



TMJ i udstillingsvinduet

De fleste kender Trustpilot- og Smileyardningerne. Hos TMJ ønsker vi – ligesom i disse kendte kontrolordninger – at være så gennemsigtige og åbne, at vores kunder til hver en tid kan vurdere vores indsats.

af Anders Norstrand, Chef for Marketing

Det er dét, vi giver mulighed for med TMJ Driftsmåling. Vi udstiller os selv, så både vi og kunderne kan glædes over, når driftstallene er fine - men også så vi kan tage hurtig aktion og tage ved lære,

hvis tallene en dag viser, at tingene kan gøres bedre.

Hos os må kundernes tilfredshed aldrig blive en sovepude. Derfor har vi med

TMJ Driftsmåling placeret os selv i allerforreste række i udstillingsvinduet. Vi ved, at det er en position, der forpligter, men det er også et ansvar, vi har tænkt os at leve op til. ■

TMJ Driftsmåling:

“*Det er overraskende hurtigt og nemt at bruge*”



◀ Udtaler Lene Landsgrav fra Fredericia Løve Apotek



I sidste nummer af TMJ Nyt lancerede vi TMJ Driftsmåling, og siden er rapport nr. 2 lanceret, som viser TMJ Leveringskvalitet. Vi har spurgt Lene Landsgrav, apoteker på Fredericia Løve Apotek, til hendes erfaringer med de nye rapporter.

Hvor og hvornår tjekker du TMJ Driftsmåling?

Jeg tjekker for det meste TMJ Driftsmåling på en pc, og det er tanken, at jeg vil bruge systemet sammen med vores DDKM målinger.

Hvad er de største fordele ved målingen?

Det går lynhurtigt, og det er nemt at se, "hvor skoen trykker". Er barometeret lavt, går jeg lige ind og tjekker i under-rapporterne og ser, hvor der har været problemer og hvornår. Det er rart at få et hurtigt overblik, og jeg forestiller mig, at det også er noget, jeg vil gennemgå med min kontaktperson hos TMJ, når vi holder opfølgingsmøder. ■

TMJ Retur 2 – det sidste nye

Der er travlt i TMJs it-afdeling med flere spændende udviklingsprojekter. TMJ Nyt har fanget chef for IT, Kristian Kjærsgaard, med tre hurtige spørgsmål til TMJ Retur 2.

Hvad er status?

Retur 2 er godt på vej, og det er en spændende fase, vi er i. Vi er færdige med beskrivelserne af løsningen og skal nu – i samarbejde med IT-udbydere – til at udvikle selve den tekniske løsning.

Hvad kan vi vente os?

Udover en mindre tilretning af den TMJ Retur, som vi allerede kender, så arbejder vi på at indføre markeringer i henhold til pakningssubstitution A/B/C – så der kan blive taget højde for det i udvælgelsen af returvarer. Derudover vil Retur 2 gøre det lettere for apoteket at holde styr på den nye antalsbegrænsede retur.

Hvad kan vi glæde os til?

Fordelene ved Retur 2 er helt klart, at apoteket kommer til at spare en masse dobbeltarbejde. Samtidig vil det styrke både forsynings sikkerheden og returprocessen markant. ■



Vi oplever, at andre brancher også er interesserede i vores logistikløsninger...

Så kom rapporten om modernisering af apotekssektoren fra Sundhedsministeriets arbejdsgruppe

Efter halvandet års ventetid indfandt rapporten sig endelig – den rapport, som en hel branche har ventet på, og som kan være afgørende for de rammevilkår, vi fremover vil arbejde med.

af Jørgen Kelkjær, Administrerende direktør

I rapporten peges der på tre mulige modeller, men sundhedsminister Nick Hækkerup har for nylig meldt klart ud til bladet Farmakonom, at apotekerne kan imødesee en modernisering og altså ikke den type liberalisering, som vi kender det fra Norge og Sverige. Vi må derfor håbe, at model tre er udelukket – en model, der ville give frit ejerskab og fri nedsættelsesret. En udelukkelse på forhånd af en total liberalisering er en helt igennem fornuftig beslutning, i og med at Danmark har et af Europas mest omkostningseffektive og sikre apotekssystemer.

Detailhandlen, der er interesseret i at etablere apoteker, har under den lange debat i medierne endnu ikke bidraget med nytænkning eller forslag til tiltag, der vil forbedre apotekssystemet set ud fra samfundets eller borgernes perspektiv.

Den eneste forbedring detailhandlen påpeger, er en bredere distribution gennem deres butiksnetwork og deres længere åbningstider. Imidlertid kan de eksisterende apotekere løse dette inden for rammerne af en modernisering, ved at der gives tilladelse til at åbne flere filialer og have længere åbningstider.

Den manglende innovation fra detailbranchens side og manglende bud på hvorledes de vil forbedre apoteks-

systemet, gør det klart, at nytteværdien for samfundet ved en liberalisering er stærkt begrænset.

