

NomecoNyt

JULI
2007

VETERINÆRMEDICIN

Apotekerne i Vet-Klub Danmark er generelt tilfredse med veterinærsalget, selvom liberaliseringen har betydet mere administrativt arbejde. Det første kvartal viser pæn fremgang for Vet-Klub Danmark.



God sommer

Vi kan se tilbage på et travlt forår. Nye regler for rabatter og en liberalisering af salget af veterinære lægemidler til landbruget skabte travlhed overalt i sektoren. På apotekerne har det betydet ændrede rutiner, og hos Nomeco har vi arbejdet hårdt for at få styr på de ændrede regler og på at få dem omsat til virkelighed.

I dette nummer af NomecoNyt ser vi på, hvordan det gik med de tre første måneder af det liberaliserede veterinær salg. Dernæst ridser vi op, hvordan det rent praktisk kan mærkes på apotekerne i form af ændrede rutiner, at de omkostningsbegrundede rabatter bliver udløst på baggrund af en ændret adfærd på apoteket. Artiklen er især skrevet til apotekspersonalet, der kan undre sig over, at eksempelvis kasselokationer er ændret.

Vi kan i Nomeco også se tilbage på en velgennemført møderække for farmaceuter, der går rundt med 'en apoteker i maven'. Det har været spændende og udviklende for os at få samlet alle kompetencer og al den viden, der skal til i hele processen fra at afklare, om man vil søge apotek, til man har søgt og fået apoteket og nu skal i gang som apoteker. Og evalueringerne viser, at også mødedeltagerne har fået meget ud af møderne.

Vi håber, at alle får en god sommer!

Venlig hilsen

Peter Lørup
Direktør for ApoteksDivisionen

INDHOLD

God sommer	2
Veterinærmedicin i pæn fremgang	4
Rabatter kan ændre rutinen på apoteket	8
Et godt skub i den rigtige retning	10
Husk nye regler for returnering af kølevarer	14
Unikem fusionerer med Nomeco	15
Hold øje med det røde udråbstegn	15
Få et nyt Danmarkskort	16

4



8

10





Veterinærmedicin i pæn fremgang

Det første kvartal med liberaliseret salg af veterinærlægemidler til produktionsdyr viser pæn fremgang for Vet-Klub Danmark. Også apotekerne er generelt tilfredse, selvom der er mere administration forbundet med ændringen.

Det er nu tre måneder siden, salget af veterinærmedicin til landbruget blev liberaliseret. Det har været tre gode måneder for Vet-Klub Danmark (VKD), som har haft en pænt øget omsætning sammenlignet med samme periode sidste år.

”Vi har fået flere apoteker med i ordningen, og generelt har de været gode til at holde fast i deres kunder og også få nye. Det er først og fremmest de mellemstore landmænd, og vi kan mærke, at også dyrlægerne nu er kommet med i ordningen. 50 apoteker er med i VKD, men det er endnu for tidligt at sige noget præcist om omsætningen, da vi først kender de endelige tal, når vi skal udbetale bonus ved årsskiftet,” siger Nomecos markedsudviklingschef Kasper Lund-Jacobsen.

Meget få restordre

Han peger på, at Nomeco har ramt sortimentet fint og følger tæt op på sit lager og restlager. Det er blandt andet indkøber Michael Hansens fortjeneste, at Nomeco er blevet bedre til at styre mængden af restordre:

”

Markedsudviklingschef Kasper Lund-Jacobsen er Nomecos 'praktiske gris' og koordinator af handlen med veterinærmedicin. Han peger på, at der er kommet flere apoteker med i Vet-Klub Danmark, der nu er oppe på 50. De har formået både at holde fast i deres kunder og samtidig tiltrække nye - ikke mindst dyrlægerne er kommet til.



”De restordre, vi oplever i dag, skyldes i 90 pct. af tilfældene, at leverandøren ikke kan levere varen. Når det gælder de sidste 10 pct., får vi varen hjem inden for få dage. Og så er vi blevet bedre til at give informationer om mulig substitution. Det er også en vigtig grund til, at vi i dag har langt færre restordre på veterinærmedicin. Men vi kan sagtens blive bedre endnu, og vi arbejder på at få optimeret vores filiallagre.”

