

Nomeco Nyt

Nr. 4 - september 2016

**QUIZ
MED**

**OG VIND EN
LYSERØD LØRDAGS-
PAKKE TIL
APOTEKET**

FOKUS:

**Historisk langt
udløb på
mærkevarer**

**APOTEKER
HANS
RINGSING**

er en af mange nye
tilfredse Nomecokunder





8

Leder	2
Tema: Der er mange fordele ved at gå over til Nomeco som grossist	3
Knivskarpt udløb på mærkevarer	4
Hos Nomeco koger medicinen ikke i sommervarmen	6
Giv ikke op ved restordre med uvis levering	8
Et job der redder liv	9
KORT NYT	10
Støt Brysterne QUIZ	12

11



ET EFTERÅR I KONKURRENCENS TEGN

› Henrik Kaastrup - adm. direktør

Under overskriften "Mens vi venter" skrev jeg i sidste nummer af NomecoNyt i maj, at vi før sommerferien ville modtage et udkast til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens rapport om konkurrenceforholdene på grossistmarkedet i Danmark. Dette viste sig at holde stik. Hen over sommeren har Nomeco og mange andre afgivet hørings svar og for vores vedkommende svaret på yderligere supplerende spørgsmål. Så nu venter vi spændt på den endelige rapport og ikke mindst eventuelle anbefalinger.

Den første version af rapporten er stemplet fortrolig, hvorfor jeg skal undlade at viderebringe detaljer omkring rapportens foreløbige konklusioner. Men tilbage i maj gættede jeg på, at rapporten potentielt kunne rumme forslag, som kunne vende op og ned på mangt og meget omkring lægemiddelforsyningen. Mit gæt dengang var nok lidt konservativt.

Rapporten som helhed er ganske omfangsrig, og skal man rose den for noget, må det være, at den faktisk indeholder en glimrende beskrivelse af lægemiddelmarkedet i primærsektoren.

Rapportens analyse og konklusioner er der imidlertid ikke meget positivt at sige om. Således er de fleste af rapportens 11 forslag blot en gentagelse af styrelsens gammelkendte konkurrenceteoretiske drømme om et fuldt liberaliseret apoteksvæsen. Endvidere er det slående, at rapporten helt undlader at forholde sig til moderniseringen, som siden sidste sommer har betydet åbning af snart 100 nye recepteksperederende apoteksenheder. Endelig er vi i Nomeco også ærgerlige over, at rapporten er gennemsyret af antagelser og meninger i styrelsen, som efterfølgende ikke søges underbygget af fakta, ligesom vi savner en egentlig konkurrenceretlig analyse af grossistmarkedet.

Det kan næppe overraske, at vi i Nomeco i bedste fald er neutrale, men i de fleste tilfælde lodret uenige med hver af de 11 forslag. Og jeg håber virkelig, at der i den endelige rapport rettes op på de mest åbenlyse mangler.

Det mest barokke ved Konkurrencestyrelsens rapport er imidlertid hele den underliggende tese om, at konkurrencen i grossistledet skulle være ineffektiv. Fakta er, at konkurrencen blandt lægemiddelgrossisterne aldrig har været mere intens. Og som jeg også lovede i min leder tilbage i maj, har vi i Nomeco tænkt os at fortsætte med at tilbyde apotekerne den bredeste og mest værdiskabende pakke af logistiske serviceydelser og attraktive handelsvilkår.

Derfor er jeg også glad for at kunne fortælle, at når dette nummer af NomecoNyt lander på apotekerne, vil vi i Nomeco være i fuld gang med at lancere nogle helt nye og meget efterspurgte ydelser. Og jeg tør godt love, at der for alle, som ikke allerede har haft besøg af Nomeco, klart er noget at se frem til.

Så på alle måder bliver der noget at glæde sig til i efteråret. Mens Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen skriver løs på deres rapport, sætter vi i Nomeco endnu mere fart på konkurrencen om apotekernes gunst.

TEMA

Hvad er fordelene ved at gå over til Nomeco som grossist? Og hvordan har selve grossistskiftet fungeret? Vi har talt med tre apotekere, der ikke er i tvivl.



RIBE APOTEK

Foto: Poul Anker Nielsen

Apoteker Hans Ringsing og logistikansvarlig Karina Hansen er glade for skiftet til Nomeco. Især fremhæver de alle fordelene ved VMI, som fungerer rigtig godt og holder apotekets egen logistiske indsats nede på et minimum. Men også færre restordre, automatisk bogføring, iPad og nemmere returnering hører til på plussiden.

