



TRIPLE WHAMMY

Akut nyresvigt
kan forebygges
på apoteket

SIDE 20

APOTEKSPORTRÆT

Reportage fra et
landapotek

SIDE 26



FOKUS

Der skal uddannes flere farmakonomer 10



VIDSTE DU, AT ...

over 30.000 borgere hvert år får en
medicin- eller compliancesamtale på apoteket?

Det hjælper dem til at få gode medicinvaner.



INDHOLD

4 Leder

Apotekerne skal uddanne flere elever

5 Medieklip

6 Nyheder

10

FOKUS

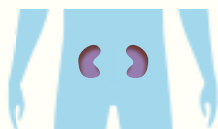
Flere uddannelsespladser skal sikre flere farmakonomer

14

Elever er en god investering

16

COVID-19-vaccination udrullet på apoteker landet over



20

TRIPLE WHAMMY

Apoteker spotter risiko for nyresvigt

24

Returpen bliver landsdækkende



29 RUNDT OM

Antidepressiva

30

Apotekerland

Eleverne stiller faglige spørgsmål til os. De sørger for, at vi holder os oppe på beatet og bliver udfordret

Ute Pørksen,
apoteker, Ballerup Apotek

Læs mere side 14



26

REPORTAGE. Mange af kunderne på Aars Apotek får deres medicin bragt hjem eller til et udleveringssted.





Vi skal tage flere elever

MEDARBEJDERNE LØBER rigtig stærkt på landets apoteker i øjeblikket. Mange filialer skal bemandes, og vaccinationsindsatsen har krævet mange ekstra ressourcer i de seneste travle måneder, hvor vi, ud over rekordmange influenza-vaccinationer, har været med til at løfte den vigtige opgave det er at få befolkningen vaccineret mod COVID-19.

Samtidig mærker vi konsekvensen af, at ikke mindst hospitalerne kæmper med personalemangel. De har fået øjnene op for, at apoteksuddannede farmakonomer er en interessant faggruppe.

Konsekvensen er, at man på mange apoteker har endog rigtig svært ved at få vagtplanerne til at gå op. Og det er ikke nødvendigvis løsningen at søge flere medarbejdere, for de ledige farmakonomstillinger er tiltagende svære at få besat. Efterspørgslen efter farmakonomer er simpelthen større end udbuddet lige nu, og der er intet der tyder på, at det ændrer sig foreløbigt.

Farmakonomerne er den største faggruppe på apoteket. De er en vigtig del af fundamentet for, at vi kan levere lægemiddelrådgivning af høj kvalitet. Kan vi ikke rekruttere farmakonomer, er det en trussel mod apotekernes drift. Og situationen er nu så alvorlig, at der skal handles.

Vi har derfor i bestyrelsen nedsat en hurtigarbejdende projektgruppe, der skal analysere og komme med løsninger på udfordringerne. Som en første udløber af projektet har vi besluttet at arbejde for at øge optaget på farmakonomuddannelsen fra 260 til 290.

Flere uddannelsespladser er dog ikke i sig selv løsningen. Hvis ikke vi formår at rekruttere flere elever, er vi lige vidt.

Vi har en fordel, som vi kan blive bedre til at udnytte: vi møder de potentielle elever, deres mødre, fædre, bedsteforældre og veninder hver eneste dag på vores apoteker.

Jesper Gulev Larsen,
formand for
Danmarks Apotekerforening



Vi er ikke ene om gerne at ville tiltrække de unge mennesker. Mange uddannelser – ikke mindst på sundhedsområdet – har nøjagtigt de samme udfordringer som os. Men vi har en helt særlig mulighed, som vi kan blive bedre til at udnytte: vi møder de potentielle elever, deres mødre, fædre, bedsteforældre og veninder hver eneste dag på vores apoteker.

Og som man kan læse mere om i dette nummer af Farmaci, havde kun 6 % af eleverne på farmakonomuddannelsen, ifølge en undersøgelse fra skolen, hørt om uddannelsen på det lokale apotek. Det kan vi simpelthen gøre bedre.

Så opfordringen herfra skal lyde: kom nu i de kommende måneder i gang med på forskellig vis at få fortalt kunderne, at man lige her på det lokale apotek kan blive en del af et fagligt og kollegialt fællesskab og få en

spændende uddannelse, hvor man hver dag gør en forskel for andre mennesker.

Og hvis de apoteker, der i dag ikke tager elever, også kommer med på vognen, så skal vi nok nå op på de 290 i år. Vi har alle sammen et ansvar for at være med til at uddanne fremtidens arbejdskraft på vores apoteker. Det er en vigtig opgave, som alle må bidrage til.

Det er ikke hele løsningen på rekrutteringsudfordringen. Det kan vise sig, at uddannelsesopgaven - og aftrækket, forbliver på et helt andet højere niveau, som vi til dels har oplevet de seneste 6-7 måneder. Det kan betyde, at uddannelsen skal op i en anden skala. Men det er et skridt på vejen. ●



DR TV Avisen satte den 15. januar 2022 fokus på den store tilslutning til COVID-19-vaccination på apoteket. Historien kørte også DR P4 Regionale Nyheder og DR P4 Radioavisen.

Dette opslag nåede ud til

9.027

personer

og blev delt
70 gange
fra Apoteket.dk's
Facebook-side.



Apotekerforeningen @Apotekerne · 10. jan.
Og fra i morgen kan man også i @Region_Midt gå ind på et af @apotekerne i regionen og få sit corona-stik. 33 apoteker i det midtjyske melder klar til at vaccinere. bit.ly/covidvaccmidt #sundpol #CovidVaccine

midt
regionmidtjylland

mm.dk

Fleere apoteker åbner for vaccination mod COVID-19

07.01.2022 Snart kan inviterede borgere også blive vaccineret mod COVID-19 på flere apoteker i Region Midtjylland Region Midtjylland o...

2

8

21

1

NORDJYSKE

Jeg kan ikke kritisere farmakonomerne for at vælge det offentlige. Problemet er bare, at det skaber et stort tomrum i den private apotekssektor

Apoteker **Jesper Sevel** fra Hjørring, Nordjyske Stiftstidende, 20. januar 2022.



Danmarks Apotekerforening

1.903 følgere

2u · Redigeret ·

+ Følg ...



♥ APOTEKSANSATTE UDDANNET I MENTALISERING ♥

Mentalisering styrker relationen til kunder, kollegaer og medarbejdere og kan forbedre skrankerådgivningen og kommunikationen internt på apoteket. Det mener tre af deltagerne på et uddannelsesforløb i metoden, der netop er gennemført for første gang. Farmaci har talt med dem i det nye nummer, der netop er udkommet.

Farmakonom Eva Kjær Nordhild Olsen fra [Stevens Apotek](#) siger blandt andet:

"Man kommer meget dybere ind i hver ekspedition. Og kunderne elsker det. 'Tusind tak for din omsorg', har jeg for eksempel oplevet en kunde sige helt spontant efter en ekspedition, hvor jeg havde brugt mentalisering"

Læs meget mere om, hvad deltagerne fik ud af uddannelsen, der er udviklet af Charlotte Verner Rossing og Gitte Reventlov Husted fra Farmakon - Apotek i samarbejde med lektor i sprogpsykologi på Københavns Universitet Christina Fogtman Fosgerau, i det nye nummer af Farmaci her: <https://bit.ly/338vbDV>



DR P4 Radioavisen 16. januar:

"Coronarestriktioner og bedre hygiejne er årsag til, at så få er smittet med influenza. Og så har rigtig mange valgt at få influenzavaccinen. Det har de også kunnet mærke på apoteket i Nærum nord for København, fortæller souschef Pernille Frank."

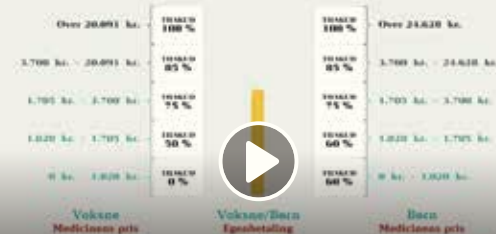


Apoteket.dk

4. januar kl. 09:57 ·

NY BELØBSGRÆNSE FOR TILSKUD TIL MEDICIN

Nyt år, nye satser - men ikke nødvendigvis nyt tilskudsår. Forvirret? Så se videoen, der på et minut forklarer, hvordan medicintilskud fungerer. Du kan også få yderligere information og se de nye beløbsgrænser på www.apoteket.dk/medicintilskud.



Nyt år - nye satser for medicintilskud

01.09



Sundhedsydelserne på vej tilbage

Efter et 2020 præget af COVID-19, kom apotekets sundhedsydelser i 2021 tilbage på sporet. Nu opjusteres sektormålet for medicinsamtaler.

EFTER AT COVID-19 i 2020 lagde en kraftig dæmper på antallet af sundhedsydelser på apotekerne, kom ydelserne i 2021 tilbage på sporet. Antallet af medicin- og compliancesamtaler, Tjek på inhalation (TPI) og genordinationer lå således sidste år alle højere end året før.

Især TPI-ydelsen led i 2020 blandt andet under afstandskrav. I 2021 rådgav apotekerne 48.928 om brug af inhalationsdevices, og ydelsen er dermed næsten tilbage på niveauet fra før COVID-19.

Også antallet af medicinsamtaler voksede i forhold til året før. 33.789 gange fik en borger, der for nylig var diagnosticeret med en kronisk sygdom, en rådgivnings-samtale på apotek om sin nye medicin. Det var flere end nogensinde – og så mange, at man har valgt at hæve sektormålet

fra 20.000 til 30.000.

Sundhedsydelserne hjælper

At sundhedsydelserne er tilbage på sporet efter at være sat tilbage under første år med COVID-19, er ifølge sundhedsfaglig direktør i Apotekerforeningen, Birthe Søndergaard, positivt.

”Vi så en markant nedgang i medicin-samtaler og TPI under nedlukningen i 2020. Kunderne holdt sig mere hjemme og på afstand. Selv om sidste år stadig var præget af pandemien, fandt apotekerne ud af at indrette sig, så samtaler og TPI kunne gennemføres. Det er vigtigt, fordi sundhedsydelserne hjælper apotekets kunder til at bruge deres medicin korrekt,” siger Birthe Søndergaard. ●

Apoteket sætter fokus på rådgivning af svært overvægtige

Hvordan møder apotekspersonalet borgere med svær overvægt med respekt og i øjenhøjde? Det spørgsmål har dialogmøder afholdt på en række apoteker i efteråret sidste år forsøgt at afdække. På møderne har medlemmer af Landsforeningen for svær overvægt, Adipositasforeningen, gjort apotekernes medarbejdere klogere på, hvordan det er at leve med svær overvægt, og hvilke udfordringer, der kan være forbundet med mødet med sundhedsvæsenet.

Nu skal de ahaoplevelser, som mange af apoteksmedarbejderne oplevede på dialogmøderne, udbredes. Apotekerforeningen er derfor nu i gang med at producere materiale til alle apoteker, der skal gøre medarbejderne klogere på, hvad målgruppen ”svært overvægtig” egentlig dækker over, og ikke mindst hvordan apotekspersonalet bedst møder folk med svær overvægt, når de kommer på apoteket.

