

## VMI-MARKEDSANDEL HAR RUNDET 50

VMI-afdelingen har grund til at smile. Mere end halvdelen af alle de varer, der sælges på landets apoteker, er nu håndteret af VMI.



# NÅR TEKNOLOGIEN SVIGTER

Liden tue kan vælte stort læs. Sådant lyder et godt, gammelt dansk ordsprog, som uden problemer lader sig overføre til vores moderne højteknologiske tidsalder. For også i dag kan en lille og tilsyneladende ubetydelig detalje være årsagen til, at det hele ramler. Det skete desværre i Nomeco fredag den 11. maj. Ved frokosttid gik alle vores IT-systemer ned. Det viste sig at være én e-ledning ud af de mange tusinde i serverrummet, der ikke var ordentligt af-isoleret, hvorved der kom 380V i stedet for de normale 220V gennem systemet. Store dele af vores kommunikationsudstyr "brændte" derfor af.

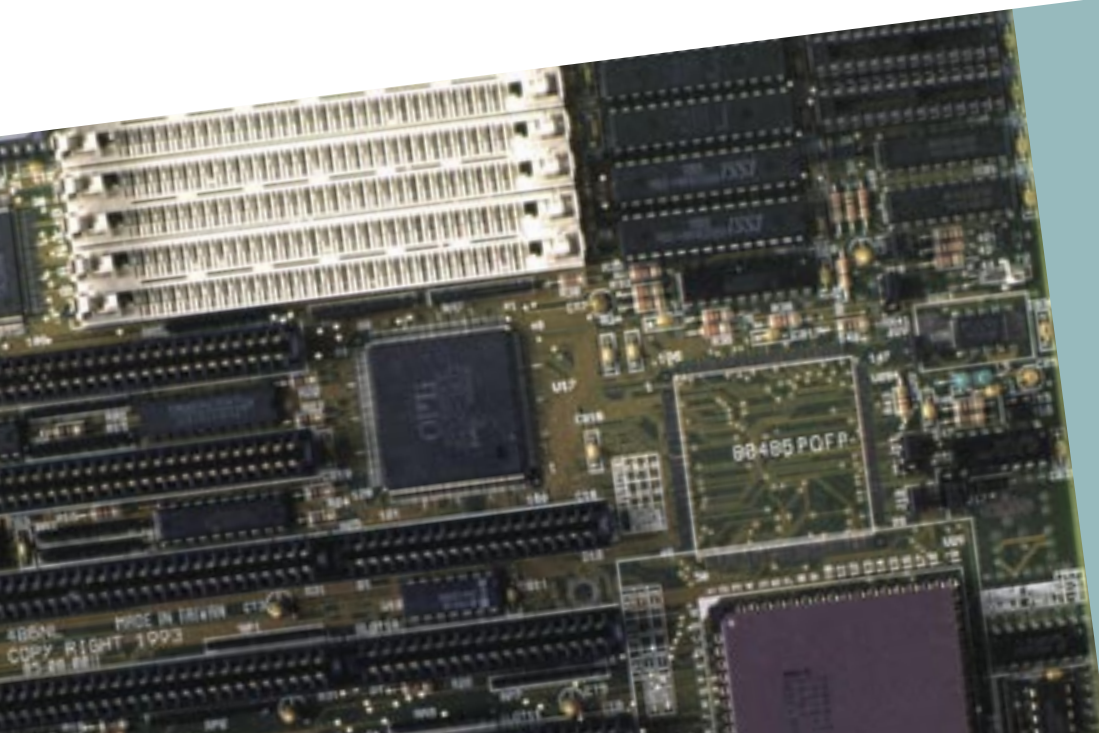
En tilsyneladende lille fejl udført af et professionelt firma for et år siden blev pludselig årsag til, at vi ikke kunne modtage ordrer, og VMI ikke kunne danne ordrer. Konsekvensen var, at eftermiddags- og aftenleverancerne til apotekerne blev berørt over store dele af landet.

