



Selvekspedition skal frigøre tid til rådgivning

10

FASTHOLDELSE
Pensionsmodne medarbejdere bliver længere

SIDE 14

MENTALISERING
De første ledere har været på kursus

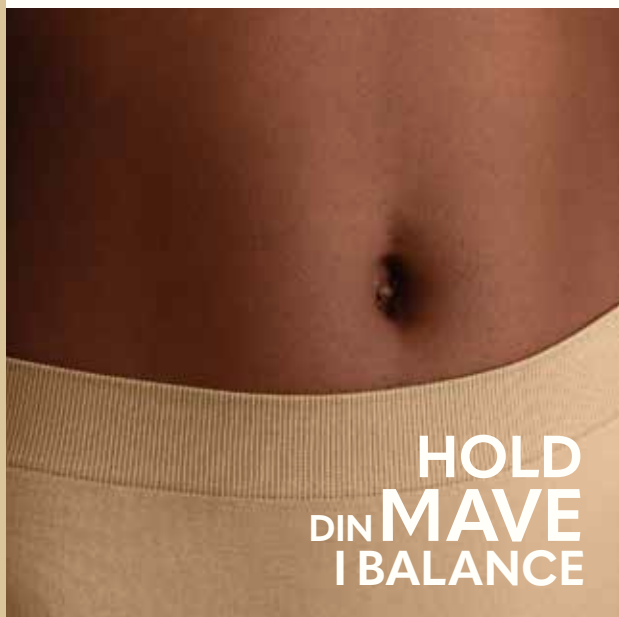
SIDE 24



PSYLLIUM · MAVEBALANCE



KOSTTILSKUD



HOLD
DIN **MAVE**
I BALANCE



UANSET
**HVAD
DAGEN**
BYDER PÅ



HUSK® Psyllium
Mavebalance med bær
kan nemt gøre det daglige
fibertilskud til en del af mor-
genrutinen. Produktet er oplagt
som drys på yoghurt og andre
kolde retter, da bærflagerne
giver en crunchy konsistens
og sammensætningen en
frisk smag af bær.

Nyhed!



- ✓ Godt for fordøjelsen
- ✓ Regulerer tarmen
- ✓ Hjælper mod træg mave
- ✓ Naturligt fri for gluten
- ✓ Pulveret kan anvendes til børn fra 6 år



Psyllium frøskaller bidrager til en normal fordøjelse og tarmfunktion samt bidrager til tarmregelmæssighed og til at blødgøre afføring.

INDHOLD

4 Leder

Ny teknologi kan hjælpe med at løse rekrutteringsudfordringer.

5 Medieklip

6 Nyheder

10

VISION

Differentieret udlevering skal frigøre tid til rådgivning.

14

TEMA

Apoteker er blevet bedre til at fastholde ældre medarbejdere.

16

Else Werther giver sin livsglæde videre til kunder og kollegaer.

18

Efter et par år på pension vendte Lis Reimer tilbage til et arbejde på apoteket.

20

MÆRKEDAGE

Apoteket kan hjælpe mennesker med osteoporose.

24

Kursus i mentalisering til apotekets ledere er i gang.

28

REPORTAGE

Kom med til årets FIP-kongres i Brisbane i Australien.

32

Apoteker forlader de gamle apoteksbygninger.

36

NY VIDEN

37

RUNDT OM

Alendronat

39

Nye apotekere

Mød Alexander Wiberg-Hansen og Jeppe Madsen.

42 APOTEKERLAND



42 APOTEKER

har nu tilmeldt sig mentaliseringsforløbet. De første ledere har netop været på kursus.

24

Når man træder ind i en gammel apoteksbygning, [...] bliver vi mindet om, at apotekerne bygger på en lang og vigtig historie

Peter Thule Kristensen,

arkitekturhistoriker og professor ved Institut for Bygningskunst og Design på KADK

Læs mere side 32

16

PENSIONSUMODEN.

Stadig flere medarbejdere bliver på apoteket efter normal pensionsalder. Blandt dem er 75-årige **Else Werther** fra Give Apotek, der både nyder et aktivt otium og sit arbejde på apoteket.





Differentieret medicinudlevering kan frigøre faglige ressourcer

NÅR DETTE BLAD UDKOMMER, vil vaccinationssprøjterne være i fuld gang på landets apoteker. I modsætning til sidste års uens tilbud, hvor mange regioner havde valgt ikke at inddrage apotekerne, er apotekerne i år inddraget – om end på uens vilkår – i alle regioner.

Det er en kæmpe opgave, og det er fantastisk, at vi som sektor er i stand til at spille en nøglerolle i at sikre borgerne en nær og lettilgængelig adgang til vaccination mod influenza og covid-19. Det er en stor anerkendelse og en succes for apotekerne, der tidligere har bevist, at vi kan løfte opgaven.

Men – for der er et men: nogle apoteker har desværre været nødt til at takke nej til opgaven, fordi de ikke har kunnet skaffe personale. Det er ærgerligt for de borgere, der gerne vil vaccineres på deres lokale apotek, for de apoteker, der gerne ville have påtaget sig opgaven, og for sektoren som helhed.

Og det er udtryk for en generel udfordring. For netop som det øvrige sundhedsvæsen for alvor er ved at få øjnene op for, at vi på apotekerne har fagligheden og tilgængeligheden til at kunne styrke medicinsikkerheden og aflaste læger og hospitaler, er en del af os – som resten af sundhedsvæsenet og i øvrigt samfundet som helhed – ramt af rekrutteringsudfordringer.

Skulle vi så have dukket os og sagt, at vi ikke kan være med i overvejelserne om opgaveglidning i sundhedsvæsenet? Nej. For løsningen er ikke, at vi som sektor hugger bremsen i for nye opgaver. Det vil måske nok løse problemerne på kort sigt,

Løsningen på rekrutteringsudfordringer er ikke, at vi takker nej til sundhedsfaglige opgaver. Tværtimod. Vi må tænke ud boksen.



Jesper Gulev Larsen,
formand for
Danmarks Apotekerforening

men øge dem på længere sigt. De spændende sundhedsfaglige opgaver er forudsætningen for, at vi fremover kan tiltrække og fastholde dygtige medarbejdere i sektoren.

Skal vi sikre en stærk apotekssektor på sigt og udnytte vores sundhedsfaglige potentialer, skal vi i stedet uddanne flere farmakonomer og styrke uddannelsen, skabe gode arbejdspladser med spændende opgaver og dygtige ledere, og så skal vi benytte ny teknologi til at udvikle vores apoteker.

Vi har gang i et bredt spektrum af initiativer, der sigter netop på det. Vi har for andet år i træk udvidet opta-

get på farmakonomuddannelsen, vi er med i arbejdet for at udvikle uddannelsen og har igangsat en række lederudviklingsinitiativer. Men uanset, hvor meget vi gør for at tiltrække medarbejdere til apotekerne, må vi erkende, at vi langt fra er alene om at have rekrutteringsudfordringer. Tværtimod. Vi kæmper om de samme kommende medarbejdere som alle andre.

Derfor er vi også nødt til at tænke ud af boksen – og det er vi i fuld gang med i det projekt, som man kan læse mere om på side 10. Det handler om at automatisere udleveringen af receptmedicin til de kunder, der ikke har et aktuelt behov for rådgivning, og bruge de faglige medarbejderressourcer på dem, der har behovet. Det bliver ikke en løsning, der kan realiseres i morgen. Det er kompliceret, og der er mange barrierer, der skal overkommes. Men vi er i gang. ●

Læger kimes ned af borgere i tvivl om vaccination

De praktiserende læger oplever utrygge borgere, der ikke ved, hvor eller hvordan de kan blive vaccineret.



Dr.dk og TV AVISEN den 23. september

Manglen på medicin skaber store problemer og flere og flere lægemidler er i restordre. Det er oplagt at gøre informationen synlig for lægen i ordinationsøjeblikket, så lægen ikke udskrifter en recept på noget, der ikke kan skaffes

Anne Christina Kjerulff og **Bolette Friederichsen**, henholdsvis næstformand og formand i Dansk Selskab for Almen Medicin (DSAM,) samt **Jesper Gulev Larsen**, formand for Danmarks Apotekerforening i kronik bragt i Altinget bragt den 15. september 2023.



På Apotekerforeningens LinkedIn var der opbakning til Midelfart Apotek, der holdt oplæg på temadag om patientsikkerhed i Region Syddanmark



Markering af **Fodens dag** på Facebook.

POLITIKEN

Salg af visse typer håndkøbsmedicin på apoteker begrænses

Begrænsningen kommer efter et stigende antal henvendelser til Lægemiddelstyrelsen fra fagfolk og pårørende til selvmordstruede personer.

Blandt andet Politiken den 4. september 2023

Digitaliseringsmillioner skal bane vejen for at rulle den dosispakke medicin ud i flere kommuner

"Der er faktisk sket en stabil stigning i antallet af dosisbrugere siden 2022, og selvom der ikke har været den store ketchup-effekt, så er apotekerne klar til at imødekomme en større efterspørgsel", siger innovationschef hos Apotekerforeningen Søren Hellener.

Ingeniørens medie CareTech, den 13. september 2023

ING/CARETECH



Udbredte problemer med medicinsikkerheden på plejehjem

Der er problemer med medicin håndtering i over halvdelen af de sundhedsfaglige tilsyn på det kommunale plejeområde, viser ny rapport. Apotekerne kan hjælpe.

EN NY RAPPORT fra Styrelsen for Patient-sikkerhed viser, at der er problemer med medicin håndtering i over halvdelen af de sundhedsfaglige tilsyn på det kommunale plejeområde. Problemer som i sidste ende kan have alvorlige sundhedsmæssige konsekvenser for borgerne, som oftest er ældre og svækkede og dermed mere sårbare overfor forkert medicinering.

I rapporten peger Styrelsen fra Patient-sikkerhed blandt andet på, at gode samarbejdsrelationer på tværs af organisationer og faggrupper kan styrke patientsikkerheden. Her kan apotekerne oplagt komme på banen, mener Rikke Lundal Olufson, som er sundhedsfaglig chefkonsulent i Danmarks Apotekerforening.

”Man bør i højere grad bringe de lokale apoteker i spil og drage nytte af deres lægemiddelfaglige kompetencer. Mange apoteker har allerede gode erfaringer med levering af kompetenceløft i medicin håndtering til sundheds- og plejepersonale. Et kompetenceløft der er med til at kvalitets-sikre arbejdsgangene, øge patientsikkerheden og skabe en tryghed hos personalet i medicin håndteringsopgaven,” siger hun.

I anbefalingerne fra den reformarbejds-gruppe, som har set på, hvordan apoteker-nes kompetencer kan bruges i, peger da også på, at det vil være hensigtsmæssigt, hvis endnu flere kommuner gjorde brug af apotekernes undervisningstilbud om sikker lægemiddel håndtering. ●

Apotekerforeningen:

Drop ikke astmaspray før du har talt med din læge

Inhalationssprays indeholder HFC-gasser, der skader klimaet. Faktisk er et års brug af astmaspray lige så belastende for klimaet som at køre hele vejen til Milano og tilbage til Danmark igen, udtalte seniorrådgiver i Rådet for Grøn Omstilling, Kåre Press-Kristensen, for nylig til DR.

Den store klimabelastning ved brugen af inhalationssprays er også baggrunden for, at Region Syddanmark har sat gang i en undersøgelse. Undersøgelsen skal afdække mulighederne for at minimere brugen af sprayinhalatorer og i stedet få flere til at benytte pulverinhalatorer, der ikke belaster klimaet.

Dette bakkes op af Sundhedsstyrelsen, der i Rationel Farmakoterapi sidste år anbefalede brug af pulverinhalator i stedet for inhalationsspray – i det omfang det er muligt.

Ifølge Apotekerforeningen er det vigtigt, at astma- og KOL-patienter samt andre brugere af inhalationssprays ikke blot stopper brugen uden først at have talt med lægen om alternativer.

”Det er naturligt, at man som bruger af inhalationssprays er bekymret og ønsker at begrænse eller stoppe brugen, når man læser den slags i medierne. Man bør dog fortsætte med at bruge sin astmaspray, indtil man har taget en snak med lægen om alternativer til inhalationsenheden,” siger Helle Jacobsgaard, sundhedsfaglig chefkonsulent.



SUNDHEDSFAGLIG KAMPAGNE:

Fokus på blærebetændelse i november

Den kommende sundhedsfaglige kampagne på apotekerne sætter fokus på blærebetændelse, en tilstand, der især rammer kvinder. Formålet med kampagnen er at oplyse om blærebetændelses symptomer, forebyggelse og behandling.

Selvom blærebetændelse i nogle tilfælde kræver antibiotika, er det ikke altid nødvendigt. I de tilfælde, hvor antibiotika er påkrævet, sætter kampagnen fokus på vigtigheden af korrekt brug. Det vil også handle om råd og vejledning til dem, hvor antibiotika ikke er relevant, ved at tilbyde viden om, hvordan man selv kan lindre symptomerne.

En vigtig del af kampagnen er at fremhæve, at apotekerne kan tilbyde:

- **Rådgivning om korrekt brug af antibiotika, når det er den anbefalede behandling.**
- **Information om, hvordan man selv kan forebygge blærebetændelse.**
- **Råd om, hvordan man kan lindre symptomerne på blærebetændelse.**

For at støtte op om kampagnen vil der blive gjort materialer tilgængelige for apotekerne, der kan hjælpe med at oplyse borgerne – uanset om de kommer med en recept på antibiotika eller søger råd til egenomsorg.