Michael mener desuden, det har betydning, at der ikke længere er returret på veterinærmedicin. Han kan mærke, at apotekerne er blevet mere fornuftige til at købe ind, så de ikke brænder inde med medicin, der har kortere holdbarhed.

Fører stadig fuldt sortiment

Forsyningsleder Carsten Moltke Hansen peger på, at Nomeco ikke har ændret ved sortimentet af veterinærlægemidler i forbindelse med liberaliseringen. ”Vi har stadig alle varer inde og køber fra alle

leverandører, men det er vores plan på et tidspunkt at stramme lidt op på sortimentet, så vi kan forbedre indtjeningen for både apotek og grossist,” siger han. Men han understreger samtidig, at Nomeco fortsat vil lægge sig i selen for at imødekomme kundernes efterspørgsel efter bestemte produkter.

”Det er vores mål at føre produkter med høj leveringssikkerhed og samtidig have et sortiment, som tilfredsstillende både kunderne og økonomien. Eksempelvis skal vi sikre, at apotekerne ikke ligger inde med alt for mange lavfrekvente varer på hylderne.”

Begynder at tjene penge

De apoteker, der er tilknyttet VKD-ordningen, er generelt tilfredse med udviklingen, efter at salget blev liberaliseret. Det gælder blandt andet apoteker Kurt Høy fra Bramminge Apotek, som ikke lægger skjul på, at han har en ret tilbagelænet holdning til veterinærmedicin. ”Jeg satser ikke som sådan på

fortsættes ...

”

Jeg satser ikke som sådan på veterinær salg, men så længe det betaler omkostningerne, er det godt. Og når jeg oven i købet tjener på det, som jeg gør nu, så er det også sjovt.

*Apoteker Kurt Høy
Bramminge Apotek*



veterinær salg, men så længe det betaler omkostningerne, er det godt. Og når jeg oven i købet tjener på det, som jeg gør nu, så er det også sjovt,” lyder hans forklaring.

Kurt Høy satser først og fremmest på dyrlægerne, som han hele tiden har handlet med. De har brug for stabilitet og forsyningssikkerhed - altså at præparaterne er hjemme, at de kan leveres hurtigt, og at priserne ikke svinger for meget.

”Dyrlægerne er godt tilfredse med den service, jeg kan levere, og jeg bliver anset for at være en, man kan stole på. De anbefaler mig til andre, og det er jo den bedste anbefaling, man kan få.”


Landmænd bakker det lokale op

Apoteker Benedicte Hjerl Carstensen fra Lemvig Apotek er også godt tilfreds med veterinær salget. ”Vi har ikke mistet vores veterinær omsætning, som man ellers kunne frygte på grund af konkurrencen. Min forgænger var meget dygtig til at markedsføre apoteket lokalt, og min opgave har været at fortsætte dette arbejde og fastholde kunderne. Det er et lille samfund, og det er mit klare indtryk, at mange landmænd vælger at bakke det lokale apotek op, så vi kan bevare arbejdspladserne i området. Det er helt sikkert også med til at gøre dem trofaste over for apoteket,” fortæller hun.

”

Det er et lille samfund, og det er mit klare indtryk, at mange landmænd vælger at bakke det lokale apotek op, så vi kan bevare arbejdspladserne i området.

*Apoteker Benedicte Hjerl Carstensen
Lemvig Apotek*



Benedicte er dog godt klar over, at man som apotek skal arbejde for at holde på landmænd og dyrlæger i ordningen. ”Hvis ikke vi havde den gode service og kunne matche markedspriserne, ville de ikke handle her.” Hun har også inviteret til møde på apoteket i forbindelse med, at salget af veterinærlægemidler blev liberaliseret. ”Der kom måske ikke så mange til mødet, men landmændene taler meget sammen indbyrdes og kender hinanden godt. Så det har helt sikkert haft betydning.”

Økonomisk kan Lemvig-apotekeren godt mærke, at der ikke længere skal betales udligningsafgift på veterinærlægemidler. ”Til gengæld har vi andre omkostninger. Blandt andet skal vi registrere batchnummer, og det skal man også bruge nogle timer på,” påpeger hun.