SMERTEFRI OVERGANG OG MANGE FORDELE VED NOMEKO

”O vergangen til Nomeco er gået smooth. Vi gik til Nomecos VBO Ekstra og to måneder efter videre til VMI, og det har fungeret godt. VMI er mere avanceret end VBO, og det kan nogle flere ting,” fortæller apoteker Hans Ringsing fra Ribe Apotek. Apoteket skiftede i februar måned til Nomeco, og det har han på ingen måde fortrudt:

”Vi har fået alt den hjælp, vi havde brug for i forbindelse med overgangen til ny grossist. Mit mantra er, at logistik har vi grossisten til, og det får vi fuldt ud tilfredsstillet med fine prognoser m.m. fra VMI. Det betyder, at vi kan holde vores tidsforbrug nede på et minimum, men med den samme sikkerhed. Det frigiver tid til det, vi skal. Det vigtigste for grossisten er at gøre det så nemt som muligt for os. Specielt er det vigtigt for mig, at man kan spørge Nomeco om alt, og de hjælper lynhurtigt.”

Færre restordre og lettere bogføring

Det billede kan apotekets logistikansvarlige Karina Hansen til fulde tilslutte sig: ”Jeg har oplevet et glidende skifte, og Nomeco har været hjælpsom med at forklare, hvad jeg skulle gøre i forbindelse med skiftet - og de har løbende fulgt op på, hvordan det er gået.”

Hun oplever også, at der generelt er færre restordre hos Nomeco. Desuden er det en lettelse for apoteket, at man ikke længere selv skal scanne kasserne i forbindelse med den automatiske bogføring. ”Jeg syntes, at vi brugte meget tid på det. Selve scanningen tog ikke så lang tid, men håndterminalen kunne drille og give problemer,

Fortsættes >>

VMI VAR TRÆKPLASTRET

Frederikshavn Løve Apotek skiftede til Nomeco 1. april 2016, og apoteker Pia Bak fortæller, at det blandt andet var VMI, der trak. ”VMI kan noget, som vi godt kan bruge. Eksempelvis har det nogle funktioner og parametre, der sikrer, at vores servicegrad holder. VMI rammer simpelthen skarpere, når man udnytter de muligheder, der er i det.”

Pia ved, hvad hun taler om, for hun har tidligere benyttet VMI og vidste, hvad hun gik ind til. ”Man skal følge det tæt i den første tid, og vi har lavet ekstra målinger for at følge, om vi er der, hvor vi skal være. Så der har været behov for tilpasning. Men det har vi taget direkte med VMI-konsulenten, og det har været nemt nok.”

Apoteket var først de obligatoriske seks uger på VBO Ekstra, så der blev samlet data nok ind om apotekets salg. ”Også skiftet til VBO var ukompliceret. Der er ikke meget, man selv skal gøre for at klare grossistskiftet. Der bliver jo holdt møder med Nomecos VBO-konsulent, så vi får en fælles forståelse og referenceramme samt får de praktiske parametre på plads. Så klarer Nomeco resten. Vi skal ikke selv sidde og fedte med at lægge parametre ind,” siger Pia. Hun er i øvrigt også glad for at slippe for de store udfordringer, som takstmandage kunne give. ”Varemængden er bedre fordelt nu, og det letter – selvom vi har robot.” •

› og så tog det tid. Det oplevede vi jævnlige, hvor vi måtte ringe til grossisten. Det er vi jo fri for nu. Og nu stemmer det bare. Vi har ikke oplevet, at der har manglet en kasse, så også det har været et positivt skifte.”

iPad letter arbejdet

Ribe Apotek har i lighed med alle Nomecos øvrige kunder lånt to iPads, der ifølge den logistikansvarlige er rigtigt nemme at bruge. ”Vi benytter blandt andet iPad’ens funktion ’Vis Kasse’. Det betyder, at vi kun skal bruge varenummeret og slipper for at skrive, hvornår varen var gået i ordre. Det har haft stor betydning for vores takstmandag, hvor vi ikke når at sætte alle varer på plads inden kl. 9,” siger hun og påpeger, at Nomecos kasser har fortløbende numre. ”Tidligere var vi vant til nogle meget lange kassenumre, så det er blevet lettere at afkode.”

Returordrerne er ifølge Karina Hansen også blevet nemmere, da apoteket ikke længere skal taste batchnummer, og hun beskriver arbejdsgangen med håndterminal og scanner som nem og hurtig.

Hans Ringsing opsummerer, at ud over de logistiske lettelser og fordele, apoteket har oplevet ved at skifte til Nomeco, så er der også en helt kontant fordel: ”Nomeco er yderst konkurrencedygtig rent økonomisk, og det betyder meget for os – ikke mindst i den konkurrencesituation, vi i lighed med andre apoteker står i nu.” •



Foto: Bent Jacobsen

Apoteker Pia Bak er gået tilbage til Nomeco, og det er hun godt tilfreds med. Hun lægger ikke skjul på, at det var VMI, der trak. ”VMI rammer simpelthen skarpere, når man udnytter de muligheder, der er i det,” siger apotekeren.