**Først og fremmest skal vi have øget uddannelseskapa-
citeten. Det samarbejder vi med Farmakonomskolen, sygehusapotekerne og professionshøjskolerne om. Planen er, at der fremover skal optages mindst 400 farmakonomstuderende om året**

Dan Asmussen, vicedirektør i Apotekerforeningen i MarketConnect den 25. september 2025



NYT FRA VERDEN

Apoteker i Sydafrika skal bidrage i behandlingen af HIV og tuberkulose

Særligt uddannede farmaceuter skal fremover administrere og ordinere medicin til patienter med HIV og tuberkulose på apotekerne i Sydafrika.

Det sker efter, at en højesteretsdommer i Pretoria har givet grønt lys til Det Sydafrikanske Apotekerråds (SAPC) nyskabende initiativ om apoteksinitieret styring af antiretroviral behandling (PIMART).

Domstolsafgørelsen kommer efter en juridisk strid

med en lægeorganisation, der forsøgte at ophæve programmet. Lægeorganisationen havde indgivet en ansøgning om at stoppe implementeringen af PIMART, men dommeren afviste ansøgningen.

I sin begrundelse nævnte dommeren, at et pilotprojekt havde fremhævet værdien af programmet. Hun sagde, at PIMART var "i overensstemmelse med Verdenssundhedsorganisationens vision om at fremme bredt tilgængelig primær sundhedspleje."



USA indfører minipiller uden recept

Fra næste år kan amerikanere købe minipiller på apoteket uden recept. Det amerikanske lægemiddelagentur (FDA) har netop godkendt præventionsmidlet Opill til salg i håndkøb. Minipiller minder om p-piller, men modsat p-piller er de uden kønshormonet østrogen.



Du kan slappe helt af

BD Rowa™ EasyLoad er apotekets utrættelige medhjælper, der arbejder 24 timer i døgnet. Den fuldautomatiske indlagring holder perfekt styr på jeres daglige rutiner og sparer jer for kostbar tid og besvær. Oplev fremtidens effektivitet på dit apotek med rolige, velorganiserede arbejdsgange som aldrig før.



Scan QR-koden
for at se mere.



Thomas Lacentra
Commercial Lead
MMS Rowa DRI
+45 2199 3860
thomas.lacentra@bd.com

bd.com/rowa



Det handler om at udnytte den nyeste teknologi – ikke mindst i lyset af de aktuelle udfordringer med rekruttering. Vi har brug for at tænke i helt nye baner

Anders Kretzschmar,
adm. direktør i
Danmarks Apotekerforening



Vision:

Receptudleveringer skal automatiseres

Ikke alle borgere har brug for rådgivning hver eneste gang, de henter medicin på apoteket. Derfor arbejder Apotekerforeningen på en løsning med automatisk udlevering af receptmedicin til de ukomplerede ekspeditioner, så ressourcerne kan bruges på sundhedsydelser samt de kunder, der har brug for rådgivning.

AF: MERETE WAGNER HOFFMANN
ILLUSTRATION: SIMON BERTELSEN

Når en kunde i fremtiden kommer ind på apoteket for at hente receptmedicin, er valget imellem at blive betjent, som man plejer ved skranken, eller at ekspedere sig selv. Valget understøttes af en algoritme, der tager stilling til, om man får lov til at ekspedere sig selv. Er det et egnet lægemiddel til selvekspedition, er kunden compliant, og har vedkommende fået det pågældende lægemiddel i en periode, henvises man til en udleveringsrobot, hvor man, på samme måde som ved lufthavnens automatindtjekning, dirigeres igennem udleveringsforløbet. Man spørges, om man oplever bivirkninger og tager stilling til produkt og pris. Nogle kunder vil have forberedt ekspeditionen i appen 'apoteket' og skal derfor måske bare vise en QR-kode.

Så hvis man fx skal hente sin amlodipin eller atorvastatin, som man måske har brugt i flere år, og frekvensen i tidligere udleveringer viser, at man er compliant, og i øvrigt kan svare 'nej' til at opleve bivirkninger, dumper medicinen - efter at man har taget stilling til om man skal have den samme som sidst - med doseringsetiket ned i lugen til udlevering.

Sådan ser visionen ud for automatiseret udlevering af receptmedicin til de borgere, der ikke aktuelt har et rådgivningsbehov.

Havde der været tale om en ny behandling med et nyt præ-

parat, et risikosituationslægemiddel eller andet, der kræver faglig rådgivning, ville selvbetjening ikke være mulig, og kunden var i stedet blevet henvist til betjening i skranken.

Et kinderæg

"Det gode ved denne løsning er, at det ikke er kunden selv, der afgør, om han eller hun har et rådgivningsbehov. Differentieringen sker ud fra en screening og en algoritme, der er baseret på sundhedsfaglige principper. Udfordringen er at udvikle grundlaget for, at det kan ske digitalt understøttet," siger Anders Kretzschmar, der er administrerende direktør i Apotekerforeningen.

Han er ansvarlig for foreningens innovationsafdeling, der er startet arbejdet på at finde en model for automatisering af udlevering af medicin på apoteket. Bestyrelsen har på et seminar i august måned sagt ja til, at der arbejdes videre med denne model.

"Det handler om at udnytte den nyeste teknologi - ikke mindst i lyset af de aktuelle udfordringer med rekruttering. Vi har brug for at tænke i helt nye baner. Og hvis en sådan løsning kan blive en realitet, så står vi med et rent kinderæg med hele tre unikke fordele: Vi får bedre kundeservice, vi bruger medarbejdernes faglige kompetencer de rigtige steder, og vi får reduceret behovet for at rekruttere endnu flere medarbejdere," påpeger Anders Kretzschmar og understreger, at der er en række udfordringer, der skal løses for at kunne realisere planen om en udleveringsrobot til kunderne - ikke mindst påsætning af doseringsetiketter.

Den tid, der frigives i skranken, kan medarbejderne - ifølge direktøren - bruge på en mere patientcentreret rådgivning af de kunder, der har behov for rådgivning. Den frigjorte tid vil også kunne anvendes på vaccination og andre sundhedsydelser. Samtidig vil det tage noget af presset i forhold til rekruttering og de mest travle tidspunkter på apotekerne.

Digitalisering foran skranken

"Historisk har vi haft meget fokus på at automatisere bagved skranken. Med vores app har vi så at sige bevæget os frem foran skranken og automatiseret en del af vores service i det vir-

>

tuelle møde med borgerne. Sigtet med appen er også at aflaste apoteket for mange trivielle telefonopkald og spørgsmål i skranken. Den succes bør vi forsøge at trække ind på apoteket i det fysiske møde med borgerne,” siger Anders Kretzschmar og fortsætter:

”Der er et kæmpe potentiale i at udvælge de kunder, der har brug for rådgivning, og samtidig øge kvaliteten af denne rådgivning ved at sætte medarbejdernes ny erhvervede kompetencer inden for mentalisering i spil. Det tror vi kan lade sig gøre ved at automatisere udleveringen af medicin til dem, der ikke i den givne situation har brug for rådgivning,” siger han.

Han peger på, at hvis man også i højere grad tager den allerede eksisterende scan- og betal-løsning i brug ved frihandelsvarer, kan apoteket måske flytte en endnu større del af kundestrømmen til selvbetjening, som man kender det fra su-

permarkeder og fra lufthavne. 16 procent af alle ekspeditioner på apotekerne er rent salg af frihandelsvarer, så her er der altså også et automatiseringspotentiale.

”Desuden kan man forestille sig, at en automatiseret udlevering af receptmedicin vil kunne nyttiggøre en ufaglært medarbejdergruppe, som kan være såkaldte ‘floor-walkers’. Det vil sige, at deres opgave vil være at hjælpe kunderne med at bruge den automatiske selvbetjening – som man også kender det fra supermarkeder.”

Lovgivning skal tilpasses

Men automatiseret udlevering kræver selvsagt en ændring af reglerne. Eksempelvis skal juridiske barrierer såsom krav til etikettering, stregkodekontrol og hvem der må udlevere lægemidlet, måske ændres. Muligvis vil en digital screeningsløsning kræve en certificering eller anden form for myndighedsgodkendelse.

Så selvom sekretariatet har skitseret en digital løsning og et koncept med intelligent screening for rådgivningsbehov for bestyrelsen, ligger løsningen næppe klar lige rundt om næste hjørne. Men arbejdet sættes nu i gang, og første skridt i processen bliver de kommende bruttoavanceforhandlinger, hvor myndighederne på embedsmandsniveau kan blive opmærksomme på vores visioner og behov.

”Vi har allerede omtalt vores planer over for sundhedsministeren og i den forbindelse peget på vores behov for de nødvendige regelændringer. Vi skal have skabt politisk forståelse for nødvendigheden af at gøre vores vision til virkelighed. Det må ikke blive juraen, der kommer til at spænde ben for den nødvendige udvikling. Vi skal i gang nu,” slutter direktøren. ●



Ukomplerede receptekspeditioner

Der er ikke tal for, hvor stor en andel af apotekets receptekspeditioner, der kan beskrives som ukomplicerede i den aktuelle situation og dermed egnede til automatisk udlevering. Et gæt kunne være, at måske 40 procent af alle ekspeditioner falder i den kategori. Men det skal analyseres nærmere.

Hvis man indfører automatiseret udlevering, vil der altså blive tale om en betydelig ressourcebesparelse, da der er 47 millioner årlige kundebesøg på landets apoteker, hvoraf 30 millioner er med receptekspedition. I alt udleveres der omkring 63 millioner pakninger med receptmedicin om året.

GSK

Medarbejdere på apotekerne bliver lidt længere

Apotekerne er blevet bedre til at holde på de ældre medarbejdere. Et godt arbejdsmiljø og **individuel tilgang** er nøglen, hvis man skal fastholde farmakonomer og farmaceuter, der kunne være gået på pension, lyder rådet fra Apotekerforeningen.

AF: TRINE GANER

Apotekerne er blevet bedre til at holde på deres ældre medarbejdere. På fem år er antallet af timer blandt farmakonomer over 65 år steget med 70 procent, mens stigningen for farmaceuter i aldersgruppen er 10 procent. Det viser en opgørelse fra Apotekerforeningen, der sammenligner antallet af timer for medarbejderne i januar måned i henholdsvis 2018 og 2023.

Det er, ifølge chefkonsulent i Apotekerforeningen, Jens Tousgaard, ikke overraskende i en tid med voksende rekrutteringsudfordringer.

"Når det er svært at rekruttere, vil mange gøre en ekstra ind-

sats for at motivere seniormedarbejderne lidt længere. Og det er fornuftigt. Personaleafgang er dyrt," siger han.

Ifølge Jens Tousgaard starter indsatsen for at fastholde seniorerne med at sørge for en attraktiv arbejdsplads for alle.

"Det vil ofte være spild af tid og energi at fokusere på fastholdelse af den enkelte seniormedarbejder, hvis man ikke systematisk arbejder på at skabe en attraktiv arbejdsplads, hvor folk gerne vil være ansat. En attraktiv arbejdsplads medvirker til, at medarbejdere bliver længere.," siger Jens Tousgaard.

For mange seniormedarbejdere kommer økonomi et stykke nede på listen over, hvad der får dem til at blive på den anden side af almindelig pensionsalder. For mange vil gode kolleger, arbejdets indhold, ledelsen, klarhed og konsistens i rollebeskrivelsen og følelsen af at blive støttet, ifølge Jens Tousgaard, veje tungere.

Tag snakken i god tid

Ud over fokus på at skabe et godt arbejdsmiljø generelt, er det vigtigt, at man tager snakken med medarbejdere, der nærmer sig pensionsalderen.

"Frem for at vente på, at medarbejderen selv tager det op, er det en rigtig god idé, at ledelsen tager initiativ til en dialog i god tid. På den måde vil medarbejderen opleve sig mødt og kan begynde at overveje situationen," siger Jens Tousgaard. ●

5 gode råd til fastholdelse af seniorer

1 Sørg for et godt arbejdsmiljø

Hvis medarbejderne kan lide at komme på arbejde, er muligheden for, at de er motiverede for at fortsætte med at arbejde, efter at de kan gå på pension, selvsagt langt større.

2 Vent ikke på, at medarbejderen tager det op

Hvis man gerne vil fastholde en medarbejder, efter vedkommende kan gå på pension, er det vigtigt at starte dialogen i god tid inden. Tag initiativ til at tale om, hvad medarbejderens ønsker og forventninger er til arbejdslivet 60+.

3 Husk anerkendelse

Seniorer vil ses som en ressource for arbejdspladsen. Det handler om oplevet ligeværd. Det er vigtigt for motivationen, at man som 60+-årig anerkendes som en ressource, også af en leder der måske er den del yngre end én selv. Det kan for eksempel gøres ved, at lederen interesserer sig for og anerkender medarbejderens erfaringer.

4 Giv indflydelse

Seniorer ønsker mulighed for indflydelse på arbejdstidens omfang, placering mv. Det kan være faste ugentlige fridage, gå ned i tid, at senioren selv peger på, hvilke vagter der passer godt – så det søges afbalanceret med det, andre medarbejdere ønsker. Det gode råd er: Gør det, selvom det nu og her kan udfordre driften at skulle imødekomme nogle af ønskerne. Alternativet er formentligt, at medarbejderen slet ikke er der.

5 Seniorerne skal udfordres

Seniorer er og skal være en ligeværdig del af arbejdspladsen. Det går begge veje, og seniorer skal have samme adgang til faglig udvikling. Som leder skal man også tage fat i medarbejdere der bliver videns-magelige.

**Else Werther og
Muhammad Saeed**
GIVE APOTEK
side 16



FOTO: ANDREAS BANG KIRKEGAARD



FOTO: HANNE LOOP

**Lis Reimer og
Kim van Heesch Hergot**
LØVE APOTEK
NYKØBING F.
side 18



”Når jeg kan løbe tre gange om ugen, kan jeg da også gå på arbejde”



75-årige **Else Werther** får både tid til et aktivt fritidsliv og sit arbejde som farmakonom på Give Apotek. For hendes chef, apoteker Muhammad Saeed, handler det om at skabe et godt arbejdsmiljø, der giver medarbejderne lyst til at blive.