Blevet mere besværligt

Det kan apoteker Jette Møller Andersen fra Hirtshals Apotek nikke genkendende til. ”Det er blevet lidt mere besværligt at håndtere veterinærmedicinen efter liberaliseringen. Det tager simpelthen længere tid, så der skal et vist volumen til, før det kan betale sig,” lyder hendes erfaring.

Ændringerne har også givet øget belastning i bogholderiet. Nogle af besværlighederne skyldes, at handlen med veterinærmedicin af praktiske grun-

de er flyttet til filialen i Sindal, hvor der er oprettet en særlig veterinærafdeling. Det har givet nogle udfordringer, da man så ikke bare kan skanne varen ind ved udlevering andre steder.

”Men vi har løst problemerne hen ad vejen. Jeg har ikke mærket nogen nævneværdige ændringer i forhold til kunder og omsætning. Der er i hvert fald ikke nogen kunder, der er flygtet. Jeg har henvendt mig til de to store dyrlæger i området og opfordret dem til at gå ind i VKD. Det har den ene taget imod – og den anden fortsætter med at handle med mig som normalt. Så i forhold til kunderne er det i store træk, som det altid har været.”

Mwh



Det er blevet lidt mere besværligt at håndtere veterinærmedicinen efter liberaliseringen. Det tager simpelthen længere tid, så der skal et vist volumen til, før det kan betale sig.

*Apoteker Jette Møller Andersen
Hirtshals Apotek*



Rabatter kan ændre rutinen på apoteket

Hvorfor er varerne fordelt anderledes i kasserne? Og hvorfor får vi færre leveringer? Mange apoteksansatte har undret sig over, at leverancerne fra Nomeco har ændret sig, men det er en konsekvens af de nye rabatregler.



Fra april måned i år kom der nye regler for de rabatter, grossisterne udbetaler til apotekerne, og det har på mange apoteker påvirket den måde, som varerne fra Nomeco bliver leveret på.

Grossisterne må kun give rabatter, hvis de er omkostningsbegrundede. Det vil sige, at man reelt kan dokumentere, at grossisten sparer ressourcer, fordi apoteket har en bestemt adfærd. Siden april har grossisterne skullet skilte med deres rabatter på hjemmesiden. Dermed er der helt objektive kriterier for, hvilken adfærd der udløser hvilken rabat, og reglerne er ens for alle.

Ifølge loven beregnes de omkostningsbegrundede rabatter som forskellen mellem grossistens såkaldte standardleveringsbetingelser og det enkelte apoteks adfærd. Nomeco har sat en række kriterier op for, hvad apoteket kan vælge at gøre for at få rabat.

Kasseopdeling og kørsel

Apotekeren og Nomeco aftaler, om det pågældende apotek skal have sine Nomeco-varer leveret på en

”

Ifølge loven må grossisten give apoteket rabat, hvis det kan påvises, at den er omkostningsbegrundet. Nomeco har sat en række kriterier op for, hvad apoteket kan gøre for at rationalisere grossistens arbejde. Blandt andet kan apoteket vælge at få færre ugentlige leverancer og færre leveringssteder, og kasselokationerne kan forenkles. Månedskøb, samlepak og faste aftaler om lagersanering er også med til at rationalisere samhandlen.



Foto: Niels Jensen

anden og for Nomeco mere rationel måde. Apoteket kan eksempelvis vælge at ændre i den måde, varerne er fordelt i Nomecos kasser ved leveringen. Nomeco kan plukke varerne hurtigere og mere effektivt med en lokationsopdeling, hvor varerne inddeles i tre grupper med receptpligtig medicin, håndkøbsmedicin og frihandelsvarer. En sådan lokationsopdeling betyder, at apoteket typisk må bruge mere tid på at lægge varerne på plads.

Der er også rationaliseringer at hente ved at ændre på distributionen. Apoteket kan vælge at skære ned i antallet af ugentlige leverancer eller antallet af leveringssteder. De bliver talt på hele 'koncernen' inklusiv filialer og supplerende enheder.