Desuden udarbejdes borgerrettet materiale, der blandt andet skal gøre opmærksom på, at apoteket har viden om overvægt, og at det er ok at tale med personalet om overvægtsrelaterede problemer.

Materialerne forventes at være klar i løbet af foråret.

Nyt i apotekets app!

Snart bliver det lettere at hjælpe pårørende med medicin.

Om kort tid bliver det muligt for brugere af apotekets app at se oplysninger for pårørende. Med en fuldmagt for sin pårørende kan man således se recepter, medicinhusker, vaccinationer og alle de andre oplysninger, der ligger i appen 'apoteket' for sin pårørende.

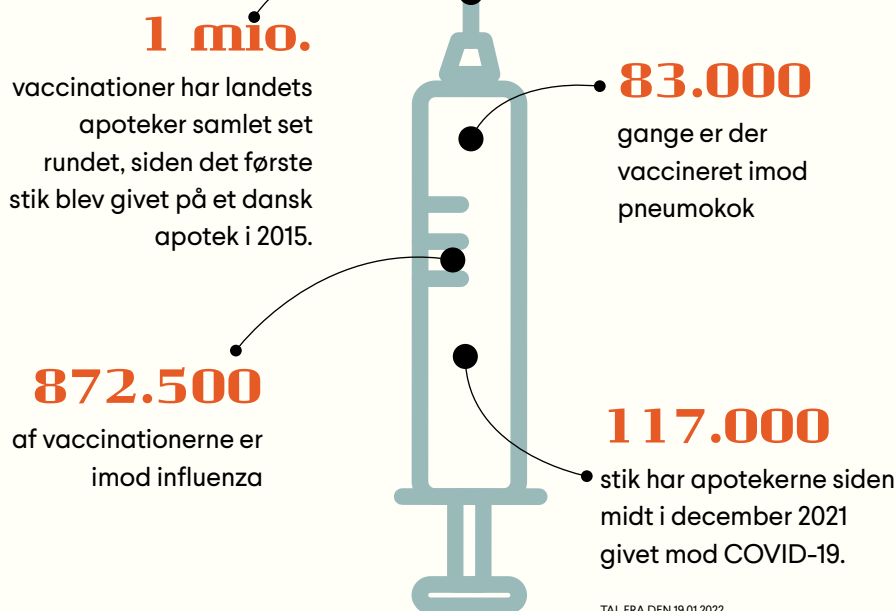
Funktionen har været efterspurgt

af mange, der hjælper ægtefæller, forældre eller andre med at administrere deres medicin.

For at få adgang til pårørendes informationer, indhentes fuldmagt via appen. En fuldmagt kræver, at den pårørende i forvejen har givet fuldmagt til FMK's medicinkort og vaccinationsregister via Digital Fuldmagt på Borger.dk



Vaccination på apotek i tal



KILDE: DANMARKS APOTEKERFORENING, APOVAC OG PRACTIO

21 mio.

gange udleverede landets apoteker i 2020 en billigere pakning end den, der stod på recepten. Det gav en samlet besparelse for samfundet på **3,2 mia. kr.**, da den gennemsnitlige besparelse er på **150 kr.** pr. substitueret pakning. Samtidig bidrager det til, at konkurrencen på hele det danske marked for medicin er meget stærk, så priserne i Danmark på kopimedicin er de laveste i Europa.



KILDE: LÆGEMIDLER I DANMARK 2020-21, DANMARKS APOTEKERFORENING

SUNDHEDSFAGLIG KAMPAGNE

Apotekets kernefaglighed i fokus

I marts går det løs på apoteket med en ny sundhedsfaglig kampagne. Overskriften er medicinsikkerhed, og kampagnen sætter med "de 9 medicinbud" spot på korrekt håndtering af medicin, både håndkøb og recept – og ikke mindst: at der er hjælp at hente på apoteket.

Medicinbudene omhandler blandt andet vigtigheden af at læse indlægssedlen, korrekt opbevaring af medicin og opmærksomhed på risiko for dobbeltmedicinering.

Kampagnens overordnede budskab er, at apoteket som samfundets lægemiddelekspert kan klæde borgerne på til medicinsikker adfærd.



"Ved at sætte fokus på medicinsikkerhed og medicin håndtering rammer forårets sundhedsfaglige kampagne lige ned i apotekets kernefaglighed. De ni medicinbud er vigtige budskaber, der tager udgangspunkt i den medicinfaglige rådgivning, man får på apoteket," siger kommunikationschef i Apotekerforeningen Lene Lund Hansen om den kommende kampagne.

Til maj kommer det til at handle om sikker brug af insulin, der er et af de syv risikosituationslægemidler. I denne del af kampagnen samarbejdes med Diabetesforeningen.



Mens vi stikker, tester og venter (på en sundhedsreform, red.), skal vi huske at bruge de tilbud, der allerede findes, så vi sammen kan lette presset på sundhedsvæsenet. Her er medicinsamtalen, som blev indført på alle apoteker efter apotekerreformen i 2015, et godt redskab til at styrke medicinsikkerheden og forhindre medicinrelaterede indlæggelser

Jesper Gulev Larsen,

formand for Apotekerforeningen, i et debatindlæg bragt i Sundhedsmonitor 10. januar 2022



Frigør potentialet i dit apotek

Den digitale forbruger er her. Lad BD Rowa Technologies støtte dig i overgangen til den digitale apoteksverden.

Fordelene ved automatisering er enorme.

Lever omkostningseffektive recepttjenester med Rowa Technologies. Øg kapaciteten, frigør kapital der er bundet i varelagre, og reducer spild til næsten ingenting.

Og med Rowa Technologies er der mere endnu. Rowa letter dine første skridt ind i den digitale verden med en netværksportefølje af produkter: fra automatisering af medicinudlevering til butiksudstillinger- og digitale skærme i butiksvinduet.

Kontakt:

Henrik Walter, mobil: 61 27 08 08, e-mail: henrik.walter@bd.com

bd.com/rowa

Rowa® Technologies



Rowa® Vmax

En intelligent løsning til opbevaring og udlevering



Rowa Vmotion®

En fleksibel, interaktiv udstilling til håndkøbsmedicin og selvbetjening

Flere skal uddannes til

Antallet af uddannelsespladser på farmakonomuddannelsen øges, så der kan uddannes flere farmakonomer. Skal pladserne besættes, kræver det, at apotekerne lykkes med at ansætte markant flere elever. Skru op for den lokale markedsføring, lyder opfordringen fra rektor for uddannelsen, Lotte Fonnesbæk.

AF: TRINE GANER

ILLUSTRATION: MIKKEL HENSEL



farmakonom

Farmakonom søges til apotek. Nogenlunde sådan lyder overskriften i mange stillingsopslag i øjeblikket, og det er langt fra altid, at opslaget fører til, at den ledige stilling besættes. Stadig oftere oplever landets apoteker at modtage få eller ingen kvalificerede ansøgninger, når de slår en ledig farmakonomstilling op – simpelthen fordi efterspørgslen efter farmakonomer lige nu er større end udbuddet.

Udfordringerne med at rekruttere faglærte hænder deler apotekerne med mange andre sektorer og brancher – ikke mindst på sundhedsområdet. Og intet tyder på, at udfordringen bliver mindre i de kommende år. Skrumpende ungdomsårgange og det faktum, at farmakonomer i stigende grad rekrutteres også til stillinger i blandt andet kommuner, hospitaler og private lægepraksisser, der også skriger på ekstra hænder, betyder, at der skal handles, hvis apotekerne skal have tilstrækkeligt faglært personale nu og i de kommende år.

"Det kræver en lægemiddelfaglig uddannelse at udlevere receptpligtig medicin og rådgive kunderne på apoteket. Desværre oplever mange apoteker lige nu, at det er tiltagende svært at rekruttere de farmakonomer, de har behov for. Det er et voksende problem," siger formand for Apotekerforeningen, Jesper Gulev Larsen.

Igangsat større indsats

Han har derfor sammen med resten af Apotekerforeningens bestyrelse igang-

sat en større indsats, der skal analysere situationen og ikke mindst finde løsninger, der skal sikre rekrutteringsgrundlaget på både kort og lang sigt. Som det første har bestyrelsen besluttet at gå i dialog med Sundhedsministeriet om at øge optaget på Farmakonomskolen fra i år. Rektor for Farmakonomuddannelsen Lotte Fonnesbæk har over for bestyrelsen tilkendegivet, at det vil være praktisk muligt at øge optaget til omkring 290 elever.

"Der er behov for at handle nu, og et større optag på farmakonomuddannelsen vil bidrage til et større udbud af farmakonomer relativt hurtigt. Eleverne kan bidrage allerede under uddannelsen, så et større optag på farmakonomuddannelsen til sommer vil have en snarlig effekt," siger formand Jesper Gulev Larsen.

GUIDE

Sådan får I en god ansættelsesproces

Farmakonomuddannelsen har udarbejdet en guide til det gode rekrutteringsforløb. Her bliver apoteket hjulpet igennem blandt andet markedsføring, ansættelsessamtaler og økonomi. Guiden indeholder interviewskemaer, tjeklister og tests, der kan afdække en ansøgers færdigheder.

Guiden ligger på apotekets intranet

Udnyt kæmpe udstillingsvindue lokalt

Flere uddannelsespladser er dog ikke løsningen i sig selv. Sidste år startede 240 studerende på farmakonomuddannelsen til trods for en kapacitet 260. Og hvis der fra sommer skal sidde farmakonomstuderende på alle 290 stole, skal der ansættes 50 flere elever end sidste år.

Der skal med andre ord skrues godt og grundigt op for ikke mindst den lokale markedsføring på apotekerne, hvis man skal helt op på 290 studerende, når et nyt skoleår starter til august. Det er rådet fra rektor for farmakonomuddannelsen, Lotte Fonnesbæk.

"Udnyt, at I har et kæmpe udstillingsvindue lokalt. Ikke kun for dem, der er potentielle farmakonomstuderende på apoteket, men også for deres familie og venner," siger hun.

Og noget tyder på, at der er et stort uudnyttet potentiale netop her. En undersøgelse gennemført af Farmakonomskolen sidste år viser, at blandt de 30 apoteker, som ikke fik det ønskede antal elever, havde kun hver fjerde haft et opslag på apoteket om, at de søgte en elev. Det bakkes op af en anden tidligere undersøgelse, der viser, at kun 6 % af de studerende havde hørt om uddannelsen på det lokale apotek.

"Farmakonomuddannelsen appellerer blandt andet til dem, der har en stærk lokal tilknytning, og som ikke ønsker at flytte for en uddannelse. Derfor er apoteket det helt rigtige sted at vække deres interesse. At vi rekrutterer lokalt betyder, at man kan blive lokalt. Det er den styrke i," siger Lotte Fonnesbæk.

> Kald det studerende

Hun opfordrer i øvrigt til at tænke over, hvordan man appellerer til potentielle studerende. For hvor det tidligere måske var udslagsgivende, at man fik løn under uddannelse, er mange unge i dag, ifølge Lotte Fonnesbæk, ofte motiveret af andre ting.

