

Nomeco Nyt

Nr. 1

**Fremtidens stregkoder
gør det nemt og sikkert**

**NY FILIALCHEF
I AALBORG**

HOT OR NOT
i julekataloget 2008

**NY
Serviceløsning**

Nu kan du selv
frigive varer med
kort udløb

Elektroniske hyldeforkanter:

DET ER DA SMART

3 apotekere fortæller

VI RUSTER OS!

December er jo traditionelt en af de mest travle måneder på landets apoteker. Så jeg håber, at alle benytter januar måned til at puste lidt ud og se frem mod nye udfordringer. Sådan har vi det i hvert fald her i Nomeco. Vi arbejder hele tiden på at forbedre vores produkt og tilpasse vores service til markedet. Det er vigtigt for os at gøre det lidt bedre og være et skridt foran, så vi kan forudse, hvad der vil ske og hjælpe apotekerne igennem.

En grundydelse af god kvalitet er alfa og omega for apotekerne, men vi har også fokus på at udvikle vores serviceløsninger, justere VMI, tilpasse åbningstiderne, fintune køreplanerne, hjælpe kæderne med deres løsninger og imødekomme de individuelle behov, som apotekerne har. Samtidig er vi konstant i gang med at trimme Nomecos organisation, så vi gør det smartest muligt og holder omkostningerne nede.

Vi forventer, at konkurrencen bliver skærpet på grossistmarkedet i 2009. Vores største konkurrent vil helt sikkert tage kampen op, og andre nye spillere i markedet rører på sig. Det kræver, at vi i Nomeco handler her og nu for at sikre, at vi også fremover har en rationel og sammenhængende lægemiddel-distribution. Vi arbejder lige nu på, hvordan vi kan tilpasse os markedet og samtidig sikre, at vi stadig er en attraktiv samarbejdspartner for alle vores kunder. Det er en balancegang, men vi er overbeviste om, at det skal lykkes.

Med det ønske vil jeg sige godt nytår til alle!

Peter Lørup
Direktør for ApoteksDivisionen



På forkant med prisen	3
Todimensionale strekkoder	4
Ny filialchef i Aalborg	6
Årets vin-sællert	7
HOT OR NOT	7
Ny serviceløsning	8

Udgiver: Nomeco A/S, Borgmester Christiansens Gade 40, 1790 København V, Telefon 36 45 45 36 - www.nomeco.dk

Ansv. redaktør: Peter Lørup, Direktør for ApoteksDivisionen

Redaktør og skribent: Merete Wagner Hoffmann, Kommunikationschef, mwh@nomeco.dk

Grafisk design: Christa Job, cjo@nomeco.dk

Oplag: 2000 stk.

Udkommer: Hver anden måned - næste gang: medio marts 2009

Tryk: Kandrups Bogtrykkeri A/S



Foto: Geir Haukursson

På forkant med prisen

EFFEKTIVT, SMART OG SÆRDELES TIDSBESPARENDE

Der er masser af rosende ord fra tre apoteker, som har sagt farvel til priser på print og har implementeret elektroniske hyldeforkanter.

Af Kenneth Toustrup

Interessen for de elektroniske hyldeforkanter vokser hurtigt, for der er meget tid at spare, når priserne skal opdateres hver 14. dag. ”Vi har oplevet meget positiv respons fra kunderne, som synes, det er smart med de elektroniske prisskilte. Hyldeforkanterne har fungeret fra dag ét, vi sparer tid hos personalet, og vi får bedre tid til kunderne. Jeg kan ikke komme i tanke om nogen ulemper,” siger apoteker Hans Christian Thorstensen fra Svane Apoteket i Viborg, der for et par måneder siden fik implementeret den elektroniske løsning.

En smal sag

På Helsingør Axeltorv Apotek var man blandt de første til at få elektroniske hyldeforkanter herhjemme, og apoteker Anne-Marie Kissmeyer er glad for at spare tid, når priserne skal opdateres. Hun siger: ”Før i tiden fik vi hyldeforkanterne på papir i form af en masse sedler fra Nomeco, som skulle sættes på varer, spyd og på forkanter bag en plasticskinne. Det tog flere timer. Nu går vi bare over til computeren og indlæser pristaksterne hver 14. dag. Det tager to minutter, og alle på apoteket kan gøre det.”