V støtte fra vore systemleverandører arbejdede store dele af Nomecos medarbejdere til langt ud på natten for at sikre, at så mange apoteker som muligt fik deres varer. Men vi ved, at det ikke lykkedes at nå ud til alle. Også lørdag og mandag måtte mange apoteker slås med eftervirkningerne af servernedbruddet.

I dag er det altså ikke kun hølæs, der kan vælte. Nu er det medicinforsyningen i hele landet, som pludselig ikke fungerer optimalt på grund af fejl i en enkelt, lille ledning. IT-teknologien er rigtig smart og effektiv - og samtidig sårbar. Det har vi nu også erfaret i Nomeco.

Venlig hilsen

Peter Lørup, direktør for ApoteksDivisionen



# INDHOLD

NÅR TEKNOLOGIEN SVIGTER	2
VMI HÅNTERER HALVDELEN AF APOTEKERNES VARER	4
NYE RUTINER FOR RECEPTEKSPEDITION	8
OPTIMERING AF RECEPTUREN	12
NYT NAVN TIL LEVERANDØRDIVISIONEN: NOMEKO HEALTHCARE LOGISTICS	14
MIKS-PRODUKTER TIL "VET OG PET"	14
LILLE FEJL SKABER MEGET ARBEJDE	15
SOMMERVIKARER SØGES	16

NYE RUTINER FOR RECEPTEKSPEDITION

**SIDE 8**





# VMI HÅNDBTERER HALVDELEN AF APOTEKERNES VARER

VMI har passeret den magiske grænse på 50 procent: Halvdelen af apotekerne benytter VMI, og halvdelen af al medicin og andre varer, der sælges på apotekerne, håndteres af VMI.

En milepæl er nået i VMI-samarbejdet. Over halvdelen af alle de varer, der sælges på landets apoteker, er nu ordret og håndteret via VMI. Helt præcist er andelen 50,8 procent af totalen for alle varer fra samtlige grossister. Samtidig er 140, det vil sige halvdelen af alle apoteker, nu koblet på VMI.

Det har taget knap syv år at nå så langt. VMI havde premiere i juni 2000 efter et par års udviklingsarbejde, der foregik i tæt samarbejde med Trekroner Apotek og den daværende apoteker Erik

Lund-Jacobsen. Han havde gået og tænkt på, at det ville være smart at få grossisten til at styre varelageret, og i Nomeco havde vi tænkt nøjagtig den samme tanke.

VMI blev derfor udviklet i et tæt samarbejde mellem apoteket og Nomeco. Det er baseret på et standardsoftware, som også bruges hos bl.a. Netto og andre dagligvarekæder, og Nomeco har så udbygget og specialiseret denne software.

Foto: Niels Jensen

140 AF LANDETS APOTEKER ER NU KOBLET TIL VMI.  
DET ER HALVDELEN AF ALLE APOTEKER!



STINE ENGELBRECHT LØNBERG

VIBEKE PEDERSEN

HELLE SØGAARD VEJRE

# 50

OVER 50 PROCENT AF DE VARER, DER  
SÆLGES PÅ LANDETS APOTEKER, ER  
NU ORDRET OG HÅNDBETRET AF VMI!

## Succes skabt af tæt dialog

Der ligger hårdt arbejde bagved den succes, som VMI har udviklet sig til. Systemet er under konstant udvikling og følger hele tiden med de skiftende krav, der stilles til apotekerne. Således klarede VMI de store krav i forbindelse med ændrede substitutionsregler, og serviceløsningerne på nettet forbedres og udbygges hele tiden. Endvidere sker der en løbende individuel tilpasning og automatisering af systemet.