"Der er forskel på, om man rekrutterer arbejdskraft til apoteket eller et menne-ske til en uddannelse. Fortællingen må gerne være større end apoteket og hand-le om, at man gør en forskel og bliver en del af et attraktivt fællesskab. 'Kom og få den her uddannelse, fordi du kan hjælpe mennesker med at tage deres medicin'. Du er en mulig fremtidig kollega. Og vi vil også gerne hjælpe dig med at nå dine drømme," siger hun.

I det hele taget har det, ifølge Lotte

Fonnesbæk, stor betydning, hvilken for-tælling man får skabt, og hvordan man benævner tingene.

"Jeg har sagt det før, og nu gør jeg det igen: kald det studerende frem for ele-ver. Når man rekrutterer nogen til en ud-dannelse, frem for til en elevplads, ap-pellerer man til nogle andre profiler," siger hun.

Og det er der behov for, hvis man kig-ger på undersøgelsen blandt de 30 apo-teker, der ikke fik rekrutteret det øn-skede antal elever – eller studerende – sidste år. Den grund, som flest angiver som årsag til, at de ikke fik besat uddan-nelsespladsen, var, at ansøgerne mang-lede faglige kompetencer, og næstflest angiver 'manglende sprogkundskaber' som det afgørende.

Forhindre frafald

Men hvad gør så de apoteker, der fak-tisk lykkes med at rekruttere? De bru-ger, ifølge Lotte Fonnesbæk, deres eget og medarbejdernes lokale netværk. Og så går de seriøst og professionelt ind i re-krutteringsprocessen.

"Vi ser en tendens til, at flere er så ban-ge for, at ansøgerne hopper videre, at de ansætter dem til første samtale. Det an-befaler vi ikke, for det bliver for kortsig-tet. Det er vigtigt, at vedkommende reelt er motiveret, og at det er et godt match for apoteket," siger Lotte Fonnesbæk.

"For lige så vigtigt som at rekruttere det antal elever, man har behov for, er det at få de rigtige, så man ikke bliver en del af frafaldsstatikken. Hver fjerde stu-derende på farmakonomuddannelsen falder nemlig fra før den afsluttende ek-

5 gode råd Rekruttér farmakomomelever på apoteket

Farmaci har bedt kommunikationskonsulent i Apotekerforeningen Louise Dissing Schiøtt give gode råd til, hvordan apoteket kan rekruttere flere og bedre kvalificerede farmakomomelever ved at styrke den lokale indsats.

1 Vær tilstede online

Internettet det oplagte sted at orientere sig, når man som ung skal vælge uddannelse. Derfor er det vigtigt, at det lokale apotek er til at finde – gerne både med en hjemmeside, på Facebook og eventuelt Instagram.

Det kan desuden være godt gi-vet ud at betale en specialist for at søgemaskineoptimere (SEO) apotekets hjemmeside, så den ligger øverst i søgeresultaterne på eksempelvis Google.

2 Information på under 8 sekunder

Opmærksomheden er flygtig, når man sidder med fingrene på tastene. Et studie for Microsoft konkluderede i 2015, at menne-skens gennemsnitlige koncentrationsevne ('attention span') nu er nede på otte sekunder. Det er derfor vigtigt, at man hurtigt kan aflæse, at apoteket søger elever. Skriv det gerne på forsiden af jeres hjemmeside og lav eksem-pelvis et coverbillede til apote-kets Facebook-side, så det er det første, der møder brugerne.

Det kan også være en god idé at have et selvstændigt menupunkt på hjemmesiden, hvor man kan læse mere. Her kan I linke til www.apotekskarriere.dk/ansoeg-nu eller www.farmakonomuddannel-sen.dk/, hvor al praktisk informa-tion er samlet. I skal blot sørge for at vise de unge derhen.

3 Vis, hvem I er

En ting er at gøre en poten-tiel elev interesseret i at blive farmakonom. Noget andet er at overbevise vedkommende om at blive det hos netop jer. I skal derfor sælge jeres apotek som arbejdsplads for eksempel ved at vise, hvem I er – som arbejdsplads og som mennesker. I kan med fordel skrive et "Om os"-afsnit på hjemmesiden, hvor I beskri-ver apotekets værdier, opgaver, dagligdag og kort præsenterer medarbejdere og apoteker. I kan også være kreative og lave små videoer på jeres sociale medier, hvor I viser hverdagen eller præ-senterer medarbejderne.

4 Brug kunderummet – alle kommer der

93 % af alle voksne danskere kommer på apoteket i løbet af et år. Kunderummet er med andre ord et værdifuldt udstillingsvin-

samen, og det er både dyrt og spild af tid for begge parter”, påpeger Lotte Fønnebæk.

Omfattende markedsføring

For at nå målet om 290 farmakonomelever har Apotekerforeningens bestyrelse besluttet at skrue op for den elevrekrutteringskampagne, der har kørt i foråret de sidste år. Det betyder, at den digitale markedsføring, der tager udgangspunkt i sitet Apotekskarriere.dk, er endnu mere omfattende end hidtil.

Desuden vil man tilbyde en digital medlemspakke, der består af blandt andet en lokal pressemeddelelse, tekster til apotekets hjemmeside, Facebook-opslag og mere. ●

due for budskabet om, at man kan blive elev hos jer. De potentielle elever kommer højst sandsynligt forbi for at hente medicin – og hvis ikke de gør, så gør deres venner, forældre eller bedsteforældre, som de taler med om deres uddannelsesvalg. Hæng plakater op på hoveddøren eller på skranken og hav materiale liggende klar, så informationen er let tilgængelig – og inviter aktivt til en samtale i skranken om at være elev hos jer.

5 Brug materialerne fra medlemsnettet

Apotekerforeningen afvikler i øjeblikket en større kampagne for at rekruttere farmakonomelever. Som et led i kampagnen er der udviklet kampagnematerialer, som I kan downloade fra medlemsnettet og bruge lokalt. I finder blandt andet Facebook-opslag, tekst til jeres hjemmeside samt annoncer til lokalavisen.

Hvis appetitten og vægten svigter, kan Resource® støtte

– Hvilken er din favoritsmag?



Resource® 2.0+fibre udvider familien med et praktisk **startkit** med alle de 7 gode smagsvarianter, som vi har på markedet i dag. Så kan dine kunder smage sig frem til sine favoritter.

Resource® 2.0+fibre er en ernæringsmæssigt fuldgyltig og energirig ernæringsdrik med protein og præbiotiske kostfibre. Fremstillet specielt for at imødekomme forhøjet energi- og proteinbehov hos patienter med, eller med risiko for, underernæring.

RESOURCE® 2.0+fibre er en fødevarer til særlige medicinske formål. Skal anvendes under lægelig overvågning. Beregnet til ernæringsmæssig håndtering af patienter med underernæring eller i ernæringsmæssig risiko.

Information til
sundhedsfagligt personale
www.nestlehealthscience.dk



Apoteker: Elever er en god

Det betaler sig at have elever. De bidrager i elevtiden, og de er med til at sikre apotekets rekrutteringsgrundlag fremover. Farmaci har talt med apoteker Ute Pørksen og uddannelsesansvarlig Mette Spangberg fra Ballerup Apotek om, hvorfor elever er en god investering.

AF: TRINE GANER

De fleste af landets apoteker er med til at uddanne fremtidens farmakonomer. Mere end ni ud af ti apotekere har således farmakomomelever. Fire ud af ti har dog færre end tre elever, svarende til, at de uddanner færre end en elev om året, og 13 apotekere har slet ikke har elever. For nogens vedkommende fordi det ikke er lykkedes at rekruttere. Men der er også en del, som fravælger det. Måske på grund af en opfattelse af, at det er for omkostningsfuldt, både økonomisk og hvad angår medarbejderressourcer til oplæring.

Det bør man dog genoverveje, hvis man spørger apoteker Ute Pørksen fra Ballerup Apotek. Hun har altid haft elever, og hun ser dem som en uvurderlig ressource og en vigtig del af hverdagen på apoteket.

"Elever bidrager fantastisk meget i det daglige. Lige nu har vi for eksempel to dygtige førsteårselever. De kan hurtigt relativt meget under supervision. Der går for eksempel ikke lang tid, før de kan

ekspedere kunder, hvis blot de har en faglært ved hånden," siger Ute Pørksen.

Hurtigt en hjælp

Det første halve år tæller eleverne ikke med i skemaet på Ballerup Apotek. Men de er alligevel hurtigt en hjælp i det daglige – ikke mindst, når der er sygdom eller ekstra travlt. Det bekræfter apotekets uddannelsesansvarlige Mette Spangberg.

"Der skal investeres tid, især det første halve år. Eleverne skal have en god fornemmelse af, hvad faget handler om, og der skal være ro omkring det. Men det betyder ikke, at de ikke er en hjælp i den periode. Og selv om eleverne skal have supervision og faglig kontrol gennem hele uddannelsen, kan de jo arbejde mere og mere selvstændigt hen ad vejen," siger Mette Spangberg.

En af de opgaver, som tredjeårseleverne på det seneste har været med til at løfte på Ballerup Apotek, er vaccination. Her har de, ifølge Ute Pørksen, været guld værd.

"At tredjeårseleverne nu kan vaccinere selvstændigt, er simpelthen genialt. Jeg har to tredjeårselever, der vaccinerer. Det har været en kæmpe hjælp, og de er blomstret op. Det er en sam-

fundsopgave, som de er med til at løse. Det har givet en rigtig god kampgejst," siger Ute Pørksen.

Ud over at eleverne altså bidrager i dagligdagen, ser hun dem også som potentielle fremtidige medarbejdere.

"Mange af de farmakonomer jeg har, har jeg selv uddannet. Jeg plejer at sige, at jeg beholder de dygtigste. Det er en investering i fremtidig arbejdskraft at have elever," siger hun.

Holder apoteket på beatet

Eleverne er også med til at holde apotekets medarbejdere skarpe, oplever Ute Pørksen.

"Eleverne stiller faglige spørgsmål til os. De sørger for, at vi holder os oppe på beatet og bliver udfordret," siger hun.

Det genkender apotekets uddannelsesansvarlige, farmakonom Mette Spangberg. Hun hjælper med at ansætte sammen med souschefen, holder samtaler og udvælger eleverne. Og så er hun den, der står ved deres side og hjælper dem hele vejen igennem uddannelsen.

"Eleverne er med til at holde mig fagligt opdateret, fordi jeg er nødt til at kunne hjælpe dem med deres opgaver. Det betyder for eksempel, at jeg indimellem må læse op på ting. De hjælper

Det koster det at have en elev

	1. års elev	2. års elev	3. års elev
Månedsløn	12.779 kr.	13.656 kr.	14.568 kr.
Feriepenge	1.917 kr.	2.048 kr.	2.185 kr.
Sygelønsbidrag	1.022 kr.	1.092 kr.	1.165 kr.
Tilskud via sektoraftgifter	- 5.000 kr.	- 2.000 kr.	- 667 kr.
Udgift pr. måned	10.718 kr.	14.796 kr.	17.251 kr.

investering

mig til at få reflekteret over, hvordan vi gør tingene i det daglige, fordi de stiller spørgsmål," siger Mette Spangberg. For hende er det en stor motivation og glæde at få lov at lære fra sig.