Sanering, månedskøb og sampak

Visse apoteker har måske også bemærket, at lagersaneringerne er blevet mere regulerede og kontrollerede. Apoteket kan nu indgå en aftale med Nomeco om, hvor mange gange og hvornår der må saneres og returneres varer til salgbart lager i løbet af et år. Man kan vælge en ordning, hvor der højst

saneres seks gange årligt, og rabatten stiger, når mængden af saneringer falder.

I sine rabatbetingelser har Nomeco også et tilbud om månedskøb. Det betyder, at apoteket kan købe op til 100 varer hjem svarende til en måneds forbrug. Det er også fortsat muligt at benytte sig af samlepak, og som noget nyt gælder samlepak nu også for receptvarer og ikke som før kun for håndkøb og frihandelsvarer.

Endelig indgår der en basisrabat i den samlede rabat, apoteket får. Basisrabatten stiger, jo mere samhandel apoteket har med Nomeco. Men den ændrer ikke ved måden, varerne leveres på. Det samme gælder for den aftale om ordreplanlægning, apotekerer kan indgå med Nomeco.

Mwh

Se Nomecos 'skilt' over rabatter på hjemmesiden www.nomeco.dk ▶ Apotek ▶ Rabatter.

Overvejer du at

Et godt skub i den rigtige retning

Farmaceutmøder for måske kommende apotekere har hjulpet mange til en afklaring. Seks ud af ti er blevet styrket i deres ønske om at søge apotek.

”Alle tre dage har været meget interessante, og det har været en god mulighed for at netværke med andre, som går med samme tanker/overvejelser. Det har været meget værdifuldt for mig!”. Sådan skriver en deltager i Nomecos møderække *Overvejer DU at søge apotek?* i sin evaluering.

Møderækken, der har kørt i løbet af foråret og blev afsluttet i juni, har da også været en succes målt i deltagerantal. Omkring 70 farmaceuter har deltaget i møderne, der har været afholdt i henholdsvis Århus og København. ”Målet har været at hjælpe farmaceuterne til at træffe en mere kvalificeret beslutning om, hvorvidt jobbet som apoteker er noget for dem. Og dem, der på forhånd havde besluttet sig for at vælge denne karrierevej, skulle have en række god råd og erfaringer med på vejen,” fortæller markedsudvikler Mona Jørgensen fra Nomeco.

Hun har arrangeret møderne i samarbejde med Forex, advokater fra firmaet Hjejle, Gersted og Mogensen samt revisorer fra PriceWaterhouse-Coopers. Desuden gav en række apotekere, som alle er udnævnt inden for de sidste par år, deres erfaringer videre, og direktør Michael Schou fra Retail Institute sluttede møderækken af med en opsang til alle i apotekssektoren om at tænke meget mere salgsorienteret.

Forskellige steder i beslutningsprocessen

Mødedeltagerne var da også en meget sammensat gruppe, hvor nogle var uafklarede og tøvende i forhold til den store beslutning om at søge apo-

tek, mens andre var langt forbi det punkt og i fuld gang med at søge.

”Det er vores klare indtryk, at alle har fået noget ud af møderne på trods af, at deltagerne var forskellige steder i deres beslutningsproces. Og vi kan se i evalueringen, at de mange informationer og erfaringer, de fik med sig på møderne, har hjulpet til en afklaring.”

Styrket ønske om at søge apotek

I evalueringen siger 60 pct., at møderækken har styrket deres ønske om at søge apotek, mens 10 pct. har fået mindre lyst til at søge. Og 15 pct. siger, at de nu er helt sikre på, at de ikke ønsker at blive apotekere.

”Det er for os et godt tegn på, at møderne har virket efter hensigten. Omkring en tredjedel af deltagerne er stadigvæk ikke helt afklarede om, hvorvidt de en gang i fremtiden ønsker at blive apotekere. Men vi håber, at de har fået noget at tænke over og har fået input til at gøre beslutningen mere kvalificeret, når den en dag bliver truffet,” slutter Mona Jørgensen.