Stine Engelbrecht Lønberg er daglig leder af VMI og fremhæver, at netværksmøderne, der holdes med alle VMI-apoteker en gang om året, i høj grad er med til at definere udviklingen. ”Det er bl.a. her, vi hører om apotekernes erfaringer og får deres input og ideer til, hvordan vi kan udvikle det hele. En af de nyeste forbedringer, vi har i pipelinen, er en anden måde at prognostisere substitutionsvarerne på. Det skal sikre, at apoteket får varer med priskode A sendt i en mængde, der i beregningen tager hensyn til, om der er andre varer i den

fortsættes på næste side ...



enkelte substitutionsgruppe, som apoteket kunne formodes at sælge. Baggrunden kunne være kundens ønsker om varer, der ligger inden for bagatelgrænsen og har priskode B. Ideen kommer fra et VMI-apotek, og det er altså vigtigt for os hele tiden at være i samklang med brugerne.”

### Winwin-situation

En af pionererne bag systemet er Nomecos logistikdirektør Per Hansen, der som projektleder stod i spidsen for at opbygge systemet i slutningen af 90'erne. Han beskriver VMI som en winwin-situation: Apoteket sparer ressourcer, og i Nomeco kan vi planlægge mere optimalt. Således hviler systemet økonomisk i sig selv.

Samtidig pointerer han, at VMI er ret unikt, for det ene og alene er baseret på tillid: ”VMI benyttes masser af steder og også i apotekssektoren i andre lande, men typisk har grossist- og butikslæddet samme ejer. Her i Danmark er det baseret på tillid mellem grossist og et privatejet apotek, og dette set-up er ret enestående.”

### Voldsom vækst de senere år

De senere år er VMI udrullet med 20-30 apoteker om året, så der har været en meget voldsom vækst.

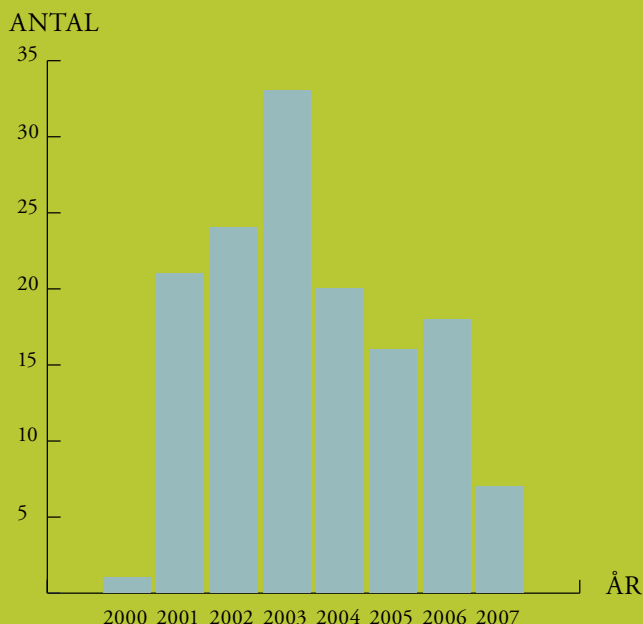
”Den store interesse fra apotekernes side skyldes bl.a. de skærpede krav til substitution, som kom for et par år siden. Og når rygten blandt apoteket spredes sig om, at det går godt, og børnesygdommene er overstået, så accelererer det,” siger Stine. Hun spår dog, at antallet af nye VMI-apoteker vil stagnere, og kurven på et tidspunkt vil flade ud.

”Det optimale et VMI-apotek er gearret til at kunne outsource dele af sin logistik. Det kræver, at apoteket klart kan definere sine politikker og er i stand til at agere i forhold til det. Desuden skal apoteket være omstillingsparat. Få apoteker er i løbet af de sidste 3-4 år sprunget fra, og årsagen er typisk apotekerskift eller kædetilhørsforhold.

Stine peger desuden på, at nogle apoteker får større ændringer i vareflowet end andre, når de kommer på VMI. ”Generelt må det siges, at en tæt dialog er alfa og omega”, siger hun. Sammen med sine kolleger i VMI-afdelingen ser hun frem til fortsat at forbedre systemet. ”Der er masser af forbedringspunkter og et væld af gode ideer, der venter på at blive realiseret. Dette ser vi frem til at gøre i tæt samarbejde med VMI-apotekerne.”

## TILVÆKST AF VMI-APOTEKER

140 apoteker bruger nu VMI. Der har i en årrække været stor vækst i antallet af nye VMI-apoteker, men tilvæksten er stagneret.