"Jeg har en masse erfaring, som jeg får love at give videre. Det giver mig så meget arbejdsglæde," siger hun.

Giver mening at have flere

På Ballerup Apotek har de typisk to, og enkelte gange tre, farmakonomielever per årgang. Det giver god mening, og to er langt fra dobbelt arbejde, er erfaringen. Tværtimod.

"Hvis de er to eller tre, kan man lære dem op sammen, og de har stor glæde af hinanden i forhold til støtte og sparring undervejs. Risikoen for, at eleverne føler sig alene, er langt mindre, hvis de er flere," siger Ute Pørksen.

Hun lægger i det hele taget vægt på, at der på apoteket er et elevfællesskab på tværs af årgangene. Det giver trivsel og skaber et godt læringsmiljø for eleverne.

Ballerup-apotekeren kunne slet ikke forestille sig at undvære farmakonomieleverne. Og hun opfordrer kollegaer, der synes det er for dyrt og besværligt, til at genoverveje.

"Vi har alle et ansvar for at være med til at sikre fremtidens rekrutteringsgrundlag. Både for vores eget apotek og for sektoren. Men da også for de unge mennesker. Det er jo en super uddannelse, de får. I stedet for at se på fakturaen fra Farmakonomskolen og fokusere på, at man betaler for eleverne, også mens de er på skole, så skal man se på det store billede," lyder opfordringen fra Ute Pørksen. ●

Elever bidrager fantastisk meget i det daglige. Lige nu har vi for eksempel to dygtige førsteårselever. De kan hurtigt relativt meget under supervision.

Ute Pørksen,
apoteker, Ballerup Apotek



14. december

56 apoteker i Region
Hovedstaden opstarter
vaccination mod COVID-19

16. december

59 apoteker i Region Syd
opstarter vaccination
mod COVID-19

20. december

23 apoteker i Region Nord
opstarter vaccination
mod COVID-19

22. december

der åbnes for
booster-stik i
gruppen 18-39 år

COVID-19-vaccination gav spontane klapsalver fra glade kunder

Der blev reageret hurtigt på apotekerne, da tre regioner i december inddrog apotekerne i COVID-19-vaccinationindsatsen. Nu kunne man komme ind fra gaden og få sit booster-stik på et tidspunkt, hvor det var svært at få en vaccinationstid andre steder. Nu er apoteker i alle regioner med.

AF: MERETE WAGNER HOFFMANN

”

Det er gået stærkt. Meget stærkt. Den første kontrakt, vi underskrev vedrørende coronavaccination på apotekerne, var med Region Hovedstaden midt i december. Der var kontrakten klar torsdag, vaccinerne leveret på apotekerne fredag og lørdag, og tirsdag morgen kunne de gå i gang med at vaccinere,” fortæller Bjarne Kalø, der er direktør for apotekernes vaccinationsselskab APOVAC.

”Apotekerne og APOVAC har formået at uddanne vaccinatorerne til at håndtere coronavaccination midt i årets travleste uger. Og det har da heller ikke været helt uden problemer. Men jeg synes alt i alt, vi har haft en god og tæt dialog, så vi hurtigt kunne finde løsninger,” siger han.

Og det har krævet stor omstillingsparathed på apotekerne at rulle en ny og stor opgave i gang på så kort tid. Det siger formand for Apotekerforeningen Jesper Gulev Larsen.

”Det har været en kæmpestor opgave, for der er mange ting, der skal falde på plads, før apoteket kan gå i gang med at vaccinere. Alle er heldigvis gået ind i det med alt, hvad de havde for at få det til at lykkes,” siger formanden.

De sidste to regioner kom i gang i januar

Hvor Region Hovedstaden, Region Syd og Region Nordjylland

kom i gang med at vaccinere inden jul og nytår, måtte apoteker i Region Sjælland og Region Midtjylland vente til januar, før de kunne komme i gang med at vaccinere mod COVID-19 – til trods for, at apotekerne trippede for at komme i gang, og borgere var ligesom i de andre regioner klar til at blive vaccineret på apoteket.

”Det er en meget stor opgave for alle involverede parter inklusive regionerne og apotekerne. Og så er det en kompleks opgave rent distributionsmæssigt og logistisk hele vejen igennem. Udfordringerne skyldtes en kombination af manglende vacciner og distribution af vaccinerne”, siger Bjarne Kalø.

Den 11. januar kom den sidste region dog med, og fra den dato kunne alle borgere, der stod for tur til en vaccine, gå ind på et af de mere end 200 apoteker, der landet over stod klar til at stikke – som udgangspunkt uden tidsbestilling og i hele åbningstiden. Det har mere end 115.000 personer indtil nu benyttet sig af. Og det skal ses i sammenhæng med, at der siden 1. oktober også er givet knapt 400.000 influenza- og pneumokok-stik på apotekerne.

Spontane klapsalver

Responsen fra kunderne har da også, ifølge Jesper Gulev Larsen, været overvældende. At man kunne komme direkte ind fra gaden og få sit stik, faldt på et tørt sted på et tidspunkt, hvor det var svært at finde en ledig vaccinationstid i vaccinationscentrene.

”Vi har fået rigtig mange positive tilbagemeldinger fra glade kunder, også selvom de måske har skullet vente i kø i et stykke tid for at komme til. Det har jeg også selv oplevet på mit apotek, hvor vi sjældent har oplevet så god stemning blandt kunderne,” fortæller Jesper Gulev Larsen der er apoteker på Steno Apotek i København, hvor der har været travlhed med vaccinationer.

På nogle apoteker brød kunderne ligefrem ud i spontane klapsalver til apotekets personale, da dørene blev slået op for det eftertragtede stik.

26. december

mange medier kan fortælle, at 65.000 allerede er COVID-19-vaccineret på apotekerne

10. januar

30 apoteker i Region Sjælland opstarter vaccination mod COVID-19

11. januar

33 apoteker i Region Midt opstarter vaccination mod COVID-19



Det er gået stærkt. Meget stærkt

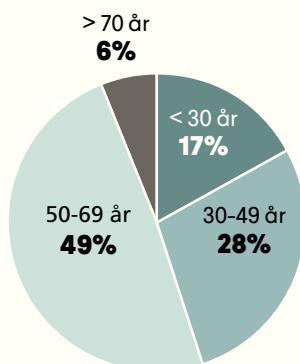
Bjarne Kalø,
direktør, APOVAC

Midaldrende var de mest vaccinerede på apotekerne

Det var hverken de unge eller de ældre, der ved årets slutning hastede til apotekerne for at blive vaccineret mod COVID-19. Opgørelsen viser, at halvdelen af alle stik blev givet til personer i gruppen 50-69 år. Der er en stor overrepræsentation i denne gruppe – formentlig fordi det var de midaldrende, der 'stod for tur' til det tredje booster-stik, da apotekerne kom på banen.

Desuden har det været nemt for personer i den erhvervsaktive alder at tage forbi apoteket og få stikket klarer uden at skulle bestille tid. At den ældre gruppe er underrepræsenteret, kan skyldes, at de allerede stort set var vaccinerede, da apotekerne åbnede for COVID-19-vaccination. Desuden blev der først ret sent åbnet for, at de unge kunne få det tredje stik.

Fordeling af COVID-19-vaccinerede på apotek



KILDE: APOVAC DEN 9. JANUAR 2022

"Det tror jeg aldrig er sket før i apotekernes historie. Det er et vigtigt signal om, at vi er med til at løfte en vigtig samfundsopgave, der betyder noget for danskerne. Det kan vi kun være stolte af. Det har stor betydning for os alle sammen – ikke mindst apotekernes dygtige medarbejdere," siger formanden.

Stolthed og ængstelse

Han peger dog også på, at det for mange kan være en udfordring med det store ekstraarbejde og den anderledes arbejdsopgave, der blandt andet indebærer tæt fysisk kontakt i en tid med stor smitterisiko.

"På den ene side er medarbejderne på apotekerne stolte af at være med til at løfte en vigtig samfundsopgave. På den anden side føler mange et pres i forbindelse med den meget anderledes arbejdsopgave. For det at vaccinere ligger trods alt et stykke fra vores kerneopgave med at udlevere medicin og rådgive kunderne. Så jeg anerkender fuldt ud, at mange føler sig pressede. Derfor fortjener de ekstra meget ros for at have påtaget sig opgaven," siger Jesper Gulev Larsen.

En stor samfundsopgave

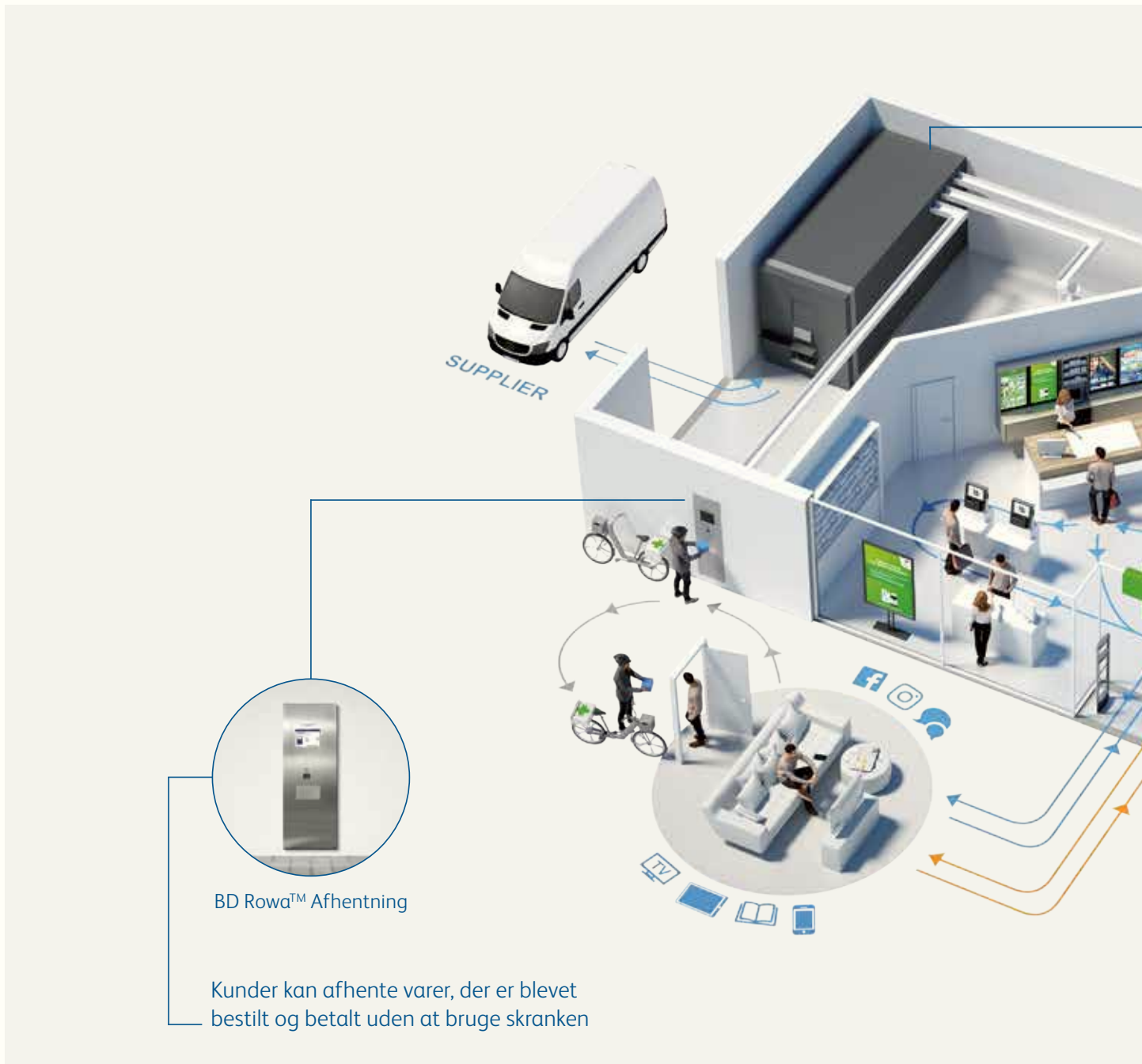
Tilbage står dog, ifølge formanden, at apotekerne med COVID-19-vaccination er med til at løfte en vigtig samfundsopgave.