OPSTART AF VMI

Nomeco VMI er baseret på apotekets egne salgstal, og derfor er der brug for en solid salgshistorik for apoteket, før der er data nok til at lave en sikker prognose. Derfor skal apoteket altid starte på Nomecos udgave af VBO, der hedder VBO Ekstra.

INFOBOX



Foto: Christian Thellufsen

AABYBRO APOTEK

Apoteker Christina Weidemann Pedersen har fire apoteksenheder i det nordjyske område, hvor der er store sæsonudsving. Hun har valgt Nomeco som grossist for at få VMI og dermed logistikken til at passe på alle enhederne. Og så slipper hun for det store skvulp af varer takstmadage, ligesom returneringer og det at finde kassen med de rette varer er blevet nemmere.

GODE TIL DEN TÆTTE DIALOG

Christina Weidemann Pedersen, Aabybro Apotek, fremhæver især den tætte dialog, hun og personalet har haft med Nomeco i forbindelse med, at apoteket skiftede grossist 1. maj i år: ”Vi bliver fulgt tæt, og hvis der er problemer, bliver der hurtigt rettet op på det. Det, tror jeg, er en væsentlig grund til, at skiftet til Nomeco er gået så glat,” forklarer hun.

Samtidig lægger Christina vægt på de fordele, som VMI har givet: ”Vi var 1½ måned på VBO Ekstra, så vi kunne samle lidt historik op, før vi gik på VMI. Det var vigtigt for mig at komme på VMI, før turistsæsonen satte ind, så vi ikke risikerede at mangle varer til vores ekstra sommerferiekunder. Med apotek i Aabybro og filialer i Pandrup, Løkken og Brovst er vi følsomme over for de udsving i kundetilstrømning, som vi har hen over sommeren, og hvor vores filialer i det nordlige Jylland har rigtigt travlt,” fortæller Christina og roser VMI’s analysearbejde:

”Det betyder, at vi får en vareprofil, der passer præcis til de enkelte enheder. De er jo forskellige alle fire – ikke mindst i kundesegmenter.”

En anden stor fordel ved VMI er ifølge apotekeren, at de fire apoteksenheder ikke længere får et kæmpe læs varer på takstmandage. ”Tidligere fik vi omkring 140 kasser takstmandag i Aabybro. Nu er det store skvulp fordelt over hele ugen, og det er dejligt. Især i filialerne, hvor vi ikke nødvendigvis har en servicemedarbejder til at sætte varer på plads.”

”Desuden slipper vi nu for selv at scanne varerne ved returneringer, og det er nemt at bruge iPad’en til at finde eksempelvis kassen med skyldnere. Så alt i alt er jeg tilfreds med grossistskiftet. Og næste år kan VMI bruge historikken, så vi bliver endnu skarper.” •

Knivskarpt udløb på mærkevarer

Der er nu historisk langt udløb på mærkevarer fra Nomeco

870

dage, hvilket svarer til 2 år og 4 måneder. Så lang er den gennemsnitlige holdbarhed på de mærkevarer, der ligger på Nomecos

lagre. Ernæringsprodukter, der traditionelt har stor udløbsfokus på apoteket, er nu oppe på 10 måneders holdbarhed i gennemsnit.

En lang holdbarhed er en sikkerhed for apoteket, der minimerer sin risiko for at brænde inde med mærkevarer, der er blevet for gamle. Og det er en sikkerhed for apotekernes kunder, der kan være sikre på at have et langt udløb på eksempelvis en nyindkøbt creme.

Af de omkring 5.500 forskellige mærkevarer, der ligger på Nomecos lager, er lidt over halvdelen forsynet med udløbsdato. Målt på omsætning udgør de hele 84%, og dermed er de en

væsentlig del af apotekets indtjening. ”Derfor er vi rigtig godt tilfredse med det resultat, vi har opnået, og vi er da heller ikke kommet sovende til det. Vi har i hele organisationen arbejdet rigtigt hårdt på at nå så langt,” fortæller sortimentschef Dorte Taunø.

Først og fremmest har Nomeco aftalt med leverandørerne, at der minimum skal være 12 måneders holdbarhed ved levering til Nomeco – og det er som udgangspunkt ikke til forhandling. ”Vi er i den forbindelse i dialog med kæderne om at sikre, at leverandørerne kan levere det ønskede udløb for produkter i kampagne. Og med Nomecos batch- og udløbsstyring af lagrene har vi et overblik, som sikrer, at en vare ikke får lov til at ligge unødigt længe, før den sendes til apoteket,” siger Dorte.