Også Ebeltoft Apotek slutter sig til de positive meldinger. Her valgte man at implementere de nye forkanter i marts 2008 for at blive klar til sommersæsonen: ”De faste opdateringer hver 14. dag var et stort irritationsmoment for os. Det tog måske et par timer, men vi havde sjældent tid til at skifte alle prisskiltene på én gang mandag morgen. Når der kommer kunder i butikken, er de jo første prioritet. Derfor tog det typisk et par dage, før vi var helt på plads med de opdaterede priser. Nu klarer vi det stort set med et tryk på en knap,” fortæller farmakonom Kate Hyldgaard fra Ebeltoft Apotek.

Styrket kundeservice

Ifølge Hans Christian Thorstensen har kunderne i Viborg givet udtryk for, at overskueligheden er blevet meget bedre på apoteket. ”Kunderne finder hurtigere prisinformation – og det gør de tit opmærksom på,” siger apotekeren.

Ebeltoft Apotek har modtaget lignende meldinger fra kunderne, og her fremhæver Kate Hyldgaard, at det er blevet nemmere at gøre udsalget pænt: ”Hvis man satte en hvid label forkert, så var det noget

rod, og det var faktisk svært at få printsiltene med forskellige farver og størrelser til at se godt ud. I dag har vi fået et virkelig pænt udsalg.”

Godt at vide

De tre apoteker er gennemgående begejstrede for de elektroniske hyldeforkanter, men der er alligevel plads til forbedring og et par gode råd. Kate Hyldgaard har eksempelvis et helt konkret ønske om mere plads på hyldeforkanterne, så man kan tilføje en linje med information om produktet. Hun peger også på, at implementeringen i Ebeltoft tog et par måneder, og at man for en sikkerheds skyld kan lægge ekstra tid i planlægningen af implementeringen, så systemet er parat til f.eks. højsæson.

Hos Anne-Marie Kissmeyer lyder anbefalingen, at man skal være opmærksom på, om varenumrene skifter. De skal rettes til for ikke at risikere, at priserne bliver indlæst forkert. Og endelig lægger hun vægt på, at de elektroniske labels har en begrænset levetid på omkring otte år. Det skal man skrive sig bag øret, når man overvejer at implementere hyldeforkanterne og kigger på budgettet. ■

TODIMENSIONALE

- det er fremtiden!

Den todimensionale stregkode består af en masse små firkanter, da den så at sige 'står op' og bliver set oppefra. I Europa benytter man standarden GS1 DataMatrix, der kan indeholde mange flere informationer end de endimensionale stregkoder kaldet EAN.

Inden for en årrække kan vi forvente, at de todimensionale stregkoder bliver obligatoriske på pakninger med humanmedicin. Når det spiller sammen med apoteksrobotten, bliver det til gavn for både patientsikkerheden og apoteket.

Forestil dig, at apoteket har brug for at trække en bestemt batch af medicin tilbage – og at medicinen er solgt. Lyder det besværligt? Ikke hvis man kigger 5-10 år frem i tiden. Til den tid må vi regne med, at alle apoteksrobotter automatisk kan registrere lægemidlets batch, udløb og udlevering, og det vil gøre det hurtigt og enkelt at finde frem til de kunder, som har fået lægemidler fra den pågældende batch.

Før denne spådom kan gå i opfyldelse, skal alle lægemidler være forsynet med en todimensional stregkode, der har plads til at rumme informationer om batchnummer og udløbsdato. Desuden skal apoteksrobotten have en optisk scanner, der kan læse denne type stregkode, og apotekets IT-system skal være i stand til at koble oplysningerne om lægemidlet med den enkelte udlevering.