Overvejer temamøder

Nomeco har ikke nogen planer om at gentage kurset inden for de næste par år, men overvejer at afholde temamøder om andre emner, der er relevante for farmaceuter, som enten har besluttet eller overvejer at søge apotek. Der er allerede kommet en række gode forslag fra mødedeltagerne.

SØGE apotek?



Se powerpoint-præsentationerne fra møderne på www.nomeco.dk ▶
Apotek ▶ Farmaceutmøder.

Er ikke længere i tvivl

Christina Pedersen fra Aalborg Løve Apotek er ikke længere i tvivl om, at hun ønsker at kunne skrive 'apoteker' på visitkortet om nogle år. "Da jeg meldte mig til Nomecos møderække *Overvejer DU at søge apotek?* stod jeg og vaklede. Jeg var i tvivl om, hvorvidt det var noget for mig at være apoteker. Den største barriere var, at jeg mest er fagligt orienteret og ikke vidste, hvor meget indsigt man skal have i de økonomiske forhold for at blive apoteker. Så jeg var meget glad for at høre apoteker Claude Lützen sige, at man skal bruge sig selv der, hvor man er god, og bruge eksperterne de steder, hvor man er knap så

god. Det samme påpegede revisorerne. Det var det, der skulle til, for at jeg besluttede mig," fortæller Christina.

Hun fik også en række andre gode råd med sig fra møderne – blandt andet at man ikke skal skrive under på noget, før man har tjekket tingene. Og det var nyt for hende, at de to år, et tvangslejemål løber, i virkeligheden ikke er ret lang tid. "Alt i alt var det godt at få sat en masse på plads. Nu ved jeg, at jeg altid kan ringe og spørge disse folk til råds, og jeg er ikke så 'Palle alene i verden', når jeg begynder at søge apotek om nogle år."

Christina blev nemlig i løbet af møderækken klar over, at hun mangler noget praktisk erfaring på den ledelsesmæssige side for at kvalificere sig. Derfor har hun aftalt med apotekeren at lave en karriereudviklingsplan for at dække det ind, der mangler, så hun er godt rustet til at kaste sig ud i ansøgningsfasen.

Christina Pedersen
Farmaceut på Aalborg Løve Apotek



Nu tror jeg på, at jeg kan

”Jeg har altid haft lysten til at søge apotek, og møderækken hos Nomeco har givet mig et gevaldigt skub. Den har betydet, at jeg er blevet målrettet i min karriereudvikling. Derfor har jeg skiftet job pr. 1. juli og ’går i lære som apoteker’, og det glæder jeg mig enormt meget til.”

Sådan siger Stine Lindevall, der i dag er nytiltrådt farmaceut på Roskilde Dom Apotek. Hun synes, det har været en god møderække, hvor man er kommet rundt om mange spændende emner – også nogle, hun ikke vidste så meget om i forvejen.

”Jeg vil især fremhæve den del af kurset, der omhandlede økonomien. Men nok så vigtigt var alle de personlige erfaringer, som de nytiltrådte apotekere gav videre til os. Der er meget inspiration at hente her, og jeg har fået mange ideer til, hvad jeg vil og ikke vil. Og jeg har fået ideer til kurser, ideer til udvikling og ikke mindst klarhed over, hvilke kompetencer jeg mangler for at kunne bestride jobbet som apoteker,” fortæller Stine Lindevall.

Hun har i første omgang fået lagt en karriereplan og planlagt kurser for de kommende par år.

Stine Lindevall
Farmaceut på Roskilde Dom Apotek



Bjørn Thorbjørner
Souschef på Lyngby Svane Apotek

Godt at få et overblik

”Møderne har givet mig et rigtigt godt overblik over, hvad jeg skal være opmærksom på, når jeg søger og en gang får et apotek. Meget af det har jeg hørt før, men det har været af stor værdi at få det hele samlet sammen. Så det er et godt initiativ, Nomeco har taget,” lyder det fra Marianne Dencker Nielsen. Hun er souschef på Assens Apotek.