"Det er ikke alene et vigtigt skridt for det enkelte apotek, at de kan være med til at hjælpe borgerne igennem pandemien. Det er et stort skridt for hele sektoren, at vi her kan vise, at vi er en vigtig del af det nære sundhedsvæsen," siger han.

Han er ikke i tvivl om, at det er apotekernes store arbejde inden for influenzavaccinationer, der har banet vejen.

"Apotekernes personale er veluddannede, erfarne og rutinerede inden for vaccinationsområdet. Og borgerne forventer som noget helt naturligt, at de kan få deres vaccinationer på apoteket – herunder også COVID-19-vaccinationer. Den forventning har vi nu indfriet," siger Jesper Gulev Larsen. ●

Bring din kunde på en digital rejse



Frigør potentialet på dit apotek, den digitale kunde er ankommet. Lad BD Rowa™ støtte dig ved overgangen til det digitale apotek. Lever omkostningseffektive recepttjenester med øget kapacitet, frigør kapital der er låst fast i dit varelager og reducer spild til næsten ingenting. Når du tilpasser dit apotek til dine kunders nye indkøbsvaner og det voksende behov for mere fleksible købsmuligheder, husker dine kunder dig.

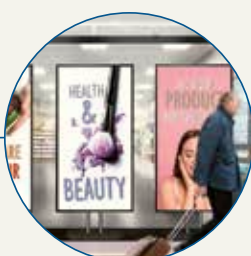
Udleverende robotter, giver
automatisk mere plads og
fleksibilitet, en intelligent løsning til
opbevaring og udlevering



BD Rowa™ Vmax
BD Rowa™ Smart



Digitale OTC (ikke receptpligtige)
produkter BD Rowa™ Vmotion



Digitalt butiksvindue
BD Rowa™ Vmotion

Gør indkøb i dit apotek til en rigtig
god kundeoplevelse. En fleksibel,
interaktiv fremvisning af OTC og
frihandelsvarer m.m.

Kontakt:

Henrik Walter, mobil: 61 27 08 08
Mail: henrik.walter@bd.com

bd.com/rowa

BD Denmark, Firkovvej 25 B, Lyngby, 2800 KGS, Denmark

BD, BD Logoet og Rowa, Rowa Pickup, Rowa Smart, Rowa Vmax og Rowa Vmotion er varemærker, der tilhører Becton, Dickinson og Company eller dets tilknyttede selskaber. Alle andre varemærker tilhører deres respektive ejere. © 2021 BD. Alle rettigheder forbeholdes. Aug-2021 BD-38565



Triple whammy

Apoteket kan spotte borgere i risiko for nyresvigt

Tager man de tre ret almindelige lægemidler ACE-hæmmere, diuretika og NSAID samtidig, er der en forhøjet risiko for at få akut nyresvigt. Fænomenet, der går under betegnelsen Triple whammy, forekommer forholdsvis ofte i Danmark, viser et nyt apoteksprojekt. Men når de apoteksansatte er opmærksomme på problemet, og kan rådgive kunderne i skranken, er der et stort potentiale til at forhindre nyresvigt.

AF KIM ANDREASEN

Triple whammy-effekten - eller Den farlige trio - er den situation, der opstår, når man kombinerer de tre ret almindelige lægemiddeltypen diuretika (vanddrivende medicin), ACE-hæmmere eller Angiotensin-II-receptorantagonister (blodtryksmedicin) og NSAID (fx Kodimagnyl og Ibuprofen). Tager man dem alle samtidig er der 31 % forøget risiko for nyresvigt. Det viser en engelsk undersøgelse publiceret i British Medical Journal i 2013.

Da Anne Mette Jørgensen, farmaceut på Stege Apotek, for et par år siden i forbindelse med et projekt hørte nogle sygehusansatte farmaceuter tale om noget, der hed Triple whammy", havde hun aldrig hørt om det før.

"Det undrede mig, at jeg ikke kendte til det, så jeg satte mig for at finde ud af, hvad det var. Og så skal jeg love for, at der dukkede en spændende og særdeles apoteksrelevant problemstilling op," fortæller Anne Mette Jørgensen om det, der blev startskuddet til et projekt om fænomenet, som hun sammen med Stine Westergaard, farmaceut og daglig leder af Øresund Apotek i København, satte i gang i starten af 2020.

Udbrede kendskabet

Teamet bag projektet tæller, foruden de

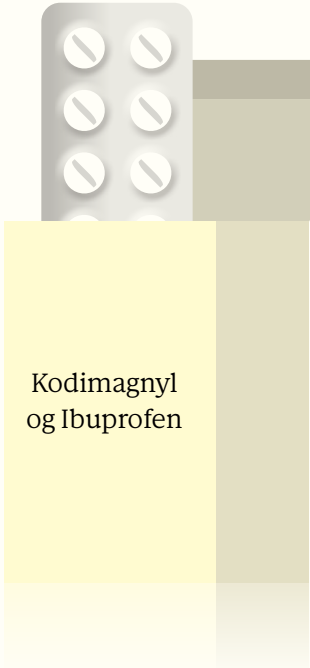
to apoteksfarmaceuter, apoteksfarmaceut Hanar Hamid, Ejby Apotek, Alaa Burghle, ph.d.-studerende på Syddansk Universitet og Rikke Nørgård, afdelingsleder for afdelingen for Forskning og Udvikling på Pharmakon. De fandt ret hurtigt ud af, at der ikke eksisterede noget overblik over, hvor udbredt fænomenet er i Danmark.

"Derfor satte vi os for at kortlægge omfanget og finde ud af, om apoteket ville være med til at udbrede kendskabet til Triple whammy-effekten. Vi ville gerne øge kendskabet, både blandt personalet på apotekerne og blandt kunderne, og dermed mindske risikoen for nyresvigt", siger Stine Westergaard, der heller ikke havde kendskab til Triple whammy, før hun hørte om det fra Anne Mette Jørgensen.

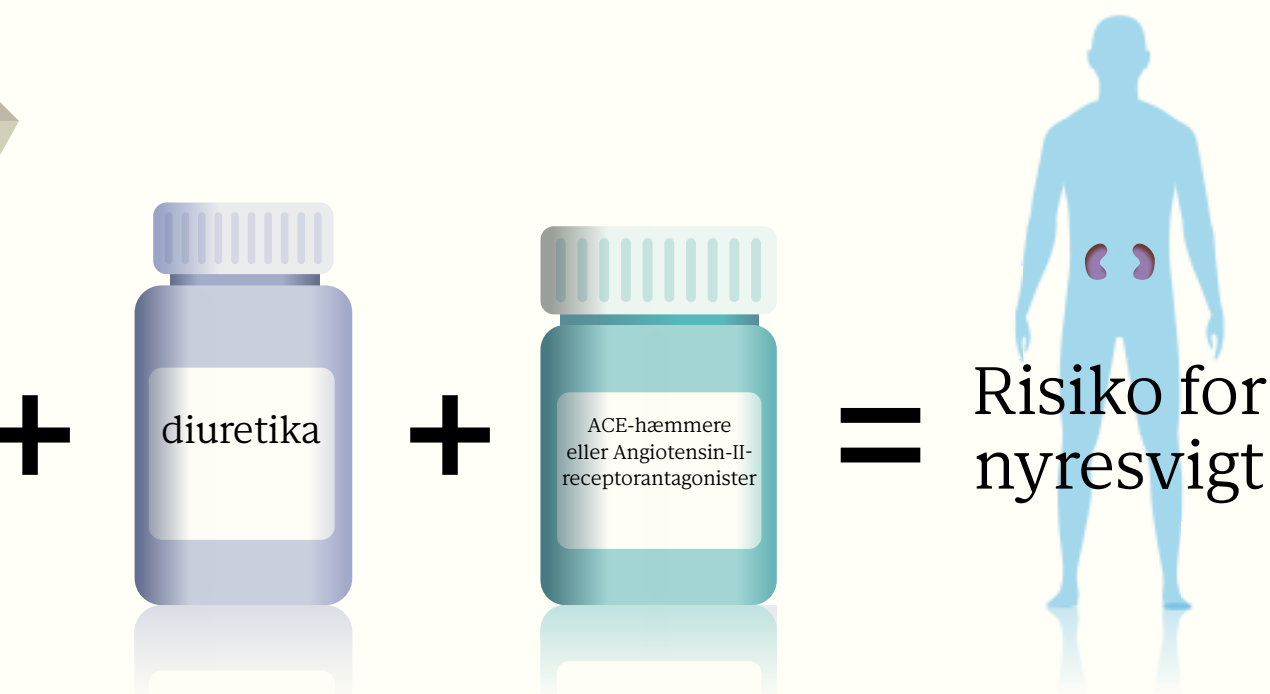
Kunden fik nyresvigt

I opstartsfasen af projektet havde Anne Mette Jørgensen en oplevelse, som for hende understregede, hvor relevant og vigtigt det var at tage fat på problemstillingen.

"En kunde, jeg kender godt, og som får blodtryksmedicin og diuretika, kom og fortalte, at hun var kommet akut på sygehuset med nyresvigt, fordi hun hos lægen - måske af en sekretær eller syge-



Kodimagnyl
og Ibuprofen



plejerske - var blevet anbefalet at tage Ibuprofen mod smerter i skulderen", fortæller Anne Mette Jørgensen.

Klædt på til rådgivningen

24 apoteksenheder af forskellig størrelse, og bredt fordelt rundt i hele landet, sagde ja til at være med i projektet. Her skulle de over en periode på 10 valgfrie arbejdsdage sørge for at registrere, når de oplevede, at en kunde, der efterspurgte NSAID i håndkøb eller på recept, samtidig fik diuretika og ACE-hæmmere - altså en Triple whammy. Samtidig skulle de informere kunder med Triple whammy om risikoen og rådgive om, at det måske kunne være en idé at vælge et andet præparat end NSAID.