AF: TRINE GANER

FOTO: ANDREAS BANG KIRKEGAARD

Når man spørger Else Werther, hvorfor hun stadig arbejder, selv om hun med god samvittighed kunne leve en magelig pensionisttilværelse, kommer svaret prompte: ”Hvorfor ikke?”

Den 75-årige farmakonom har altid levet et aktivt liv, og det gør hun stadig. Både når hun er på arbejde på Give Apotek, tre dage om ugen, og i sin fritid, hvor hun har travlt med løbeture, litteratur, børnebørn og samvær og rejser med sin mand, som også stadig arbejder.

”Jeg har det godt både fysisk og mentalt. Jeg kan lide at bruge mig selv, og jeg har en stor glæde ved livet, som jeg gerne vil give videre. Jeg elsker mødet med kunderne, og jeg kan lide at få dem til at bevare humøret trods sygdom,” siger hun.

Livserfaring en fordel

Hun oplever, at hendes livserfaring i mange situationer kan være en fordel, når hun rådgiver kunderne.

”Man bliver lidt mindre blufærdig med alderen. Man har jo efterhånden prøvet lidt af hvert. Det gør det

nemmere at snakke om de lidt mere sårbare ting. Jeg har for eksempel intet problem med at tage kunden med ned til hylden med Tena, hvis kunden lukker op for et behov. Det er jo helt naturligt, at man får brug for den slags på et tidspunkt,” siger hun.

Efter at have været væk fra apotekssektoren i mange år i flere perioder, hvor hun blandt andet har fulgt jurastudiet på universitetet og arbejdet i lægemiddelindustrien, startede Else Werther i 2012 – efter en anden apoteksansættelse – som farmakonom på Give Apotek. Ud over kunderne var det glæden ved farmakonomfaget, som stadig trak i hende.

”Jeg synes, det er inspirerende at følge med i fagets udvikling og alt det nye, der sker. Det er ikke nok bare at betjene kunder. Og så har jeg nogle vidunderlige kollegaer og en chef med godt humør, der giver en masse god feedback. Det betyder meget at få den anerkendelse,” siger Else Werther.

Aldersspredning vigtig

Glæden ved samarbejdet er gensidigt. Apoteker

Muhammad Saeed lægger nemlig vægt på, at personalegruppen er bredt sammensat aldersmæssigt, så apoteket har så mange kompetencer repræsenteret som muligt. Og han ser det ikke som noget problem, at Else Werther kun ønsker at arbejde 20 timer om ugen. Tværtimod.

”Else er en god stabil arbejdskraft, og så er hun fleksibel. Hun kan tage ekstravagter i sommerferien og i vaccinationssæsonen, og når

der ellers er brug for det. Det er guld værd,” siger han.

Den vigtigste forudsætning for at kunne fastholde de ældre medarbejdere er et godt arbejdsmiljø, hvor man er i dialog med medarbejderne om deres behov uanset hvor, de er i livet, mener han.

”Hvis man skal have de ældre medarbejdere til at bli-

Else er en god stabil arbejdskraft, og så er hun fleksibel. Hun kan tage ekstravagter i sommerferien og i vaccinationssæsonen, og når der ellers er brug for det. Det er guld værd.

Muhammad Saeed, apoteker på Give Apotek



WIN-WIN. Else Werther er glad for fortsat at kunne bidrage, og for apoteker Muhammad Saeed er det vigtigt, at der er en god aldersspredning blandt medarbejderne. Det giver det bredeste spektrum af kompetencer, mener han.

ve, efter at de kan gå på pension, skal de først og fremmest kunne lide at komme på arbejde. Det er en forudsætning. Der skal man starte. Derefter skal man lytte til deres behov. Tid til at være sammen med børnebørnene betyder mere og mere for mange. Det skal der være plads til. Samtidig med, at de også gerne vil holde fast i arbejdsmarkedet,” siger han.

En inspiration

I en tid med rekrutteringsudfordringer giver det for Muhammad Saeed ekstra meget mening at arbejde på

at fastholde de ressourcer, han har på apoteket, frem for at skulle ud og rekruttere nye. Aktuelt har han to andre medarbejdere i pensionsalderen, som også tænker på at blive.

”Else er en kilde til inspiration. Hendes kollegaer er imponerede over, at hun fortsat har lyst til at gå på arbejde. Hun viser, at man kan gå ned i tid og få tid til det, man gerne vil, når man går på pension, samtidig med, at man fastholder sin kontakt til arbejdsmarkedet,” siger Muhammad Saeed. ●

"Jeg er glad hver dag, jeg er på arbejde"



Efter et par år på pension vendte **Lis Reimer** tilbage til et arbejde som farmakonom på apoteket. Til glæde for hende selv, ledelsen, kollegaer og kunder på Løve Apotek Nykøbing F.

AF: TRINE GANER · FOTO: HANNE LOOP

”Hold da op! Er der nogen, der vil ansætte dig!”, tænkte Lis Reimer for sig selv, da hun for syv år siden blev ringet op af apoteker på Løve Apotek Nykøbing F., Ole Lystrup Iversen. Han ville høre, om hun kunne tænke sig at arbejde nogle timer om måneden på apoteket. Den dengang 68-årige farmakonom havde på det tidspunkt været en glad og aktiv pensionist i et par år, og hun havde egentlig ikke tænkt sig, at hun nogensinde skulle tilbage på den anden side af skranken på et apotek igen.

Lis Reimer sagde dog ja til at arbejde 20 timer om måneden, og det har hun ikke fortrudt. De 20 timer er siden blevet til 30-40, og hun nyder dem alle.

”Jeg kan da godt vågne op om morgenen og tænke, at i dag ville jeg hellere blive hjemme i haven. Men når jeg først er afsted, er jeg glad hver dag, jeg er på arbejde,” siger Lis Reimer.

Udover kontakten til kunderne, som den nu 74-årige farmakonom sætter stor pris på, er det også følelsen af at være en del af et godt fællesskab på apoteket.

”Vi har gensidig respekt for hinanden på tværs af generationer. Jeg har masser af erfaring og har været med, siden vi fremstillede medicin på apoteket. Men jeg tror ikke, at jeg ved alting. De unge har lært en mas-

se, som jeg ikke har. Det skal man respektere. Det går begge veje,” siger Lis Reimer.

Ikke særlige hensyn

Bortset fra, at hun gerne selv vil bestemme, hvor mange timer, hun kan arbejde, skal der ikke tages særlige hensyn til hende.

”Jeg vil gerne mødes med de samme forventninger og krav som alle andre på apoteket. Også når det gælder efteruddannelse. Der skal ikke gøres forskel. Jeg vil være en del af teamet, selv om jeg er nået en vis alder,” siger Lis Reimer.

Og der stilles da også de samme krav til alle apote-

kets medarbejdere, når det gælder faglig opdatering. Men derudover er tilgangen individuel, fortæller farmakonom Kim van Heesch Hergot, der er souschef på apoteket.

”Vi går langt for at give folk mulighed for at få det arbejdsliv, de ønsker, og vi har også en del flexjobbere. Det ville måske være nemmere for os, hvis vi havde en masse medarbejdere på fuld tid. Men sådan er det ikke. Og vi skal ikke gøre os til dommere over, hvad den enkelte har brug for. Ung som ældre,” siger Kim van Heesch Hergot.

Jeg kunne da godt sige, at apoteket bare skal køre, og så er det ærgerligt, at du ikke kan gå til zumba eller nå hjem og tage lille Jens til svømning. Det er bare ikke den slags chef, jeg vil være. Det skal fungere for alle

Kim van Heesch Hergot, farmakonom og souschef Løve Apotek Nykøbing F.

Passer på medarbejderne

For hende og resten af apotekets ledelse er det afgørende, at apoteket passer på medarbejderne – også når det kræver, at de som ledelse gør noget ekstra.

”Jeg kunne da godt sige, at apoteket bare skal køre, og så er det ærgerligt, at du ikke kan gå til zumba eller nå hjem og tage lille Jens til svømning. Det er bare ikke den slags chef, jeg vil være. Det skal fungere for alle,” siger hun.



GULD VÆRD. Lis Reimer har typisk en vagt om ugen og er som sådan apotekets bonus, som souschef Kim van Heesch Hergot formulerer det. Det betyder, ifølge hende, alt at have en medarbejder, som man kan trække lidt ekstra på, når der er behov for det.

Det stiller store krav til de skemaansvarlige, som ind i mellem synes, at Kim van Heesch Hergot giver dem lidt svære arbejdsvilkår.

"Det er ikke altid nemt at få enderne til at nå sammen, men det er en udfordring, vi er nødt til at løse. Vi kan ikke bare slå en stilling op, og så kommer der syv farmakonomer og gerne vil være med. Vi må holde på dem, vi har," siger souschefen.

Bidrager med noget værdifuldt

Lis Reimer er derfor heller ikke den eneste medarbejder på apoteket, der har passeret den gængse pensi-

onsalder. Og de ældre medarbejdere bidrager ud over de timer, de lægger, med noget værdifuldt til medarbejdergruppen.

"De har historik og en erfaring fra et langt liv på apotek. Det betyder noget i forhold til de ældre kunder. Men i virkeligheden for os alle sammen. De ældre medarbejdere er kulturbærere og har en faglig stolthed ved faget og branchen. Så er der også ting, de yngre har mere styr på. Og det er fint. Vi skal benytte de kompetencer, der er hos de forskellige medarbejdere i stedet for at tænke på, at alle skal være ens", slutter Kim van Heesch Hergot. ●



OSTEOPOROSEDAGEN 2023

Apoteket kan hjælpe mennesker med osteoporose

Årets kampagne i forbindelse med Osteoporosedagen handler om at hjælpe mennesker med osteoporose. Mange oplever nemlig, at de mangler information, viser en undersøgelse blandt Osteoporoseforeningens medlemmer. Apotekerne kan hjælpe med rådgivning.

AF: TRINE GANER

I den kommende tid kan apoteket sætte ekstra fokus på hjælp og rådgivning til de op mod 200.000 danskere, der er diagnosticeret med osteoporose. Hvor Osteoporoseforeningens kampagne i forbindelse med Osteoporosedagen de sidste år har handlet om opsporing og udbredelse af kendskab til sygdommen, går den i år ud på at hjælpe dem, der har fået diagnosen. Mange savner nemlig, ifølge kommunikations- og marketingschef i Osteoporoseforeningen Ane Søby Eskildsen, viden.

"Vi kan se i vores medlemsundersøgelse, at mange med knogleskørhed oplever, at de mangler information og svar på deres spørgs-

mål om sygdommen. Derfor er årets kampagne målrettet alle dem med knogleskørhed, der henter medicin eller kosttilskud. Her kan apoteket hjælpe med råd og vejledning," siger hun.

Apotekernes involvering afgørende

Apotekernes involvering er, ifølge Ane Søby Eskildsen, afgørende, hvis kampagnens budskaber skal ud til målgruppen.

"Apotekerne har en vigtig funktion, når patienterne henter deres medicin. På apoteket kan de få råd og vejledning og svar på spørgsmål om medicintype, hvordan medicinen

Apotekerne har en vigtig funktion, når patienterne henter deres medicin. På apoteket kan de få råd og vejledning og svar på spørgsmål om medicintype, hvordan medicinen skal tages og bivirkninger

Ane Søby Eskildsen, kommunikations- og marketingchef i Osteoporoseforeningen

Mere om mærkedage

På medlemsnettet findes inspiration til, hvordan apoteket kan sætte fokus på mærkedage. Her kan I læse om, hvordan I kan bruge mærkedage til at sætte fokus på apotekets faglighed med konkrete forslag til apotekets rolle og mulighed for samarbejde med eksterne i forbindelse med mærkedage.

Her er også en kalender med årets mærkedage, kontaktoplysninger til patientforeninger, forslag til opslag på sociale medier mv.

Til dig med knogleskørhed

Knogleskørhed er en alvorlig
helbreds sygdom, som op mod 100.000
danskere har - 500.000 liden at vide
der.

↓
I denne folder kan du
læse om knogleskørhed
og om, hvordan du kan
forebygge knoglebrud.



skal tages og bivirkninger. De har også mange spørgsmål til kalk og D-vitamin,” siger hun.

Alle landets apoteker har fået tilsendt en stak foldere fra Osteoporoseforeningen, som kan uddeles til borgere inden for målgruppen, der henter medicin og kosttilskud på apoteket. Og så kan apoteket markere kampagnen ved at få en frivillig fra en af foreningens lokalafdelinger til at komme ud på apoteket og gå i dialog med borgerne.

Besøg af lokalforening

Den mulighed har en del apoteker tidligere valgt at benytte sig af. Blandt andre Hornslet Apotek, hvor man sidste år havde besøg af to fra den lokale afdeling af Osteoporoseforeningen, fortæller farmakonom Lone Gyl-denløve Møller.

”Kunderne tog godt imod dem, og mange stoppede op til en snak om kalk og risikoen for osteoporose. Vi vil gerne stå for faglighed, og det kan den slags aktiviteter være med til. Det er rart, når der kommer nogen udefra og bakker op om apoteket,” siger hun.

I det hele taget har de fokus på at bakke op om mærkedage på Hornslet Apoteket.

”Mærkedage er en god anledning til at vælge et særligt fokus i en periode. Vi bruger det også internt til at holde os fagligt opdateret. På den måde følger vi med,” siger Lone Gyl-denløve Møller.

Den internationale osteoporosedag er den 20. oktober, og Osteoporoseforeningens kampagneaktiviteter kører i hele oktober. ●

Webinar til apoteket

Vil I klædes på til
årets osteoporose-
kampagne?

