



#Č. 43, 11-12/2021, CENA 80 Kč



PHARMA FOKUS

Stanovení frekvence výskytu nežádoucích účinků léčiv.

12

PHARMA PRŮZKUM

Odborníci kvůli antibiotické rezistenci bijí na poplach.

19

MONITOR TRHU

Prodeje teploměrů vystoupaly na covidové vlně.

22

Recept na ziskovou lékárnu

8

TVÁŘÍ V TVÁŘ

*Tomáš Lukš:
Propojení zdravotnického zařízení s lékárnou přináší pacientům řadu výhod.*



LÉKÁRNA PŘI CESTĚ

Stálé složení personálu klienti velmi oceňují.

16



VITAMÍNY A DOPLŇKY STRAVY



28

PHARMA SEZONA

Prodeje přípravků na imunitu stále jedou ve vysokých obrátkách.

39

KONGRESOVÁ PŘÍLOHA

Vše podstatné z 13. kongresu Pharma Profit.



Jamieson

– vitamíny

se staletým kreditem

quality assured
360 pure
qualité assurée



360 testů
kvality,
čistoty, účinnosti,
biologické dostupnosti

JamiesonTM
NATURAL SOURCES
Since 1922

Už od roku 1922 si společnost Jamieson Laboratories získává uznání za kvalitu a inovaci vyráběných přírodních vitamínů. Díky podpoře své výzkumné, výrobní a obchodní strategie unikátním, do nejmenších detailů propracovaným **programem 360 Pure**, při němž každý z vyráběných přípravků podléhá nejméně 360 krokům kontroly kvality, poskytuje nejbezpečnější, nejčistší a nejefektivnější výrobu přírodních doplňků stravy posilujících optimální zdraví celé rodiny.

VYSOKÁ ÚČINNOST a garantovaná **ABSOLUTNÍ KLINICKÁ ČISTOTA** každého produktu je zabezpečena propracovaným systémem výběru těch nejkvalitnějších surovin ze světově nejčistších zdrojů. Používané suroviny se testují, sledují, kontrolují a monitorují pod nejpřísnějším dohledem. Od vstupu do výrobních prostor až po distribuci hotových výrobků je doprovází potřebná dokumentace.

Patentované výrobní postupy a kontrolní testy kvality zajišťují **MAXIMÁLNÍ AKTIVITU** a **BIOLOGICKOU DOSTUPNOST** účinných látek. Nejmodernější technologie biologicky aktivní látky získané z přírodních zdrojů chemicky nemění a nezbavuje přirozených vlastností žádnou ze živin. Uchování původních koncentrací účinných látek a ochranu před znečištěním produktů zabezpečuje používání bezalkoholových a nezředěných extraktů a lisování tablet za sucha.

... když rozhoduje kvalita 



Mimořádné jakostní kritéria doplňků stravy Jamieson potvrzuje i získání certifikátů kvality **TRU-ID** a **Quali-D**™ – jsou úspěchem vlastního firemního výzkumu a vývoje. Certifikát **TRU-ID**™ potvrzuje specifický botanický původ aktivních složek v souladu se schválenými standardy nejnovější technologií DNA barcode – udělen byl přípravkům

s rostlinnými výtažky a probiotikům. Certifikát Quali-D™ je zárukou toho, že vitamín D3, cholekalciferol, byl vyroben důmyslnou patentovanou technologií z nejčistšího lanolinu na světě, extrahovaného z vlny ovcí žijících na vysočinách Austrálie a Nového Zélandu. Je osvědčením, že děčko Quali-D™ je připraveno ve stejné formě, jakou tělo přirozeně produkuje, když je vystaveno slunečnímu záření.



Tip: Znalosti o konkrétních účincích rostlinných výtažků na jednotlivé zdravotní potíže můžete načerpat na webových stránkách www.jamieson.cz

Doplňky stravy.

Obchodní a marketingové zastoupení pro ČR:
BENEPHARMA CZ, spol. s r.o., Bělehradská 18, 140 00 Praha 4, Česká republika

Jamieson kanadské vitamíny s celosvětovým renomé díky své čistotě a účinnosti.

Před časem jsem narazila na článek o tom, že Ministerstvo školství ČR vyčíslilo astronomický účet za uzavření škol. Označení astronomický není přehnané, protože v článku se mluví o sumě 1,25 bilionu korun. Tolik prý tuzemskou ekonomiku stálo a ještě bude stát uzavření základních a středních škol a dlouhá doba distanční výuky v posledních dvou školních letech. V článku je popsáno, jak a na základě čeho ministerstvo k uvedené částce došlo. Je v něm rovněž uvedeno, že z dat společností PAQ Research a Kalibra vyplývá, že distanční výuka má asi 25% efektivitu ve srovnání s výukou prezenční. O něco později pak vyšel článek popisující, že chování dětí se v důsledku pandemie změnilo, a to většinou k horšímu. Podkladem k tomuto článku byl zase průzkum České rady dětí a mládeže mezi táborovými vedoucími, kteří například uváděli, že děti se během pandemie odnaučily spolupracovat, že mají více černých myšlenek, že se straní kolektivu a podobně.

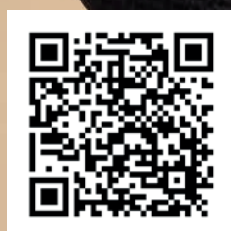
Vše, co je popsáno ve zmíněných článcích, je bezesporu tristní. Postupem doby ale zřejmě budou na povrch vycházet další následky toho, že školáci a studenti byli izolovaní doma na distanční výuce. Už několikrát jsem se v posledních týdnech setkala s tím, že ne zrovna malá část dětí si přeje, aby distanční výuka byla opět vyhlášena. Mezi důvody, proč to chtějí, uvádějí, že by měly lepší známky, mohly by si ráno přispát, nepsaly by tolik testů jako nyní, když do školy chodí. A občas se objeví i zdůvodnění, že by neměly hodiny tělocviku. Člověku je skoro až do pláče, když to slyší a uvědomí si, co všechno pandemická opatření v hlavách a chování dětí – a samozřejmě nejen u nich – napáchala. Odhadovat, jak dlouho se budou tyto pandemické následky napravovat, a zda vůbec napravit půjdou, je asi zbytečná ztráta času a sil. A tak mě v souvislosti s blížícími se Vánoce napadá, že by možná stálo za to napsat dopis Ježíškovi a poprosit ho, jestli by zařídil, aby se dětem školy už nezavíraly a aby si některé přestaly přát distanční výuku.

Markéta Grulichová

Šéfredaktorka

marketa.grulichova@atoz.cz

At' školní lavice neosíří!



Každých 14 dní přinášíme novinky ze světa farmacie. Registrujte se na www.pharmaprofit.cz





NEMĚLO BY VÁM UJÍT
Přehled událostí

6

TVÁŘÍ V TVÁŘ
S Tomášem Lukšem o benefitech propojení lékařské a lékárenské péče

8

PHARMA FOKUS
Jak se stanovuje frekvence výskytu nežádoucích účinků léčiv

12

LÉKÁRNA PŘI CESTĚ
Ostravská lékárna Forte těží ze stálého složení personálu

16

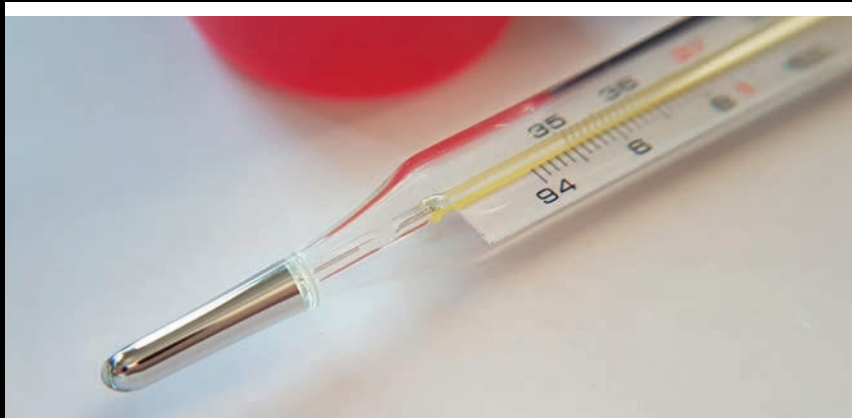
PHARMA PRŮZKUM
Antibiotická rezistence začíná být velkým problémem