"Efter at vi havde sat os grundigt ind i, hvad Triple whammy var, udarbejdede vi brochurer målrettet direkte til kunder med en Triple whammy, som apotekspersonalet på de deltagende apoteksenheder kunne udlevere i skranken i forbindelse med rådgivningen. For at blive klædt godt på til rådgivningen havde vi også udarbejdet materiale til internt brug på apoteket, fx på et morgenmøde. En af de apoteksansatte var så ansvarlig for at sætte sig ind i stoffet og under vise sine kolleger", fortæller Stine Westergaard.

I løbet af de 10 dage registrerede de 24 deltagende apoteksenheder data om NSAID og risiko for Triple whammy-effekten for 2.198 apotekskunder. 142 kunder opfyldte kriterierne for en Triple whammy og var dermed potentielt i fare for akut nyresvigt.

Disse kunder blev rådgivet grundigt af apoteket om risiciene ved at tage NSAID. Herefter valgte knap hver femte ikke at købe NSAID - for i stedet at købe paracetamol eller henvende sig til sin læge.

Positive tilbagemeldinger fra personalet

Et vigtigt formål med projektet var at udbrede kendskabet til Triple whammy-effekten blandt apotekspersonalet. Her var tilbagemeldingerne særdeles positive. I evalueringen af projektet hedder det blandt andet:

"De deltagende apoteksansatte vurdere, at undervisningsmaterialet gav brugbar og god viden, som de kunne bruge til at give kunderne bedre rådgivning. Især når apotekspersonalet sammen diskuterede, hvordan de kunne bruge viden i rådgivning af kunderne".

Også det informationsmateriale til kunderne, projektmagerne havde udarbejdet, blev godt modtaget. En af deltagerne skriver således i evalueringen:

Det er motiverende at fordybe sig i et område, hvor vi som apotekssektor virkelig viser vores berettigelse, og at det ikke er tilfældigt, at vi har monopol på at sælge receptpligtig medicin

Stine Westergaard,
farmaceut og daglig leder af
Øresund Apotek i København



- > *"Det er godt at have noget information, som kunden kan få med i hånden. Især så de kan se, hvilke lægemidler det drejer sig om".*

Anne Mette Jørgensen kan selv genkende det fra sin egen hverdag bag skranken i Stege.

"Hvis man bare står og taler, kan det godt være lidt eksotisk. Materialet her handler om noget helt konkret medicin, som kunden er på apoteket for at hente", forklarer hun. Stine Westergaard supplerer med, at kunderne er nysgerrige for at få viden præcist målrettet til dem.

"Og en fysisk brochure, man kan give folk med i hånden, og som ofte ender hjemme på stuebordet, kan altså godt være særdeles værdifuld, når det gælder information om lægemidler", siger hun.

Gør en forskel

Begge de to apoteksfarmaceuter har op-

levet det som en fagligt utroligt spændende opgave, hvor de har kunnet gøre en forskel og faktisk været med til at forhindre akutte og alvorlige indlæggelser.

"Det er motiverende at fordybe sig i et område, hvor vi som apotekssektor virkelig viser vores berettigelse, og at det ikke er tilfældigt, at vi har monopol på at sælge receptpligtig medicin", siger Stine Westergaard.

Evalueringen af projektet viser, at en del blandt personalet - lige som Anne Mette Jørgensen og Stine Westergaard - ikke kendte til Triple whammy, eller i hvert fald havde meget begrænset kendskab.

"Nu kender de apoteker, der har været med i projektet, alt til Triple whammy. Men der er stadig mange apoteksenheder tilbage. Som sektor mener jeg, at vi skal være med til at udbrede informati-

onen om det her. Når det er sagt, kan jeg så få helt ondt i maven ved at tænke på alle de pakker Ibuprofen, der bliver solgt på tankstationer og i kiosker", siger Anne Mette Jørgensen.

Apotekerforeningen begejstret

I Apotekerforeningen er sundhedsfaglig direktør Birthe Søndergaard begejstret for projektet.

"Projektet kaster lys over en vigtig problemstilling, hvor apotekets medarbejdere kan bruge deres lægemiddelfaglighed til at hjælpe med at forebygge en alvorlig tilstand hos mange medicinbrugere," siger Birthe Søndergaard.

Foreningen overvejer derfor nu, hvordan materialet bedst kan udbredes, så alle apoteker kan bidrage til at formidle informationen om Triple whammy. ●

Triple whammy - sikker brug af NSAID: Hvordan kan apoteket bidrage?

Kombinationen diuretika, ACE-hæmmere/Angiotensin-II-receptorantagonister og NSAID (Triple whammy-effekt) medfører 31 % øget risiko for akut nyresvigt. Risikoen er fordoblet inden for de første 30 dages behandling med NSAID.

I regi af Netværk for Udvikling af Apotekspraksis har projektet dels kortlagt antallet af apotekskunder med Triple whammy-kombinationen, dels haft til formål at udbrede kendskabet til Triple whammy blandt apotekspersonale og kunder.

Losartan (Angiotensin-II-receptorantagonist), Ramipril og Enalapril (ACE-hæmmere) og Forosemid (diuretikum) er alle i top-10 over de mest udleverede lægemidler. I 2020 blev der solgt 66 mio. DDD NSAID i primærsektoren.

24 apoteksenheder deltog i projektet. 1.781 kunder, der efterspurgte NSAID, blev risikovurderet i forhold til Triple whammy. 142 af dem var i risikogruppen - svarende til 8 %.

Efter projektet er afsluttet, har apotekspersonalet vurderet, at både det interne undervisningsmateriale og informationsmaterialet til kunderne har været værdifuldt. De fandt det motiverende at deltage, og langt flertallet vil anbefale andre apoteker at deltage i lignende projekter.

Jeg kan få helt ondt i maven ved tanken om alle de pakker Ibuprofen, der bliver solgt på tankstationer og i kiosker

Anne Mette Jørgensen,
farmaceut, Stege Apotek

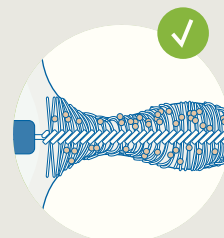
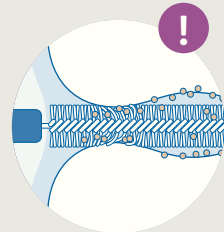
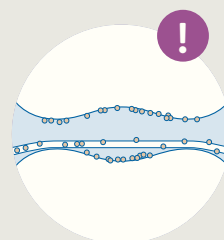


GOD MUNDHYGIEJNE begynder mellem tænderne

30% plak sidder mellem tænderne og kan nemt fjernes med en CURAPROX mellemrumsbørste. De resterende 70% fjernes med en Ultra blød tandbørste.

Mellemrumsbørster hjælper mod dårlig ånde og blødende tandkød, som ofte er forårsaget af plak mellem tænderne.

// Forskning viser at der er en sammenhæng mellem dårlig mundhygiejne og hjertekar sygdomme, diabetes og nedbrydning af immunsystemet.



CURAPROX MELLEMRUMSBØRSTER har en paraplyeffekt, hvilket betyder at de åbner sig som en flaskerenser efterhånden som mellemrummet bliver større. Det er vigtigt at finde den rette størrelse mellemrumsbørste som passer til den enkelte.

Mellemrumsbørsterne skal bare bruges én gang om dagen. Én gang ind og én gang ud og rengøringen er færdig.

De holder til at blive genbrugt masser af gange, det kræver blot at de bliver skyllet efter brug. Wiren som holder børstehårene er lavet af nikkelfri kirurgisk stål.

CURAPROX "PRIME START" MELLEMRUMSBØRSTER

Kan bruges til helt almindelige mellemrum. Der er 5 børstehoveder i en pakke og 2 håndtag et lille og et langt. Mellemrumsbørsterne kan genbruges, de skal blot skylles.



Alle landets apoteker kan nu tage imod brugte insulinpenne

Som et forsøg åbnede 66 apoteker sidste år op for at modtage brugte insulinpenne fra Novo Nordisk til genanvendelse. Det var så stor en succes, at ordningen nu er permanent og landsdækkende.

AF KIM ANDREASEN

Idligere blev injektionspenne til insulin blot smidt ud efter brug. Men over en periode på 12 måneder i 2021 kunne penbrugere på forsøgsbasis aflevere de brugte injektionspenne fra Novo Nordisk på 66 apoteker i Kolding, Aarhus og Københavns kommuner, så materialerne fra pennene kunne genanvendes.

Forsøgsordningen blev en stor succes. Hele 77.000 brugte injektionspenne blev indsamlet på apotekerne. Novo Nordisk har derfor valgt at gøre ordningen med navnet Returpen™ per-

manent og landsdækkende fra 1. februar 2022, så alle landets apoteker nu kan blive en del af returordningen.

“Det betyder, at kunder fra den dag har kunnet aflevere deres brugte injektionspenne fra Novo Nordisk på apoteker i hele Danmark, så plastik og andre materialer fra pennene kan genbruges”, siger landechef for Novo Nordisk i Danmark, Kasper Bødker Mejlvang.

Han forklarer, at man, når man har diabetes, anvender meget medicinsk udstyr, som hober sig op, når det er brugt.

“Hvis man så samtidig er miljøbevidst, som mange af vores kunder er, kan det være frustrerende ikke at kunne aflevere det brugte udstyr til genanvendelse. Den mulighed har man nu over hele landet med Returpen”, siger Kasper Bødker Mejlvang.

Apotekernes vigtige rolle

Han glæder sig over det gode samarbejde, som Novo Nordisk har haft med apotekerne i forbindelse med projektet.

“Jeg er positivt overrasket over, hvor stort et ansvar apotekerne har taget i forhold til at sætte miljøet på dagsordenen. Vi valgte apoteket som indleveringssted, blandt andet fordi pen-





nene er medicinsk udstyr, som skal håndteres på en bestemt måde, og det er apotekerne eksperter i. Jeg tror derfor, at apotekerne kan komme til at spille en stor rolle fremover, når det gælder genanvendelse af medicinsk udstyr”, siger Kasper Bødker Mejlvang.

Giver god mening

Aarhus Viby Apotek var et af de apoteker, der var med i pilot-projektet. Her er apoteker Marianne Kallesen begejstret for, hvor godt kunderne modtog ordningen.

“Det giver rigtig god mening lige nu, hvor bæredygtighed fylder meget for mange mennesker. Vi har sådan set bare ventet på den dag, hvor ordningen blev gjort permanent og landsdækkende”, siger hun.

Det er apotekets souschef, farmaceut Lone Søndergaard, som har stået for det praktiske i forbindelse med projekt Returpen™ på apoteket i det sydlige Aarhus. Hun fortæller, at hver gang der kommer en kunde ind for at hente insulin, gør personalet opmærksom på ordningen og tilbyder dem en brochure og en pose til at indsamle de brugte insulinpenne i.

“Poserne og brochurerne ligger inden for rækkevidde af skranken, så det er let at få fat i. Vi sender også ofte poserne med ud til vores forsendelseskunder, og så får buddet poserne med de brugte penne retur”, siger Lone Søndergaard.

Dialog med kunden

Returpen™ har været en stor succes på Aarhus Viby Apotek. For Lone Søndergaard handler det ikke kun om at få samlet de

brugte insulinpenne ind.