Hun er sammen med sine kolleger stolt af at være nået så langt i arbejdet med at sikre apotekerne og ikke mindst deres kunder et ordentligt produkt i form af lang holdbarhed. ”Og vi har fortsat fuld fokus på området,” lover hun. •

INFOBOX

Dato for mindste holdbarhed

Har produktet en begrænset holdbarhed, skal det tydeligt mærkes, indtil hvilken dato produktet bevarer sin virkning og er sikkert at anvende for forbrugeren. Det skal mærkes med eksempelvis ”Bør anvendes inden udgangen af ...” eller et timeglassymbol efterfulgt af en dato.



Kosmetiske produkter: Ingen krav til mindste holdbarhed

Hvis et kosmetisk produkt kan holde sig over 30 måneder, kan man vælge at mærke produktet med et krukke-ikon efterfulgt af det antal måneder, det kan holde sig efter åbningen.

Der er ikke lovkrav om, at man skal sætte udløbsdato på disse produkter, men nogle producenter gør det alligevel efter ønske fra apotekerne. Dermed er forbrugere sikre på, at produktet ikke er for gammelt, når de køber det.



Kilde: Miljøstyrelsens Faktaark: Mærkning af kosmetik

Hos Nomeco koger medicinen ikke i sommervarmen

Et helt unikt system til temperaturregulering i Nomecos biler sikrer en konstant temperatur året rundt – helt i tråd med lovgivningen.

”Sommeren kan være hed inde i varerummet på en transportbil. I sommer blev der målt helt op til 60 graders varme oppe under taget i en tom Nomeco-bil, vel at mærke før klimaanlægget blev sat i gang. Det viser med al tydelighed, hvor vigtigt det er, at temperaturen i bilernes varerum kan styres - ikke bare om vinteren, men også om sommeren,” fortæller kørselsleder i Nomeco, Mads Lykke Christensen.

Som bekendt lyder lovkravet, at lægemidler, der har krav om opbevaring ved stuetemperatur, skal opbevares ved en temperatur på mellem 15 og 25 grader, også under transport. Det sikrer Nomeco nu i alle sine 40 varevogne. De er udstyret med et helt unikt klimasystem, som holder samme temperatur overalt i rummet.

Selvom guidelines for temperaturvalidering siger, at det er nok at måle i syv dage, har Nomeco valgt at gennemføre valideringen i en treugers periode hen over sommeren for at sikre, at selv store temperaturudsving blev repræsenteret. Testen er afsluttet med gode resultater og viser, at bilerne fungerer perfekt.

Det er Mads rigtig godt tilfreds med: ”Vi har udviklet det helt unikke system sammen med en dansk virksomhed, der er specialister i temperaturreguleret transport. Systemet sikrer, at luft med en konstant mediantemperatur blæses ind i varerummet via 18 udluftningskanaler.



Alle Nomecos 40 varevogne er udstyret med et specialudviklet system til temperaturregulering, som sikrer en fast temperatur i hele varerummet – både sommer og vinter. Køle/varmeanheden sidder over førerkabinen, og luften cirkulerer i rummet via 18 udluftningskanaler placeret i top og bund. Det fylder ikke meget og tager derfor ikke plads fra varerne, men sikrer, at transporten af lægemidler lever op til EU-kravene om en temperatur på mellem 15 og 25 grader.

Det giver luftcirkulation og en ensartet temperatur i hele rummet - uanset om det er bidende kold vinter eller en bagende hed sommerdag. Og da det er et lukket ventilationssystem, genbruges luften i kabinen, hvilket sparer energi.”

Varmen og kulden kommer fra en termostatstyret køle/varmeanhed, der er placeret over førerkabinen, og luftkanalerne ligger i gulvet. Udstyret optager altså ikke plads i varerummet,

og Nomeco kan levere den samme mængde varer til apotekerne uden at gå på kompromis med kvalitetskravene.

”Vi har ikke alene vores egne biler med et helt unikt system til temperaturregulering. Vi har også vores egne chauffører, der er specialuddannede i at håndtere medicin og netop forstår, at korrekt temperatur er kritisk for produkterne og dermed patienterne. Det fås vist ikke bedre,” lyder det fra Mads. •

Giv ikke op

– måske er der hjælp
at hente ved restordre
med uvis levering

GIV ET HURTIGT OG
KOMPETENT SVAR,
MENS KUNDEN VENTER

Som kunde hos Nomeco er det hurtigt, nemt og effektivt at bruge IRS Online på Nomecos serviceløsninger. Og fremfor alt god service over for apotekets kunder.