19



LOGISTIKA
Záříjový kongres Eastlog se těšil velké pozornosti

20



MONITOR TRHU
Prodeje teploměrů se svezly na covidové vlně

22

PHARMA SEZONA
Prodeje přípravků na imunitu se stále drží na vysokých obrátkách

28

ZA TÁROU
Mgr. Zuzana Nezvalová

36



KONGRESOVÁ PŘÍLOHA
Ohlédnutí za 13. kongresem Pharma Profit

39



INFORMAČNÍ SYSTÉM ERECEPT:
Postupně se rozšíří o několik nových funkcí

P8

ERDOMED®

erdosteine

225 mg granule pro perorální suspenzi

JEDE TO I BEZ ANTIBIOTIK



Erdosteine dle studie snížil dušnost a zlepšil HRQoL pacientů s COVID-19 pneumonií¹¹

HRQoL – kvalita života související se zdravím

Lék na kašel, rýmu a zánět dutin¹

Ředí hlen a působí proti bakteriím^{1,2,3,4}

Včasně nasazení může předejít užívání antibiotik⁵

Potencuje účinek antibiotik (amoxicilin, klaritromycin, ciprofloxacin, kotrimoxazol)^{1,6,7,8,9}

Erdosteine snižuje objem hlenu, viskozitu hlenu a frekvenci kašle, a to již po 2 dnech¹⁰

Literatura: 1. Aktuální SPC přípravku. 2. Busin S. et al.: Erdosteine: evaluation of mucorheological and immunosecretory parameters in patients with bronchiolitic pathology. *Medical Praxis* 1991;12:197-205. 3. Tellings J. C.: Erdosteine: original secretolytic drug with mucociliary activity. *Med Praxis* 1991; 12:183-55. 4. Braga P.C., Sasso M. et al.: Effects of erdosteine and its metabolites on bacterial adhesiveness. *Arzneim.-Forschung* 1999; 49(4):344-350. 5. Kopriva Fr.: Sledování ATB léčby dětských pacientů s recidivujícími respiračními infekcemi v letech 2013-2015 a erdosteinu, aneb co nám řekla „ERICA“. *Vox Paediatrica* 2017;1. 7. Braga P.C. et al.: Bacterial adhesiveness: Effects of the SH metabolite of erdosteine (mucoactive drug) plus clarithromycin versus clarithromycin alone. *Chemotherapy* 2001;47:208-214. 6. Ricevuti G. et al.: Influence of erdosteine, a mucolytic agent, on amoxicillin penetration into sputum in patients with an infective exacerbation of chronic bronchitis. *Respir. Dis. Digest.* 4: 28, 1989. 7. Braga P. C. et al.: The SH-metabolite I of erdosteine (mucoactive drug) enhances the inhibitory effect of clarithromycin on bacterial adhesiveness. *European Respiratory Journal Annual Congress*, 14(30), October 9-13, 1999, Madrid. 8. Dal Sasso M., Bovio C.: The combination of the SH metabolite of erdosteine and ciprofloxacin increases the inhibition of bacterial adhesiveness achieved by ciprofloxacin alone. *Drugs Exptl Clin Res* 2002; 28: 75-82. 9. Balli F. et al.: Clinical effects of erdosteine in the treatment of acute respiratory tract diseases in children. *International Journal of Clinical Pharmacology and Therapeutics* 2001; 1:16-224(30). 1999. 10. Zanas A, et al.: Erdosteine versus N-acetylcysteine in the treatment of exacerbation of chronic bronchopneumopathies. A double blind clinical trial. *Med. Praxis* 12(4), 207-217; 1991. Madrid. 11. Santus P et al.: Multidisciplinary *Respir Med* 2020;15:713.

Zkrácená informace o léčivém přípravku ERDOMED 225 mg granule pro perorální suspenzi: S: Erdosteine 225 mg v 1 sáčku granulí pro přípravu perorální suspenze. LF: Granule pro perorální suspenzi. I: K léčbě dospělých a dospívajících ve věku od 12 let. Akutní a chronické onemocnění horních a dolních cest dýchacích (bronchitidy, rinitidy, sinusitidy, laryngofaryngitidy, exacerbace chronické bronchitidy, CHOPN, hypersekreční astma bronchiale, bronchiektázie). Stabílí chronická bronchitida i u kuřáků, prevence rekurentních infekčních epizod. K adjuvantní léčbě s antibiotiky v případech exacerbace s bakteriální infekcí, prevence respiračních komplikací po chirurgickém zákroku. KI: Přecitlivělost na léčivou látku nebo na kteroukoliv pomocnou látku a na látky obsahující volné SH skupiny. Jaterní poruchy a renální insuficience (Cl_{kr} < 25 ml/min), homocysteinurie. ZU: Současné podávání přípravku s antitusiky nemá racionální opodstatnění a může způsobit akumulaci sekretů v bronchiálním stromu se zvýšením rizika superinfekce či bronchospasmu. Obsahuje sacharózu. Bez porady s lékařem přípravek užívat nejdéle 7 dní. NÚ: Méně často bolest hlavy, nevolnost, zvracení, bolest v nadbříšku, pruritus, kopřivka. IT: Erdosteine potencuje účinek některých antibiotik (např. amoxicilinu, klaritromycinu), čehož lze využít k terapeutickým účelům. Byl prokázán synergický účinek s budesonidem a salbutamolem. TL: Přípravek nemá být v těhotenství a při kojení užíván. D: Dospělí 2-3× denně 1 sáček. Dospívající nad 12 let (30 kg) 2× denně 1 sáček. B: Sáčky 20 × 225 mg. DRR: Angelini Pharma Česká republika s.r.o., Palachovo náměstí 799/5, 625 00 Brno, Česká republika. Reg. č.: 52/047/96-C. Uchovávaní: Uchovávejte při teplotě do 25 °C. Datum poslední revize textu SPC: 5. 11. 2020. Přípravek není vázán na lékařský předpis a není hrazen zdravotními pojišťovnami. Seznamte se prosím se Souhrnem údajů o přípravku (SPC).

LEVOPRONT®

kapky, sirup, tablety | levodropropizin



Rychlá úleva od suchého kašle^{1,2}



Periferní antitusikum účinné jako centrální^{1,2,3}

Méně sedace než centrální antitusika^{1,3}

Neovlivňuje respirační funkce a zachovává mukociliární clearance^{1,4}

Literatura: 1. Aktuální SPC přípravku Levopront. 2. Dicipnigaitis PV et al.: Antitussive drugs - past, present, and future. *Pharmacological Reviews* 2014;66:468512. 3. Catena E., Daffonchio L.: Efficacy and tolerability of levodropropizine in adult patients with non-productive cough. Comparison with dextromethorfan. *Pulmonary Pharmacology & Therapeutics* 1997; 10:89-96. 4. Bossi R. et al.: Antitussive Activity and Respiratory System Effects of Levodropropizine in Man. *Arzneimittel-Forschung/Drug Research* 1988;38-2:1152-1162.

Levopront: S: Levodropropizinum 60 mg v 1 tabletě, 60 mg v 1 ml roztoku (kapek), 6 mg v 1 ml sirupu. I: Bronchopulmonální afekce doprovázené dráždivým suchým kašlem. KI: Hypersenzitivita na léčivou látku nebo pomocné látky. Pacienti s bronchiální hypersekrecí nebo sníženou mukociliární funkcí. Výrazné snížení funkce jater. ZU: Používat pouze po důkladném zvážení rizika u pacientů s těžkou insuficiencí ledvin. Sirup obsahuje sacharózu, propylenglykol., tablety laktózu. NÚ: Velmi vzácně alergické reakce, točení hlavy, somnolence, palpitace, nauzea, malátnost. IT: Používat s opatrností při podávání benzodiazepinů. TL: Během těhotenství a kojení kontraindikován. D: Kapky, Sirup: Dospělí a děti od 12 let 1 ml (20 kapek) roztoku nebo 10 ml sirupu až 3× denně. Děti 2-12 let 1 mg levodropropizinu/kg až 3× denně. Tablety: Dospělí a dospívající starší 12 let: 1 tableta až 3× denně s intervalem mezi dávkami alespoň 6 hodin. **Držitel registračního rozhodnutí:** Dompé farmaceutici S.p.A., Via San Martino 12, 20122, Milán Itálie. **Reg. č.:** Tablety 36/586/16-C, kapky 36/555/99-C, sirup 36/556/99-C. **Uchovávaní:** Žádné zvláštní podmínky uchovávaní. **Datum poslední revize textu SPC:** Tablety: 30. 10. 2020, Kapky: 3. 12. 2020, Sirup: 8. 4. 2021. Přípravky nejsou vázány na lékařský předpis a nejsou hrazeny zdravotními pojišťovnami. Seznamte se prosím se Souhrnem údajů o přípravku (SPC).