Marianne har arbejdet på apotek i 8 år, og efter 4-5 år i branchen blev hun klar over, at hun gerne vil være apoteker en dag. ”Jeg er begyndt at søge apotek nu, og møderækken har styrket mig i det, jeg hele tiden har vidst: Man skal ikke søge hvad som helst eller søge noget halvhjertet. For når man har fået apoteket, så ’hænger man jo pludselig på det’. Derfor er det vigtigt, at du giver dig fuldt og helt og lægger hele dit hjerte i, hver gang du søger et apotek.”

Har altid haft en apoteker i maven

Bjørn Thorbjørner, der er souschef på Lyngby Svane Apotek, har altid haft en apoteker i maven – i hvert fald i de sidste 9 år, hvor han har arbejdet på apotek. ”Jeg var ikke i tvivl før, og jeg er det heller ikke nu,” siger han efter at have deltaget i Nomecos møderække for farmaceuter. Han har prøvet at søge apotek, og derfor gav møderne ikke så meget ny viden om selve søgeprocessen. Han er også afklaret om, hvilken type apotek han går efter, så heller ikke her gav møderne det helt store.

”Men jeg er blevet klogere på nogle af de mange nuancer i at overtage et apotek. Og jeg er opmærksom på, at apoteker er meget forskellige, og at der ikke er nogen færdig opskrift på, hvordan du skal gribe tingene an som nytiltrådt. Det afhænger helt af, hvilket apotek du får, og hvordan arbejdet er organiseret dér. Jeg er for eksempel vant til at uddelegere det meste, og det er ikke alle steder, det er så nemt,” siger han efter at have hørt erfaringerne

fra de apotekere, der deltog på møderne som oplægsholdere.

Desuden fremhæver Bjørn foredragene om lejemål og de mere praktiske forhindringer, der kan opstå, når man får et apotek. Ikke mindst når man gerne vil have plads til en apoteksrobot. ”Jeg har et ønske om at skabe et både fagligt og økonomisk veldrevet apotek med en masse faciliteter, mere sundhed og mere selvvalg. Og på møderne fik jeg nogle gode ideer til, hvordan man kan tænke nyt og fremadrettet. Blandt andet syntes jeg, at oplægget fra direktøren for Retail Institute om, hvordan man driver handel, var meget inspirerende,” siger Bjørn.

Han fremhæver desuden, at det var super at tale med folk fra andre dele af apotekssektoren og at møde en masse farmaceuter, man ikke møder hver dag. ”Jeg har fået snakket med en masse, jeg ikke plejer – både i og uden for branchen,” slutter han.



Foto: Geir Haukursson

Marianne Dencker Nielsen

Souschef på Assens Apotek

Selvom Marianne på forhånd vidste det meste af, hvad der blev fortalt på kurset, så har der også været emner oppe, som hun ikke vidste så meget om i forvejen. Især spidsede hun ører, da der blev fortalt om huslejekontrakt, tvangslejemål, robotter og en række praktiske forhold – ikke mindst i forbindelse med apoteks-overtagelsen.

”Det har været spændende at høre erfaringerne fra de forholdsvise nyudnævnte apoteker, der var med. Og flere gange tænkte jeg, at det skal jeg huske, når det bliver min tur. Blandt andet vil jeg sørge for at besøge personalet, før jeg tiltræder, da de naturligt nok er spændte på at møde den nye apoteker.”

Endelig fremhæver Marianne erfaringsudvekslingen med oplægsholdere og kolleger fra andre apoteker. Der var mange, hun ikke havde set i mange år eller mødt før, så det var både spændende og interessant.

Husk nye regler for returnering af kølevarer

Nomeco har indført en ny procedure for returnering af kølevarer. Ved lagersaneringer eller fejlbestillinger skal apoteket nu selv tage kontakt til producenten af det pågældende lægemiddel og høre, om varen må returneres til Nomecos salgbare lager.

Producenten skal give apoteket en skriftlig tilladelse til, at den pågældende vare må returneres, og tilladelsen skal have informationer om apotekets navn, varenummer, antal pakninger, batchnummer og udløbsdato.