“Det er en god anledning til at komme i dialog med kunderne og vise, at apoteket har en oprigtig interesse i dem, og at vi kan tilbyde noget ekstra ved den personlige betjening i butikken. Det kan de ikke få, hvis de køber medicin på nettet. Når kunderne oplever det, åbner de op og spørger måske om noget andet medicinrelateret, som de undrer sig over. Og så kan vi hjælpe dem med det”, siger Lone Søndergaard, der især husker én episode relateret til Returpen™ særdeles godt.

“En dag kom en kunde med to indkøbsvogne proppet med brugte injektionspenne. Over knap 11 år havde han samlet 1.200 penne. Endelig fik han mulighed for at komme af med dem, og det var han meget begejstret for”, fortæller souschefen på Aarhus Viby Apotek.

Udbredes til andre lande

Hos Novo Nordisk er det ambitionen at gøre produktionen CO₂-neutral og på sigt genanvende alle de materialer, som bliver brugt til det medicinske udstyr. Returpen™ er virksomhedens første forsøg med at genanvende de brugte injektionspenne.

“Med en produktion på 700 mio. injektionspenne på verdensplan er der et meget stort potentiale i ordningen. Og med den store succes Returpen™ har været indtil nu, er vi gået i gang med at lægge planer for, hvordan vi kan udbrede den til andre lande”, siger Kasper Bødker Mejlvang.

Mulighederne for at genanvende materialerne fra brugte penne er mange. Tidligere har Novo Nordisk i mindre skala genanvendt glas og plastik fra brugte injektionspenne til at producere blandt andet plastikmøbler og lamper. Nu går Novo Nordisk i gang med at undersøge nærmere, hvor de genanvendte materialer kan gøre størst nytte. ●

Det giver rigtig god mening lige nu, hvor bæredygtighed fylder meget for mange mennesker.



Marianne Kallesen,
apoteker, Aarhus Viby Apotek





I Danmark er der 524 apoteksenheder. De har dét til fælles, at de udleverer og rådgiver om medicin. Men de er også meget forskellige. Farmaci besøger i denne tid en række forskellige apoteker og tegner derigennem et billede af en sektor med mange slags opgaver og udfordringer.

APOTEKSPORTRÆTTER

REPORTAGE AARS APOTEK

Tæt på borgerne, hvor der er langt mellem husene

Aars Apotek dækker med sine i alt tre enheder et stort område med mange landsbyer og langt mellem husene. Ti udleveringssteder og fem daglige ruter, hvor apotekets chauffører kører rundt med medicin, betyder, at også de, der bor langt fra apoteket, kan få deres medicin.



AF: TRINE GANER
FOTO: VITA KORSGAARD

REPORTAGE

AARS APOTEK

"Apoteket, du taler med Mette."

Hvor mange gange om dagen farmakonom Mette Nielsen siger den sætning er uvist. Men det er mange. For på Aars Apotek ringer telefonen næsten uafbrudt hele dagen igennem.

Lige nu er det en kunde, der henter sin medicin i Dagli'Brugsen i Hvalpsund. Han vil vide, om apoteket leverer medicinen i dag. Mette Nielsen tjekker og bekræfter.

"Den er kommet til dig, så du kommer bare ned og henter den, når du har tid."

Hvalpsund er et af de ti medicinudleveringssteder, der giver borgerne mulighed for at hente deres medicin tæt på, hvor de bor. Mette Nielsen og hendes kollega i forsendelsen sender bude af sted på fem ruter om dagen. De kører rundt i lokalområdet og leverer til udleveringsstederne og privat hos folk.

"Det er ofte borgere, for hvem det er besværligt eller umuligt at komme til apoteket. Bor man på landet, og er man gangbesværet, er det nemmere at gå op til købmanden end at skulle transportere sig ind til Aars," siger Mette Nielsen.

Mange bolde i luften

På Aars Apotek er forsendelsen fast bemanded med to medarbejdere. Det giver stor variation i arbejdsopgaverne. Når Mette Nielsen står i forsendelsen, er der mange bolde i luften. Det ene øjeblik ringer de fra et af udleveringsstederne med et spørgsmål til eftermiddagens levering, det næste har hun en sygeplejerske i røret fra et lokalt lægehus eller en SOSU-assistent fra plejehjemmet, der har et spørgsmål til en beboers medicin.

Når hun ikke står i skranken eller i forsendelsen, laver hun måske et opslag på apotekets Facebook-profil eller anden markedsføring. Uanset opgaven er omdrejningspunktet at hjælpe kunderne med deres medicin.

"Jeg synes, jeg gør en forskel, når jeg hjælper folk til at tage deres medicin rigtigt, så de får bedre effekt og måske slipper for bivirkninger. Mange lægemidler giver bivirkninger, som folk slet ikke forbinder med deres medicin. Det kan for eksempel være et lægemiddel, der giver hævede ankler. Måske er det så slemt, at der skal en anden behandling til. Det

kan vi hjælpe med at finde ud af, når vi snakker med kunden i skranken eller i telefonen," siger Mette Nielsen, før hun igen afbrydes af telefonen.

"Apoteket, du taler med Mette."

Denne gang er det en kunde, som ikke kan forstå, at hendes medicin ikke er kommet til det medicinudleveringssted, hvor hun har måttet gå forgæves. Mette Nielsen finder ud af, at det er lægen, der har glemt at skrive, at det skal sendes. Hun sørger for, at kundens medicin kommer med på eftermiddagens tur, så hun kan hente det på udleveringsstedet senere på dagen.

Mange stamkunder

Det er den slags små og store udfordringer, som hun løser masser af hver dag. Mange af apotekets kunder er stamkunder – især i Aalestrup og Farsø.

"Især på filialerne er det meget de samme kunder, og dem lærer vi jo at kende. Det bliver lidt nemmere at knytte et bånd og hjælpe, fordi vi kender folks situation", siger hun.

Mette Nielsen oplever ofte, at kunderne bliver overraskede over, hvor meget apoteket kan hjælpe med.

"Ud over at vi rådgiver om medicin, ved vi jo en masse om, hvordan håndkøbsprodukterne virker. Hvilke rygestopprodukter er de rigtige for netop dig, hvis du vil holde op med at ryge? Hvilken sæbe skal du bruge, hvis du døjer med tør hud? Stort og småt, som hjælper folk i hverdagen," siger Mette Nielsen.

"Mor" står for organisering

Den daglige organisering af de mange opgaver på apoteket står dagens "mor" for, som de kalder det på Aars Apotek – en opgave, der går på skift. Når man er "mor", har man ansvaret for at organisere, hvem der gør hvad i løbet af dagen.

"Det kan indimellem være hektisk at være "mor", men det er også sjovt og motiverende at få medbestemmelse. Det, at rollen går på skift, giver noget forståelse hos alle for opgaverne, og hvor lang tid de tager," siger Mette Nielsen.



Bor man på landet, og er man gangbesværet, er det nemmere at gå op til købmanden og hente sin medicin end at skulle transportere sig ind til Aars

Mette Nielsen,
farmakonom, Aars Apotek



At inddrage medarbejderne i organiseringen af opgaverne har været et fokusområde for apoteker Lonnie Skovfoged, siden hun overtog bevillingen til at drive Aars Apotek i 2016. I det hele taget er hun meget optaget af, hvordan man kan skabe trivsel og arbejdsglæde. Det er nødvendigt, hvis man skal tiltrække og fastholde dygtige medarbejdere, mener hun.

"Vi skal have verdens bedste arbejdsplads. Det er jo sindssygt mange timer, man bruger på sit arbejde. Derfor skal det gerne være sjovt, og man skal helst have mere energi, når man går, end når man kommer. Man skal også være noget, når man kommer hjem," siger hun.

Lytter til medarbejderne

Et godt arbejdsmiljø kræver, at man lytter til medarbejderne, taler med dem og inddrager dem, mener Lonnie Skovfoged. Derfor bruger hun TRIO'en (ledelsesgruppen, tillidsrepræsentanten og arbejdsmiljørepræsentanten) i arbejdet med at sikre trivsel og arbejdsglæde på apoteket. Et fokuspunkt er blandt andet, at det er vigtigt at sige højt, hvordan man har det. Det handler, ifølge Lonnie Skovfoged, om at respektere hinanden og være bevidst om, at ens humør påvirker andre.

"Der skal bare være én, der er ked af det eller i dårligt humør, før det påvirker alle. Og så hjælper det faktisk, hvis man er åben om det og siger det til kollegaerne, når man har

MEDICINTRANSPORT.

Aars Apotek sender en chauffør ud med medicin til udleveringssteder og private adresser fem gange om dagen. Her er det Jørgen, der samler kasser sammen til sin næste tur.

>

REPORTAGE

AARS APOTEK

> en off-dag. Man får lige luft, og det kommer ikke til at fylde så meget. Så kan det være, at det er den dag, hvor man tager forsendelsen", siger Lonnie Skovfoged.

Det er ledelsesopgaven, der driver hende – at få alle til at løbe i samme retning, som hun formulerer det. Det var motivationen for, at hun søgte bevillingen i 2015, hvor hun var souschef på Esbjerg Neptun Apotek. Opgaven var at sammenlægge Aars Apotek og tillægsbevillingen i Aalestrup. I 2018 blev hun, efter en struktursag, desuden pålagt at drive Farsø Apotek.

Flytning og ombygning

Det har krævet flytning og ombygning – både af de fysiske apoteker og i hoderne på medarbejderne, der har skullet vænne sig til, at apoteket nu består af tre enheder.

"Hos os skal alle medarbejdere arbejde på to enheder, hvoraf den ene er i Aars. Det har mange skullet vænne sig til, men det er nødvendigt, hvis vi skal have en fælles kultur og samme måde at gøre tingene på på tværs af enheder," siger Lonnie Skovfoged.

For kunderne betyder det meget at have et apotek tæt på, oplever hun.

"Vores kunder værdsætter, at de kan komme ind og snakke med nogle mennesker. Der er mange kunder, der ikke kan bevæge sig langt. Vores største målgruppe er de ældre. Og de kan have svært ved at komme til apoteket. Er du 80 år og går med rollator, kan det godt være en udfordring at skulle med en bus ind til Aars. For dem betyder det noget, at der er et apotek tæt på," siger Lonnie Skovfoged.

På spørgsmålet om, hvad der ellers kendetegner et landapotek som Aars Apotek og tilhørende enheder fremhæver Lonnie Skovfoged blandt andet det gode samarbejde med læger og andre sundhedsfaglige.

"Vi har et godt samarbejde med blandt andre lægerne. Vi kender jo hinanden godt og har fælles fokus på at finde løsninger, der er bedst for patienten. For eksempel i forbindelse med restordre.

Når de har lovet fru Jensen nede i Skals, at hendes medicin er der i eftermiddag, så finder vi en løsning," siger Lonnie Skovfoged.

Apotekets nærhed til borgerne mener Lonnie Skovfoged bør udnyttes til at løse endnu flere sundhedsopgaver.

