



Overskud



Vejle



Samarbejde

# Sammen skaber vi FOKUS

af Kristian Kjærsgaard, Chef for marketing

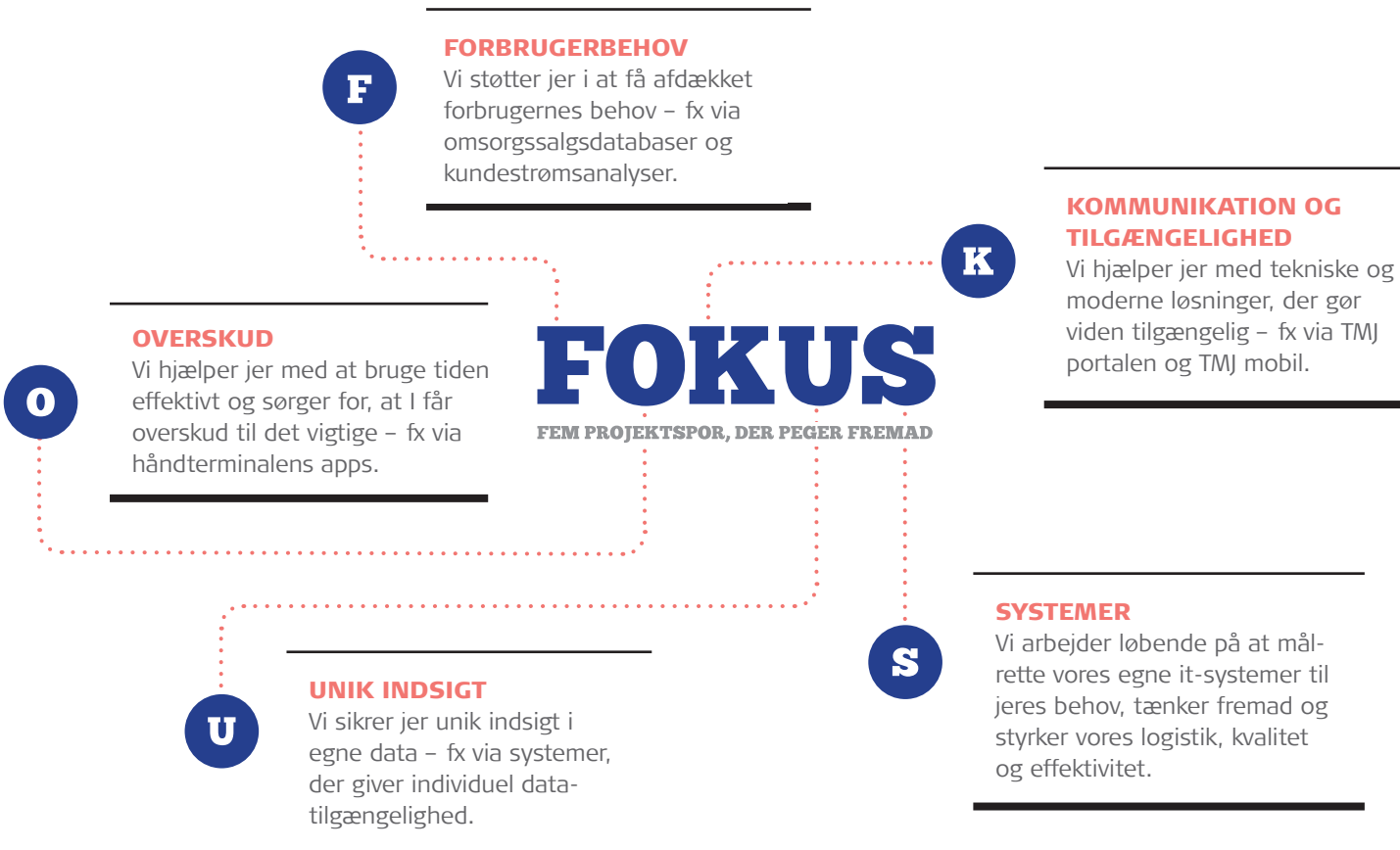
I en tid, hvor stemningen i sektoren måske bedst betegnes som stilhed før storm, og hvor vi alle ruster os til en fremtidig modernisering, så er det vigtigt at holde fokus. Fokus på dét, der hjælper os i den hverdag, vi kender lige nu og her. Fokus på vores gode samarbejde. Og fokus på innovative langsigtede investeringer, vi allerede nu skal se på, hvis vi vil kunne møde fremtidens potentielle kastevinde med ro i sindet.