Specific Pharma kan hjælpe, hvis et præparat er i restordre med uvis levering

”Det er ikke særligt tilfredsstillende at skulle sige nej til en kunde, der kommer ind på apoteket for at hente et præparat, som er i restordre. Og det er slet ikke rart at skulle give beskeden ’uvis levering’.” Sådan siger Sourcing Specialist Simon Christensen fra Specific Pharma. Han kender oplevelsen fra sin egen hverdag, da han tidligere har arbejdet på apotek og ofte har stået med den situation i skranken.

I dag er han ansat i Nomecos datterselskab Specific Pharma som specialist i at finde og hente lægemidler hjem til patienter – enten enkeltpatienter med et helt specifikt behov eller større grupper af patienter, der eksempelvis ikke kan tåle et særligt hjælpestof. Men også produkter, der er ude af taksten eller er i restordre.

”Mange er ikke klar over, at de også kan få præparater i restordre som ikke-registreret specialitet.

Det gælder eksempelvis Trandate 100 mg tabletter til behandling af forhøjet blodtryk. Sidste år var produktet i restordre med ukendt levering, men mange patienter ønskede at fortsætte deres behandling med netop dette produkt frem for at skulle skifte til en alternativ behandling. I Specific Pharma hjalp vi derfor med at finde produktet i England, og vi fik det lynhurtigt hjem, så patienterne kunne fortsætte behandlingen i hele restordreperioden.”



Simon opfordrer derfor apotekspersonalet til at lave en forespørgsel om ikke-registrerede specialiteter hos Nomecos kundeservice og på den måde aktivt hjælpe kunden i stedet for blot at lægge recepten over i bunken med restordrevarer.

”Apotekspersonalet skal heller ikke give op, hvis der kommer en kunde med en recept på en ikke-registreret specialitet. Det er faktisk ikke besværligt at håndtere den type henvendelser. Man skal blot slå op i IRS-listen på Nomecos serviceløsninger og se, om det er blandt de 800 ikke-registrerede specialiteter, vi har på lager, eller om det er noget, vi kender og kan skaffe. Er det ikke blandt de 2.000 lægemidler på listen, så ring til Nomecos kundeservice, der kontakter os for at få hjælp til at skaffe det hjem.” •

VIDSTE DU?

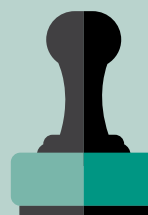
SPECIALISTER I DETEKTIVARBEJDE

Specific Pharma er specialister i detektivarbejde. Får apoteket en forespørgsel på et lægemiddel, der ikke er markedsført i Danmark, men dækker et medicinsk behov aktiverer, Specific Pharma hurtigt deres store, internationale netværk af leverandører.



4000

forespørgsler på IRS om året - især fra sygehuse og til brug ved kliniske forsøg. Men der er også mange forespørgsler fra apotekerne.



60

SIKKERHED OG HØJ KVALITET

Det kræver et grundigt kendskab til markederne verden over at finde lige præcis de produkter og leverandører, der er til at stole på. Derfor har Specific Pharma et team, der ved audit hos leverandøren godkender samarbejdspartnere. Det er apotekets garanti for høj kvalitet og værn mod forfalskninger.

godkendte
samarbejds-
partnere
rundt om i
verden.



Et job der redder liv

Mette Feldt-Rasmussen fra Specific Pharma er ansvarlig for hele forsyningskæden af ikke-registrerede specialiteter. Det kan lyde som rutinearbejde, men faktisk er det ofte et spørgsmål om liv og død for den patient, der akut har brug for en bestemt medicin.

"Det vigtigste for mig er at sikre, at vores leverandører er 100% sikret mod forfalskninger. Vi går selvfølgelig også efter leveringssikkerhed og konkurrencedygtige priser. Men det må aldrig blive på bekostning af kvalitet og sikkerhed. For det kan være et spørgsmål om liv og død," fortæller Mette Feldt-Rasmussen, der er Supply Chain Manager hos Specific Pharma.

Det sker nemlig ofte, at en sygehuspatient akut har brug for et sjældent lægemiddel, der skal hentes hjem fra udlandet. "Ofte skal patienten have det inden for et døgn for at overleve. Så sætter vi alle sejl til for, at det skal lykkes – og det forventer vi også, at vores leverandører gør," siger Mette, der sammen med sine kolleger kan tage weekend og aften i brug for at få en hasteordre hjem.