# VMI ER STADIG EN GOD IDE

Apoteker Kurt Høy var med til at udvikle VMI og har nu indført det på sit eget apotek.

Apoteker Kurt Høy fra Bramminge Apotek har fulgt VMI på tættest hold. Han var souschef på Trekroner Apotek i slutningen af 90'erne, og dermed var han med til at udvikle systemet – en udvikling, som han husker tog flere år. ”En af de store udfordringer for os var at få adgang til apotekets salgs- og lagerdata. DataPharm skulle åbne for, at vi kunne trække dem ud af systemet. Efter en del forhandling gik de med til det,” husker han og tilføjer, at datatransmissionen i begyndelsen foregik med en diskette, der blev transporteret fra apoteket til Nomeco.

Det var ifølge Kurt Høy også noget af en pædagogisk udfordring for Nomeco at lære alt om apotekernes varehåndtering – og som han ganske rigtigt påpeger, så er logistik jo meget simpelt på papiret. Men når man først dykker ned i det, bliver det uhyre kompliceret.

”Alligevel fungerede VMI fra dag ét under de præmisser, der var dengang i sommeren 2000, hvor vi implementerede det. Der var systemet jo noget mere simpelt end i dag, og kravene var blot, at Nomeco bestilte og leverede varerne for os. Og det fungerede. Så begyndte vi at finde nogle hjørner undervejs, som vi måtte udvikle på.”

Kurt Høy fik da også VMI indført i Bramminge sidste år, da han selv fik apotek. Og han beskriver det som en utrolig udvikling, VMI har været igennem, når det gælder kompleksiteten i opsætningen. ”Men helt overvejende er personalet glade for det. Med VMI bliver det nemmere, og vi sparer ressourcer, da vi ikke skal tage stilling til og gennemføre varebestilling. Så VMI er da bestemt fortsat en god ide – og der er stadig et udviklingspotentiale.”



Kurt Høy, der i dag er apoteker på Bramminge Apotek, var som souschef på Trekroner Apotek med til at udvikle VMI-systemet i slutningen af 90'erne. Han har to gange været med til at implementere VMI og finder, at det har været igennem en utrolig udvikling med hensyn til kompleksiteten i opsætningen.



# NYE RUTINER FOR RECEPTEKSPEDITION

Apoteket sparer tid og letter presset på hylderne med afhentermedicin ved at vente med at ekspedere recepten, til kunden står i skranken. Sådan lyder erfaringen fra Albertslund Apotek.

'Just in time-ekspedition'. Sådan kaldes den nye måde at håndtere recepter på, og udtrykket beskriver ret præcist, hvad der sker: Apoteket ekspederer først recepten, når kunden står der, og kunden får alligevel sin medicin til tiden. På Albertslund Apotek har man benyttet den nye receptserver som anledning til at indføre denne nye rutine.

"Når recepterne kommer elektronisk ind via receptserveren, udprintes de i øjeblikket automatisk. En rutineret medarbejder checker hurtigt stakken af recepter igennem for at frasortere forsendelser og recepter på varer, som vi måske ikke har på lager. Disse e-recepter håndteres af recepturen som hidtil, fortæller apoteker Vinnie Rye Krogh.

Men resten af recepterne 'arkiveres' i nummerorden, indtil kunden kommer for at afhente sin medicin. "Og når kunden kommer, tager det 1 minut at ekspedere e-recepten ved direkte ekspedition – især hvis kunden husker at medbringe sit sygesikringsbevis, som vi skanner og bruger som kontrol."

## Lettere arbejds gange

Vinnie Rye Krogh er godt tilfreds med den lettere arbejds gang, som følger i kølvandet på denne nye praksis ved ekspedition af recepter. Det eneste sted, hvor det er blevet lidt mere tungt, er i forbindelse med flergangsrecepter, hvor den nemme funktion med genekspedition ikke længere kan bruges. Der skal man nu manuelt taste data ind.

