



**Apoteker Claus Slot om TMJ Driftsmåling:**

# "Jeg har fået et helt andet overblik"

Apoteker Claus Slot, fra Vejle Løve apotek, har været med fra starten til at udvikle TMJ Driftsmåling.



Hos TMJ har vi længe drømt om at kunne dele vores indsigt i jeres nøgletal med jer. Hvornår er der leveringsproblemer? Hvorfor? Og hvem er de implicerede leverandører? Sådanne spørgsmål kan nu let besvares med TMJ Driftsmåling.

*Her fortæller Claus Slot, fra Vejle Løve apotek, hvad den nye FOKUS-applikation betyder for ham.*

Siden jeg var med TMJ i Norge i efteråret 2012 og besøgte ét af Celesios andre datterselskaber, NMD, har jeg ventet i spænding på, at TMJ skulle lancere TMJ Driftsmåling. I Norge stod Celesiogruppen allerede på det tidspunkt stærkt med et såkaldt "steering wheel", der hjalp de enkelte apoteker til at få et større overblik over egen drift. Med den danske variant – TMJ Driftsmåling – har vi nu fået en flot løsning blot tilpasset danske forhold.

**Hvad betyder TMJ Driftsmåling for dig i dagligdagen?**

Den først rapport, vi har fået adgang til, viser TMJs leveringsevne. Den har givet mig et overblik over aktuelle restordre, som jeg overhovedet ikke havde tidligere.

Førhen var det mere en fornemmelse – mødte jeg fx flere restordre i træk, tænkte jeg hurtigt, at der var noget galt.

I dag kan jeg med TMJ Driftsmåling straks få klarhed over den reelle situation. Det giver en ro på apoteket, og vi undgår at bruge ressourcer på "problemer", som reelt ikke eksisterer. Og omvendt – viser tallene så en dag, at der reelt er for mange restordre, så kan vi hurtigt kontakte TMJ og finde en løsning på problemet.

**Hvordan bruger du TMJ Driftsmåling?**

Systemet er enkelt og overskueligt og giver lynhurtigt adgang til detaljer på flere forskellige niveauer. Jeg har endnu ikke helt fundet mig en rutine, men forventer, at jeg en gang om ugen vil tage et hurtigt tjek. Det er jo nemt, nu hvor det bare er en applikation på mobilen. På den måde kan jeg også tjekke, om apoteket har varer nok til rådighed, når jeg er på farten.

**Er der noget, der har overrasket dig?**

Ja – leverandøroversigten er særligt god. Det er der, jeg kan få konkrete oplysninger om, hvilke leverandører, der ligger lavest i leveringsevne. Det bliver spændende at se, om de pågældende leverandører vil forbedre leveringsevnen nu, hvor tallene er blevet synlige for alle.

**Hvilke perspektiver ser du i TMJs nye løsninger?**

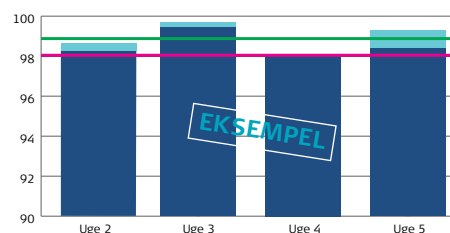
For mig som apoteker vil det være godt altid at have adgang til 3-4 relevante målepunkter, som kan hjælpe mig til et større overblik. Det er en stor hjælp, at jeg nu har indsigt i leveringsevnen. Som hjælp til likviditetsstyring vil det tilsvarende være godt, hvis man kan få lagerværdien i en let tilgængelig rapport.