Som eksempel på en aktuel sag arbejder Specific Pharma lige nu for at hjælpe et lille barn, som ikke selv kan producere galde-salte. Det er en sjælden lidelse, og der har ikke før været brug for at hente den såkaldte Chol-syre hjem i kapsler. Det skal gå hurtigt, og Specific Pharma

fandt det hos en fransk producent, der har markedsført produktet i England. Leverandøren er en af Specific Pharmas faste samarbejdspartnere, og man har nu sikret sig en fast leverance, så barnet kan klare sig.

"Så føler man virkelig, man gør en forskel, når man med en ekstra indsats og i samarbejde med kollegerne har været med til at redde et liv."

Nøje udvalgte leverandører

Alle Specific Pharmas 60 samarbejdspartnere er nøje udvalgte. "Det er først og fremmest mit job at sikre, at en leverandør af lægemidler lever op til alle krav, før vi begynder at samarbejde med dem. Først laver vi en såkaldt papirgodkendelse og tjekker deres tilladelser m.m. Derefter besøger jeg deres virksomhed og lager og sikrer mig, at tingene nu også er i orden," fortæller Mette, der i perioder er bortrejst 2-3 dage om ugen.

Specific Pharma skal kunne stole på, at der ikke er forfalskninger blandt de specialiteter, de henter hjem fra udlandet. "Tommelfin-

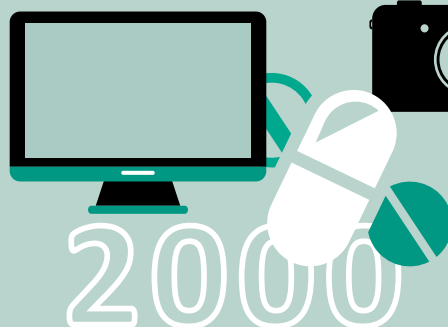
gerreglen er at sikre en så kort forsyningslinje som muligt. Derfor handler vi helst direkte med producenten, for det giver den største sikkerhed. Alternativt går vi til distributører eller grossister. Her er det vigtigt at sikre sig, at de har styr på deres bagland, så der ikke kan komme forfalsket medicin ind i deres forsyningskanal. Vi undgår så vidt muligt tradere."

Specific Pharma har stort set aftaler i alle europæiske lande og foretrækker at købe medicin inden for EU, da transporten bliver kortere, logistikken mere sikker og leveringen hurtigere. Desuden vil Lægemiddelstyrelsen ikke give udleveringstilladelse til et produkt fra et ikke-EU land, hvis det findes inden for EU's grænser. Specific Pharma samarbejder også med leverandører i Canada og USA, hvor man typisk henter de nye produkter inden for cancerbehandling, der ikke er nået til Europa endnu.

Det afgørende er imidlertid ifølge Mette, at man kan få varen og til en ordentlig pris. "Det kan lyde som rutine, men det bliver det aldrig. Jeg tror, vi alle finder, at det er et job med mening," slutter hun. •

IRS Online

På Nomecos Serviceløsninger kan man finde IRS Online. Listerne er søgbare, og man kan søge på aktivt stof, producent, produktnavn eller ATC-kode. Hvis lægemidlet er blandt de 800, som ligger på Specific Pharmas lager, kan det leveres straks. Ellers bliver det hurtigst muligt skaffet hjem.



IRS-produkter - heraf 800 på eget lager. Det har Nomecos kunder direkte adgang til.

Det er muligt at se billeder og SPC'er på IRS Online.

PRIS

Apotekets AUP beregnes ud fra den sædvanlige prisberegningssmodel – altså ud fra AIP. Nomeco anbefaler apoteket at sætte en seddel med en pris på IRS, hvis man køber flere ind og sætter dem på eget lager.

Patienten kan ansøge om enkelttilskud, da der ikke er generelt tilskud til ikke-registrerede specialiteter.

Kort nyt

30

APOTEKSANSØGERE FIK STYR PÅ FORRETNINGSPLANEN

Hvordan gør man, når man skal udarbejde en forretningsplan for det apotek, man ønsker at søge? Det er et af de helt store spørgsmål blandt apoteksansøgere, der ifølge den nye apotekerlov nu skal vedlægge en plan for, hvordan de konkret vil gribe den nye bevilling an.

Interessen for at deltage på Nomecos workshop, der satte fokus på forretningsplanen i juni måned, var da også stor. Og udbyttet var tilsvarende stort, hvilket betød, at deltagerne efterfølgende gav 4,8 ud af 5 mulige point på tilfredshedsskalaen.

Nomeco havde inviteret Nils Henrik Wegener fra PWC til at give en gennemgang af, hvordan man udarbejder en stærk forretningsplan. Han præsenterede deltagerne for Business Model Generation - en internationalt anerkendt model, der gennem en struktureret visuel tilgang hjælper med at kortlægge ens forretningsmodel, de kundesegmenter, man ønsker at skabe værdi for, og den kontekst, man som apoteker kommer til at operere og konkurrere i.