Kun to gange har man på apoteket været ude for, at apoteket ikke havde den vare på lager, som kunden kom for at hente. "Det sikrer vi os imod ved at blade recepterne igennem, når de kommer ind, og med det samme taksere de typiske skaffevarer. På den måde kan vi være sikre på, at vi har varerne hjemme," siger Vinnie Rye Krogh.

I 95 pct. af tilfældene lyder recepten på en højfrekvent vare. Det skyldes ifølge Albertslund apotekeren ikke mindst, at lægerne i stigende grad standardiserer deres ordinationer. Tidligere havde hver læge typisk deres eget foretrukne sortiment, så standardiseringen har givet færre specialiteter og øvrige skaffevarer.





På Albertslund Apotek printer man recepterne ud og 'arkiverer' dem i nummerorden, indtil kunden kommer for at afhente sin medicin. Herefter tager det 1 minut at ekspedere e-recepten ved direkte ekspedition. Her viser apoteker Vinnie Rye Krogh kassen med e-recepter, og en del af dem har ventet så længe, at de sandsynligvis aldrig bliver hentet. Apoteket sparer altså en del arbejde med at ekspedere og derefter returekspedere dem.



### Is i maven

Vinnie Rye Krogh viser den kasse frem, hvor recepterne nu står i nummerorden, og hvor man hurtigt kan finde den aktuelle recept frem, når kunden står der. "Kunsten er i virkeligheden at have is i maven. Mange medarbejdere er vant til at 'rydde bordet', inden de går hjem, og det skal de altså ikke længere. Selv recepter med op til fem præparater ekspederer vi først, når kunden står der. Og det går som sagt så hurtigt, at kunderne dårligt nok har bemærket den nye rutine," siger hun og tager et tykt bundt recepter fra, som efter al sandsynlighed aldrig vil blive hentet.

"Denne her stak ville tidligere have været ekspederet og stået på hylden med afhentermedicin. Det vil sige, at vi havde brugt tid på at taksere den, finde den frem, sætte etiket på og gøre den klar til afhentning. Og så kunne vi have brugt lige så meget tid på at returekspedere den. Alt det dobbeltarbejde sparer vi nu, og det giver en god rationaliseringsgevinst," påpeger apotekeren.

### Plads på hylden og ro i recepturen

Der er altså blevet god plads på hylden med afhentermedicin, hvor apoteket nu kan klare sig med halvt så meget hyldeplads. På afhenterhylden står nu kun de færdigekspederede recepter, som enten er faxet til apoteket, eller som kunden personligt har afleveret, og hvor præparaterne måske har været en skaffevare. Vinnie Rye Krogh anslår, at ud af de 800 recepter, apoteket får ind på en dag, så er det kun omkring 40, der kommer ind ad andre kanaler end via receptserveren, og som derfor finder vej til hylden.

Så selv om man på apoteket godt kan mærke, at forbruget af lægemidler er steget, og at der bliver løbet stærkere og stærkere, så er der blevet meget mere ro i recepturen, som tidligere var præget af mere hektisk aktivitet. Ja, den er så godt som menesketom i lange perioder i løbet af en dag.

fortsættes på næste side ...

## FREMTIDIG ROBOTHJÆLP

I fremtiden kan man også forestille sig, at forskellige typer apoteksrobotter kan gøre noget af arbejdet, når det gælder receptekspedition. Eksempelvis er det i teorien muligt at få robotten til automatisk at sætte label på lægemidlet – den største udfordring er imidlertid at få robotten til at placere labelen, hvor den ikke dækker vigtig information.

### Ingen roser uden torne

Der har dog været driftsforstyrrelser i forbindelse med receptserveren, og nogle gange kan man på apoteket se, at der 'hænger' en recept fast, som ikke vil ud. I sådanne tilfælde er man på Albertslund Apotek fleksibel og ekspederer på forventet efterbevilling. Systemet er heller ikke så godt, hvis kunden har bedt om at få et bestemt apotek skrevet på recepten, men alligevel står på et andet apotek for at hente sin medicin. Så må apoteket af-reservere recepten.