Den 3. oktober afholdt Osteoporoseforeningen et webinar, som kan ses på foreningens hjemmeside.

Mærkedage 2023

Uge 11:

Hjereneuge

17. marts:

International Søvn dag

7. april:

Verdens Sundhedsdag

2. maj:

Den Internationale Astmadag

10. maj:

International Apopleksi-dag

31. maj:

Røgfri-dag

Uge 24:

Men's Health Week

21. september:

Fodens Dag

23. september:

Den Internationale
Alzheimer-dag/Huskedagen

12. oktober:

Den Internationale Gigtdag

20. oktober:

Den Internationale
Osteoporosedag

14. november:

Verdens Diabetesdag

16. november:

Lungedagen

18. november:

Antibiotikadagen

Udnyt BD Rowas™ nye Customer Learning Centre

Vi har lyttet til din tilbagemelding og kan nu præsentere vores nye kunderettede læringsplatform: Customer Learning Centre. Målet er at gøre det lettere for dig at bruge vores løsninger ved at give dig direkte adgang til et stort udvalg af brugervenligt uddannelsesmateriale. Ved hjælp af platformens e-læringsmoduler, instruktionsvideoer og lynvejledninger kan du fremover finde den nødvendige viden om vores lagerrobotter, når og hvor du har behov for det. Da vi ved, at tid er afgørende, har vi designet platformen, så du kan bruge den til at løse problemer og afhjælpe brugerfejl – hurtigt og effektivt.

Vi er banebrydende inden for automatisering og har i dag langt over 12.000 lagerrobotter installeret i over 60 lande. Vi har stor erfaring og ved, at det er vigtigt at yde målrettet kundeservice. Således er vores team af eksperter dedikeret til at hjælpe dig og være på forkant med vores nyskabende teknologi.

For at få adgang til Customer Learning Centre skal du blot besøge **clc.rowa.de** og logge ind med BD Rowas Single sign-on. Herefter kan du hurtigt finde eksperthjælp og udbygge din viden om vores lagerrobotter.



Lær mere om din BD Rowa™ produkter:
clc.rowa.de



Få hjælp til Customer Learning Centre via mail til:
DL-Training_Solutions@bd.com



Få hurtigt svar på brugerspørgsmål her:
<https://rowa.de/de/page/training-videos/>

Har du ikke et BD Rowa-log-in, eller har du ikke oprettet en BD Rowa™ Single sign-on-konto, skal du blot sende en e-mail til os på: **rowa.customerportal@bd.com**

Hos BD Rowa™ har vi forpligtet os til at levere værdi til vores kunder, og vi er glade for nu at kunne gøre dit arbejde lettere via Customer Learning Center.

Thomas Lacentra
Commercial Lead
MMS Rowa DRI
+45 2199 3860
thomas.lacentra@bd.com



bd.com/rowa



Fra sort snak til fælles sprog

De første ledere fra apotekerne har nu været af sted på kursus i mentalisering for ledere. Blandt dem er **Kristine Høje Beckmann** fra Dalgas Boulevard Apotek, der nu kan bakke op om udbredelse af mentalisering på apoteket.

AF ANNE-SOPHIE RØMER THOSTRUP
ILLUSTRATION: MAI-BRITT AMSLER

Da apoteker Kristine Høje Beckmanns personale kom tilbage fra tovholderkurset i mentalisering og fortalte om "grundfølelser", "den anden" og forskellige modeller for mentalisering, kunne det godt virke som sort snak for apotekeren, som på trods af oprigtig nysgerrighed havde svært ved at følge med. Efter at have deltaget i det første kursus i mentalisering for ledere, som løb af stablen i september, føler hun sig dog langt bedre klædt på til at deltage i snakken.

"Jeg var ikke i tvivl om, at det, de havde lært, var relevant for apoteket, men jeg havde lidt svært ved at følge med, når de talte om forskellige følelser og modeller. Men her efter lederkurset har jeg fået en grundlæggende forståelse for mentalisering, som gør, at jeg kan snakke med," fortæller Kristine Høje Beckmann, som er apoteker på Dalgas Boulevard Apotek på Frederiksberg.

Kurset for ledere er en del af det samlede uddannelsesforløb i mentalisering, som udbydes af Pharmakon, og som siden maj 2023 er blevet tilbudt til alle landets apoteker (se boks).

"Gennem de tre uddannelser sikrer vi,

at implementeringen af den mentaliserende kommunikation bliver et fælles anliggende for hele apoteket," fortæller Charlotte Verner Rossing, som er udviklingschef på Pharmakon og underviser på uddannelsen.

Lederen kan gå forrest

Kristine Høje Beckmann var sammen med sin souschef blandt deltagerne på det allerførste kursus for ledere. Her var blandt andet fokus på, hvordan man som leder kan gå forrest med henblik på at implementere mentalisering på apoteket. Og da kurset var færdigt, havde Kristine Høje Beckmann og hendes souschef fået udarbejdet en plan for den videre implementering.

"Vi fandt ud af, at vi skal bruge morgenmøder og personalemøder til det implementerende arbejde, og vi fik afsat møder for hele personalet både før og efter fælleskurset, så vi dels kan forberede os på det og samle op efter kurset. Desuden talte vi om, at det er vigtigt, at vi får personalets idéer på banen, så implementeringen bliver noget, vi gør i fællesskab," siger Kristine Høje Beckmann.

Hun er bevidst om, at det kræver ressourcer for apoteket at deltage i uddannelsesforløbet og implementere den mentaliserende tankegang, men hun er sikker på, at det er godt givet ud.

"Personalet på apotekerne er dygtige til det lægemiddelfaglige, og den faglighed skal vi holde fast i. Men mentalisering kan hjælpe os til at blive skarpere på kommunikationsdelen med kunderne, fordi vi bliver bedre til at forstå den enkelte kunde og rådgive på dennes præmisser. Det kan i sidste ende være med til at øge apotekernes relevans i sundhedssektoren, fordi vi kan vise, at vi er mere end et sted, man henter sin medicin," siger hun.

Øger arbejdsglæden

En anden vigtig faktor er, at mentalisering kan øge arbejdsglæden for personalet.

"Gennem det mentaliserende arbejde bliver personalet opmærksom på, at de faktisk gør en forskel for de mennesker, de rådgiver, og det øger motivationen," siger Kristine Høje Beckmann.

Hun tror også, at mentalisering kan give personalet mod til at spørge ind til de lidt sværere ting, som i sidste ende har en stor betydning for kunden.

"Jeg tror, det bliver nemmere for eksempel at spørge ind til, hvorfor kunden ikke får taget sin medicin, fordi vi gennem mentaliseringen bliver bevidste om at forholde os til kundens følelser, men på en professionel måde," siger Kristine Høje Beckmann.

Nyt at snakke om følelser

Det samlede uddannelsesforløb bygger blandt andet på erfaringer fra udviklingen af tovholderuddannelsen i men- ➤



Da jeg kom tilbage fra uddannelsen, bemærkede mine kollegaer, at jeg talte til kunderne på en anden måde, og fik dem til at åbne mere op

Bettina Ødegaard, farmaceut og souschef på Kalundborg Svane Apotek



3 kurser i mentalisering

Det samlede uddannelsesforløb består af tre kurser

- 1 Tovholderuddannelsen:** Er det længste og mest omfattende af kurserne. Forløbet består af 7 moduler og er en blanding af onlinekurser og fysisk fremmøde. For at bestå kurset skal man modtage feedback på skrankemøder to gange og aflevere en afsluttende opgave. Kurset svarer til 2,5 ECTS-point.
- 2 Kursus for ledelsen:** Består af to kursusdage med fysisk fremmøde samt et onlinemøde om forberedelsen til de fysiske kursusdage. Som på tovholderkurset gives der også feedback på optagede kundedialoger. Desuden tilbydes der sparring med andre ledere via online ERFA-møder.
- 3 Fælleskurset:** Er for hele personalegruppen, og afholdes som en fysisk kursusdag på selve apoteket. Der gives efterfølgende feedback på optagede skrankemøder.

Find mere information om tilmelding til uddannelserne på medlemsnettet eller på www.pharmakon.dk.

I august 2023 var der registreret tilmeldinger fra i alt **42 apoteker**, svarende til **knap 100 kursister**, som enten er i gang med uddannelserne eller skal i gang. Hertil kommer det apotekspersonale, som skal deltage i fælleskurset for hele apoteket.



talisering, og her blev det tydeligt, hvor vigtigt det er, at man får hele personalegruppen med, når man skal implementere det mentaliserende arbejde på apoteket.

En af dem, som deltog i de tidligere forløb, var Bettina Ødegaard, som er farmaceut og souschef på Kalundborg Svane Apotek. Selvom både hun og den kollega, hun var afsted med, var begejstreret for kurset, kunne hun godt mærke, at det måske ville blive svært at videreformidle den mentaliserende tankegang til resten af apoteket, fordi man ikke var vant til at tale om følelser eller mentale tilstande på apoteket.

"Uddannelsen var superspændende og relevant, men på apoteket er vi vant til at have fokus på det lægemiddelfaglige og ikke det psykologiske aspekt i mødet med kunden, så hele den her del med at tale om følelser, var noget helt nyt, og der tænkte jeg da: 'hvordan går jeg lige hjem og sælger det til resten af personalegruppen,'" fortæller Bettina Ødegaard.

For at komme den bekymring til



Jeg har fået meget ud af videooptagelserne. Man bliver opmærksom på nogle helt andre ting, når man ser sig selv ude fra

Signe Bach Møllnitz,
farmakonom på Give Apotek

livs fik Kalundborg Svane Apotek en aftale med Charlotte Rossing og Gitte Husted fra Pharmakon, som kom ud en søndag på apoteket og underviste hele apoteket i teorien bag mentalisering. Det, der i det nuværende uddannelsesforløb svarer til fælleskurset.

"Det var rigtig godt, for så fik hele apoteket det samme vidensgrundlag, og der var en fagperson udefra, som præsenterede den psykologiske teori på en måde, så personalet kunne se relevansen," fortæller Bettina Ødegaard.

Omsorg for både kunder og sig selv

På Kalundborg Svane Apotek har de planer om at sende to medarbejdere på tovholderuddannelsen, for lige som Kristine Høje Bechmann kan Bettina Ødegaard også se, at der er meget at vinde for apoteket ved at investere i det mentaliserende arbejde.

"Da jeg kom tilbage fra uddannelsen, bemærkede mine kollegaer, at jeg talte til kunderne på en anden måde, og fik dem til at åbne mere op," siger hun.

Udover, at Bettina Ødegaard er blevet bedre til at aflæse kunderne og tilpasse rådgivningen til den enkelte, så har det mentaliserende arbejde også gjort, at hun er blevet bedre til at mærke efter og passe på sig selv i en travl hverdag.

"Hvis jeg for eksempel sidder og laver løn og bliver kaldt ud i skranken, fordi der er lang kø, så stopper jeg lige op og mærker efter, om jeg egentlig er klar til at gå ud, eller om jeg er stresset eller irriteret og derfor lige må forlade de følelser, inden jeg går ud i skranken. Det tager oftest kun et par sekunder at tænke tanken, og så er jeg allerede ved at parkere disse følelser og nærme mig de følelser, som er hensigtsmæssige i kundemødet," siger Bettina Ødegaard.

Svært at se sig selv på video

Videooptagelser af rigtige kundeekspeditioner, hvor deltagerne afprøver redskaberne og får feedback fra underviserne, er en vigtig del af alle tre uddannelser.

Det kan måske virke grænseoverskridende for nogen, men der er meget læring at hente, fortæller Signe Bach Møllnitz, som er farmakonom på Give Apotek og i gang med tovholderuddannelsen.

"Jeg har fået meget ud af videooptagelserne. Man bliver opmærksom på nogle helt andre ting, når man ser sig selv ude fra. Hvis man for eksempel selv står og har et indelukket kropssprog, så spejler kunden sig i det og har heller ikke lyst til at åbne op og fortælle om sine bekymringer i forbindelse med den nye medicin, de skal tage," fortæller hun.

På Dalgas Boulevard Apotek kan Kristine Høje Beckmann godt forstå, hvis man synes, det kan være underligt at se sig selv på video, men hun synes, det er ærgerligt, hvis det er det, der skal afholde folk fra at melde sig til uddannelserne.

"Optagelserne skal udelukkende bruges i forhold til at understøtte den enkelte medarbejders læring og dennes 'rejse i mentalisering'. Det er et godt læringsværktøj, når man skal træne de mentaliserende redskaber, og det er ikke sådan, at vi i ledergruppen kommer til at sidde og nærstudere de enkelte medarbejders optagelser," siger hun og fortsætter:

"Jeg kan kun opfordre andre apoteker til at gå i gang med uddannelsen, og lige som på tovholderuddannelsen vil jeg anbefale, at man er to, der tager afsted på lederkurset. Det har givet os et fælles sprog, som vi har kunnet bruge i forhold til den videre implementering på apoteket." ●



Gennem det mentaliserende arbejde bliver personalet opmærksom på, at de faktisk gør en forskel for de mennesker, de rådgiver, og det øger motivationen

Kristine Høje Beckmann,
apoteker på Dalgas Boulevard Apotek



3 overvejelser før tilmelding

Charlotte Rossing og Lærke Poulsen fra Pharmakon peger på tre overvejelser, som apotekeren oplagt kan gøre sig inden tilmelding til uddannelsen:

- 1 Overvej tidspunktet.** Det fulde forløb er omfattende, og derfor taler vi med apotekerne om, at det kræver ressourcer. Man skal forvente, at det fulde forløb, bestående af en tovholderuddannelse, kursus for ledere og et fælleskursus for apoteket, tager ca. ½-1 år.
- 2 Vælg de rigtige deltagere.** Kursisterne skal efter kurset fungere som en slags eksperter, og derfor er det vigtigt at finde de rigtige kandidater, som kan gå forrest og videreformidle de nye værktøjer fra uddannelsen til resten af apoteket. Overvej, hvem i personalegruppen, der vil være gode til at dele ud af deres viden og skabe engagement blandt resten af personalegruppen sammen med ledelsen. Det samme gælder for kursus for ledere: hvem vil kunne gå i front og være med til at skabe den kulturændring, som det mentaliserende arbejde kræver.
- 3 Det "rigtige arbejde" foregår, når forløbet er afsluttet.** Mentalisering skal trænes i praksis. Det er en ny måde at tænke på for alle, og det er derfor vigtigt, at man fortsætter træningen på apoteket, når forløbet er afsluttet. Overvej, hvordan man kan holde redskaberne ved lige... Måske skal man lave øvelser eller snakke om en case, som en fast del af morgenmødet. Lav en plan for, hvordan man holder træningen og arbejdet med mentalisering ved lige, så det ikke glider ud i sandet, når dagligdagen kører.