Jeg ser det i det hele taget som en god start på en lang rejse. Der er så mange muligheder, og måske netop derfor er det vigtigt, at vi i udviklingsfasen bevarer fokus på det enkle og relevante, så apotekerne ikke bliver overløst med irrelevante informationer. ■



Med TMJ Driftsmåling som app. på mobil eller Ipad er det nu let at få et overblik over:

- Leveringsevnen fra TMJ på forskellige produktområder
- Leveringsevnen fra forskellige leverandører



TMJ Leveringsevne til apoteket 06.01.- 04.02.2014  
■ Mål ■ VBO ■ TMJ ■ Gennemsnit



*“Vores samarbejdsstrategi er en vigtig brik i at sikre, at vi sammen kommer styrket ud af de forandringer, vores branche gennemløber.*

## Styrken i et godt samarbejde

Vi ser TMJs rolle i lægemiddelforsyningen som det effektive og kvalitetsbevidste bindeled mellem leverandørerne og apotekerne. Gennem en dedikeret indsats for at udfylde denne rolle ser vi, at vi styrker apotekerne og dermed også servicen til apotekets kunder.

af Jørgen Kelkjær, Administrerende direktør

Adgangsbilletten til at spille denne rolle har været omfattende forandringer med fusion, lukning af filialer, investering i moderne IT systemer og den nyeste lagerteknologi, der sikrer få fejl og kvalitet i håndteringerne af lægemidlerne. Vi har nu en platform, som er stærkere end nogensinde og derfor et godt udgangspunkt for et endnu tættere samarbejde med alle involverede i kæden – leverandører, apotekskæder, apoteker, apotekernes IT udbydere, Sundhedsstyrelsen og Danmarks Apotekerforening.

### Sammen står vi stærkere

Vi er fokuseret på at lytte til vores kunders behov og med udgangspunkt heri at udvikle og tilpasse vores logistik og IT-løsninger. Vi fortsætter derfor med at investere i IT-løsninger under vores FOKUS udviklingsstrategi og har opnået et teknologisk lederskab, der smidiggør samhandlen med leverandørerne og apotekerne. Udviklingen af nye IT-løsninger sker i tæt samarbejde med Cito IT og NNIT, hvor vi vedvarende trækker i samme retning.

Samarbejdet med apotekskæderne og apotekerne er en essentiel grundsten for vores succes som grossist. Et godt samarbejde kræver tillid, og med vores rolle i lægemiddelforsyningen ser vi ikke noget behov for at overtage funktioner eller produktområder, som naturligt er

*“Samarbejdet med apotekskæderne og apotekerne er en essentiel grundsten for vores succes som grossist.*

placeret hos apotekskæderne eller hos vores leverandører. Ligeledes stiller vi gerne alle de serviceløsninger og markedskoncepter, vi har igennem Celesio, til rådighed for vores samarbejdspartnere. Med McKessons overtagelse af Celesio i februar kan vi nu lægge endnu flere æg i den kurv.

Vores samarbejdsstrategi er en vigtig brik i at sikre, at vi sammen kommer styrket ud af de forandringer, vores branche gennemløber. ■

## TMJ Retur

### Kom varerne i spil igen? Ja, det gjorde de!

I sidste nummer skrev vi om TMJ Retur-løsningen, at vi ønskede at "bringe varerne tilbage i spil". Det kom de – og med en hidtil uset hastighed.

af Anders Norstrand, Chef for Marketing

På mindre end 5 måneder har hele 44 apoteker koblet sig på TMJs nye returløsning. Det er på enhver måde glædeligt, at apotekerne så hurtigt så mulighederne i systemet, tog det til sig og nu bruger det aktivt i hverdagen.

Tilbagemeldingerne fra apotekerne lyder primært på, at mange har fået en langt mere fleksibel og nem returbehandling; det enkelte apotek kan nu nedbringe varelageret, når det passer bedst, og har samtidig fordel af at få krediteret de returnerede varer løbende.

Og her hos TMJ har vi flere gange oplevet, at varer, der var i restordre på ét apotek, kunne reserveres, fordi vi i systemerne kunne se, at de var på vej retur fra et andet apotek.

Konklusionen kan vist kun være, at TMJ Retur er en succes.

### Returneringsfrekvens

Fra flere sider bliver vi spurgt, om der findes en "rigtig" returneringsfrekvens? Ja – og nej – er nok det tvetydige svar, vi må komme med.