Ifølge Vinnie Rye Krogh hører det også til på minussiden, at lægerne får lov til at lægge for mange defekte recepter ind på receptserveren – noget Lægemiddelstyrelsen lugede fra i starten. Men

den praksis er man gået bort fra igen, og det giver nogle problemer.

”Og så glæder jeg mig til, at vi forhåbentlig snart kan klare receptekspeditionerne papirløst, så vi slet ikke behøver printe dem. Det kræver, at systemet kan sortere elektronisk, at vi på recepten kan få lægens oplysninger om tilskud, og at vi kan kontrollere recepten elektronisk. Så er vi fri for at have disse stakke af recepter stående, og e-recepterne bliver automatisk forældede og forsvinder efter 2 år.”

Men indtil dette er på plads, er apoteker og personale på Albertslund Apotek godt tilfreds med de fordele, der følger med receptserveren.

*mwh*

I OVER 95 PROCENT AF TILFÆLDENE LYDER  
RECEPTEN PÅ EN HØJFREKVENT VARE PÅ  
ALBERTSLUND APOTEK.



Foto: Niels Jensen



I sidste nummer beskrev vi, hvordan halve receptbakker kan skabe den nødvendige plads på de overfyldte hylder med afhentermedicin. Men der er også en anden løsning, som er gjort mulig med den nye receptserver: Vent med at ekspedere recepten, til kunden står i skranken.



JEG GLÆDER MIG TIL, AT VI FORHÅBENTLIG SNART KAN KLARE RECEPTSPEDITIONERNE PAPIRLØST, SÅ VI SLET IKKE BEHØVER PRINTE DEM.



Apoteker Vinnie Rye Krogh



Foto: Niels Jensen



Hvis et apotek ændrer sine rutiner omkring receptspeditionen, så kan det få indflydelse på vareflowet - ikke mindst, hvis der er tale om et VMI-apotek. "Hvis apoteket går til den yderste konsekvens og først henter recepten 'ned' fra receptserveren, når kunden står i skranken, kan det betyde, at vi skal øge lagerføringen af visse typer varer. Ellers kan det påvirke servicegraden. Så en snak med grossisten er en god ide," siger Nomecos filialchef i København, Else Marie Enggaard.





Foto: Nils Jensen

På Kjellerup Apotek udvalgte man med hjælp fra Nomeco de substitutionsgrupper, der genererer mest arbejde og besvær i forbindelse med takstændring. Der er typisk tale om højfrekvente substitutionsgrupper, hvor den enkelte vare er præget af hyppige skift mellem A-, B- eller C- pris.

Alle varer inden for de udvalgte substitutions-grupper tages ud af det normale plukkebord og placeres på hylder for sig. For eksempel sættes en halv hylde af til substitutions-gruppenummer 334. Apoteket har altså den nødvendige lagerplads, uanset om det billigste produkt i en given takstperiode hedder Corodil 10 mg 100 stk., Enalapril 10 mg 100 stk. eller Enacodan 10 mg 100 stk.

Hvor mange substitutionsgrupper, der udvælges, afhænger af, hvor meget plads apoteket kan og vil afsætte til disse varer, så det er forskelligt fra apotek til apotek.

Fordelen ved denne opdeling er, apoteket er fri for at skulle rykke så meget rundt på lægemidlerne i forbindelse med takstændringer, da de substituerbare produkter står samlet. Ulempen er, at apoteket bruger noget af sin centrale plads i recepturen til C-varer.

## OPTIMERING AF RECEPTUREN

En rationel placering af varerne i recepturen gør apoteket mere effektivt. Ofte skal der bare små ændringer til.

Mange apoteker ved, at der er store fordele at hente ved at optimere apotekets selvvalg og bagskranke, så det bliver mere logisk og overskueligt for kunderne. Men det er ikke alle, der er opmærksomme på, at man også kan gøre det samme i recepturen.