Man kan ringe til Pharmakon og høre, hvornår man kan komme i gang, eller hvis man har spørgsmål til uddannelsen.

Globalt apotekstræf 'down under'

Apotekets rolle i løsningen af globale sundhedsudfordringer og apotekets ansvar i forhold til miljø og klima var blandt temaerne på årets FIP-kongres, der netop er afholdt i Brisbane i Australien.

AF: TRINE GANER OG
STINE FABRICIUS

Den stod på erfaringsudveksling, inspiration og pleje af internationalt netværk, da den verdensomspændende apotekerorganisation FIP afholdt sin årlige kongres i Australien i slutningen af september.

1800 deltagere fra 90 lande var samlet til den 81. kongres, hvor der blandt andet var fokus på de muligheder, som ny teknologi og digitalisering giver i forhold til at styrke apotekernes sundhedsfaglige rolle.

De danske apoteker var blandt andet repræsenteret i form af to danske posters (se næste side) og ikke mindst af Apotekerforeningens sundhedsfaglige direktør Birthe Søndergaard, der var inviteret til at holde oplæg om de danske apotekers strategiske arbejde for en styrket rolle i sundhedsvæsenet.

International interesse

I sit oplæg kom Birthe Søndergaard blandt andet omkring de fire pejlemærker i strategien, reformarbejdsgruppens anbefalinger til nye opgaver til apotekerne og den ambitiøse plan for styrkelse af rådgivningen via udbredelse af

mentaliserings i sektoren.

"Der er stor international interesse for, hvordan apotekernes rolle kan styrkes, og der er vi på nogle områder langt fremme i Danmark. Især er der interesse for, hvordan vi i Danmark er lykkedes med at få det strategiske arbejde til at bære frugt blandt andet i form af de nye sundhedsydelser, der ventes implementeret på apoteket i den kommende tid," siger Birthe Søndergaard. ●

ÅBNING. Der var stående ovationer til åbningen af den 81. udgave af FIP-kongressen, der i år samlede cirka 1.800 deltagere fra 90 lande.



OM FIP

FIP – eller The International Pharmaceutical Federation – er en international organisation, grundlagt i 1912. Den repræsenterer mere end 4 millioner farmaceuter og forskere inden for farmaci.

FIP er en ikke-statslig organisation, som officielt er tilknyttet WHO og arbejder for at forbedre den globale sundhed ved at styrke apotekspraksis og farmaceutisk forskning.

Organisationen afholder en årlig kongres i skiftende byer. Næste år er det den 1.-5. september i Cape Town i Sydafrika.



3 nedslag fra årets FIP-kongres

1. Det grønne sundhedsvæsen i Holland

Der var generelt på konferencen stort fokus på apotekets ansvar i relation til klimaforandringer og miljøkrise. I Holland er man langt fremme. Her har apotekerne og andre aktører inden for sundhedsvæsenet indgået en såkaldt Green Deal med regeringen om at arbejde for en grønnere sundhedssektor. Blandt målene er reduktion af den miljømæssige belastning fra medicin, der blandt andet kan opnås ved kun at udskrive passende mængder medicin. Desuden er der fokus på reduktion af medicinrester i spildevand og endelig en værktøjskasse, der skal hjælpe de enkelte apoteker med at sætte fokus på den grønne dagsorden.

2. Stort potentiale i brug af teknologi, chatbots og AI på apotekerne

Der er stort potentiale i implementering af ny teknologi på apotekerne. Det kan skabe bedre arbejdsgange og frigøre sundhedsfaglige ressourcer til patientkontakt. Der skal dog tages hensyn til, at patienterne har helt forskellige digitale forudsætninger, og udvikling og implementering bør tage udgangspunkt i patienternes behov, lød budskaberne blandt andet. AI og chatbots kan bruges til træning og efteruddannelse af sundhedsprofessionelle.

3. Et bæredygtigt sundhedsvæsen kræver medarbejdere i trivsel

Et vigtigt led i et bæredygtigt sundhedsvæsen er at passe på de sundhedsprofessionelle, der skal passe på andre. Det betyder fokus på at sikre trivsel og forebygge udbrændthed. Der er stort pres på sundhedsvæsenet i mange lande, og mange sundhedsprofessionelle belastes af nye roller og krav. Erfaringer viser, at det er afgørende for jobtilfredsheden, at man føler, at man gør en forskel for borgerne.

Lars Elleby / apoteker / Aabenraa Løve Apotek

Theresia Treschow-Kühl / farmakonom / Aabenraa Løve Apotek

Generisk substitution – hvordan bevarer man den gode og positive dialog med kunden?

Baggrund: I Danmark er det obligatorisk at tilbyde kunden den billigste generiske medicin, medmindre den, der har udskrevet medicinen, har mærket recepten med "Ej S" (Ej substitution), som betyder, at medicinen ikke må erstattes.

Nogle kunder foretrækker at få den ordinerede medicin, som de er vant til, og betaler gerne prisforskellen. Der kan være flere årsager til dette. For eksempel kan det skyldes frygt for forandring, større tillid til den ordinerende læge end til apoteket, pakningsmetode eller politiske årsager.



Lars Elleby og
Theresia Treschow-Kühl

Formål: At undersøge, hvordan personalet kan bevare den gode dialog med respekt for kundens ønsker, samtidig med at personalet orienterer kunden om alternativer i de tilfælde, hvor medicinen ikke er på lager, eller hvor der er prisforskel. Målet er, at personalet ikke bruger for meget tid på at forklare, at det alternative præparat er lige så godt og sikkert, men at de kan bruge deres tid på kerneopgaven, nemlig at tale med kunden om medicinens virkning, compliance og bivirkninger.

Metode: I undersøgelsen har man interviewet medarbejdere fra Aabenraa Løve Apotek via spørgeskemaer og dialog og har efterfølgende kortlagt retningslinjer for, hvordan kunderne betjenes mest optimalt i situationen.

Resultater: I den model, man kom frem til, tager personalet noter på computeren om kundens specifikke ønsker. Hvis ønskerne ikke kan imødekommes, skal personalet følge en standardprocedure: enten at skaffe præparatet, gå i dialog med kunden om et alternativt præparat eller henvise kunden til et andet apotek, hvor præparatet er på lager.

Konklusion: Ved at bruge den udarbejdede standardprocedure optimerer man arbejdsforholdene for personalet og får mere tilfredse kunder.

VITABALANS
Kids

Kosttilskud særligt udviklet til børn



- ▶ 7 naturlige mælkesyrebakteriestammer
- ▶ Med D-vitamin, der bidrager til et normalt immunforsvar
- ▶ Tyggetablet med god jordbær-hindbærsmag
- ▶ Sødnet med xylitol



- ▶ Nem og enkel måde at garantere det daglige behov for D-vitamin hos børn
- ▶ Bidrager til vedligeholdelse af normale knogler, tænder, muskler og immunforsvar
- ▶ Tyggetablet med god pæresmag
- ▶ Sødnet med xylitol

LACTOSE
FREE

GLUTEN
FREE



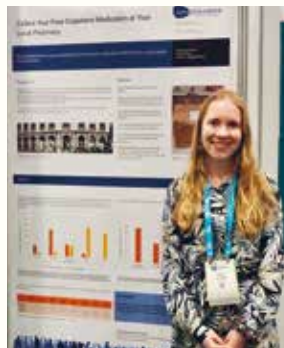
www.vitabalans.fi/da

Tidsbesparende at hente vederlagsfri medicin på apoteket

Baggrund: I 2018 var der 2,8 millioner ambulante besøg blandt somatiske patienter. Disse var ikke indlagt på hospitalet men modtog stadig behandling der, og derfor kunne de sommetider få vederlagsfri medicin fra hospitalet. Nogle steder kunne patienterne hente medicinen på ambulatoriet, som får den leveret fra hospitalsapoteket. Det er dog ikke alle hospitaler, der har et apotek eller et ambulatorium, og fordi det ikke er muligt at afhente medicinen på det lokale apotek, blev nogle patienter nødt til at tage til en anden by for at hente deres medicin.

Formål: At undersøge, om det ville være tidsparende og dermed mere belejligt for patienterne, hvis de kunne hente deres vederlagsfrie medicin på det lokale apotek.

Metode: I forsøget fik patienterne lov til at vælge, om de ville afhente deres vederlagsfri medicin på det nærmeste hospital eller på det lokale apotek. Ved afhentning af medicinen blev patienterne spurgt, om de ville deltage i et interview over telefon. Interviewet foregik ud fra et spørgeskema, hvor deltagerne blandt andet blev spurgt om, det var tidsbesparende og mere



Sofie Tychsen

bekvemmeligt for dem at hente medicinen på apoteket end på hospitalet. De blev også spurgt om, hvordan de mener, ordningen kan forbedres.

Resultat: Ud af 264 patienter deltog 76 i interviewet. Heraf var der kun 10, som hentede medicinen på det lokale apotek, mens de resterende 66 hentede medicinen på hospitalet. 79 procent af deltagerne brugte mere end en time på at hente medicinen på hospitalet, mens kun 7,5 procent brugte mere end en time på at hente medicinen på apoteket. 62 ud af 76 deltagere fremhævede "tidsbesparelse ved afhentning," og 35 fremhævede "fleksibilitet" som vigtige faktorer, når de skulle hente deres medicin.

Konklusion: Forsøget viser, at deltagerne, som hentede vederlagsfri medicin på apoteket, sparede tid sammenlignet med dem, der hentede medicinen på hospitalet. Derudover fremhævede 62 ud af 76 deltagere "tidsbesparelse ved afhentning," og 35 fremhævede "fleksibilitet" som de vigtigste faktorer, når de skulle hente deres vederlagsfrie medicin.

Apoteker forlader de gamle apoteksbygninger

Flere apoteker forlader i disse år de gamle og traditionsrige apoteksbygninger med elefanter og løver på facaden. Det moderne apotek har brug for faciliteter, som ikke altid kan indfries i de gamle bygninger. Mange steder begræder lokalbefolkningen i første omgang, men ender med at blive glad for deres nye apoteker.

AF: ANNE-SOPHIE RØMER THOSTRUP

En barnevogn, en rollator og en elektrisk kørestol. Alle køretøjerne inklusiv deres ejere kan nu besøge Holbæk Elefant Apotek på samme tid. De kan alle glide ubesværet gennem de elektriske glasdøre uden at skulle slås med trapper eller smalle indgangspartier. Sådan har det dog ikke altid været. Da apoteker Trine Frost for tre år siden overtog Elefant Apoteket, lå det i den gamle og smukke - men også mere upraktiske - apoteksbygning længere nede ad Ahlgade. Her var det svært for folk med rollatorer og barnevogne at komme ind på grund af trapper i indgangspartiet. Forhold, som var svære at kompensere for, fordi bygningen var freddet, og det derfor var svært at etablere lifte og elevatorer.

"Vi undersøgte forskellige løsninger, så vi kunne blive i bygningen, men det ville

bare ikke blive godt," siger Trine Frost.

Derfor flyttede hun i 2021 apoteket til nye og mere tidssvarende lokaler. Selvom det ikke gik ubemærket hen i lokalbefolkningen, at hun forlod den gamle og smukke apoteksbygning, er både personale og kunder i dag glade for det nye apotek.

"Den gamle apoteksbygning er en del af byens historie, og der er meget nostalgi og tradition knyttet til den, og derfor var der også mange borgere, som syntes, at det var ærgerligt, at vi flyttede fra den. Men i dag ytrer kunderne, at de er glade for det nye apotek. Og når vi ser en kunde komme susende ind på apoteket i sin elektriske kørestol med et stort smil på læben, så ser vi på hinanden i personalegruppen og siger, at det jo var derfor, vi gjorde det," siger Trine Frost.

Nye behov

Hun er langt fra den eneste apoteker, som har jongleret med flyttekasser. De seneste fire år er 17 hovedapoteker flyttet til nye lokaler. Det betyder, at flere apotekere har sagt farvel til de gamle og traditionsrige apoteksbygninger udsmykket med løver, svaner og elefanter på facaderne. Det er der flere grunde til.

Engang var der brug for plads til at fremstille medicin i baglokalet, mens der i dag snarere er behov for plads i kundeområdet, fordi apoteket i højere grad har fået en rådgivende rolle, hvor man skal kunne tilbyde diskretion til kunderne. Apotekerne har også brug for et samtalerum til medicinsamtaler og vaccinationer, og så skal der være tilstrækkeligt med plads til varer i kundeområdet.