TMJ har derfor kaldt sin udviklingsstrategi for FOKUS. For os er det afgørende, at vi hele tiden holder os for øje, at dét, vi skal have fokus på, er jeres behov ude på apotekerne. Vores succes afhænger af, i hvor høj grad vi kan hjælpe jer med at få hverdagen til at blive nemmere og bedre – både nu og på længere sigt. Blandt de mange ideer og ønsker til udvikling forpligter vi os til at prioritere og dermed holde fokus på dem, der giver størst muligt udbytte og gevinst.

## Udviklingsrådet føder ideerne – TMJ følger op

I Udviklingsrådet lytter vi til jer. Vi vurderer, hvilke udviklingsprojekter, der giver størst muligt udbytte ude på apotekerne. Og vi diskuterer, hvordan vi med vores teknologiske platform bedst kan understøtte jeres kundekontakt, give jer mere overskud i en travl hverdag og hjælpe med moderne kommunikationsløsninger. Resultatet bliver en række spændende

udviklingsprojekter, der skal styrke os alle og skabe både mentalt og fysisk overskud – også på længere sigt. Ideerne fødes altså i fællesskab. I TMJ følger vi dem op. Sammen skaber vi FOKUS.





## Teknologilederskab

af Jørgen Kelkjær, Administrerende direktør

Under store anstrengelser og med blod, sved og tårer for alle berørte, fik TMJ for mere end 3 år siden gennemført omstillingen til moderne it systemer og til lager- og økonomistyring. En nød-

**Der er ganske meget at komme efter i effektiviseringen af samspillet mellem apotek og grossist.**

vendig omstilling eftersom vi stod med gamle AS400 baserede systemer uden fremtid og uden den nødvendige fulde integration af systemerne. Den første tid efter omstillingen brugte vi til at rette alle de fejl, der desværre synes at være et uundgåeligt element i alle større komplekse it-projekter. Næste fase for os var at høste de interne gevinster ved et moderne it system – vi kunne gennemføre forretningsprocesserne med væsentligt mindre forbrug af ressourcer. Med dette hårde arbejde lagt bag os er vi nu nået til den fase, vi har glædet os til, lige siden vi kastede os ud i omstillingen: At stille vores teknologi til rådighed for vores kunder. Der er ganske meget at komme efter i effektiviseringen af samspillet mellem apotek og grossist. Der er ligeledes mange muligheder for, at TMJ kan understøtte apotekets interne processer såvel som kontakten med apotekets kunder.

TMJ er en privilegeret virksomhed. Vores kunder engagerer sig i jagten på nye eller bedre løsninger. Dels får vi mange gode ideer til nyudviklinger, dels kan vi altid få hjælp til test af de næsten færdige løsninger. Vi har ligeledes et stort aktiv i TMJs Udviklingsråd. Udviklingsrådet har 6 apotekere som medlemmer (Udviklingsrådet er omtalt i TMJ Nyt nr. 1-2012), og det er her, vi diskuterer de nye ideer og vender de overordnede udviklingsprioriteringer. Udviklingsrådet arbejder i en to-årig periode, hvorefter stafetten gives videre til et nyt hold.

**Dels får vi mange gode ideer til nyudviklinger, dels kan vi altid få hjælp til test af de næsten færdige løsninger.**

Samlet set giver nye systemer og kundeengagement teknologilederskab. Resultatet er, at nye løsninger er bragt ind i vores samarbejde, og der er nogle endnu mere spændende udviklinger undervejs. Vi glæder os til at kunne vise dem frem. Tak for støtten og engagementet.

## "Jeg tror

**Et apotek præget af høj kvalitet, arbejdsglæde og godt samarbejde. Sådan beskriver apoteker Jacob Grønne den arbejdskultur, han fortsat ønsker at fremme på Vojens Apotek.**

Heldigvis er målet meget tæt på virkeligheden. Når Jacob Grønne i dag ser rundt på sine 24 medarbejdere i de to apoteksafdelinger, ser han en række dygtige mennesker, der som gruppe betragtet er bemærkelsesværdigt vel-fungerende, forandringsparat og vellidt af kunderne.

### Hvad er jeres hemmelighed?

Ha ha... Jamen, hemmeligheden er jo blot, at vi alle vil det samme og arbejder for det. Det er vigtigt for os både som individer og som gruppe, at vi trives, at vi kan tackle forandringer og ja, at vi flytter os! Vi har nok kort fra tanke til handling, hvis vi først har fået en idé til, hvordan vi kan effektivisere vores hverdag.