”En receptur skal være indrettet, så arbejdsgangene er så rationelle som muligt. Det vil sige, at de højfrekvente varer er lige ved hånden, så man ikke skal rende og lede efter dem, og så man sparer skridt. Pluk og ekspedition skal være så hurtig som mulig, og alle skal vide, hvor varerne står,” fortæller Peter Søndergaard, der er teamleder i Markedsudvikling.

Kunsten er altså at få placeret de høj- og lavfrekvente varer mest rationelt, så man kan klare så meget som muligt ud fra inventaret med de højfrekvente varer (typisk plukkebord/karrusel) og kun sjældent behøver at bruge det lavfrekvente inventarmedie (typisk rombic/fama). Det er selvfølgelig især vigtigt på apoteker, hvor det lavfrekvente inventarmedie står mange skridt fra plukkebordet.

### Substitutionsvarer en udfordring

Når det gælder substitutionsvarer, er udfordringen hele tiden at have de rigtige varer liggende de rigtige steder. ”Det er vanskeligt, og vi har ikke nogle værktøjer, der 100 procent optimerer dette.

Men der findes forskellige løsninger alt afhængig af apotekets arbejdsgange. Er det fx de samme tre personer, der går i recepturen, og er det ufaglærte, der sætter varer på plads? Det er med til at afgøre, hvad der er bedst for apoteket,” siger Peter.

Han peger på, at flere og flere apoteker vælger at lægge udvalgte substitutionsgrupper for sig selv. Man afsætter fx en hylde til en bestemt substitutionsgruppe, og uanset om A-varen starter med a eller z, så er der plads til den på hylden. Løsningen

minder om ATC-kodeopdelingen, men bruges altså kun på udvalgte grupper. Alternativt kan man holde de høj- og lavfrekvente for sig selv og opsætte dem efter ATC-koden.

”Men der findes som sagt ikke nogen standardløsninger, der er optimale for alle. Vi ser altid på det enkelte apoteks behov og indretning, og ofte er det små ændringer, der skal til for at få gjort arbejdsgangene mere rationelle,” slutter Peter.

*mwh*

Nomecos teamleder i Markedsudvikling Peter Søndergaard og markedsudvikler Bjarne Jeppesen tilbyder alle apoteker hjælp til space management-opgaver. Kontakt den salgsansvarlige, hvis dit apotek har brug for et eftersyn.



BJARNE JEPPESEN

PETER SØNDERGAARD

Foto: Niels Jensen

## NYT NAVN TIL LEVERANDØRDIVISIONEN:

### NOMECO HEALTHCARE LOGISTICS

Den del af Nomeco, der retter sig mod at servicere medicinalindustrien, har fået nyt navn. Nu hedder divisionen Nomeco HealthCare Logistics, og navnet beskriver mere præcist divisionens opgaver: At hjælpe vores samarbejdspartnere i industrien med logistikken på sundhedsområdet.

Det engelske navn signalerer også en mere international orientering. Nomeco har fået og får flere internationale kunder, og mange lægemiddelproducenter har engelsk som koncernsprog. Det gælder i øvrigt også Nomeco HealthCare Logistics.

I daglig tale kalder vi divisionen for HCL. Og ja – det er også den kemiske betegnelse for Hydrogenchlorid, nemlig saltsyre.

### MIKS-PRODUKTER TIL VET OG PET

De nye regler om liberaliseret salg af veterinærmedicin til produktionsdyr har skabt en helt ny kategori af lægemidler: De såkaldte miksprodukter. Der er i øjeblikket 74 miksprodukter, og de kan både bruges til 'vet og pet' (det vil sige produktionsdyr og hobbydyr), men sælges under to forskellige regelsæt.

Alle apoteker har ret og pligt til at sælge apoteksforbeholdte lægemidler til hund, kat og andre hobbydyr, og disse produkter er fortsat i Lægemiddelstyrelsens takst til faste priser. Derimod kræver det en forhandler-tilladelse at sælge de samme produkter til produktionsdyr, og her er priserne frie.

Fælles for begge kategorier er, at myndighederne kræver batchkontrol.