Birgitte Egeberg Carlsen, som er apoteker i Stege, fortæller, at det, foruden mere handicapvenlige forhold, var nog-



PÅ RÆKKE. På mange af de gamle apoteker var der indbyggede træreoler, hvor de smukke apotekskrukker med latinske betegnelser stod. Ofte er hylderne på de gamle reoler dog for smalle til de varer, som sælges på apoteket i dag.

le af de ting, som hun lagde vægt på, da hun flyttede til nye lokaler. Faktisk er hun flyttet hele to gange.

Første gang var i 2011, kun et år efter, at hun overtog det mere end 300 år gamle apotek. Her flyttede hun apoteket til nye lokaler i Storegade 6, primært for at få mere plads, og i 2022 flyttede hun så apoteket igen. Denne gang til lokaler ved Super Brugsen i Lendemarke, som ligger i udkanten af Stege.

"Da jeg overtog Stege Apotek, gik jeg ret hurtigt i gang med at kigge efter nye

Når man træder ind i en gammel apoteksbygning, træder vi ud af det almindelige hverdagsrum og ind i et karakterfuldt rum med gamle apoteks-krukker og udsmykninger, og vi bliver mindet om, at apotekerne bygger på en lang og vigtig historie

Peter Thule Kristensen, arkitekturhistoriker og professor ved Institut for Bygningskunst og Design på KADK

lokaler, da de gamle simpelthen var for små og for upraktisk indrettet, også selv om de var blevet ombygget og udvidet. Vi havde stadig ikke plads til at stille alle vores varer frem. Hylderne på de indbyggede reoler var så smalle, at der kun kunne stå én vare ad gangen. Det var for upraktisk. Derfor flyttede jeg ned i Storegade 6, hvor jeg fik meget mere plads,” siger hun.

Plads til robot og samtalerum

Men apotekssektoren er en branche i udvikling, og efter mere end 10 år i Storegade 6 oplevede Birgitte Egeberg Carlsen, at der kom nye behov, som ikke kunne indfries i de lokaler. I arbejdet med at tilbyde sundhedsydelser til borgerne havde hun brug for et samtalerum i nærheden af skranken.

”Når vi skulle have samtaler med folk eller vaccinere, så skulle vi have kunderne med hele vejen ned gennem vores baglokaler – det fungerede ikke særlig godt. I lokalerne i Lendemark har vi i stedet fået et samtalerum tæt på skranken, og vi har fået plads til en robot, som gør, at vi kan nå at ekspedere flere kunder. I Storegade var der for lavloftet til en robot,” fortæller Birgitte Egeberg Carlsen.

Mens Trine Frost i Holbæk kun flyttede lidt længere ned ad gaden, så flyttede Birgitte Carlsen helt væk fra hovedgaden, og hun indskrifter sig dermed i en >

FRI BANE. Det var primært adgangsforholdene, der gjorde, at apoteker Trine Frost for et par år siden flyttede fra den gamle traditionsrige apoteksbygning, hvor apoteket har boet siden 1720. Her er hun foran apotekets nuværende lokaler længere nede af gaden, hvor der er fri adgang for kørestole, barnevogne og rollatorer.





BORDET RUNDT.

På det nye Holbæk Elefant Apotek har de runde skranke, som øger diskretionen og gør, at personalet kan stå ved siden af kunden. Naturmaterialer som trælameller på skranke og vægge tilføjer en varm atmosfære i de moderne lokaler.

mere generel byudviklingstendens, hvor mange af butikkerne på de små hovedgader lukker og i stedet samles i shoppingcentre i udkanten af byen eller i forbindelse med supermarkeder.

Flytningerne skal synke ind

Ligesom Trine Frost, oplevede Birgitte Egeberg Carlsen også, at der var protester i lokalbefolkningen over, at apoteket forlod den historiske apoteksbygning med smukke glaslofter og indbyggede reoler. En historie, som blandt andet blev dyrket, da Stege Apotek i 2006 fejrede 300-års jubilæum, og personalet var klædt i gamle dragter.

"Der blev lavet en facebookgruppe imod flytningen – folk skulle lige vænne sig til det. Men den gamle bygning er der jo endnu, og den er senere blev brugt til både café og butik, så folk kan stadig opleve den. Og nu hører jeg faktisk kun positive tilbagemeldinger om vores flytning. Folk er glade for de gode og handicapvenlige parkeringsforhold i Lendemarke og synes, det er smart, at de kan gå omkring apoteket, når de alligevel skal handle i SuperBrugsen," siger Birgitte Egeberg Carlsen.

Bygningerne bærer historien

At lokalbefolkningen reagerer, når apotekerne forlader de historiske bygninger, er ikke så underligt, siger Peter Thule

Kristensen, som er arkitekturhistoriker og professor ved Institut for Bygningskunst og Design på KADK.

"Apotekerne har en historie, som går langt tilbage, og derfor er det naturligt, at der kan være mange følelser forbundet med de gamle bygninger," siger han og fortsætter:

"Når man træder ind i en gammel apoteksbygning, træder vi ud af det almindelige hverdagsrum og ind i et karakterfuldt rum med gamle apotekskrukker og udsmykninger, og vi bliver mindet om, at apotekerne bygger på en lang og vigtig historie. Der er en stor troværdighed forbundet med de gamle bygninger, fordi de minder os om, at apoteket har overleveret viden og medicin i mange århundreder."

Troværdighed i indretningen

Det betyder dog ikke, at man skal begræde, at mange apoteker i disse år flytter til andre og nyere lokaler, siger Peter Thule Kristensen.

Ifølge ham er der masser af muligheder for at indrette nye apotekslokaler på en måde, hvor man viderefører den troværdighed og de kvaliteter, som de gamle apoteker har haft, men på en ny og mere moderne måde.

"I en tid med stor onlinehandel er der en tendens til, at de fysiske butikker gør mere og mere ud af deres indretning,

fordi kunderne gerne vil have en oplevelse, når de endelig besøger en fysisk butik. Og derfor er det ikke ligegyldigt, hvordan man indretter et apotek," siger han og fortsætter:

"De gamle apoteker har haft nogle objekter som store brune pilleglas og smukke apotekskrukker med latinske betegnelser, som i sig selv har haft en æstetisk værdi, som moderne plastbeholdere eller papæsker med medicin ikke har på samme måde. Derfor må apotekerne tænke i andre former for udsmykning, for eksempel ved at vælge interiør i gode materialer," siger han.

Flere apoteker har i dag en robot til at sortere medicin, og det er en mulighed som er kommet, fordi de er flyttet i nyere lokaler med mere plads.

"Tænk, hvis kunderne kunne kigge ind gennem et glasvindue og se robotten arbejde, det kunne da være skægt og ville være med til at vise, hvordan et moderne apotek fungerer i dag," siger Peter Thule Kristensen.

Ikke for hvidt og sterilt

I Holbæk har Trine Frost ikke gjort sin robot synlig for kunderne, men hun har til gengæld gjort sig mange tanker om indretningen af det nye apotek.

"Vi ville ikke have, at det blev for hvidt og sterilt, så derfor har vi inkorporeret varme naturmaterialer med trælameller på væggene og på diskene. Vi har også valgt at have en sofa, og så har vi sat gamle trækasser op, hvor vi kan udstille vores produkter. Og det synes jeg er lykkedes godt," siger Trine Frost.

Desuden har hun lavet runde skranke, som gør, at personalet ikke er "låst" bag en stor skranke men bedre kan bevæge sig rundt om skranken og for eksempel stå ved siden af kunden, hvis der er brug for det.

"De runde skranke har en mere organisk æstetik, og så giver de god mulighed for at tilbyde diskretion, fordi man kan stå ved siden af kunden," fortæller Trine Frost.

Medbragte klenodier

Både i Holbæk og i Stege har de to apotekere valgt at medbringe forskellige

genstande fra det gamle apotek. Birgitte Carlsen har blandt andet taget nogle af de gamle apotekskrukker med, som står i vinduespartiet og vidner om apotekets historie. I Holbæk har Trine Frost både taget krukker og forskellige skilte med, og så har hun fået lavet et billede af glasmosaikken med apotekets elefant-logo, som var en del af indgangspartiet på det gamle apotek. Og billedet hænger nu over døren til det nye apotek.

Hun ville gerne videreføre den særlige "elefant-ånd", og i forbindelse med flytningen gjorde hun meget ud af at involvere personalet i processen.

"Flytningen var et fælles projekt, som hele personalegruppen var involveret i. Vi har talt meget om at værne om ånden på Elefant Apoteket og videreføre vores "DNA". Elefant Apoteket er jo ikke bare de bygninger, det lå i, men også vores dygtige personale og den gode service, som vi tilbyder. Det har faktisk styrket vores bevidsthed om, hvad vi som apotek står for," siger Trine Frost. ●



Dyr på apoteket

Mange af de ældre apoteker har dyrenavne, som løve, svane eller elefant. Men ved faktisk ikke med sikkerhed hvorfor. En af forklaringerne lyder på, at man tilbage i middelalderen navngav husene ved at sætte forskellige figurer på facaden, for eksempel dyr. Disse fungerede som en slags husnumre, så man kunne identificere de enkelte huse. En anden forklaring er, at mange kvarterer var opkaldt efter dyr, for eksempel Løvens Kvarter, og derfor var det oplagt, at de erhvervsdrivende navngav deres virksomhed ud fra kvarterets navn.

Dyresymbolikken har desuden spillet en stor rolle i kristendommen, alkymien og astrologien, og det kan også være med til at forklare, hvorfor dyrene har vundet indpas på apotekerne.



NAN

NAN EXPERTPRO A.R. Fødevare
til særlige medicinske formål til
ernæringsmæssig håndtering af
refluks hos spædbørn.





PROTEIN
Indeholder 100% valleprotein, som er delvist spaltet. For at sikre en bedre fordøjelse og normal vækst.^{1,2}



STIVELSE
Indeholder kartoffelstivelse som fortykningsmiddel.



BAKTERIEKULTUR
L. REUTERI

www.nestlenan.dk

Vigtigt! Modernælk er det bedste for barnet.

VIGTIGT: Vi mener, at modernælk er den ideelle ernæringsmæssige start for babyer, da modernælk giver en afbalanceret ernæring og beskyttelse mod sygdom for en baby. Vi støtter fuldt ud Verdenssundhedsorganisationens (WHO) anbefaling om fuld amning af barnet de første seks måneder efterfulgt af introduktionen af supplerende fødevarer med tilstrækkelig ernæringsmæssigt indhold sideløbende med amning op til 2 års alderen. Vi anerkender også, at amning ikke altid er en mulighed på grund af visse medicinske tilstande. Forældre bør kun give fødevarer til særlige medicinske formål til spædbarn under opsyn af sundhedspersonale og efter grundig overvejelse af alle ernæringsmuligheder, inklusive amning. Fortsat brug skal vurderes af sundhedspersonalet i forhold til de fremskridt barnet viser og under hensyntagen til eventuelle sociale og økonomiske konsekvenser for familien. Fødevare til særlige medicinske formål skal altid tilberedes, anvendes og opbevares som anvist på etiketten for at undgå at skade barnets helbred.

Referencer:

1. Ziegler E et al. Monatsschr Kinderheilkd 2003;151:S65-S71.
2. Exl B-M, Deland U, Secretin M-C et al. Eur J Nutr. 2000; 39:145-156

Nestlé Danmark A/S
Kay Fiskers Plads 10
2300 København S
nan@dk.nestle.com

Kun for sundhedspersonale

Nestlé
Baby & you
Medical



Apoteker tester om luftvejsinfektioner skal behandles med antibiotika

Apoteket kan med fordel teste, om borgere med luftvejsinfektion skal have antibiotika, viser pilotprojekt.

I **NORDIRLAND** har man lavet et pilotforsøg, hvor apoteker har testet borgere med luftvejsinfektioner og derefter vurderet, om de skulle viderehenvises til deres praktiserende læge for at blive behandlet med antibiotika, eller om der var tale om en virus, som ikke krævede medicinsk be-

handling. Forsøget viste sig at være en succes, og både borgere og sundhedspersoner var positive over for ordningen.

Forsøget blev gennemført på 17 apoteker, som samarbejdede med i alt ni praktiserende læger. I forsøget var det muligt for voksne borgere med symptomer på luftvejsinfektioner at møde op på apoteket og få foretaget en test, der målte det c-reaktive protein. Dette protein kan indikere, om luftvejsinfektionen skyldes en bakteriel infektion, som skal behandles med antibiotika.

Pilotprojektet fandt sted i perioden oktober 2019 til marts 2020 og måtte desværre stoppe før tid pga. Covid-19. I testperioden blev i alt 328 borgere testet ved en konsultation på apoteket. 60 procent af disse var blevet henvist fra deres læge til apoteket på baggrund af deres symptomer.

72 procent af borgerne havde et CPR-resultat (C-reaktivt protein) på mindre end 20 mg/l. De borgere, der havde et CPR-resultat på 20-100 mg/l eller over 100 mg/l, blev henvist videre til deres praktiserende læge med henblik på at blive sat i behandling med antibiotika sammenlignet med dem, som havde et resultat under 20 mg/l. ●



Farmaceuter kan have vigtig rolle i forebyggelse af hjertekarsygdomme

Nyt review fra England undersøger farmaceuters rolle i interventioner, der kan forebygge forværring af hjertekarsygdomme.

HJERTEKARSYGDOMME resulterer i ca. 17,9 millioner dødsfald om året på verdensplan. Den høje dødelighed kan dog reduceres gennem forebyggelse, og her kan farmaceuter spille en vigtig rolle. De kan nemlig være med til at forebygge yderligere forværring af hjertekarsygdomme gennem rehabiliterende interventioner på hospitaler.

Det viser et nyt review fra England, som har undersøgt farmaceuternes rolle i forbindelse med interventioner, der kan forebygge hjertekarsygdomme. I den forbindelse er der et stort uudnyttet potentiale, men der mangler forskning på området, lyder konklusionen.