### Kan du komme med et eksempel?

Jo, vi tænker jo over logistikken i hverdagen, og så har vi sagt ja til at være forsøgsapotek for NNIT og TMJ. Fx testede vi her i efteråret håndterminalens nye Scan Kasse app, inden den blev udbredt til andre apoteker. Scan Kasse er jo et godt eksempel på, hvordan vi alene ved at scanne kasserne kan få et hurtigt svar på, om vi har modtaget de rigtige varer. Hvis leverancen er i orden, så bliver den automatisk tillagt lageret elektronisk – og er der en fejl, ja så er det nemt at få den rettet.

### Vidste du

... at TMJ og NNIT i øjeblikket arbejder på en app til håndterminalen, som vil lette håndteringen af returvarer?

#### Returordre appen vil give:

- relevante returordreforslag ud fra de batch- og udløbsdata, der kommer ind i systemet i forbindelse med Scan Kasse
- et hurtigere overblik over varer, der kan returneres
- en mindre risiko for manuelle fejl
- en elektronisk oversigt over returordrer
- en hurtigere kreditering

# på fælles løsninger"

På samme måde forventer vi os meget af den nye returordre app, som kommer til sommer. Med den vil vi slippe for at tage stilling til, hvilke varer, vi kan sende retur, ligesom vi ikke længere skal taste de seksificrede varenumre ind – så vil forslagene i stedet fremgå elektronisk på håndterminalen, og det hele kan klares med et "bip".

## Kan man sige, at de tekniske løsninger i virkeligheden medvirker til, at I får mere overskud?

Der er i hvert fald ingen tvivl om, at når de manuelle arbejdsopgaver bliver mindre, og logistikken fungerer, så bliver hverdagen meget lettere for os. Så får vi overskud til at udvikle forretningen og til at give kunderne den individuelle service, de i stadig højere grad ønsker. Hvor kunderne førhen måske var mere ens, så skal vi i dag kunne omstille os i forhold til den enkeltes behov. Nogle kunder er meget fokuserede på prisen, andre på medicinens virkning, og atter andre trænger bare til et godt råd, fordi de er blevet forvirrede over noget, de har hørt i medierne eller læst om på internettet. Når vi på apoteket har overskud, så kan vi også bedre differentiere vores kunde-  
betjening.

## Hvad er det vigtigste for dig, når vi taler om logistik?

Jamen, det er, at jeg formår at give mine medarbejdere tillid til, at tingene omkring dem bare fungerer. Og så er det vigtigt, at jeg ikke stiller mig tilfreds, men hele tiden leder efter nye måder, vi kan gøre hverdagen lettere på. Derfor er jeg også glad for at være med i TMJs Udviklingsråd, som hele tiden arbejder på at finde og udvælge løsninger, der kan gavne os alle. Jeg tror meget på fælles løsninger. Sammen er vi meget klogere.



↑ *Vojens Apotek består af to afdelinger: Et apotek med et stort opland og en produktionsafdeling for dosispakket medicin. Apoteker Jacob Grønne, der er 34 år, har været på apoteket siden 1. maj 2011. Apoteket har 24 ansatte.*

## Udviklingsrådet

I TMJs Udviklingsråd mødes TMJs ledelse og en række apotekere et par gange om året for at udveksle ideer og finde nye effektive samarbejdsmuligheder.

## FOKUS

TMJs projekt Overskud har til formål at udvikle apps til håndterminalen, der kan lette de administrative opgaver på apotekerne.

De to mest kendte apps er Scan Kasse og Varelageroptælling.

### Varelageroptælling giver:

- mulighed for nem løbende opdatering af varelageret
- hurtigt overblik over aktuelt lager
- automatisk elektronisk opdatering



### Scan Kasse giver:

- nem kontrol af indkomne varer
- hurtigt overblik
- automatisk elektronisk opdatering
- hurtig mulighed for at rette eventuelle fejl

# TMJ udvider i Vestdanmark

af Birgit Meise, Chef for kommunikation

## I november tog TMJ første spadestik til udbygningen af afdelingen på Ferrarivej i Vejle.

Signalet var klart: Med den nye udvidelse ruster Celesio og TMJ sig til en fremtid i rollen som Danmarks mest effektive logistikpartner.

"Med den nye bygning får vi plads til at effektivisere vores pluk af de volumenkrævende varer, og vores medarbejdere får endnu smidigere arbejdsgange. Med



den automatisering, vi allerede har indført, betyder det, at Vejleafdelingen vil have nået det mest optimale automati-

seringsniveau i forhold til vores kunders behov," udtaler administrerende direktør Jørgen Kelkjær.