Godt nyt for patientsikkerheden

Når alt dette spiller sammen, åbner der sig ifølge markedsudvikler Claus Faurschou Larsen, Nomeco, helt nye muligheder for apoteket:

”Det betyder, at lægemidlets udløb automatisk tjekkes ved udleveringen. Det er en forbedring fra den visuelle kontrol, vi bruger i dag, for den tager tid, og der er risiko for fejl. Desuden bliver det nemt at lave produktsporing, eftersom robotten ned på produktniveau registrerer, hvad den enkelte patient har fået udleveret.”

Den nye stregkode vil altså både være til fordel for patienter og apotek: Det forbedrer patientsikkerheden, apoteket udnytter robotten bedre og får en mere effektiv udløbsstyring.

STREGKODER



Bedre fødevarerikkerhed

Veterinærmedicin skal i dag være påført den nye todimensionale strekkode, der også indeholder oplysninger om batchnummer. Derved registreres det, hvilken batch der udleveres til den enkelte landmand og klinik, og det er et led i en skærpet fødevarerikkerhed. Denne registrering foregår dog manuelt i dag, da apotekerne endnu ikke har scannerne til at håndtere de nye strekkoder.

Ny strekkoder på humanmedicin

Denne fremtid er måske ikke så langt væk. I dag er det et krav, at alle veterinære lægemidler skal være forsynet med den todimensionale strekkode, der indeholder oplysninger om batchnummer og udløb. Men Claus Faurschou Larsen peger på, at den nye type strekkoder også begynder at dukke op på pakninger med humanmedicin:

”I dag bruger eksempelvis Lundbeck konsekvent den todimensionale strekkode, og vi forudsiger, at den inden for en årrække bliver et lovkrav – også herhjemme. I Tyrkiet bliver mærkningen obligatorisk fra i år, i Frankrig sker det fra 2010, og også Spanien følger snart trop.”

Robotter i fremmarch

Udviklingen styrkes af, at også brugen af apoteksrobotter er i kraftig fremmarch. I dag har omkring 50 apoteker en robot stående til at håndtere påpladslægning, lager og fremfindning af lægemidlerne. Rundt regnet 95 pct. af medicinen på det danske marked kan ifølge Claus Faurschou Larsen håndteres i robotterne, der identificerer og registrerer lægemidlerne via strekkoden.

”Og når den nye strekkode bliver indført, åbner der sig nogle muligheder, som jeg er overbevist om vil skubbe yderligere til udviklingen,” spår han. ■

Hvad er en optisk scanner?

Den nye todimensionale strekkode (GS1 DataMatrix) kan ikke læses med de laserscannere, apotekerne i dag benytter. Den kræver en optisk scanner. Tidligere var optiske scannere langsommere at benytte end laserscannere, men sådan er det ikke længere. Den optiske scanner identificerer varen ved at tage et billede af strekkoden, mens laserscanneren læser koden ved hjælp af en laserstråle. De nye scannere er ikke væsentligt dyrere end laserscannere - men de kan noget mere.

Det er robotens leverandør, som er ansvarlig for den scanner, der er i robotten. Apotekets IT-udbyder er ansvarlig for at opsætte scannere ved skranken.

Foto: Lars Horn



NY FILIALCHEF I AALBORG

SUSANNE SØNDERGAARD er fra 1. december 2008 udnævnt til filialchef i Nomeco Aalborg. For de fleste apoteker i området er en nærmere præsentation næppe nødvendig, da Susanne Søndergaard i 4½ år har været leder af filialens kundeservice. Hun kom til Nomeco fra et job på Aalborg Reberbane Apotek, hvor hun var logistikansvarlig og ansvarlig for elevundervisningen. Susanne Søndergaard blev uddannet som farmakonom i 1988 og har bl.a. suppleret sin uddannelse med en LIF-eksamen og en lederuddannelse.

Filial Aalborg får dermed en kompetent chef, der kender apotekssektoren, kunder, medarbejdere og hele Nomeco som sin egen bukselomme. ”Vi er én stor familie her i filialen, og det gode sammenhold og samarbejde er afgørende for, at vi kan sikre den bedste mulige

kvalitet over for vores kunder,” siger Susanne Søndergaard, som vil arbejde for fortsat at sikre den gode kontakt til apotekerne.