En af de vigtige pointer fra Niels Henrik Wegener var, at det ikke kun er for ansøgningens skyld, man skal bruge tid og energi på at udarbejde sin forretningsplan. Det er nemlig ganske enkelt et helt unikt og uundværligt styringsværktøj, når man skal drive sin bevilling.

"Tilbagemeldingerne har været så gode, og behovet tilsyneladende så stort, at Nomeco løbende overvejer, hvilke yderligere emner der er relevante at tage op for gruppen af kommende apoteksansøgere," fortæller Ninette Raahauge Christiansen, der er markedschef i Region Syd. Hun vil sammen med sine kolleger have fokus på nye emner, der hjælper apoteksansøgere i den nye, mere konkurrencebetonede virkelighed.

SØGER
DU
APOTEK?

Topkarakterer til workshoppen, der satte fokus på forretningsplanen for kommende apotekere. Her er et udpluk af tilbagemeldingerne:

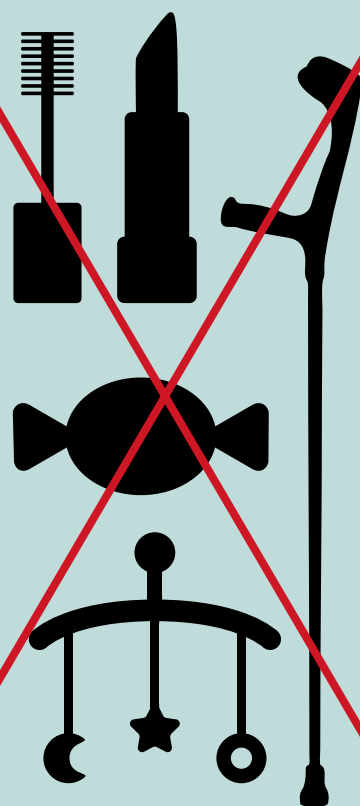
"En god, brugbar gennemgang af forretningsplan og forretningsmodellen."

"Gode, brugbare værktøjer fra PWC."

"1000 tak for endnu en rigtig god dag. Fedt, at I har lavet det til os."

"Det er et godt værktøj til at starte med at strukturere forretningsplanen, og det er gode bøger. Det var også godt at vide, hvordan Nomeco hjælper de nye apoteker."

"Jeg kan godt lide Nomecos uafhængige og loyale platform. I ved meget om noget - og ved noget om meget. Det gør jer tætte og alligevel dejligt objektive."



Nomeco har stoppet for salg af negativlistens varer

Nomeco besluttede i starten af juli måned at lukke for salget til apotekerne af de mærkevarer, der hører til på Lægemiddelstyrelsens negativliste. Baggrunden for dette er et ønske fra apotekerne om at få større klarhed over, hvilke produkter man lovligt må sælge.

Nomeco kan dog ikke garantere, at samtlige produkter i sortimentet fra nu af ligger inden for positivlistens kategorier - i hvert fald ikke så længe myndighederne ikke er mere tydelige i deres fortolkning og forklaring: "Men vi vil løbende og efter bedste evne tilrette vores sortiment efter myndighedernes anvisninger. Herudover vil vi også indgå i aktiv dialog med myndighederne for at få mere klare retningslinjer inden for dette område," siger sortimentschef Dorte Taunø.

Nomeco har derfor fjernet varer som te, saft og sødemidler fra sortimentet. Men Dorte understreger, at det ikke berører de forbrugsvarer, som apoteket køber på sin omkostningskonto.

STØT BRYSTERNE- ARMBÅND

Så er det igen tid til den årlige kampagne mod brystkræft, og Kræftens Bekæmpelses armbånd ligger klar til bestilling. Armbåndene koster igen i år 40 kr., og der er fire forskellige varianter: De to er i guld med to forskellige sten (en lille lysegrå sten og en stor lyserød sten), de to andre er sorte med to forskellige grå sten (en lille sten og en stor sten). Stenene er ovale og facetslebne.

Et display indeholder 40 stk. armbånd fordelt på 24 sorte og 16 guld.

Pris pr. armbånd: 40 kr. inkl. moms. – 27 kr. ud af de 40 kr. går til brystkræftsagen
Pris pr. display: 1.600 kr. inkl. moms (1.280 kr. ekskl. moms)

Armbåndene sælges uge 38-43 og har varenummer 218448.

Husk Lyserød Lørdag den 8. oktober!

Deltag i quizen og vind en Lyserød Lørdags-pakke samt trøjer til hele personalet.