## LILLE FEJL SKABER MEGET ARBEJDE

Der bliver arbejdet hektisk i kulissen, når ordrene ikke kommer rettidigt ind til Nomeco. Nomeco sætter ordrene op med en deadline, så de bliver plukket på et bestemt tidspunkt, med en bestemt lokation og til at køre på en bestemt rute. Kommer ordrene ikke rettidigt ind, skal der manuelt ændres i disse opsætninger for hvert apotek, så apoteket kan få varerne leveret som aftalt. Kommer ordrene ikke ind, slipper vi de normale opgaver og går i gang med et nødberejdskab. Vi kontakter IT-leverandøren, apoteket, Nomecos egen IT-afdeling, lager og kørselsafdeling for at få et overblik over, hvor situationen bevæger sig hen.

Nedenstående historie er fra weekenden den 28. - 29. april, hvor PharmaNet gik ned.'

### LØRDAG

Kl. 12.00

Ordrene via PharmaNet kommer ikke ind, og DataPharm kontaktes.

Kl. 13.30

DataPharm håndplukker de filer, som Nomeco løbende melder ind med "manglende ordre".

Kl. 16.00

Alle ordrer er inde fra Århus, Kolding og Odense. Nu mangler Aalborg og København. VMI's ordresystem lukkes nu automatisk og må genåbnes, så ordrene til Aalborg og København kan dannes.

Kl. 17.00

På dette tidspunkt er der kun modtaget ganske få ordrer til Aalborg og ingen til København. Det er kritisk, at Nomecos elektroniske modtagelse af ordrer på dette tidspunkt lukker automatisk grundet weekenden. Kl. 19.00 lykkes det at åbne for den elektroniske modtagelse af ordre. Alle de manglende ordrer modtages. Ordrene burde senest have været hos Nomeco kl. 14.00.

Kl. 20.00

De sidste ordrer er båret igennem i København.

### SØNDAG

Kl. 12.00

I Nomeco skaffer vi os et overblik over situationen. Hvilke kunder har vi modtaget ordrer fra? Hvem mangler, og hvilke ordrer har lagt sig på forkert rute?

Kl. 13.00

Nomeco begynder manuelt at flytte ordrer, da stort set alle varer i København havde lagt sig på en forkert tur - nemlig eftermiddagsturen om mandagen. Derfor må der oprettes nye ture med de rigtige lokationer.

Kl. 16.00

Alle ordrer er nu lagt på rigtig tur og med rigtig lokation.

Kl. 16.15

Alle ordrer er flyttet til korrekt tur - troede vi.

Kl. 17.30

Nomeco finder endnu et par ture, der ligger forkert. Herefter bliver varerne plukket og gjort klar, så ingen apoteker mærker noget til den svigtende ordremodtagelse om lørdagen.

# KONTAKTANNONCE



## SOMMERFERIEVIKARER SØGES

I Nomeco holder vi også sommerferie. Derfor har vi brug for dygtige og energiske medarbejdere til at hjælpe os igennem sommerferieperioden på lageret – fortrinsvis i København. Så hvis du har en nabo, en datter, en nevø eller i øvrigt kender nogen, der gerne vil have et sommerferiejob, hører vi gerne fra dem. Der er også mulighed for at få et deltidsjob efter sommerferien.

Kravet er, at man er fyldt 18 år, har en ren straffeattest og kan læse dansk.

Klik ind på [www.nomeco.dk](http://www.nomeco.dk) og læs mere.

**Oplag:** 1500 stk.

**Udkommer:** Hver anden måned  
Næste gang: primo juli 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](http://www.nomeco.dk)

**Ansv. redaktør:**  
Peter Lørup  
Direktør for ApoteksDivisionen

**Redaktør:**  
Merete Wagner Hoffmann  
Kommunikationschef  
[mwh@nomeco.dk](mailto:mwh@nomeco.dk)

**Grafisk design:**  
Anne Mette Schroll  
[schrolls@parknet.dk](mailto:schrolls@parknet.dk)  
Christa Job  
[cjo@nomeco.dk](mailto:cjo@nomeco.dk)