Innovation er vejen frem, når vi ønsker at udvikle distributionen til apotekerne, og det er TMJs mål at fastholde det teknologiske lederskab i branchen. Resultatet af innovation kan man læse mere om i TMJ Nyt, hvor vi blandt andet fortæller om to nye værktøjer, vi stiller til rådighed for apotekerne: TMJ Retur og TMJ Driftsmåling.

VBO Plus er en af hjørnestenene i vores serviceløsninger. VBO Plus har efterhånden eksisteret en del år, men her er der ingen alderstegn. VBO Plus bliver løbende udbygget, og i kombination med vores logistik og specialister er det en meget efterspurgt service, hvor vi oplever, at apotekere siger: "Kan I også det? Det var smart".

Vi oplever, at andre brancher også er interesserede i vores logistikløsninger, men af flere forskellige årsager er det ikke en vej, TMJ ønsker at gå. Vi vil stille vores udviklingskapacitet til rådighed for vores kunder: Apotekere, sygehusapotekere og leverandører. Hverken flere eller færre.

Så med ønsket om et forsat godt partnerskab ønsker vi vores samarbejdspartnere en god sommer. ■



Vidste du det

– om VBO?

Om taksten

Taksten – eller prisændringen på lægemidler hver 14. dag – er hele grundlaget for VBOs nu 6-årige eksistens.

Halvdelen af VBOs opgaver ville ikke være der, hvis ikke taksten var der.

Om arbejdet

VBO arbejder 6 dage om ugen. De 5 hverdage har vi kundekontakt. Lørdagen bruger vi primært på at sikre, at din mandag kommer til at fungere så gnidningsløst som muligt.

Om de ansatte

Stine Lorenzen Hansen er chef for TMJs VBO afdeling, der fysisk er placeret i henholdsvis øst og vest. VBO består af et større antal logistikspecialister, der alle har en baggrund som farmakonomer. Stine har været ansat bl.a. på Odense Sct. Hans Apotek og Ringkøbing Apotek.

Om opgaverne

VBO løser mange forskellige typer opgaver, som alle er med til at sikre, at du får frigivet tid til dit arbejde på apoteket. Fx laver vi følgende:

- Holder øje med varer i restordre og finder alternative løsninger
- Tjekker jeres systemer, så de tilpasses jeres behov
- Kommunikerer med it-udbydere om løsninger på dine lokale problemer
- Sikrer logistikken på apoteket
- Opdaterer jeres lager



Det er sjovt at blive udfordret og finde en konkret løsning til det enkelte apoteks udfordringer. Og det er tankevækkende, hvor forskellige vores kunder og deres behov trods alt er.

Stine Lorenzen Hansen

Uret rundt:

VBO time for time

🕒 9.00 – 11.00

Restordre

Hvis den pågældende leverandørs produkt ikke er tilgængeligt pga. restordre, finder vi det bedste alternativ. Målet er at skaffe kunderne den mest optimale lagerbeholdning.

🕒 8.00 – 9.00

Bogføring og tjek

De varer, som apoteket har fået leveret om morgenen, lægger vi i apotekets lagersystem og tjekker samtidig, at alt stemmer.

🕒 15.00 – 16.00

Apotekernes ordrer

Apotekernes ordrer til næste dag går her igennem, og vi tjekker dem. Kan vi allerede se, at der er varer i restordre, så finder vi en løsning og fylder fx op af andre sammenlignelige varer på lageret.

🕒 11.00 – 12.00

Kampagnekasser

Der er ofte "kampagnekasser", der giver rabat på flere varer. Fx en "sommerkampagne" med salg af solcremer. For at apoteket kan sælge dem, skal vi manuelt ind og ændre kampagnens ene varenummer til fx 4 forskellige varenumre. Ellers er apoteket ikke i stand til at sælge varerne enkeltvis.



Chef for VBO, Stine Lorenzen Hansen, (tv) og hendes kollega i afdelingen Dorrit Lang, (th) giver her et indblik i livet bag murene i VBO.