Angelini Pharma Česká republika s.r.o.,
Palachovo náměstí 799/5, 625 00 Brno, www.angelini.cz

www.lecimekasel.cz

Krátce

CAR T buněčná terapie představuje léčbu budoucnosti

Medicínský pokrok, úroveň vědeckého poznání i vývoj nových terapií a léčiv jdou velmi rychle kupředu. „Mnohé nové možnosti zcela mění dosavadní způsob léčby i jejího podání. Příkladem jsou takzvané CAR T buněčné terapie prozatím určené pro pacienty s některými nádorovými nemocemi krve. Jedná se o svého druhu „živé léky“ připravované v několika málo laboratořích světa z vlastních upravených buněk pacienta,“ vysvětluje Mgr. Jakub Dvořák, LL.M., MHA, výkonný ředitel Asociace inovativního farmaceutického průmyslu (AIFP). První přípravky tohoto nového typu jsou již českým pacientům v certifikovaných lékařských centrech dostupné. Desítky dalších jsou ve vývoji, zkoumá se zejména rozšíření jejich léčebných možností na další onkologická onemocnění,

včetně solidních nádorů. Většina dnešní léčby je postavená na středně- či dlouhodobém podávání léčiv, která jsou stejná pro všechny pacienty s obdobnou diagnózou. CAR T buněčná terapie je jiná. Tyto přípravky se podávají pouze jednorázově a připravují se každému pacientovi na míru z jeho vlastních upravených bílých krvinek (tzv. T-lymfocytů). Takto připravené léky dokážou cíleně identifikovat specifické nádorové buňky pacienta a následně je zničit. „Terapie je cílenou léčbou ze skupiny imunoterapie, to znamená, že využívá protinádorový efekt vlastního imunitního systému pacienta. Je převratná v tom, že lze v in vitro podmínkách nebolí „ve zkumavce“ změnit bílé krvinky pacienta a naučit je rozpoznávat jakoukoliv nádorovou buňku, která má specifické povrchové znaky,“ upřesňuje doc. MUDr. Lucie Šrámková, Ph.D., přednostka Kliniky dětské hematologie a onkologie 2. LF UK a FN Motol.

UPS Healthcare otevřela v ČR logistické centrum zaměřené na zdravotnictví

Společnost UPS v tuzemsku otevřela první logistické centrum zaměřené na segment zdravotnictví. Areál o rozloze 3 800 m² je vybaven moderními technologiemi a odpovídá požadavkům správné distribuční praxe (GDP). Nacházejí se v něm také prostory s kontrolovanou teplotou pro přepravu a skladování léků a biologických látek citlivých na výkyvy teploty. Nové logistické centrum v srdci střední a východní Evropy nabízí přístup na rychle rostoucí východoevropský trh a zajistí další přímé propojení Evropy s globální sítí UPS. Podpoří zákazníky z oboru farmacie a zdravotnictví u nás, kterým nabídne kratší dodací lhůty a větší flexibilitu. Služby specializovaného logistického centra využijí nemocnice a lékárny po celé České republice, na Slovensku, v Polsku a Maďarsku.

diskutovali v listopadu na 7. kongresu České gastroenterologické společnosti ČLS JEP. „Pandemie covidu-19 významně ovlivnila screening kolorektálního karcinomu, zejména na svém počátku, v březnu a v dubnu loňského roku. V té době byla neakutní lékařská péče nejvíce utlumena. Vzhledem k rychlému nástupu pandemie, nedostatku znalostí a informací a také určité opatření zůstávali pacienti raději doma, než aby navštěvovali lékaře, pokud to nebylo vyslovené nutné. V letních měsících v souladu s rozvolněním opatření se situace zlepšila, ale koncem roku 2020 se druhá vlna pandemie opět výrazněji projevila na poklesu zájmu o prevenci,“ říká doc. MUDr. Štěpán Suchánek, Ph.D., vedoucí lékař oddělení gastrointestinální endoskopie Interní kliniky 1. LF UK a ÚVN. Podle něj letošní rok nevyhádá o moc lépe a zájem o prevenci je stále nižší. Data za letošní rok jsou podle něj sice pouze předběžná, ale ukazují, že ve srovnání s prvním pololetím roku 2019 lékaři provedli o 7 % méně testů na okultní krvácení a 0,4 % méně screeningových kolonoskopií.

Značka Dr. Max je na tuzemském lékárenském trhu už 15 let

První neon Dr. Max se rozsvítil nad lékárnou v objektu obchodního centra Kaufland v Kladně. Značka začala existovat po organizačním sloučení společností Česká lékárna a BRL Center, které obě provozovaly lékárenské sítě. Do společnosti Česká lékárna vstoupila jako akcionář investiční skupina Penta už roce 2004. Ta je také dodnes majitelem společnosti Česká lékárna, která řetězec Dr. Max provozuje. Někdejší investiční ředitel Penty Martin Štefunko byl také tím, kdo název Dr. Max pro celou vznikající síť v roce 2006 navrhl. V roce 2008 překročil počet poboček Dr. Max první stovku, v roce 2012 druhou a hned rok nato třetí. Významný skok představoval právě rok 2012, kdy společnost Česká lékárna koupila síť lékáren Lloyds. „Čtvrtou stovku jsme překročili už v roce 2017, ale primárně nám nejde o růst počtu poboček. Podstatné je optimální pokrytí a dnes samozřejmě i to, abychom rovnoměrně rozvíjeli nejen kamenné lékárny, ale také e-shop,“ říká Ing. Daniel Horák, generální ředitel sítě Dr. Max.

Mnoho pacientů neposlouchá svého lékaře

Nemoci oběhové soustavy mají v ČR za následek nejvíce úmrtí, každý rok na ně umírá okolo 50 tisíc pacientů. Rozhodně se tedy nevyplácí v oblasti léčby kardiovaskulárních chorob cokoliv zanedbávat. A jedním z důležitých faktorů úspěšného zvládnutí nemoci je i dodržování rad lékaře. Ne všichni pacienti však na ně dbají. „Úspěšná léčba rizikových faktorů, jako je vysoký krevní tlak, cholesterol, ale i cukrovka a obezita má několik úskalí. Pacienti totiž často nedodržují režimová opatření, jako například omezení kouření a konzumace alkoholu. Pacienti také nemají dostatek pohybu a nedodržují dietní opatření. Podobná situace bohužel nastává až v 50 % případů a téměř 40 % pacientů přestává léky užívat do jednoho roku od zahájení léčby,“ říká prof. MUDr. Miroslav Souček, garant projektu Srdce v hlavě. Zároveň několika studií je, že pacienti, kteří neužívají léky podle pokynů lékaře, mají o 20 až 50 % vyšší riziko komplikací. Mluvíme-li o vysokém krevním tlaku a cholesterolu, pak se jedná o komplikace jako infarkt myokardu či mozková mrtvice. Při nedostatečném dodržování léčebných doporučení neboli tzv. non-adherenci hrozí velké riziko zbytečného úmrtí.