Når apoteket har fået tilladelsen på mail, fax eller brev, skal Nomecos kundeservice kontaktes. Nomeco skal se og registrere godkendelsen fra producenten og sender derefter en kølekasse, som varen skal returneres i. Apoteket skal huske at lægge en kopi af producentens godkendelse i kassen samt en returseddel, hvor en medarbejder på apoteket har skrevet under på, at varen har været korrekt opbevaret. Det vil sige, at den skal have været opbevaret på køl, indtil Nomeco henter den.

Ved fejll levering, det vil sige at Nomeco har leveret noget forkert, og dette er en kølevare, skal apoteket kontakte kundeservice. Nomeco faxer en seddel, hvor der står, at fejlen er Nomecos, og sender en ny kølekasse. Den skal bruges til at returnere varen. Husk venligst at lægge Nomecos fax i kassen med en underskrift på.

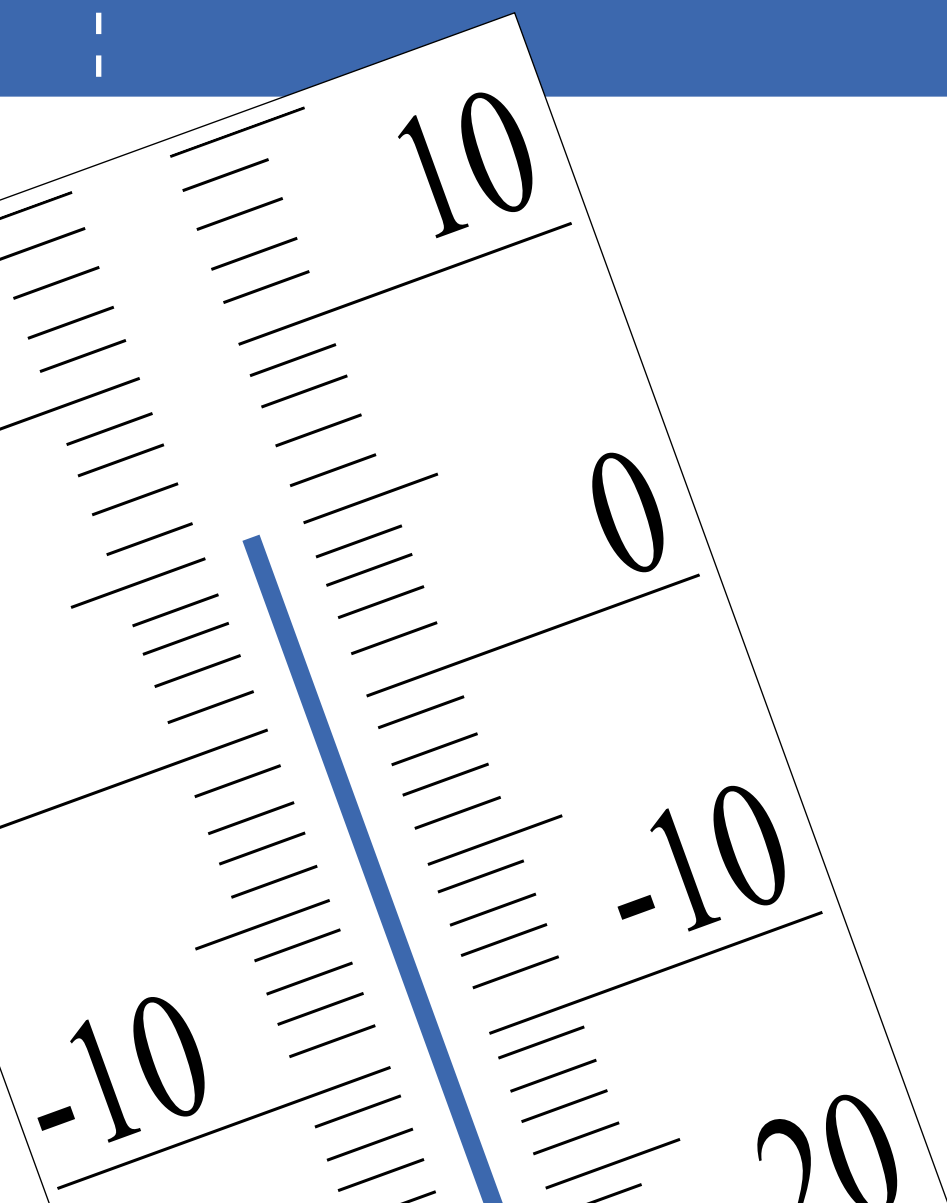
HUSK

Send kun kølevarer retur til Nomeco efter aftale og i den kasse, som Nomeco sender til apoteket.