🕒 12.00 – 14.00

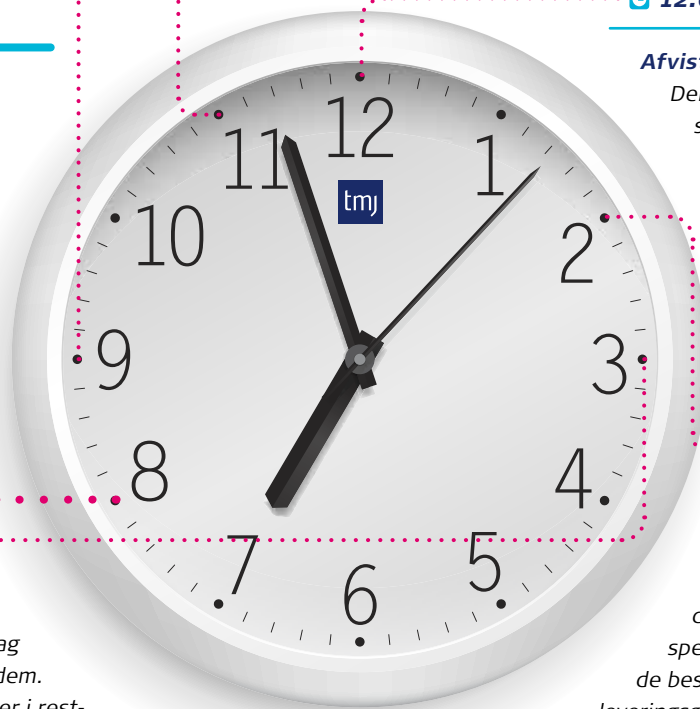
Afviste varer

Der er hele tiden selvvalgsvarer, der skifter emballage eller tekst. Det giver gnidninger i systemet, og ordrer på varer går derfor nogle gange ikke i bestilling. Vi går her manuelt ind og laver genveje i systemet til de nye varenumre, så apoteket kan få sine varer.

🕒 14.00 – 15.00

Ad hoc-opgaver

Eftermiddagen bliver tit brugt på de opgaver, der falder uden for de andre kategorier. Det kan være specielle forespørgsler, iøjenfaldende bestillingsmønstre og apotekernes leveringsgrad. Det er også her, vi kigger på varer, der opfører sig u hensigtsmæssigt, og hvor vi manuelt kan gå ind og overrule systemets bestemmelser.



Hver 14 dag har VBO holdet ekstra opgaver i forbindelse med Takstændringen

Ulige uger

Fredag og lørdag

- Vi rydder op fra tidligere periode
- Vi gør klar til næste periode

Lige uger

Mandag

- Takst
 - lægemidlerne skifter pris
- Vi bogfører takstændringerne
- Vi sender lister over udgåede varer

- Vi behandler bestillingerne i forhold til den kommende takstperiode
- Vi skal være forudseende, så apoteket kan have varerne fra dag 1
- Vi modtager returnerede varer



GDP-stramninger stiller øgede krav til apotek og grossist

Stramningerne af reglerne om God Distributions Praksis (GDP) fra 2013, som vi tidligere har talt om her i TMJ Nyt, påvirker også distributionen af lægemidler mellem grossist og apotek. Få her et overblik over apotekets og TMJs rutiner:

af Hanne Buch, Chef for Kvalitet

Apoteket

Apoteket skal fremover have øget fokus på kølevarer og returvarer. Det betyder, at:

- alle varer, der skal retur til salgbart lager hos TMJ, skal returneres inden for en acceptabel tidsfrist fx 10 dage.
- kølevarer, som helt undtagelsesvist efter godkendelse kan returneres, skal have en temperaturudskrift vedlagt, der dokumenterer, at varerne har været opbevaret korrekt på apoteket.

TMJ

Grossistledet har øget fokus på distributionen fra leverandørerne til grossisten og igen fra grossisten og ud på apotekerne. Det betyder, at:

- TMJ samarbejder alene med kendte leverandører, som har tilladelse til at sælge lægemidler, og som overholder GDP-reglerne.
- alle "gode tilbud" om usædvanligt store partier eller "gode priser" fra udenlandske leverandører afvises for at minimere tilgangen af forfalskede lægemidler i den legale forsyningskæde.
- alle chauffører gennemfører GDP-træning.
- kølevarer transporteres i kasser, der er godkendt til dette særlige formål
- nødleverancer, uden for normal åbningstid, håndteres også af kompetente medarbejdere.

Derudover er vi i gang med at udskifte til temperaturstyrede biler, så vi også

her kan imødekomme kravene om opbevaringsbetingelser under transport.

GDP

– hvorfor er reglerne skærpet?

Hvis man ser på hele den mangeårige proces fra et lægemiddel bliver til på idéstadie, til det ligger færdigt og klar til salg på apoteket, så kan selve opbevaringen og distributionen af lægemidlet synes som en ganske lille og ubetydelig del.

Ikke desto mindre er det afgørende, at vi alle forstår, at der bare skal ét svagt led i distributionskæden til, før lægemidlets effekt, og dermed patientsikkerheden, kan påvirkes fatalt.

Og dét er der ingen af os, der er interesserede i. Hverken producent, grossist, apotek eller patient. ■

TMJ NYT NR.02, JUNI 2014, 5. ÅRGANG

Udgiver, TMJ A/S

www.tmj.dk, tlf. 4457 1100

Brandstrupvej 4, 2610 Rødovre

REDAKTION

Berit Dundal (ansv.red.) tlf. 4457 1128, berit.dundal@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

Kit Nymann Nielsen, tlf. 4457 1129, kit.n.nielsen@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

Berit Dundal, berit.dundal@tmj.dk eller ring på

tlf. 4457 1128.

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.