Den nye tilbygning i Vejle omfatter også en ny etage med kontor- og mødelokaler, så alle TMJs medarbejdere i byen fremover kan være samlet i en bygning. Det giver interne synergifordele, og så sparer det TMJ for betydelige huslejeudgifter. Bygningen forventes at stå klar i løbet af foråret.

## Revideret myndighedskrav til apoteket: Registrér batchnummer og udløbsdato på jeres vet-salg

af Marianne Olsen, Chef for kvalitet

**Sikkerheden er vigtig, også når det gælder lægemidler til dyr. Hvis det opdages, at et veterinært lægemiddel er defekt, så skal Sundhedsstyrelsen kunne spore og tilbagekalde relevante batches af pågældende produkt. Det gælder også de pakninger, der har forladt producenten og som fx ligger hos grossisten, på apoteket eller ude hos forbrugeren.**

Ifølge ministeriets reviderede bekendtgørelse om distribution af lægemidler skal batchnummer og udløbsdato følge de veterinære produkter i hele deres levetid. Dermed kan myndighederne nemlig spore produkterne igen, hvis det bliver nødvendigt af sikkerhedsmæssige årsager.

### Registrer vet-salg

TMJ har længe været i stand til at levere de lovpligtige informationer om batchnummer og udløbsdato på både humane og veterinære lægemidler. I vil derfor opleve, at disse oplysninger allerede nu medsendes, når I modtager veterinære lægemidler fra os. Ifølge bekendtgørelsen skal I herefter registrere salget videre ud til forbrugeren og opbevare informationerne i 5 år.

### Måske snart humane lægemidler?

Kravene om batchregistreringen gælder foreløbig kun for lægemidler til dyr, men vi forventer, at reglerne inden for den nærmeste fremtid også kommer til at gælde for lægemidler til humant brug. Når den tid kommer, vil vi informere om det her i TMJ Nyt.

*De reviderede regler fremgår af Bekendtgørelse om distribution af lægemidler (BEK nr. 1359 af 18/12/2012), der blev udfærdiget af Ministeriet for Sundhed og Forebyggelse i december 2012. Bekendtgørelsen findes i sin fulde ordlyd på denne adresse:*

<https://www.retsinformation.dk/Forms/R0710.aspx?id=144724> – særligt i § 27-30.



### Dette skal apoteket registrere

§ 28. Apoteker skal opbevare dokumentation for alle udleverede receptpligtige lægemidler til dyr i form af oplysninger om:

- 1) dato for udleveringen,
- 2) præcis angivelse af lægemidlets navn,
- 3) udleverede mængde,
- 4) lægemiddelform, styrke og pakningsstørrelse,
- 5) leverandørens navn og adresse,
- 6) modtagerens navn og adresse,
- 7) batchnummer og
- 8) den ordinerende dyrlæges navn og adresse samt kopi af recepten.

Uddrag fra Bekendtgørelse om distribution af lægemidler (BEK nr. 1359 af 18/12/2012).

### TMJ NYT NR. 01, FEBRUAR 2013, 4. ÅRGANG

Udgiver, TMJ A/S

www.tmj.dk, tlf. 4457 1100

Brandstrupvej 4, 2610 Rødovre

### REDAKTION

**Birgit Meise** (ansv.red.) tlf. 4457 1123, birgit.meise@tmj.dk

**Jørgen Kelkjær**, tlf. 4457 1120, joergen.keljaer@tmj.dk

**Marianne Timm**, marianne.timm@tmj.dk, tlf. 4457 1135

**Kristian Kjærsgaard**, tlf. 4457 1138, kristian.kjaersgaard@tmj.dk

### PRODUKTION

Assonans og CLAUSEN & CO.

Oplag og udgivelse, 600 eksemplarer – 3 gange årligt

### KOMMENTARER?

Vi vil meget gerne høre fra dig, hvis du har kommentarer eller ideer til artikler. Skriv til ansvarshavende redaktør Birgit Meise, birgit.meise@tmj.dk eller ring på tlf. 4457 1123.



### OM TMJ A/S

TMJ A/S er i sin egenskab af medicinalgrossist og distributør en erfaren, dynamisk og fleksibel partner for apoteker, sygehusapoteker og medicinalproducenter i Danmark. TMJ A/S er samtidig en del af Europas største medicinaldistributør, Celesiogruppen, der er repræsenteret i 16 lande med 40.000 medarbejdere og 170 mia. kr. i omsætning.



tjellesen max jenne