Pandemie utlumila screening rakoviny střev

Loni přišlo na testy na okultní krvácení do stolice o 17 % lidí méně než v roce 2019 a na screeningovou kolonoskopii o 12 % méně než v roce před pandemií. Gastroenterologové se shodují, že utlumení screeningu není dobré, protože snižuje možnost najít a endoskopicky léčit přednádorové léze a nádory v časném stadiu. Obávají se tak nárůstu úmrtí na tento typ rakoviny v dalších letech. Zahraniční studie využívající mikrosimulační modelování to dokonce už nyní naznačují. O tématu specialisté na trávící trakt

ČTENÁŘI NAŠEHO NEWSLETTERU PPNEWS UŽ NĚKTERÉ Z TĚCHTO ZPRÁV ZNAJÍ. CHCETE HO TAKÉ ODEBÍRAT? STAČÍ SE ZAREGISTROVAT NA:
[HTTP://WWW.ATOZREGISTRACE.CZ/PPNEWS](http://www.atozregistrace.cz/ppnews)

inzerce

PHOENIX
lékárenský velkoobchod, s. r. o.

Vám přeje příjemné prožití
vánočních svátků
a šťastný nový rok



PHOENIX
lékárenský velkoobchod, s. r. o.

a PHOENIX company



Průzkum SÚKL zjišťoval postoj Čechů k antibiotikům

Nejčastěji předepisují antibiotika praktičtí lékaři, pacienty poučí o dávkování i správném užívání. Případné nežádoucí účinky s nimi ale příliš neprobírají. Vyplyvá to z průzkumu Státního ústavu pro kontrolu léčiv (SÚKL) k užívání antibiotik v ČR, který také ukázal, že většina pacientů čte alespoň někdy příbalový leták a antibiotika užívá správně. Češi si také uvědomují riziko neúčinnosti antibiotik při jejich nadužívání. Patří k jedné z největších hrozeb v globálním měřítku a dotknout se může každého a v každém věku. Antibiotická rezistence může způsobit, že už za několik desítek let nebudou současná antibiotika fungovat a bakteriální infekce budou významnou zdravotní hrozbou. „Antibiotická rezistence se nebezpečně zvyšuje ve všech částech světa. Už nyní se lékaři v klinické praxi setkávají s tím, že antibiotika jsou méně účinná, nebo dokonce nezabírají vůbec. Musejí pak zvyšovat dávky nebo je nahrazovat jiným typem antibiotik. Průzkum ukazuje, že čeští pacienti ve většině dbají doporučení lékařů, což je velmi dobrá zpráva,“ říká Mgr. Irena Storová, ředitelka SÚKL, který si nechal vypracovat průzkum mezi laickou veřejností, aby zjistil, jak se tato léčiva u nás užívají, zda pacienti dodržují lékařská doporučení, a zjišťoval také, jaká je informovanost pacientů o antibiotických přípravcích.

„Naše data ukázala, že o problému antibiotické rezistence slyšelo už někdy skoro 70 procent respondentů a 61 procent dotazovaných zaznamenalo, že nesprávné užívání antibiotik může snižovat jejich účinnost,“ shrnuje Irena Storová. Z výsledků dokonce vyplynulo, že i když lékař užívání antibiotik doporučí, neváhají je čeští pacienti občas odmítnout. Udělá to jeden z deseti pacientů a jako důvod uvádí, že vyhodnotil nepotřebnost této léčby. Důvodem bývá také jiná forma léčby či přímo neochota antibiotika užívat. Podobné chování pacientů se ovšem objevuje i v případě, že lékař antibiotika předepíše. Více než jedna desetina respondentů uvedla, že je nakonec neuzívala, a to hlavně kvůli zlepšení stavu nebo zdravotním komplikacím. Více takový přístup přiznali v průzkumu mladší lidé od 30 do 44 let, přesněji je to až 20 procent lidí. Starší lidé lékařům věří více.

Dvě třetiny našinců vyhledávají příčinu zdravotních potíží na internetu



Češi stále častěji vyhledávají informace o zdraví na internetu. Zatímco v roce 2010 si údaje ke svému zdravotnímu stavu na internetu vyhledávalo 21 % našinců, o deset let později už to bylo 62 %. To je nad průměrem zemí EU (56 %), vyplývá z dat Eurostatu. Evropskými rekordmanky EU jsou Finové. Informace o zdraví na internetu hledá 77 % obyvatel této severské země. Ale třeba naši východní sousedé se na internet se svým zdravím obracují méně – údaje o něm si takovým způsobem zjišťuje 56 % Slováků. „Objednat se přes internet k lékaři v Česku naopak není moc obvyklé. Zatímco v loňském roce si schůzku s lékařem sjednala on-line jen necelá desetina Čechů (9 %), Slovensko na tom bylo s 15 % o něco lépe, a v celé Evropě šlo více než o pětinu lidí (21 %),“ říká Milan Mařík z analytického projektu Česko v datech s tím, že důvodem nízkého zájmu může být i fakt, že sjednat si termín on-line není zatím u většiny lékařů možné.

V současnosti lidé na internetu vyhledávají hlavně podrobnosti k pandemii covidu-19 a konkrétním potížím, které onemocnění přináší. Vyplyvá to z letošního jarního průzkumu Ipsos Healthcare, který výzkumníci realizovali ve spolupráci se zdravotnickou skupinou EUC. Podrobnosti ke covidu vyhledává na internetu 62 % Čechů a konkrétní potíže zajímají 52 % tuzemských obyvatel. Naopak podstatně méně lidí si na internet chodí pro radu ohledně hodnocení lékařů či tipů na prevenci. Svěřit se on-line vyhledávači se svým zdravotním stavem má své výhody, ale také rizika. Jak odhalila harvardská studie, vyhledávání symptomů na internetu může být nepřesné, a dokonce i nebezpečné. Špatná identifikace nemoci a následná samoléčba pak mohou spíše uškodit než pomoci. Další četné studie navíc poukávají na to, že vyhledávání vlastní diagnózy na internetu může způsobovat úzkost, a dokonce i posedlost tímto jednáním, kterou vědci pojmenovali jako kyberchondrie.

inzerce

Alphega lékárna

jednoduše, chytrě, nezávisle

Postaráme se o marketing a reklamu

- akčními letáky s personifikací a dalšími exkluzivními promo akcemi
- časopisem Alphega magazín pro pacienty
- žadánými preventivními programy
- lokálním marketingem i celoplošnou reklamou



Slevové kupóny, které jsou i součástí magazínu



Alphega magazín



Plakáty, brožury



Exkluzivní služba pro pacienty: Diagnostika syndromu suchého oka, screeningové měření

alphega
lékárna
vždy na dosah

Veškeré propagační materiály dodáváme do Alphega lékáren ZDARMA.

Zjednodušte si práci!

Alphega lékárna je prověřený koncept se silným zázemím pro nezávislé lékárny, který sdružuje více než 300 lékáren v České republice.





Propojení lékařské a lékárenské péče *přináší pacientům nejeden benefit*

Po republice funguje mnoho lékáren, které jsou součástí poliklinik, ale většinou mají jiného provozovatele než zdravotnické zařízení, v němž sídlí. Výjimku představuje síť EUC Lékáren, z nichž většina funguje v EUC klinikách pod jedním provozovatelem. O tom, jak funguje takové propojení, co přináší pacientům a zákazníkům a jaké novinky mohou nově využívat, jsme si povídali s ředitelem EUC Lékáren PharmDr. Tomášem Lukšem.


TVÁŘÍ V TVÁŘ

Kolik lékáren ve vaší síti nyní funguje a jaká je idea jejího dalšího rozvoje?

V úvodu je třeba říct, že zdravotnická skupina EUC tvoří největší síť ambulantních klinik v České republice. Je v podstatě největším poskytovatelem ambulantní i primární péče, mammascreeningu a lékařské péče pro zaměstnavatele. Zaměstnává přes dvě tisícovky zdravotníků a působí v 25

zdravotnických zařízeních po celé republice. Provozuje 11 mamocenter, stejný počet laboratoří a v současnosti také 23 lékáren, z nichž kromě dvou jsou všechny součástí EUC klinik. Ty zbývající jsou takzvané streetové lékárny. Pětadvadesát procent veškerého obrátu zajišťují lékárny, které sídlí na klinikách. Ideou fungování holdingu EUC je poskytovat kvalitní služby postavené na spolupráci a propojení mezi lékaři, pa-

cienty a farmaceuty. Z hlediska rozvoje je tedy prioritou mít lékárnou navázanou na zdravotnické zařízení, kde ordinují lékaři. To je základ, z něhož vycházíme. Pokud ale takřikajíc narazíme na zajímavou streetovou lékárnou, máme zájem ji do naší sítě zařadit. I v takovém typu lékárny dokážeme pacientům a zákazníkům nabídnout stejně kvalitní služby včetně poradenství, jako poskytujeme v lékárnách na klinikách. Zrovna

v brzké době se chystáme otevírat novou lékárnou a půjde právě o lékárnou streetovou.