Det overordnede ledelsesansvar er ikke helt nyt for hende, da hun sammen med driftsleder Erik Jensen har fungeret som praktisk leder af filialen i to perioder: I 2005, hvor de i et halvt år kørte filialen, indtil man fandt en ny filialchef, og siden 1. oktober i år, hvor daværende filialchef Jette Bjerrum stoppede.

Lone Haras Severinsen er udnævnt til ny leder af filialens kundeservice. Hun er uddannet farmakonom fra Lemvig Apotek i 1989. Lone Haras Severinsen kender også sektoren og de nordjyske apoteker ud og ind, da hun i 18 år har arbejdet som kundeservicekonsulent i Nomeco.

Filial Aalborg har 70 medarbejdere, der kan omregnes til omkring 40 fuldtidsstillinger. Der er 41 apoteker og 9 apoteksfilialer i det nordjyske område, hvor Nomecos Filial Aalborg dækker trekanten fra Skagen til Lemvig og Mariager. ▼





KORT NYT

Årets
vin-sællert

6000 flasker i 2008

Den sydafrikanske rødvin Blouvillei blev årets suveræne topscorer, når man ser på salgstallene for 2008. Over 6.000 flasker af denne vin blev i årets løb sendt af sted fra Nomecos lager til medarbejdere på landets apoteker, der dermed gjorde et kup ud over det sædvanlige. Blouvillei-vinen bliver nemlig solgt til langt under halvdelen af den vejledende udsalgspris - hos Nomeco kan den købes til 36 kr. flasken, hvis man køber 12 stk.

Også den argentinske rødvin Bianchi Famiglia til 50 kr. (ved køb af 6 stk.) har solgt formidabelt godt, og salgstallet rundede sidste år 5.000 flasker.

Begge vine er med i det nye vinkatalog, som blev sendt ud i december måned. Her præsenterer Nomeco over 20 nye vine, og af dem har især rødvinene Alamos Malbec, La Playa samt Château La Tonnelle været populære.

HOT OR NOT

i julekataloget 2008

HOT

Håndklæder fra Georg Jensen
Dukkehus i træ
Snapseglass



NOT

Glasskåle fra Erik Bagger
Menu olielamper
Mini indkøbskurve

Det er hvert år spændende, om Nomeco har 'ramt rigtigt' med udvalget i julekataloget. "Det er altid svært at forudsige, hvad der lige er in hos de apoteksansatte i år. Vi bliver ofte lidt overraskede, når vi efter jul kigger på salgstallene og kan se, hvad der har hittet - og hvad der absolut ikke har," fortæller Nomecos marketingkoordinator Anette Bornhøft. Hun har det store arbejde med hvert år at sammensætte et spændende og varieret sortiment af julevarer.

"Det er en stor hjælp, at vi flere steder i landet spørger et panel af kunder til råds. Det giver os et godt fingerpeg om, hvad vi skal satse på den pågældende jul. Men selv med kundernes kyndige hjælp kan der ske smuttere," siger Anette. Hun peger på, at klassikere som Nomecos hjemmelavede chokolade, Apotekerens Receptbitter, Pharmacy Port, mandel/nøddeblandingen og Georg Jensens juleuro altid er topscorere på listen over flest solgte varer. Derudover var Georg Jensen Damask håndklæder, snapseglass og dukkehuset meget populære. Til gengæld var glasvarer og olielamper tilsyneladende ikke så meget i vælten i 2008.

NY Serviceløsning

FRIGIV SELV VARER MED KORT UDLØB



På apoteket kan I nu selv frigive varer, der er taget i restordre, men som har en udløbsdato på mindre end tre måneder. Denne nyoprettede mulighed finder I på Nomecos Serviceløsninger, som I kommer til ved at logge ind med password via Nomecos hjemmeside.

Her går I ind i menupunktet 'Restordre', hvor I i den eksisterende løsning 'Restordreoversigt' nu har mulighed for at rette i antallet af restordre med kort udløb. Den mængde, I har frigivet, kommer med på samme ordre.

Bemærk, at hvis varen er taget i restordre via Direkte Vare Reservation (DVR), så kan restordren først frigives, når der er dannet en normal ordre.