"Vi kunne hjælpe ved sektorovergangen, for eksempel med en medicinsamtale, når en patient bliver udskrevet fra hospitalet. Eller vi kunne stå for udlevering af medicin for regionen. Der er mange her, der ikke bare kan køre hele vejen til Aalborg. På apoteket har vi blandt andet kølekæder, sundhedsfagligt uddannet personale og lange åbningstider," siger hun.

Hos Mette Nielsen i forsendelsen har chaufføren Jørgen netop parkeret uden for apoteket. Han skal ud på dagens tredje rute, og Mette gør kasserne klar. Hun tjekker oversigten igennem, og mens hun sender Jørgen afsted med bilen fuld af medicin, ringer telefonen igen.

"Apoteket, du taler med Mette." ●

TRYK PÅ. Der er mange deadlines og bolde i luften for de to medarbejdere, der bemande forsendelsen på Aars Apotek.





Vi har et godt samarbejde med blandt andre lægerne. Vi kender jo hinanden godt og har fælles fokus på at finde løsninger, der er bedst for patienten. Når de har lovet fru Jensen nede i Skals, at hendes medicin er der i eftermiddag, så finder vi en løsning

Lonnie Skovfoged, apoteker, Aars Apotek

LONNIE SKOVFOGED har været apoteker i Aars siden 2016. I 2018 blev hun efter en struktursag pålagt også at drive Farsø Apotek.

Aars Apotek

Aars Apotek består ud over hovedapoteket af supplerende enheder i Aalestrup og Farsø.

Der er samlet set 29 ansatte på de tre enheder.

To chauffører kører dagligt fem ruter og leverer medicin til ti udleveringssteder samt hos folk privat.

Lonnie Skovfoged overtog Aars Apotek inkl. filialen i Aalestrup i 2016. To år senere blev hun efter en struktursag pålagt at drive Farsø Apotek.





Det Fælles Medicinkort stemmer ikke overens med patienternes reelle medicinbrug

Et nyt studie i Region Hovedstaden viser, at næsten 9 ud af 10 akut indlagte patienter anvendte receptpligtige lægemidler anderledes end ordinationen registreret i Det Fælles Medicinkort (FMK).

PÅ BAGGRUND AF DATA fra 260 akut indlagte polyfarmacipatienter i Region Hovedstaden dokumenterer et nyt studie, at 89 % af patienterne havde mindst ét tilfælde af uoverensstemmelse mellem ordinationer i FMK og deres faktiske brug af lægemidler.

I gennemsnit havde patienterne 3 uoverensstemmelser. Næsten tre ud af ti patienter havde 5 uoverensstemmelser eller flere. Samlet set blev der registreret 925 uoverensstemmelser.

Langt de fleste af disse (56 %) var lægemiddelordinationer i FMK, som patienterne ikke brugte. De lægemiddelgrupper med højest andel af uoverensstemmelser var dermatologiske lægemidler og øjendråber.

Studiet viser, at årsagerne til uoverensstemmelserne i lidt over halvdelen af tilfældene skyldtes manglende opdatering af FMK. For 32 % vedkommende var der tale om non-compliance - altså at patienterne enten bevidst eller ubevidst havde brugt lægemidlet på en anden måde end ordineret.

"Hvis FMK ikke er retvisende, risikerer man, at patienterne får forkert medicin, og at beslutninger om fremtidig behandling sker på et ukorrekt grundlag, siger Cille Bülow, farmaceut og ph.d-studerende ved Klinisk Farmakologisk Afdeling på Bispebjerg Hospital og hovedforfatter til studiet.

Hun mener, at læger både i primærsektoren og på hospitalerne ofte antager, at FMK giver et troværdigt billede af patienternes aktuelle medicinforbrug.

"Derfor får de ikke altid spurgt patienterne, om de nu også tager de præparater, som står i FMK. Dertil kommer også, at de er pressede, så der ikke er tilstrækkeligt med tid til kommunikation om medicinen", siger Cille Bülow. ●

Hvis FMK ikke er retvisende, risikerer man, at patienterne får forkert medicin

Cille Bülow



Apoteker positive over for at tilbyde test for halsbetændelse

En fremtidig sundhedsydelse på apoteket kunne godt blive test for halsbetændelse, lyder konklusionen i et nyt speciale.

ET NYT SPECIALE fra Institut for Farmaci ved Københavns Universitet undersøger, om der er basis for at tilbyde test for halsbetændelse streptokok A som en ny sundhedsydelse på apotek. I dag er det kun hos lægen, man kan få testen, og cirka 30 % af de patienter, som opsøger lægen med ondt i halsen, har en streptokok A infektion, som kræver antibiotika.

Bag specialet, der bygger på seks dybdegående interviews med farmakonomer, farmaceuter og apotekere fra seks forskellige apoteker, står farmaceutstuderende Anna Stevn Vaabenggaard. De interviewede er umiddelbart både interesserede i og villige til at tilbyde test for halsbetændelse streptokok A som en ny sundhedsydelse. Ud over interessen hos apotekerne dokumenterer Anna Stevn Vaabenggaard, at en model, hvor apoteket skal foretage podningen, mens lægen skal ordinere antibiotika, vil kræve et tæt samarbejde med de praktiserende læger. Her skal lægerne være parate til at acceptere svaret fra apotekets podning og give patienten antibiotika på baggrund af den. Skal apoteket også kunne ordinere antibiotika efter en positiv test, er det for apotekerne vigtigt, at den samlede ydelse bliver godkendt af Apotekerforeningen og Lægemiddelstyrelsen. Det gør, at lægerne ikke kan modsætte sig, at ydelsen er lige så god på apoteket som ved lægen.

Specialet viser også, at apotekerne mener, at tilbud om sundhedsydelser generelt bidrager til udvikling af apotekspersonalens faglighed. Det giver også apotekerne mulighed for at yde en ekstra service til kunderne og vise, at apoteket kan andet end bare at sælge lægemidler. Udfordringer i forbindelse med levering af sundhedsydelser er blandt andet kundernes villighed til at betale, og at der skal være direkte adgang til ydelsen uden forudgående tidsbestilling, hvilket kan være problematisk, hvis der er mange kunder på apoteket i forvejen. ●

Bülow C., Nørgaard J. D. S. V., Færch K. U.; et al., Causes of discrepancies between medications listed in the national electronic prescribing system and patients' actual use of medications, Basic & Clinical Pharmacology & Toxicology 2021; 129 (3): 221-231

Vaabenggaard A. S., Test for halsbetændelse ved streptokok A test - er det en sundhedsydelse som apoteket skal tilbyde i fremtiden? Speciale fra Institut for Farmaci, Det Sundhedsvidenskabelige Fakultet, Københavns Universitet, 2021

RUNDT OM antidepressiva

AF: TRINE GANER

Kilder: Sundhed.dk, Netdoktor.dk, Lægemiddelstatistikregistret og Sundhedsstyrelsen.

Depression som bivirkning

Man opdagede sammenhængen mellem depression og serotonin, der er et signalstof i hjernen, ved et tilfælde. I 1950'erne brugte man et bestemt stof til at behandle forhøjet blodtryk. Stoffet havde den egenskab, at det mindskede mængden af bestemte transmitter-substanter eller kemiske budbringere i hjernen. Det viste sig, at det hos nogle af patienterne havde den ubehagelige bivirkning, at de blev deprimerede. Sådan kom man på sporet af sammenhængen mellem serotonin og depression. Man har senere fundet ud af, at den sammenhæng er langt mere kompleks end først antaget.

De gamle...

Tricykliske antidepressiva (TCA) har været på markedet i mere end 50 år og bruges stadig. De har typisk flere bivirkninger end de nyere antidepressiva som for eksempel SSRI. Forgiftninger med TCA kan være livsfarlige. Nogle undersøgelser har vist, at de tricykliske antidepressive midler er mere effektive end de nyere midler til behandling af de meget svære depressioner.

Selektiv virkning

Selective Serotonin Reuptake Inhibitorer – i daglig tale SSRI – er den mest anvendte gruppe medicin mod depressioner og angsttilstande. SSRI virker, som navnet antyder, primært på serotoniniveauet i hjernen. På denne måde begrænser man bivirkningerne meget, sammenlignet med de ældre typer antidepressiv medicin som for eksempel TCA.

67%

med moderat til svær depression oplever bedring ved brug af SSRI. Man skal dog typisk igennem flere forskellige præparater før effekten indtræffer.

Hold ud!

Virksomheden af SSRI-behandling indtræder typisk først efter flere uger. Faktisk oplever nogen at få det værre i starten af behandlingen – især depressive personer, der er plaget af angst. Eventuelle bivirkningerne i form af for eksempel kvalme, søvnforstyrrelser og påvirkning af sexliv optræder med det samme. Mange kan derfor være fristet til at stoppe behandlingen, før den ønskede effekt indtræffer.

COVID-19-effekten

I forbindelse med de to store COVID-19-nedlukninger i 2020 sås en kortvarig stigning i antallet af brugere af antidepressiv medicin. Stigningen sås umiddelbart efter statsministerens udmeldinger på pressemøder i henholdsvis marts og december. Samlet set lå antallet af brugere i 2020 dog på niveau med årene før.

Antidepressiva OG samtale

Medicinsk behandling af depression bør, ifølge Sundhedsstyrelsens anbefalinger, aldrig stå alene men derimod altid suppleres med samtalerapi.



426.000

danskere fik i 2020 udskrevet en recept på antidepressiv medicin. Antallet har ligget stabilt i de sidste fem år.





Redigeret af

LOUISE DISSING SCHØITT



LUKNING AF FILIAL

Apoteker **Marianne Schmidt** nedlægger filialen **Aarhus Magasin Apotek**, der hørte under Aarhus Løve Apotek. Sidste åbningsdag var den 22. januar 2022.



AARHUS

UDNÆVNELSE

Fahad Yaser Al-Gezi har den 21. december 2021 fået bevilling til at drive **Aarhus City Vest Apotek**. Han overtager apoteket fra Helle Kristensen Baunmøller, der går på pension.



NY FILIAL

Apoteker **Vural Kocak** åbnede den 27. januar 2022 en ny filial under Farum Apotek. Navnet på den nye filial er **Apoteket Farum Hovedgade**. Vural Kocak driver ud over Farum Apotek også filialerne Lyng Apotek, Nordhavn Apotek samt Østerfælled Torv Apotek.



FARUM

ARCHIV FOR PHARMACI OG CHEMI
189. bind - 179. årgang - Nr. 02
7. februar 2022

apotek

UDGIVER

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

FORSIDE

Illustration: Mikkel Henssel

REDAKTION

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

GRAFISK PRODUKTION

Layout: Esben Bregninge Design
Tryk: Rosendahls Tryk



ANNONCESALG

Media-Partners
Hanne Kjærgaard
Tlf: 2967 143
hanne@media-partners.dk

MEDLEM AF



DANSKE MEDIER

KONTROLLERET AF



DANSKE MEDIER
OPLAGSKONTROL

KONTROLLERET OPLAG

1.007 i perioden 1. august – 30. juni 2020

FARMACI NR. 3 - 2022

UDKOMMER

fredag den 4. marts 2022

VIDSTE DU, AT ...

danskerne køber 60 mio.
pakker receptmedicin om året?

Det svarer til, at hver dansker i gennemsnit
køber 10 pakker årligt.



60.000.000