Pár vašich lékáren už jsem navštívila a dlužno podotknout, že jejich oficiální i zázemí jsou opravdu velmi prostorné. Jak jsou vaše lékárny koncipované? Liší se výrazně od sebe jednotlivé

klínky, a tím pádem i lékární, které v nich fungují?

Je pravda, že mezi veřejnými lékárnami patří ty naše k největším v tuzemsku. Na druhé straně provozujeme i lékární menší. Pokud jde o klínky, ne všechny jsou velikostně stejné, takže tomu odpovídá i počet ordinací a zastoupení jednotlivých specializací. Od toho se pochopitelně svým způsobem odvíjí i sortiment lékární. Jsou ale klínky, které mají prakticky zastoupení všech odborností, což se na provozu a sortimentu lékární opět odráží. Vždy ale v první řadě záleží na domluvě mezi lékařem a lékárnou, aby měla skladem přípravky, které lékař předepisuje, a aby pacienti nemuseli do lékární kvůli vyzvednutí svých léků chodit dvakrát. Snažíme se s lékařem spolupracovat tak, aby to zvyšovalo compliance pacientů a jejich adheřenci k léčbě. Je ovšem třeba zdůraznit, že do našich lékáren chodí lidé ze širokého okolí i od lékařů, kteří na našich klínkách neordinují, proto usilujeme o to mít široké portfolio léčivých přípravků i volně prodejných produktů, abychom uspokojili každého zákazníka.

Pokud se nepletu, ve vašich lékárnách máte také širokou nabídku zdravotnických pomůcek, jako jsou berle, ortězy a podobně.

Ve všech lékárnách vedeme alespoň jejich minimální portfolio. Nicméně součástí některých lékáren, například v Českých Budějovicích, Praze, Plzni či v Ostravě, jsou i prodejny zdravotnických pomůcek, kde máme jejich nabídku skutečně širokou. Kromě standardních vedeme i pomůcky specifické, které lékaři z tamních klínků doporučují. Chceme je mít pro pacienty běžně k dispozici, aby si je mohli i v klidu vyzkoušet. Není samozřejmě problém jakýkoliv produkt objednat, ale pacient často potřebuje pomůcku hned. Proto hlavně tam, kde jsou ordinace chirurgů a ortopedů, máme širokou nabídku berlí. V Praze máme dvě lékární s nepřetržitým provozem, a to na klínku v Šustově ulici a na klínku Plaňanská, kde je zrovna tento sortiment velmi žádaný.

Jak se lékární ještě jinak přizpůsobily tomu, že fungují na klínkách?

Například rozšířením některých kategorií o produkty, které nejsou standardně v nabídce každé lékární. Pokud například na klínku funguje fyzioterapie, v lékárně máme široký výběr tejpovacích pásek. Na jedné z EUC klínků se zaměřují na ozařování a pacienti, kteří na něj docházejí, potřebují následnou péči, proto v tamní lékárně máme rozšířenou nabídku přípravků na ošetření pokožky po ozařování. V lékárně klínku, kde funguje plastická chirurgie, samozřejmě vedeme přípravky potřebné pro následnou péči, pro něž si pacienti po zákrocích chodí. Tam, kde ordinují stomatologové, jsme maximálně rozšířili kategorii dentální hygieny například o nejrůznější roztoky, gely, speciální zubní kartáčky a pasty a podobně.

Existuje nějaký centralizovaný postup v rámci domluvy lékařů klínky a lékáren, na jehož základě pak upravujete nabízený lékárenský sortiment?

Odpověď bych rozdělil na dvě části. Pokud jde o regulovaný hrazený sortiment, máme nastaveno přibližně 250 ATC skupin, v nichž preferujeme určité přípravky. Tyto produkty právě na základě centrální dohody s lékaři chceme v lékárnách mít neustále k dispo-

ale buď doporučovat lékařem, nebo žádat pacientem. Od lékáren samozřejmě chceme mít zpětnou vazbu, abychom se pravidelně dozvěděli, že nějaký produkt, který nemáme za listovaný, zákazníci často poptávají.

Předpokládám, že ve většině vašich lékáren funguje magistraliter příprava.

Ano, máme ji ve většině lékáren. V některých menších lékárnách připravujeme pouze omezený sortiment, ale větší lékární při-



VZDĚLÁVÁNÍ BYLO VŽDY NAŠÍ PRIORITY

„Zvyšování kvalifikace a celoživotní vzdělávání považujeme za nezbytné a investujeme do něj nemalé peníze. Centrálně organizujeme pravidelná školení týkající se například dispenzační práce a komunikačních dovedností, která vede paní doktorka Matušková. Nyní jsme organizovali školení zaměřené na konopí a práci s ním. Je pravda, že covid-19 naše běžné vzdělávací aktivity trochu zbrzdil, ale vzhledem k tomu, že máme mnoho zaměstnanců, chceme zavést vlastní systém vzdělávání. Máme dost zkušených farmaceutů, kteří mají chuť vzdělávat ostatní, a tak se snažíme jejich zkušenosti využít a systém spustit.“

TOMÁŠ LUKŠ

zici. Každá lékárná má ale také individuální možnost se s lékařem domluvit na konkrétních přípravcích, které určitý specialista často předepisuje. To je neméně důležité, protože chceme, aby pacient v lékárně dostal to, co mu lékař naordinoval.

Druhou skupinu pak tvoří volně prodejný sortiment, který je řízen centrálně. Lékárnám dodáme planogram, jak by mělo vypadat vystavení jednotlivých kategorií. Pochopitelně pro některé planogram upravujeme podle jejich dispozic. Ale i v případě OTC přípravků vedoucí lékárník běžně komunikuje s lékařem z klínku, aby v lékárně bylo standardně k dostání vše, co lékař doporučuje. Vždy se snažíme preferovat kvalitní produkty, které zákazníci znají a opakovaně si je kupují. Produkty, o které není mezi zákazníky žádný zájem, v lékárně nemíváme. To ale neznamená, že bychom neakceptovali novinky. Aby to dávalo smysl, musí je

praví takřka všechno a zavádíme i novinky. Není to tak dávno, co jsme lékaře informovali o tom, že jsme magistraliter přípravu rozšířili o přípravu produktů s obsahem konopí. V současnosti jsme například konopné tobolky schopni připravit v šesti z třidvaceti lékáren.

Uvedl jste, že i v menších lékárnách zákazníkům poskytujete stejně kvalitní služby jako v těch na klínkách. Jaké služby ve svých lékárnách klientům tedy nabízíte?

Lékární se do sítě EUC dostávaly postupně, takže v nich už některé služby byly zavedené. Kde to dávalo smysl, tam jsme je rozšiřovali. V některých lékárnách je tedy nabídka služeb širší, jinde užší. Mezi standardně poskytované služby patří například lékové

poradenství nebo měření krevního tlaku. Rozšířené je v našich lékárnách také dia poradenství a vzhledem k tomu, že k nám chodí mnoho pacientů, kteří jsou v péči pneumologů a vyzvedávají si inhalátory, zavedli jsme službu v podobě edukace, jak správně inhalátor v rámci léčby astmatu či chronické obstrukční plicní nemoci používat. Ukázalo se to jako velmi prospěšné, protože naši lékárníci se neustále setkávají s dotazy pacientů, jak vlastně mají inhalátor používat. Proto ve většině lékáren máme vzorky, aby si pacient mohl použít inhalátoru nacvičit. Poskytujeme také poradenství ohledně odvykání kouření. Protože máme kolegy, kteří prošli různými garantovanými kurzy, chceme zavést i další služby. Snažíme se co nejvíce komunikovat s lékařem a upravovat portfolio služeb podle potřeb pacientů.

V souvislosti s poskytováním služeb je obrovskou výhodou, když lékárná disponuje konzultační místností. Máte ve vaší síti takové lékární?