Sæt dit billede af jeres lyserøde aktiviteter på Nomecos Facebook og få en æske Nomeco-chokolade til kaffepausen.



Foto: Morten Wøldike

Nyt kæmpelager i Køge: Byggetilladelsen er i hus

Nu er Nomecos kommende byggeri i Køge rykket et skridt nærmere. Køge Kommune har behandlet sagen og godkendt byggeriet, og byggetilladelsen er nu på plads. Det betyder, at Nomeco kan gå i gang med at bygge det nye højteknologiske kæmpelager i Køge, der skal være lagerhotel for lægemiddelindustrien og huse hovedkontoret for Nomecos industrivendte division, Nomeco HealthCare Logistics.

”Byggetilladelsen er en vigtig milepæl i vores store byggeprojekt. Det betyder, at kommunen har godkendt vores planer for byggeriet – herunder dimensionering og placering af bygningen, som bliver 30 meter høj og kommer til at fylde, hvad der svarer til tre fodboldbaner,” fortæller logistikdirektør Per Hansen fra Nomeco.

Byggeriet kommer til at koste i omegnen af en halv milliard kroner, og det vil blive Nordens største medicinlager. Nomeco er en del af den paneuropæiske medicinalgigant PHOENIX group, og det er dem, der har valgt at lægge det nordiske centrallager i Danmark. Det er samtidig koncernens største logistiske investering til dato.

Byggeriet af Nordens største medicinlager rykkede et skridt nærmere, da Nomeco den 15. august fik overrakt byggetilladelsen af Køge Kommune. Her viser Køges borgmester Flemming Christensen og Nomecos logistikdirektør Per Hansen et billede af den nye bygning, der skal opføres på Idunsvej i Køge.

”Vi er selvfølgelig stolte over, at PHOENIX group har valgt Danmark til placering af deres store pre-wholesale-investering. Vi anser det for at være et skulderklap til Nomeco. Samtidig giver det logistisk set god mening, da placeringen i Køge ligger ideelt for landtransport af lægemidlerne, der typisk kommer sydfra og skal distribueres videre til det nordiske marked. På den måde er vi et vigtigt brohoved for landtransport mellem Norden og resten af Europa,” siger Per.

Byggeriet forventes at stå klar i sommeren 2018 og er nu i udbud hos udvalgte og prækvalificerede totalentreprenører. Næste store milepæl bliver første spadestik, som forventes sidst på året.

Udgiver:	Nomeco A/S, Borgmester Christiansens Gade 40, 1790 København V, Telefon 36 45 45 36 - www.nomeco.dk
Ansv. redaktør:	Henrik Kaastrup, adm. direktør, hka@nomeco.dk
Redaktør og skribent:	Merete Wagner Hoffmann, kommunikationschef, mwh@nomeco.dk
Skribent:	Casper Koch Villumsen, kommunikationskonsulent, ckv@nomeco.dk
Layout:	Christa Job, cjo@nomeco.dk
Oplag:	1800 stk.
Udkommer:	5 gange om året
Tryk:	Kandrup's Bogtrykkeri A/S

Pink quiz om brystkræft

Lørdag den 8. oktober er udnævnt til Lyserød Lørdag over hele landet. Støt brystkræftsagen og vær med! Apoteket kan vinde en eksklusiv kampagnepakke fra Kræftens Bekæmpelse samt T-shirts til hele apotekets personale ved at svare rigtigt på disse 9 spørgsmål. Og hvorfor lige 9? Fordi hver 9. kvinde på et tidspunkt i livet rammes af brystkræft.



		JA	NEJ
1	Kan man have brystkræft uden at mærke noget til det?		
2	Findes der en vaccine mod brystkræft?		
3	Nedsætter fysisk aktivitet og sund livsstil risikoen for brystkræft?		
4	Er der øget chance for at helbrede brystkræft, hvis den opdages tidligt?		
5	Hvis man mærker en knude i brystet, skal man så lige se tiden an, før man søger læge?		
6	Er det rigtigt, at hver 9. kvinde på et tidspunkt i livet rammes af brystkræft?		
7	Kan man købe en hjemmetest for brystkræft på apoteket?		
8	Er chancen for at overleve brystkræft steget de sidste 30 år?		
9	Kan brystkræft også ramme mænd?		

Apotek		Kontaktperson	
--------	--	---------------	--

Send, fax eller mail svaret til
Nomeco, Borgmester Christiansens Gade 40,
1790 København V
Fax: 36 14 21 10
E-mail: info@nomeco.dk

Deadline for at deltage er fredag den 30. september.
Vi trækker lod blandt de rigtige besvarelser kl. 12.00!