I reviewet har man undersøgt forskningslitteratur, som behandler farmaceuternes rolle i arbejdet med at håndtere sygdommen og forebygge yderligere forværring af sygdommen hos patienter med hjertekarsygdomme. Litteraturgennemgangen gav 786 resultater, hvoraf kun fem opfyldte inklusionskriterierne.

De fem inkluderede studier beskæftigede sig med farmaceut-ledede interventioner, som omhandlede patientuddannelse, medicingennemgang og støtte i forbindelse med at fortsætte den medicinske behandling. Fire ud af de fem undersøgelser viste, at interventionerne forbedrede de kliniske og ikke-kliniske resultater hos patienterne signifikant. En af undersøgelseerne viste en signifikant reduktion i total kolesterol, LDL og triglycerid. To af undersøgelseerne viste, at patienterne bedre kunne overholde den medicinske behandling, mens to andre undersøgelser viste, at der var en forbedring af den sundhedsrelaterede livskvalitet.

En ikke-randomiseret interventionsundersøgelse fra 2004 viste desuden, at for hver dollar der blev brugt på farmaceut-tjenester i forbindelse med rehabiliterende behandling af hjertekarsygdomme, var der en potentiel omkostningsbesparelse på 13,5 dollars. ●

O'Neill, K.; et al., C-reactive protein point of care testing in community pharmacy: Observational study of a Northern Ireland pilot, Original Research, vol.20 no. 4. October-December 2022.

Ahmed, A.; et al., A systematic review investigating the role and impact of pharmacist interventions in cardiac rehabilitation, International Journal of Clinical Pharmacy, November 2022

Alendronat

AF: AUGUST HOMBURG OG STINE FABRICIUS

FOTO: COLOURBOX

Hvad er det?

Alendronat er et bisfosfonat, som øger knoglemineraltætheden ved at bremse knogleomsætningen. Det sker blandt andet ved at hæmme enzymet farnesyldiphosfatsyntase, hvormed osteoklasters aktivitet nedsættes og antallet af dem reduceres. Osteoklaster er celler, der står for at nedbryde gammelt knoglevæv, mens osteoblaster er celler, der fylder op med ny knogle.

Det begyndte i 70'erne

Syntesen blev første gang rapporteret af to russiske kemikere i 1974, hvorefter det tyske selskab Henkel blev interesseret i disse bisfosfonater og deres mulige anvendelse i rengøringsmidler. Forskere fra Istituto Gentili i Pisa var dog mere nysgerrige på alendronats medicinske virkning. De opdagede, at stoffet var en potent hæmmer af knogleresorption, og i 1980'erne opnåede de patent på dets anvendelse i behandlingen af osteoporose og andre lidelser, hvor knoglevævet nedbrydes.

Licens til Merck

Det amerikanske firma Merck så også potentiale i stoffet og licenserede det i 1988. De reformulerede det som en tablet indeholdende natriumsalt, hvilket øgede dets opløselighed og reducerede risikoen for irritation af spiserøret. Stoffet blev testet i adskillige kliniske forsøg, hvor det viste sig at reducere knogleomsætningen, øge knoglemineraldensiteten (BMD) og nedsætte risikoen for vertebrale frakturer (sammenfald/brud af en ryghvirvel) hos postmenopausale kvinder med osteoporose.

Større dosis – færre gange

Man fandt senere ud af, at en ugentlig dosis på 70 mg alendronat i stedet for 10 mg daglig dosis alendronat havde den samme virkning på knoglemineraldensiteten (BMD). Denne ændring reducerede risikoen for birkvirkninger i den øvre mave-tarm-kanal. Undersøgelser viser, at man kan halvere risikoen for knoglebrud i ryggen ved at tage en form for bisfosfonat – fx alendronat – hvis man ikke tidligere har haft brud.

Lige nu kører Osteoporoseforeningen kampagne i forbindelse med Den Internationale Osteoporosedag. Læs mere side 20.

Kombinations- behandling øger chancerne for rygestop

Cirka 70-90 % af rygerne siger, at abstinenssymptomer og trang er årsagen til, at de ikke er i stand til at holde op med at ryge. Nikotinerstatningsterapi (NRT) kan hjælpe med at lindre fysiske abstinenssymptomer¹.

Nicotinell Medicinsk Tyggegummi fås med mint-, frugt-, icemint, spearmint og lakridssmag i 2 mg og 4 mg

Nicotinell 24-timers plaster fås i tre styrker; 7 mg, 14 mg og 21 mg

Nicotinell Sugetabletter fås med en frisk mint smag i 1 mg og 2 mg



¹ Everyday Health. Nicotine Withdrawal: How to Cope. <https://www.everydayhealth.com/quit-smoking/guide/nicotine/withdrawal/>. Accessed on 04 September 2019.

Læs mere om Nicotinell og vores andre produkter på haleonpro.dk

HALEON PRO



Nicotinell (nikotin), depotplaster (pl), tyggegummi (tg) og sugetabletter (st). **Indikation:** (pl): Hjælpermiddel i forbindelse med tobaksafvænning. (tg): Til behandling af tobaksafhængighed ved at lette nikotintrang og nikotinabstinenser og derved fremme rygestop hos rygere, som er motiveret til at stoppe med at ryge eller til at fremme en rygereduktion hos rygere, som ikke kan eller er uvilleg til at stoppe. (st): Behandling af tobaksafhængighed ved at lindre abstinenssymptomer herunder nikotintrang, og derved gøre tobaksafvænning nemmere eller til midlertidig rygereduktion hos rygere, der er motiverede til rygestop. ***Dosering:** (pl): Dosis bør vælges ud fra brugerens nikotinafhængighed. Behandlingstiden er individuel og brugerne skal stoppe rygning helt under behandlingen. Frigiver nikotin gennem hele døgnet og påsættes ren, tør, ubehåret og ubeskadiget hud. Plastret må ikke appliceres på et hudområde der er rødt, beskadiget eller irriteret. For at undgå lokal irritation af huden bør brugen af samme hudområde undgås for mindst 7 dage. 24 timers anvendelse anbefales for at undgå rygetrang om morgenen, men hvis ønsket kan plastret tages af ved sengetid. Bør ikke anvendes i mere end 12 måneder uden lægens anbefaling. Det anbefales at søge rådgivning fra læge eller apotekspersonalet. (tg): Dosis bør vælges ud fra brugerens nikotinafhængighed, dog højst 15 stk. a 4 mg pr. dag eller 24 stk. a 2 mg pr. dag. Behandlingstiden er individuel. Brug ud over 1 år anbefales ikke. Det anbefales at søge rådgivning fra læge eller på apoteket. Frigiver nikotin ved tygning, hvorfor korrekt tyggeteknik er vigtig. (st): Dosis bør vælges ud fra brugerens nikotinafhængighed, dog er den maksimale daglige dosis (1mg) 24 stk. (2mg) 15 stk. Behandlingstiden er individuel. Det anbefales at søge rådgivning fra læge eller på apoteket. Frigiver nikotin ved sugning, hvorfor korrekt sugeteknik er vigtig. ***Interaktioner:** Rygestop kan kræve justering af visse lægemidler. ***Forsigtighedsregler:** Må ikke anvendes ved overfølsomhed over for en af indholdsstofferne. Bør ikke anvendes af børn under 18 år samt under graviditet og amning uden lægens anvisning. Forsigtighed udvises hos patienter, der for nyligt har haft hjerteanfald, slagtilfælde, hjertesvigt, hjertestop, hjertesygdomme, for højt blodtryk, sukkersyge, overaktiv skjoldbruskkirtel, overaktive binyrer, har alvorligt svækket nyre- og/eller leverfunktion, krampeanfald eller mavesår, sår på tolvfingertarmen, betændelse i mund eller svælg, et betændt spiserør eller mavesmerter. (tg): Indeholder sorbitol (E420) og bør derfor ikke anvendes til patienter med arvet fruktoseintoleranse. Gum-basen indeholder butylhydroxytoluen (E321), der kan forårsage lokalirritation af slimhinderne. (pl): Forsigtighed udvises hos patienter med kraftig rødme, kløe, udslæt eller hævelse der, hvor plastret har siddet samt hos patienter der har oplevet krampeanfald. (st): Indeholder aspartam og må ikke anvendes til patienter med phenylketonouri (Følelses sygdom). Indeholder maltitol (E965) og bør ikke anvendes til patienter med arvelig fruktoseintolerans. Maltitol kan give en mild, laksativ virkning. ***Graviditet og amning:** Må ikke anvendes uden lægens anvisning. Fordele og risici bør opvejes. **Bivirkninger:** Blister i mundslimhinden kan forekomme i forbindelse med rygestop, men sammenhængen med nikotin er uklar. (pl): Meget almindelige: Søvnløshed** inklusiv mareridt** og insomni**, hovedpine**, svimmelhed**, kvalme**, opkastning**, reaktioner på applikationsstedet**. Almindelige: Nervøsitet**, tremor**, palpitationer, dyspnø, pharyngitis, hoste, abdominalsmerter**, dyspepsi**, obstipation**, diarré**, mundtørhed**, hyperhidrose, myalgi, artralgi, smerter på applikationsstedet, asteniske tilstande, træthed. Øvrige bivirkninger: Se produktresumé. Symptomerne markeret med ** kan også tilskrives abstinenssymptomer og for lav tilførsel af nikotin. (tg) og (st): Almindelige: Hovedpine, svimmelhed, mave-tarmgener, let irritation eller smerte i mund eller svælg, betændelse i mundslimhinden. Visse symptomer kan skyldes abstinenssymptomer og for lav tilførsel af nikotin. Øvrige bivirkninger: Se produktresumé. ***Overdosering:** Symptomer, der ligner dem, der forekommer ved overdreven rygning kan forekomme. **Pakninger:** (pl): 7 mg/24 timer, 14 mg/24 timer og 21 mg/24 timer: 7 og 21 stk. (tg): Spearmint: 2 og 4 mg: 24 og 204 stk. IceMint: 2 og 4 mg: 24 og 204 stk. Lakrids: 2 og 4 mg: 24 og 204 stk. Mint: 2 og 4 mg: 24 og 204 stk. Fruit: 2 mg: 24 og 204 stk; 4 mg: 204 stk. (st): Mint: 1 og 2 mg: 36 og 204 stk. **Udlevering:** HF. GlaxoSmithKline Consumer Healthcare ApS er indehaver af markedsføringstilladelsen. Trademarks owned or licensed by GSK. ©2022 GSK or licensor. Bivirkninger, både kendte og nyopdagede, bedes indberettet hurtigst muligt til Lægemiddelstyrelsen (www.meldenbivirkning.dk) eller GlaxoSmithKline (dk. info@gsk.com). De med (*) markerede afsnit er omskrevet og/eller forkortede i forhold til Lægemiddelstyrelsens godkendte produktresumé, som vederlagsfrit kan rekvireres fra GlaxoSmithKline Consumer Healthcare ApS via scanda.consumer-relations@gsk.com eller telefon 80 25 16 27. **Materialet er anmeldt til ENLI.**

PM-DK-NICOT-23-00004

”Jeg håber, at vi sammen kan lave Danmarks bedste arbejdsplads”



ALEXANDER WIBERG-HANSEN

overtog København Amagerbro Apotek den 1. juli 2023. Han kom fra en stilling

som souschef på Hørsholm Apotek.

Hvornår fandt du ud af, at du gerne ville være apoteker?

Jeg vil sige, at jeg er en født iværksætter, og jeg har en stor interesse for ledelse, innovation og forretningsudvikling. Jeg har tidligere startet tre virksomheder op fra bunden. Den første var en onlineshop, som jeg startede i årene inden, jeg blev uddannet farmaceut. Desuden interesserer jeg mig for udvikling af mennesker og for hele det sundhedsfaglige aspekt. Så da jeg begyndte at læse til farmaceut, var det med henblik på at blive apoteker, fordi jeg kunne se, at det var en rolle, hvor jeg fik lov til at arbejde med alle de områder, som jeg brænder for.

Hvorfor søgte du bevillingen til København Amagerbro Apotek?

Da jeg så, at apoteket blev ledigt, var det oplagt for mig at søge, da jeg har samarbejdet med netop det apotek i forskellige sammenhænge gennem de sidste ti år. Jeg kendte personalet og havde et rigtig godt indtryk af apoteket, samtidig med at jeg kunne se mange interessante udviklingspotentialer.

Hvilken erfaring kan du tage med fra dine tidligere jobs?

Senest har jeg været souschef på Hørsholm Apotek. Her har vi blandt andet arbejdet med forandringsledelse i forbindelse med, at hovedapoteket flyttede fra gågaden til nye lokaler i centeret Hørsholm Midtpunkt. Der var personale, som havde arbejdet på apoteket i 30 år, og som syntes, det var vemodigt at flytte, så her handlede det om at få skabt en god oplevelse, hvor hele personalet tog ejerskab i flytningen. På Hørsholm Apotek arbejdede vi også med at ensrette arbejdsgangene på de fem afdelinger, så der blev en bedre sammenhæng mellem afdelingerne.

Hvordan er du blevet modtaget på apoteket?

Jeg har fået en helt fantastisk modtagelse af personalet. På min første dag havde de lavet en flag-gang, hvor de stod klar med flag og blomster og sang for mig, da jeg gik ind på apoteket. Det var meget rørende. Og jeg kan mærke, at de er meget glade for, at jeg skal være en del af apoteket. De er også meget positive over for den udvikling, som vi i fællesskab skal lave på apoteket.

Jeg interesserer mig for udvikling af mennesker og for hele det sundhedsfaglige aspekt

Hvordan er den første tid forløbet?