V několika lékárnách jsou konzultační místnosti k dispozici. Kupříkladu v Praze na klínku Šustova lze konzultační místnost využívat. Nově je na základě požadavku lékárníků zřízena i ve zrekonstruované lékárně v pražských Malešicích. Naše lékární sice nejsou unifikované, ale díky tomu, že některé jsou velké, lze tam konzultační místnost zřídit. V souvislosti s poskytováním služeb určitě stojí za zmínku i to, jak máme nastavený koncept konzultací týkajících se například lékového poradenství. Pokud se jedná o zevrubné poradenství, snažíme se postupovat tak, že je-li to možné, lékárník pošle pacientovi předem otázky a ten na ně odpoví. Při sjednané schůzce už farmaceut vychází z nějakých podkladů a informací, na jejichž základě pak může pacientovi poskytnout potřebné rady, aniž by se nejdříve musel dlouze vyptávat a zjišťovat základní údaje. Tento způsob je efektivní pro pacienta i lékárníka.

Ještě bych se vrátila k vaší poznámce, že léky si do vašich lékáren chodí vyzvedávat i pacienti, jímž je předepsali lékaři ze širokého okolí. Máte zjištěno, jaký je poměr mezi recepty, které předepsali lékaři ve vašich klínkách a lékaři v jiných zdravotnických zařízeních? A máte zavedený rezervační systém na Rx léčivé přípravky, který mnoho lékáren spustilo během první vlny pandemie covidu-19?

Zhruba 70 procent receptů, s nimiž pacienti do našich lékáren přijdou, je od lékařů z EUC klínků, zbylých 30 procent pak pochází odjinud. Za zmínku jistě stojí i fakt, že v roce 2020 našimi 23 lékárnami prošlo 1,5 milionu zákazníků a že během pandemie jsme



žádnou nemuseli zavřít. Rezervace léků na základě eReceptu je u nás možná, ale je pravda, že většina pacientů si cestou od lékaře z kliniky zajde do lékárný léky na recept rovnou vyzvednout. V tomto ohledu těžíme z úzké spolupráce s lékaři. Pacienti totiž vědí a jsou zvyklí na to, že jejich léky běžně máme a že u nás nemusí čekat ve frontě, protože v lékárně máme hodně výdejních míst.

Zejména loni v souvislosti s pandemií všeobecně posílala e-commerce. Provozovatelé lékárenských e-shopů, kteří zároveň mají síť lékáren kamenných, potvrzují, že většina jejich zákazníků si zboží objednané v e-shopu vyzvedává osobně v některé z výdejních lékáren. Jak to funguje u vás?

E-shop provozujeme již sedm let, i když teprve od loňského jara pod názvem EUC lékárna. Dříve fungoval pod jiným označením. A také to v praxi chodí tak, že většina zákazníků našeho e-shopu si v něm zboží objedná a pak si ho vyzvedne v kamenné lékárně. Týká se to přibližně 70 % objednávek. Původně byla možnost si zboží vyzvednout pouze v některých lékárnách, ale protože je o tuto službu obrovský zájem, zavedli jsme možnost výdeje v každé z našich lékáren. A nyní nově zavádíme i možnost si přes e-shop zarezervovat v lékárně zboží, které tam je skladem. Rezervované produkty si pak zákazník může v lékárně vyzvednout od pěti minut od rezervace.

V lékárnách, zejména těch řetězcových, bývají už poměrně běžné věrnostní programy. Máte ho také zřízený? Stejně tak i v lékárnách jsou zákazníci zvyklí na letákové akce. Využíváte také tento marketingový nástroj?

Začnu letáky, které vydáváme s měsíční frekvencí jak v tištěné, tak elektronické formě. Letákové akce jsou sjednocené a platí v kamenných lékárnách i v e-shopu. Letáky pravidelně vyvěšujeme v lékárnách, ale dáváme je i do čekáren na našich klinikách, aby si je tam pacienti mohli prohlédnout. Vzhledem k tomu, že na klinikách máme i obrazovky, ve smyčkách, které tam běží, také propagujeme produkty z letáků. Ještě vydáváme samostatně i letáčky na antikoncepci, s nimiž aktivně pracujeme a pomocí nichž prezentujeme antikoncepční přípravky se zvýhodněnou cenou.

Věrnostní systém s tradičními kartičkami založený na tom, že zákazníci při nákupu získávají body, už nějakou dobu provozujeme. V současnosti ovšem nově spouštíme novinku s názvem mojeEUC. Jde o věrnostní program v podobě aplikace, do které se zákazníci mohou přihlásit a využívat nejen služby lékárny, ale prostřednictvím aplikace se mohou objednat k lékaři či na laboratorní vyšetření. Aplikaci mohou ale využít i ke konzultaci s lékařem. Tuto možnost mají buď tak, že se přihlásí na www.euc.cz, kde si vyberou to, co potřebují, nebo mohou využít mobilní aplikaci, přes níž si lze například v lékárně zarezervovat lék, objednat se

na vyšetření a podobně. V aplikaci se zákazníci navíc zobrazují produkty, které zrovna v lékárně nabízíme za zvýhodněnou cenu. Přes aplikaci je také možné začít chatovat s lékařem v rámci služby Lékař online 24/7. Nebo je možné využít službu Můj praktik online, v jejímž rámci může pacient se svým praktickým lékařem, který ho dobře zná, některé záležitosti vyřídit z domova. Aplikace je samozřejmě nastavena tak, aby byla zachována bezpečnost a aby bylo ověřeno, zda pacient, který se hlásí on-line, je skutečně ten, který je přihlášen do aplikace.

Zní to zajímavě a chápu, že taková aplikace toho může umět hodně, ale nejsem si jistá, jestli tohle není pouze pro mladší generaci, která se obrazně řečeno narodila s mobilem v ruce.

Máme zkušenost, že i mnoho seniorů velmi zdatně využívá moderní technologie, ale to, že zavádíme moderní aplikaci, neznamená, že zrušíme klasické věrnostní karty nebo že si pacient v budoucnu nebude moci prohlédnout tištěný leták. Jen přicházíme s další službou, která zohledňuje mimo jiné i skutečnost, že pod jednou střechou provozujeme lékařské ordinace, lékárny a další zdravotnické služby. Zmíněnou aplikaci jsme připravovali delší dobu podle švédského modelu a určitě jejímu zprovoznění nahrála i covidová pandemie, kdy se ukázalo, že některé služby je možné, a někdy i nezbytné, poskytovat distančně. Zároveň chci ale zdůraznit, že není naší ambicí nahrazovat návštěvu u lékaře chatováním s ním. Navíc

i dřív člověk čas od času svému lékaři zatelefonoval a zkontroloval s ním svůj problém. Na rozdíl od telefonátů se ovšem komunikace z chatů vkládá do pacientovy dokumentace.

Lze to tedy chápat tak, že služby tradiční rozšiřujete o jakousi nadstavbu?

Dá se to tak vyjádřit. EUC ordinacemi projde za rok 1,3 milionu unikátních pacientů a služby, které zde popisují, jsou doplňkové. Jde o projekty, které přibližují zdravotnické služby k pacientům. Kupříkladu Lékař online 24/7 je služba určená pro veřejnost, kterou může využít každý, kdo potřebuje svůj zdravotní problém zkontrolovat s lékařem s tím, že ho lékař třeba odešle ke specialistovi, ale bez toho, že by dotyčný předtím vysedával v čekárnách. Tato služba v rámci našich klinik už funguje přes dva roky, a nově je tedy možné ji využívat i prostřednictvím uvedené aplikace. Službu Můj praktik online postupně zavádíme do jednotlivých klinik. Například v Plzni už funguje půl roku, v provozu je i v Ústí nad Labem a bude se rozšiřovat dál. Důležité je, že u všech on-line služeb je garantovaná vysoká bezpečnost komunikace.

Počítáte s tím, že by se aplikace v budoucnu mohla rozšířit i o další funkce?