Ved lagersanering eller fejlbestilling skal kassen indeholde

- en underskrevet returseddel, hvor der står, at varen har været korrekt opbevaret
- en kopi af producentens godkendelse af returneringen med information om apotekets navn, varenummer, antal, batchnummer og udløbsdato

Ved fejll levering fra Nomeco skal kassen returneres med den fax, Nomeco har sendt til apoteket, og faxen bedes underskrevet af en apoteksmedarbejder.



Unikem fusionerer med Nomeco

Nomecos datterselskab Unikem fusionerede 1. juni med Nomeco. Unikem, der nu hedder Nomeco Site Halmtorvet, er med sine 65 ansatte den sidste del af Nomeco, der har til huse på Halmtorvet i København. Virksomheden sælger blandt andet råvarer og laboratorieanalyser og tager sig af pakning og ompakning af lægemidler. Kunderne kommer fra både sundheds- og fødevarersektoren og tæller både private og offentlige virksomheder.

Det tidligere datterselskab er blevet en del af Nomeco HealthCare Logistics, der er Nomecos industrivendte division. Størstedelen af medarbejderne forbliver på Halmtorvet og leverer den samme vare som altid til kunderne. Navnet Unikem vil blive bibeholdt som varemærke på udvalgte produkter og ydelser. Nomeco har stadig datterselskaberne Forex og Hermedico.



Hold øje med det røde udråbstegn

Får du en mistanke om, at der er noget galt med ordreafsendelsen, eller mangler du ordrebekræftelsen fra Nomeco? Så gå ind på Nomecos kunderum på hjemmesiden og kig efter det røde udråbstegn.

”Hvis en driftsforstyrrelse har varet over en halv time, eller hvis vi vurderer, at den er længerevarende, vil vi fremover lægge en information på hjemmesiden. Samtidig sender vi en mail til apotekets hovedmailadresse,” fortæller Bodil Jakobsen, der er leder af Kundeservice i København.

”Når I ser denne advarsel, skal I gå ind og reservere varer på DVR inden deadline. Når deadline er nået, frigiver vi i Nomeco de varer, der står i DVR, hvis vi har en aftale om det med apoteket. For VMI-kunder sletter vi derefter det oprindelige ordretræk, så ordren ikke kommer dobbelt,” siger Bodil.

Hun opfordrer alle til at være meget opmærksomme på at reservere inden deadline, så det kan nå at komme med på turen. Samtidig advarer hun om, at ordrene kan blive mindre og blive forsinkede, når driftsforstyrrelsen rammer 'de store ture'. ”Bliver vi meget forsinkede i ordremodtagelsen, så skubber forsinkelsen sig til drift og kørsel – det kan desværre ikke undgås.”

Få et nyt Danmarkskort

Apotekernes Danmarkskort er, som de fleste nok har opdaget, kommet i en ny udgave. Plakaten måler 60 x 90 cm ligesom sin forgænger, og den kan dermed passe ind i samme ramme. Danmarkskortet er designet af grafisk designer Knud Andersen, og han lægger vægt på, at det er en type plakat, man skal kunne holde ud at se på i en længere periode.

Plakaten er sendt ud til alle apoteker og filialer, og den har fået en god modtagelse. Mange har bedt om at få flere tilsendt, men vi har stadig plakater på lager. Den er gratis, og du kan få den ved at skrive til info@nomeco.dk eller ved at ringe til Ole Bølling på tlf. 3614 2153.



Oplag: 1500 stk.

Udkommer: Hver anden måned
Næste gang: primo september 2007

Tryk: Kandrup's Bogtrykkeri A/S

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:
Merete Wagner Hoffmann
Kommunikationschef
mwh@nomeco.dk

Grafisk design:
Christa Job
cjo@nomeco.dk