Erfaringerne fra apotekerne viser nemlig, at returnering en gang om måneden fungerer rigtig godt for mange. Denne ene gang bliver så eventuelt suppleret med yderligere en returnering, hvis der har været mange ændringer efter en takst.

Men det er ikke noget must at følge denne frekvens. TMJ Retur er jo netop blevet konstrueret for, at det enkelte apotek kan returnere varer, når det passer bedst ind i hverdagens rutiner.

### Vi hjælper gerne

Hos TMJ sidder vores VBO Plus konsulenter altid klar til at besvare spørgsmål og give gode råd. Så ring gerne. Det er jo i sidste ende dét, FOKUS handler om: At vi formår at hjælpe jer med vores løsninger, så I får en mere smidig hverdag. ■

Kan vi gøre det igen?

# TMJ Retur 2 - er på tegnebrættet

I filmverdenen er det ikke altid en god idé at komme med en "to-er". Men når det handler om tekniske løsninger til en foranderlig hverdag på landets apoteker, så er det et must, at der hele tiden tænkes nyt og tænkes videre.

af Kristian Kjærsgaard, Chef for IT

Sammen med NNIT og Cito IT har TMJ derfor lagt en plan for det, vi kalder TMJ Retur 2. Den er baseret på tilbagemeldinger fra jer på apotekerne og på et fælles ønske om altid at kunne tilbyde markedets bedste tekniske løsninger. TMJ stopper nemlig ikke ved den første succes. For os er det vigtigt fortsat og konstant at have fokus på at skabe nye løsninger, der giver sikkerhed, enkelthed og mobilitet til landets apoteker.

## Hvordan kan det så gøres?

I øjeblikket undersøges mulighederne for at implementere udvalgte data fra Sundhedsstyrelsen direkte i løsningen. På den måde vil det blive muligt at forudsige, hvilke varer I på apoteket med fordel kan beholde på jeres lager, fordi de i næste takstperiode er A-varer. Forventningen er, at det vil kunne spare apotekerne for en masse dobbeltarbejde og hjælpe på forsyningssikkerheden.

Under udviklingen af TMJ Retur 1 kom myndighederne med et nyt regelsæt vedrørende returneringsreglerne – og det gik vi selvfølgelig straks i gang med at se på. Noget kom allerede med i første omgang, resten er med i en kommende opgradering, som både tilgodeser de nye krav og apotekernes ønsker om en fleksibel håndtering af varer.

## NNIT og Cito IT - begge langt fremme

I projektsamarbejdet med NNIT er det selve "motoren" bag returforslaget, der skal tilføres flere muligheder.

"Lokation" og "Pris" er to yderligere afgrænsningskriterier, der ligger først på udviklingslisten. På selve håndterminalen arbejdes der på en "Slet linje"-funktionalitet, så man nemt kan fravælge varer, som ikke skal returneres.

Hos Cito IT er vi i dialog om tiltag, der skal forfine "motoren" yderligere. Derudover forholder vi os løbende til, hvordan de tilbagemeldinger, vi får fra jer, kan være med til at optimere løsningen i praksis.

## Ønskeplatform

Perspektiverne og rationaliseringsgevinsterne er åbenlyse. Og treenigheden i samarbejdet er fortsat unik: TMJ Retur 2 har fordel af at blive til i et samspil mellem vores erfaringer fra Retur 1, IT-udbydernes fælles tekniske viden og apotekernes iver efter at få stadig bedre løsninger. Dét er en ønskeplatform, når opgaven lyder, at vi skal bygge videre på en succes. ■

## TMJs Udviklingsråd

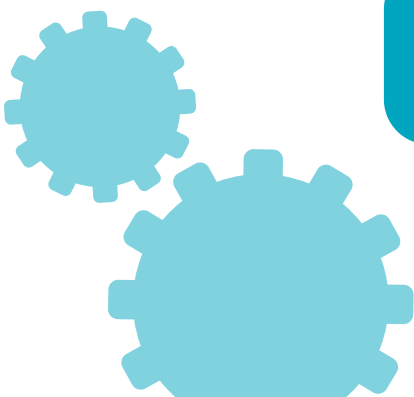
I 2014-2015 består Udviklingsrådet af:

**Helle Abildgaard**  
Tønder Løve Apotek  
**Tue Askaa**  
Østerbro Apotek, København  
**Pia Bach**  
Frederikshavn Løve Apotek  
**Michael Bobak**  
Langeskov Apotek  
**Lene Landsgrav**  
Fredericia Løve Apotek  
**Jesper B. Nordskjold**  
Dronninglund Apotek  
**Susanne Trøck-Nielsen**  
Københavns Kgl. Hof Apotek

TMJs Udviklingsråd har nu eksisteret i fire år. Udviklingsrådet består af en række apotekere, der mødes med TMJ to gange om året. Rådet er sammensat således, at det er repræsentativt for markedet. På møderne drøftes helt uformelt de ønsker, apotekerne har til deres grossist, og TMJ får lejlighed til at få apotekernes synspunkt på de tiltag, vi har på tegnebrættet.

I løbet af de fire år, Udviklingsrådet har eksisteret, har vi fået mange værdifulde synspunkter på bordet, som vi har kunnet bruge i vores videre udviklingsarbejde.

Vi glæder os til samarbejdet med det nye Udviklingsråd.



Et nøk opad på servicegraden:

# TMJ udvider samarbejdet med nøgleleverandører af medicin



Når vi måler vores leveringsevne på medicin til apotekerne, har den været ganske god i 2013. Dette resultat har vi opnået på trods af en stadig ringere ordreopfyldelse fra en gruppe af generiske- og parallelimportleverandører.

af Preben Møller Jørgensen, Chef for Indkøb

Årets sidste takstbestilling blev samtidig en rekord i ringe leveringsevne; Op mod 35-40% af de takstvarer, vi bestilte, kom aldrig.

## Ny indkøbsstrategi

Det giver naturligt problemer i vores vareforsyning og kræver omfattende indsats i vores indkøbsfunktion og på VBO Plus holdet, der skal sikre, at der er andre varer at tage af på apoteket ved takststart. Vores indkøbsstrategi har indtil nu været at købe bredt ind blandt alle leverandører i takst B og takst C positioner ud fra den antagelse,

at hvis ikke A-varen kom, så var der nok nogle af de andre, der kunne levere. Det er denne strategi, vi nu vil justere til fordel for de leverandører, der ud fra vores statistikker har bedst leveringssevne.

Vi køber naturligvis fortsat A-varen ind i fuld mængde til hele taksten fra alle leverandører, således at apotekets udleveringsforpligtelser kan overholdes. Desværre viser erfaringerne, at de mindre leveringsdygtige leverandører ofte ikke leverer A-varen, eller at den leveres i alt for ringe mængde til at dække taksten.

## Større lagre

Derfor vil vi fremover sikre, at vi har rigelige forsyninger af varer fra de mest leveringsdygtige leverandører. Disse leverandører repræsenterer som regel også apotekernes mest frekvente produkter.

Vi kommer altså til at operere med ret store bundlagre fra de valgte leverandører, og i samarbejde med disse leverandører vil vi anvende samme principper, som gælder i

“35-40 % af de takstvarer, vi bestilte, kom aldrig.”

VBO Plus-samarbejdet med apoteket: Leverandøren vil få adgang til at se egne beholdninger på TMJs grossist-lager og dernæst fylde varer op ud fra aftalte minimums- og maximumslagre.

## Sikret vareforsyning

For apoteket vil det give den fordel, at der er sikret en vareforsyning, når A-varen igen-igen er i leveringssvigt, og vi forudser, at resultatet vil være endnu et nøk opad på servicegraden. ■

TMJ NYT NR.01, MARTS 2014, 5. 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, tlf. 4457 1135, marianne.timm@tmj.dk

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

Anders Norstrand, tlf. 4457 1100, anders.norstrand@tmj.dk

## PRODUKTION

Assonans og Cool Graphic

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.