Ještě jsem se nezmínil o tom, že už nyní je v ní také funkční rubrika Moje zdraví, v jejímž rámci lze řešit lékové interakce. Uživatel si tam také může zadat léky, které užívá, a aplikace ho bude upozorňovat, aby si je nezapomněl vzít. V rámci této rubriky si lze udělat

rovněž test zdraví. Na základě odpovědí na jednotlivé otázky pak člověk získá doporučení, zda je například potřeba, aby doplnil nějaké vitaminy a podobně. S aplikací chceme samozřejmě dál pracovat třeba v tom smyslu, že by dotyčného upozornila, že se blíží termín, kdy by měl podstoupit některou z preventivních kontrol.

Z toho, co jste popsali, je zřejmé, že propojení zdravotnického zařízení s lékárnou přináší pacientům řadu výhod. Ze neustále v rámci EUC skupiny pracujete na nějakých inovacích, aby se pacientské benefity zvyšovaly. Pochvaloval jste si, že během pandemie jste žádnou ze svých lékáren nemuseli zavřít. Zaměříte-li se na lékárenský trh, je nějaká záležitost, která vám nyní, nebo již dlouhodobě, dělá starosti?

Asi neřeknu nic překvapivého, protože se s tím potýká celý trh, ale nejvíc nás zaměst-

návají personální otázky. Sice máme relativně stabilní složení zaměstnanců lékáren, z nichž někteří v jedné lékárně pracují několik desítek let, ale samozřejmě jsou u nás zaměstnaní i mladší kolegyně či kolegové, které časem odcházejí na mateřskou a rodičovskou dovolenou. Personální problémy ještě prohlubuje fakt, že Státní ústav pro kontrolu léčiv snižuje úhrady, ale náklady se naopak obecně zvyšují a inflace roste. Když už mluvíme o personální otázce, chci zdůraznit jednu věc. Uplynulé měsíce ukázaly, jak je důležité, že máme hustou síť klinik, jež od začátku pandemie covidu-19 patřily ke zdravotnickým zařízením, která svůj provoz nijak neomezila. Lékárníci i farmaceutičtí asistenti zvládali obrovský nápor pacientů, pro něž byla lékárna často jediné zdravotnické zařízení, které měli na dosah. Za to, co personál lékáren zvládl a dosud zvládá, mu patří velké uznání i dík, ale hlavně jde také o důkaz toho, že tato profese hraje ve zdravotním systému klíčovou a nezastupitelnou roli.

Markéta Grulichová
marketa.grulichova@atoz.cz



J

Farmacii poznal z více stran

Studium farmacie absolvoval v Hradci Králové, kde Farmaceutickou fakultu UK ukončil v roce 2007 a o rok později tam získal titul PharmDr. Následně působil jak v lékárnách, tak i v originální farmaceutické společnosti. Pracoval i jako kvalifikovaná osoba distribuce. V roce 2012 nastoupil do vedení řetězce Lékáren Medifin, který se stal od roku 2018 součástí zdravotnické skupiny EUC, a. s. Nyní je ředitelem EUC Lékáren.

inzerce

ACC[®]

N-acetylcystein

VÍCE NEŽ JEN MUKOLYTIKUM

Trojí účinek ACC[®]:



Mukolytický

Snižuje viskozitu hlenu a zlepšuje mukociliární clearance.^{1,2} Má rychlý nástup účinku od 1. dne.



Antioxidační

NAC přímo neutralizuje volné radikály a jako prekurzor glutathionu zvyšuje jeho koncentraci v játrech, plazmě i v bronchoalveolární laváži. Tím přispívá ke snížení oxidačního stresu.^{1,2}



Protizánětlivý

Působí imunomodulačně a tím omezuje progresi zánětlivých procesů.^{1,3}

1x
DENNĚ




Zkrácená informace o přípravku

Název přípravku: ACC Long 600 mg šumivé tablety. **Složení:** Acetylcysteinum 600 mg v 1 šumivé tabletě. **Indikace:** Léčba akutních i chronických onemocnění dýchacích cest, s tvorbou viskózního hlenu a obtížnou expektorací (akutní a chronická bronchitida, bronchiektázie, astmoidní bronchitida, bronchiální astma, bronchiolitida, mukoviscidóza) a krčních onemocněních (laryngitida). **Dávkování a způsob podání:** Dospělí a dospívající od 14 let: 1 tableta denně. Není určeno pro děti mladší 14 let. U mukoviscidózy (pacient nad 30 kg hmotnosti), dávka až 800 mg/den, ve 3 jednotlivých dávkách. Přípravek se užívá po jídle. Šumivá tableta je nedělitelná, v případě nutnosti úpravy dávkování použijte přípravky s nižší silou. **Kontraindikace:** Hypersenzitivita na léčivou nebo kteroukoli pomocnou látku přípravku. Aktivní žaludeční či duodenální vřed. Děti mladší 2 let. **Zvláštní upozornění:** Upozornění se týká alergických reakcí včetně Stevensova-Johnsonova a Lyellova syndromu; vředů GIT v anamnéze nebo současného podání léků dráždicích sliznici GIT; bronchiálního astmatu i v anamnéze; nesnášenlivosti histaminu; podávání mukolytik u dětí mladších 2 let; obsahu laktózy a sorbitolu. **Interakce:** Antitusika. Tetracyklin hydrochlorid (kromě doxycyklinu) se musí podávat odděleně, nejdříve za 2 hodiny po podání acetylcysteinu. Acetylcystein může snižovat účinnost některých antibiotik: aminoglykosidy, cefalosporiny, polosyntetické peniciliny a tetracykly. NAC se smí podávat nejdříve za 2 hodiny po p.o. podání vyšší uvedených antibiotik. Cefixim a lorakarbef. Nitroglycerin. Aktivní uhlí. **Těhotenství a kojení:** Acetylcystein se má užívat po přísném zvážení poměru mezi přínosem a rizikem. **Účinky na schopnost řídit a obsluhovat stroje:** Žádný známý účinek. **Nežádoucí účinky:** Hypersenzitivní reakce, bolest hlavy, tinnitus, tachykardie, hypotenze. **Uchovávání:** Při teplotě do 30°C, v dobře uzavřené tubě. **Druh obalu a velikost balení:** PP tuba s PE uzávěrem, vysoušedlo, krabička. 10, 20 šumivých tablet. **Doba použitelnosti:** 3 roky; po prvním otevření tuby: 2 roky. **Držitel rozhodnutí o registraci:** Hexal AG, Industriestrasse 25, D-83607 Holzkirchen, Německo. **Registrační číslo:** 52/973/95-C. **Datum registrace/prodloužení registrace:** 20.12.1995/ 17.8.2016. **Datum poslední revize textu:** 31.3.2021. **Přípravek je volně prodejný. Přípravek není hrazen z prostředků veřejného zdravotního pojištění. Seznamte se, prosím, s podrobnými informacemi v platném Souhrnu údajů o přípravku nebo na adrese firmy Sandoz.**

Literatura: 1. Sliva J. Význam N-acetylcysteinu jako léčivé látky v pediatrii. Praktické lékařství. 2014; 10(5), 171-173. 2. Aldini G, et al. N-Acetylcysteine as an antioxidant and disulphide breaking agent: the reasons why. Free Radical Research. 2018; 52(7), 751-762. 3. Palacio J.R., Markert U.R. & Martínez, P. Anti-inflammatory properties of N-acetylcysteine on lipopolysaccharide-activated macrophages. Inflammation Research. 2011; 60(7), 695-704.

Sandoz s.r.o., Na Pankráci 1724/129, 140 00 Praha 4, tel.: +420 225 775 111, email: office.cz@sandoz.com

SANDOZ A Novartis
Division



Stanovení frekvence výskytu nežádoucích účinků

aneb Jak (nejen) SÚKL postupuje

Frekvence neboli četnost výskytu nežádoucího účinku je spojení, které samo o sobě nemusí být dobře srozumitelné mnohým pacientům ani zdravotnickým pracovníkům. Frekvenci, jež je stanovena individuálně pro každý nežádoucí účinek léku, lze nalézt v informacích o přípravku, a to v Souhrnu údajů o přípravku (SmPC) v bodě 4.8 (Nežádoucí účinky) a v Příbalové informaci (PIL) v bodě 4 (Možné nežádoucí účinky).