På personalemødet har jeg omtalt de første seks måneder som en ”honeymoon-tid”. Det betyder, at vi skal bruge tiden på at lære hinanden at kende. Jeg vil gøre mig umage for at observere arbejdsgangene og dagligdagen på apoteket uden at lave for store forandringer til at starte med. Det er vigtigt, at jeg får et grundigt kendskab til apoteket, og at personalet og jeg lærer hinanden at kende, inden vi går i gang med nye tiltag. Og så har jeg gjort meget ud af at fortælle, at personalet endelig skal komme til mig, hvis der er noget, de er usikre på. Så snakker vi om det og

finder en løsning.

Hvilke udviklingspotentialer ser du på dit nye apotek – hvad kommer du til at sætte fokus på?

Jeg har en stor interesse for digitalisering, så det er noget, vi kommer til at sætte fokus på. Mens jeg var på Hørsholm Apotek, udviklede vi blandt andet et digitalt kvalitetsredskab i vores udviklingsteam, og det er jeg lige nu i gang med at tilpasse, så det passer til vores behov på Amagerbro Apotek. Vi kommer også til at kigge på funktionsfordelingsplanen, så det bliver mere tydeligt, hvem der har ansvaret for hvilke opgaver på apoteket, og så kommer vi til at arbejde med sundhedsydelser, som vi har haft stor succes med på Hørsholm Apotek. Sidst men ikke mindst håber jeg, at vi sammen kan lave Danmarks bedste arbejdsplads, hvor det er sjovt at gå på arbejde, og hvor personalet får mere ansvar og mulighed for at udvikle sig fagligt og personligt. Jeg glæder mig meget til vores fælles rejse og samarbejde. ●



CV: Alexander Wiberg-Hansen

2019: Koncernsouschef Hørsholm Apotek, Kongevejens Apotek, Apoteket Egevangen, Nivå Apotek og Rungsted Apotek

2018: Koncernsouschef København Sønderbro Apotek, Sydhavns Apotek og Sluseholmens Apotek

2015: Farmaceut København Sønderbro Apotek

2015: Cand.pharm Københavns Universitet

Født: 1982

Sæson for små snotnæser?

Ved let forkølelse kan regelmæssig brug af en mild næsespray med naturligt saltvand mindske hoste, ondt i halsen og løbende næse hos børn - og dermed reducere antallet af sygedage.*

OtriCare Barn er en isotonisk næsespray med naturligt saltvand. Med en mild stråle og en dyse lavet til små børn og babyers næser.

Den kan bruges allerede fra de er to uger gamle - så ofte der er behov for det.

Læs mere omkring vores
næsesprays og andre
produkter på haleonpro.dk



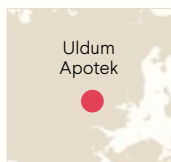
En næsespray
med en mild stråle
og en dyse med
beskyttelsesring
til små næser



*Påvist ved brug 3 gange dagligt over en periode på 12 uger med 390 børn i alderen 6-10 med let forkølelse eller influenza¹

1. Slapak I, Skoupá J, Strnad P, Hornik P. Efficacy of isotonic nasal wash (seawater) in the treatment and prevention of rhinitis in children. Arch Otolaryngol Head Neck Surg. 2008 Jan;134(1):67-74. doi: 10.1001/archoto.2007.19. PMID: 18209140.

”Jeg sætter pris på den nære relation til kunder og sundhedspersonale, som opstår i et landdistrikt”



overtagelsen.

Hvornår fandt du ud af, at du gerne ville være apoteker?

Da jeg var omkring 10 år gammel, besøgte jeg sammen med mine forældre tidligere apoteker Poul Anker Nielsen og hans Apotek Ørnen i Odense. Her blev vi vist rundt på apoteket, og det var meget spændende, syntes jeg, så det var nok der, jeg første gang fik øjnene op for den verden. Efter gymnasiet var jeg lidt af en computernørd, og jeg drømte om at åbne min egen computerbutik. Mine forældre syntes ikke, at det var verdens bedste idé. De syntes, jeg skulle tage en uddannelse først. Jeg valgte farmaceutuddannelsen, fordi det var den eneste akademiske uddannelse, jeg kunne finde, som sigter direkte mod et erhverv som selvstændig, og det tiltrak mig. Og så har jeg altid elsket kemi, biolog og matematik, så det var oplagt. Jeg overvejede også at blive ingeniør men er meget glad for, at jeg blev farmaceut.

Hvorfor søgte du bevillingen?

Jeg har arbejdet på apotek i både større og mindre byer, og jeg sætter stor pris på den nære relation, man har til både kunderne og det sundhedsfaglige personale i et landdistrikt som Uldum. Vi er både i kontakt med kunderne i skranken - men også ofte over telefon. I og med, at der er færre praktiserende læger og færre hjemmesygeplejersker, er det ofte de samme, man er i kontakt med, og det gør, at man får en mere personlig relation. Jeg kan også mærke, at kunderne finder en tryghed i, at det er det samme

JEPPE MADSEN overtog Uldum Apotek den 1. oktober 2023, hvor han tidligere har været souschef. Interviewet er lavet før

personale, de møder i skranken, når de kommer på apoteket.

Hvilke udviklingspotentialer ser du på Uldum Apotek?

Jeg kommer til at arbejde med den faglige udvikling af personalet, som ser frem til at komme afsted på kurser og efteruddannelse. For mig er det vigtigt at få personalet med på den forandring, det er, når der tiltræder en ny apoteker. Desuden skal der kigges på nogle af de fysiske rammer, hvor jeg gerne vil optimere vores lager. Jeg overvejer også, om vi skal have et tilstødende vaccinationsrum, som på sigt kan bruges til andre sundhedsydelser. Jeg ser desuden

et potentiale i at få et tættere samarbejde med lægehusene, så vi blandt andet kan lave fælles aftaler i forhold til, hvordan vi på bedste vis håndterer udfordringen med medicin i restordre.

Du kommer fra en stilling som souschef på Uldum Apotek – ser du det som en fordel?

Lige fra jeg blev ansat på Uldum Apotek, har den tidligere apoteker talt med personalet om, at jeg kunne være en mulig kandidat til at overtage apoteket, så på den måde er det ikke kommet bag på nogen. I min stilling som souschef har jeg stået for driften af apoteket og har dermed været vant til at lede personalet. Vi har haft et rigtig godt samarbejde, og de har bakket op om de tiltag, jeg har lavet, blandt andet i forhold til at skabe mere struktur i vores arbejdsgange og indføre et nyt skemasystem.

Hvad ser du mest frem til?

Jeg glæder mig til at arbejde med personalet og give dem mere ansvar, så de bliver en del af det løft, som apoteket skal have. Jeg oplever en stor opbakning. De er meget motiverede, og jeg kan mærke, at de glæder sig til de forandringer, som

kommer med en ny apoteker. Jeg er meget optaget af arbejdsglæde, som jeg har arbejdet med i forskellige netværksgrupper. Arbejdsglæden er heldigvis rigtig god på Uldum Apotek, og det er noget, vi kommer til at have fokus på løbende.

Jeg glæder mig også meget til at skulle tage ”det lange seje træk”, som følger med jobbet som selvstændig. Jeg tror, det er vigtigt at huske at trække sig fra den daglige drift ind i mellem, så man har mulighed for se virksomheden i et større perspektiv, og så man får gjort sig nogle overvejelser om, hvordan forretningen skal udvikle sig på sigt. ●



CV: Jeppe Madsen

- 2022:** Souschef og stedfortræder på Uldum Apotek
- 2019:** Souschef på Tarm, Skjern og Ølgod Apotek
- 2017:** Funktionsleder på Hospital-sapotek Region Midtjylland
- 2016:** Bestyrer af Aars/Aalestrup Apotek, ansat af Lægemiddelstyrelsen
- 2015:** Souschef og stedfortræder på Fredericia Løve Apotek
- 2008:** Daglig leder af Vejen Apotek
- 2006:** Farmaceut på Odense Ørnen Apotek
- 2004:** Farmaceut på Vejen Apotek
- 2004:** Uddannet cand.pharm.

Øvrig uddannelse:

Behandlerfarmaceut, vaccinatør i Apovac og certificeret TPI.

Født: 1978

Redigeret af

AUGUST HOMBURG

LEDIGE BEVILLINGER

Inga Vilstrup har fået tilladelse til at opgive sine bevillinger til **Silkeborg Svane Apotek** og **Silkeborg Ørne Apotek**. Bevillingerne er opslået hver for sig og ledige pr. 1. januar 2024. Ansøgningen skal være Lægemiddelstyrelsen i hænde senest den 24. oktober 2023 kl. 12.00.



LEDIG BEVILLING

Frank Godsk Hansen har fået tilladelse til at opgive sin bevilling til **Kerteminde Apotek**, der derfor er ledig pr. 1. juni 2024. Ansøgning skal være Lægemiddelstyrelsen i hænde senest den 24. oktober 2023 kl. 12.00.

OVERTAGELSE

Give Apotek, som drives af apoteker **Muhammad Sæed**, overtog den 1. september filialen **Havne Apotek** fra Uldum Apotek drevet af Danji V.M. Bhandari indtil 1. oktober, hvor Jeppe Madsen overtog bevillingen. Med til bevillingen hører fortsat filialerne Tørring Apotek og Nørre-Snede Apotek.



LUKNING

Sønderborg Jernbane Apotek, som drives af apoteker **Anna Grethe Finmand**, lukker filialen **Jernbane Apoteket Perlegade**. Filialerne Augustenborg Apotek og Apoteket Borgen hører stadig under Sønderborg Jernbane Apotek.



SILKEBORG

ULDUM

KERTEMINDE

SVENDBORG

SØNDERBORG

NY FILIAL

Apoteker **Ulla Charlotte Andersen** åbnede den 1. september 2023 ny filial under Roskilde Svane Apotek. Navnet på den nye filial er **Svogerslev Apotek** og har adresse på Svogerslev Hovedgade 78, Roskilde. Ulla Charlotte Andersen driver yderligere filialerne Trekroner Løve Apotek, Apoteket RO's Torv, Roskilde Stations Apotek og Køgevejens Apotek.



SVOGERSLEV

OPGIVELSE AF BEVILLING

Per Wisbech, Svendborg Sct. Nicolai Apotek har fået tilladelse til at opgive sin bevilling med udgangen af januar 2024.



ARCHIV FOR PHARMACI OG CHEMI

204. bind - 180. årgang - Nr.7
6. oktober 2023

apotek

UDGIVER

Danmarks Apotekerforening
Bredgade 54
1260 København K
+ 45 33 76 76 00
farmaci@apotekerforeningen.dk

FORSIDE

Simon Bertelsen

REDAKTION

Ans. redaktør: Lene Lund Hansen
Daglig redaktør: Trine Ganer

GRAFISK PRODUKTION

Layout: Esben Bregninge Design
Tryk: Stibo Complete



ANNONCESALG

Media-Partners
Hanne Kjærgaard
Tlf.: 2967 1436
hanne@media-partners.dk

MEDLEM AF



KONTROLLERET AF



KONTROLLERET OPLAG

1.131 i perioden 1. juli 2021 – 30. juni 2022

FARMACI NR. 8 - 2023

UDKOMMER

fredag den 24. november 2023

Prøv



mod hovedpine og migræne



Treo er en smertestillende brusetablet mod migræne og svage smerter som hovedpine, muskel- og ledsmerter, menstruationssmerter og tandpine.

- Har en smertestillende, febernedsættende og antiinflammatorisk effekt
- Indeholder koffein, som forstærker den smertestillende effekt
- Virker inden for 30 minutter
- Godkendt til behandling af migræne



Treo®, Treo Citrus® og Treo Hindbær® 500 mg acetylsalicylsyre og 50 mg koffein brusetabletter

Virkning: Mod migræne samt svage smerter **Advarsler og forsigtighedsregler:** Tag ikke Treo, hvis du er overfølsom over for indholdsstofferne, tidligere har fået allergiske symptomer eller astma ved brug af smertestillende medicin, har mavesår, tendens til blødning, svært nedsat lever- eller nyrefunktion eller dårligt hjerte. Over 65-årige skal undgå langvarig brug af acetylsalicylsyre grundet risiko for mave-tarm-blødninger. Brug af hovedpinetabletter i mere end 10 dage om måneden i mere end 3 måneder kan gøre din hovedpine værre og hyppigere. Treo, Treo Citrus og Treo Hindbær har højt indhold af natrium. Treo Citrus og Treo Hindbær indeholder sojalecithin (E322) og glukose. Treo Hindbær indeholder sorbitol. **Graviditet:** Tag ikke Treo i de sidste 3 måneder før forventet fødsel. Tag kun Treo i de første 6 måneder efter aftale med lægen. **Bivirkninger:** Almindelige: hurtig puls, øget blødningstendens, rysten, søvnløshed, uro, mave-/tarmgener som fx blødning, kvalme, opkastning, diarré, halsbrand. Ikke almindelige: mave-/tarmsår, overfølsomhedsreaktioner (nældefeber, snue). Sjældne: Vejrtrækningsbesvær og astmalignende anfald. Forstyrrelser i nyrefunktionen. Ikke kendt frekvens: Reyes syndrom hos børn. **Dosering:** Voksne: 1-2 brusetabletter opløst i vand 1-4 gange daglig. Børn: Bør ikke bruges af børn under 15 år uden lægens anvisning og må ikke bruges af børn og unge med feber. **Pakninger:** 10 stk. ikke apoteksforbeholdt og 20 stk. apoteksforbeholdt. Må ikke udleveres til personer under 18 år. **Læs indlægssedlen grundigt inden brug.** 11/2021. Viatris ApS, Borupvang 1, 2750 Ballerup, tlf. 28116932, infodk@viatris.com. TREO-2022-0007



POST

PP

DANMARK

Magasinpost SMP
46446