PHARMA FOKUS

V informacích o přípravku je uvedeno obecné vysvětlení ohledně frekvencí nežádoucích účinků, jako například následovně:

SmPC

Frekvence jsou definovány jako:

velmi časté ($\geq 1/10$); **časté** ($\geq 1/100$ až $< 1/10$); **méně časté** ($\geq 1/1\,000$ až $< 1/100$); **vzácné** ($\geq 1/10\,000$ až $< 1/1\,000$); **velmi vzácné** ($< 1/10\,000$); **není známo** (z dostupných údajů nelze určit).

PIL

Velmi časté (mohou postihnout více než 1 pacienta z 10). **Časté** (mohou postihnout až 1 pacienta z 10). **Méně časté** (mohou postihnout až 1 pacienta ze 100). **Vzácné** (mohou postihnout až 1 pacienta z 1 000). **Velmi vzácné** (mohou postihnout až 1 pacienta z 10 000). Nežádoucí účinky s frekvencí „není známo“ (z dostupných údajů nelze určit).

SmPC a PIL jsou součástí dokumentace předkládané žadatelem o registraci léčivého přípravku. Žadatel musí předložit souhrnný klinický přehled posuzující všechny pozorované nežádoucí příhody, a to mimo jiné s ohledem na jejich možnou kauzální souvislost s daným lékem, jejich závažnost i frekvenci, se kterou se vyskytovaly v klinických studiích. Po registraci přípravku pokračuje trvalý sběr informací o bezpečnosti a podle nich mohou být texty SmPC a PIL dále průběžně upravovány či doplňovány. Jejich obsah je vždy schvalován příslušným regulačním orgánem, tedy v případě České republiky je to SÚKL (Státní ústav pro kontrolu léčiv) či EMA (Evropská agentura pro léčivé přípravky), a to podle typu registrace. V aktuální a schválené podobě lze vyhledat texty SmPC a PIL na webu SÚKL v sekci Databáze léků, PIL je rovněž součástí balení každého léčivého přípravku.

V souhrnné tabulce nežádoucích účinků v bodě 4.8 SmPC jsou nežádoucí účinky řazeny podle tzv. tříd orgánových systémů (SOC; system organ class) vyplývajících z mezinárodně uznané lékařské terminologie MedDRA (angl. Medical Dictionary for Regulatory Activities). V rámci jednotlivých SOC jsou pak řazeny podle klesající frekvence, tedy nejčastěji se vyskytující nežádoucí účinky jsou uváděny jako první. Konkrétní nežádoucí účinky, jež se vztahují k dané kategorii frekvence v rámci určité SOC, jsou pak uváděny sestupně podle klesající závažnosti.

Pro stanovení frekvence nežádoucích účinků léku existují postupy, jež jsou společné pro celou Evropskou unii. Tyto postupy byly odsouhlaseny Evropskou komisí a jsou součástí „A guideline on Summary of Product Information (SmPC)“. Obecné pravidlo zní, že frekvence uvedeného nežádoucího účinku má být stanovena „co nejpřesněji, jak je to jen možné“. Toto stanovení závisí především na zdroji dat, na jejichž základě je daný nežádoucí účinek považován za související s daným lékem (tj. klinické studie, peregistrační studie bezpečnosti či spontánní hlášení). Pokud je proces stanovení kategorie frekvence založen na případech pocházejících z různých zdrojů, jež mohou mít různé výstupy, pak má být jako frek-

vence, jež má být uvedena v informacích o přípravku, zvolena ta, která představuje nejvyšší frekvenci (tj. vyskytující se nejčastěji). Přednost má však mít to stanovení, které je považováno za nejspecifičtější a má nejvyšší míru validity, tudíž poskytuje nepřesnější výstup. Příkladem mohou být poolovaná data získaná na základě více příslušných studií.

Frekvence dotčeného nežádoucího účinku je tedy v ideálním případě odvozena z poolovaných (sdružených) placebem kontrolovaných klinických studií, jsou-li taková data k dispozici. Pokud tomu tak není či jsou tato data nedostatečně objemná či neodpovídají populaci nebo způsobu užívání, pro které je daný léčivý přípravek indikován, jsou používány údaje z jednotlivých aktivně kontrolovaných studií či ze studií bezpečnosti.

Výsledná kategorie frekvence představuje přímou míru výskytu daného nežádoucího účinku, nikoli vypočítaný rozdíl či relativní riziko oproti placebo nebo jinému komparátoru.

V případě stanovení frekvence nežádoucího účinku na základě spontánních hlášení (hlášení přijatá od zdravotnických pracovníků či pacientů) se do informací o přípravku nikdy neuvádí konkrétní počet přijatých spontánních hlášení, neboť toto číslo se může rychle měnit. Primárně však nemají být frekvence stanovovány na základě míry hlášenosti a počtu přijatých spontánních hlášení, avšak je třeba vždy nahlédnout do výsledků dostupných klinických studií daného léku, ve kterých se mohl dotčený nežádoucí účinek rovněž ukázat, a na základě jeho výskytu zvolit příslušnou kategorii frekvence. Počet hlášených nežádoucích účinků může být ovlivněn mnoha faktory, v žádném případě však neodpovídá skutečnému výskytu dané reakce. V případě, že v rámci klinických studií tento nežádoucí účinek nebyl nikdy pozorován, je uplatněno tzv. pravidlo tří. To zní, že horní hranice 95% intervalu spolehlivosti není považována za vyšší než 3/X, kdy X představuje celkovou velikost vzorku (tj. souhrnný počet subjektů ze všech relevantních klinických studií). Pokud tedy určitý nežádoucí účinek léku nebyl pozorován u žádného z 3 600 subjektů, které lék užívaly ve všech provedených klinických stu-

diích, pak je horní hranice 95% intervalu spolehlivosti rovna 3/3 600, což je rovno 1/1 200 či méně a frekvence pak odpovídá kategorii „vzácná“ ($\geq 1/10\ 000$ až $< 1/1\ 000$). Ve výjimečných případech, kdy není možné frekvenci stanovit či odhadnout z dostupných údajů, je použita kategorie „**není známo**“. To se děje kupříkladu v situacích, kdy jsou zaznamenány zcela ojedinělé případy určitého nežádoucího účinku, či je expozice danému léku vzhledem k jeho enormně vysokým spotřebám v řádu desítek let jeho používání téměř nevyčíslitelná, a tudíž by výstup poskytující konkrétnější stanovení výskytu daného nežádoucího účinku nebyl přesný, a neodpovídal by tak skutečnosti. Vždy platí, že má-li být nežádoucí účinek přidán do informací o přípravku, jeho přidání musí mít jasné a odborné opodstatnění týkající se kauzální souvislosti s daným lékem, ať už je k němu uvedená frekvence jakákoli.

Jakákoli nutná zdůvodnění přiřazené kategorie frekvence k danému nežádoucímu účinku jsou vysvětlována v části Popis vybraných nežádoucích účinků, která bývájí přítomna přímo pod souhrnnou tabulkou nežádoucích účinků v bodě 4.8 SmPC. Stejně tak bývají v této části zmiňovány skutečnosti o tom, pokud byl dotčený nežádoucí účinek ve významné míře hlášen v rámci klinických studií i v rameni s placebem (pak lze uvést frekvenci výskytu v klinických studiích, avšak s poznámkou, že v obdobné frekvenci se tento problém vyskytl i u pacientů s placebem). Tato část se rovněž věnuje základním charakteristikám pozorovaných nežádoucích účinků, jako například závažnosti popsaných případů, reverzibilitě nežádoucího účinku, době nástupu nežádoucího účinku od zahájení podávání léku (angl. time to onset), době trvání nežádoucího účinku, vztahu projevu nežádoucího účinku k podávané dávce a dalším upozorněním a doporučením souvisejícím s léčbou, jež jsou rovněž uváděna v bodu 4.4 SmPC (Zvláštní upozornění a opatření pro použití).

Součástí souhrnné tabulky nežádoucích účinků v bodu 4.8 SmPC je v případě některých onkologických přípravků využito i klasifikace nežádoucích účinků podle stupňů

závažnosti (angl. grades). Tato klasifikace vychází z terminologie CTCAE (angl. Common Terminology Criteria for Adverse Events), která byla založena americkým Národním institutem pro výzkum rakoviny (angl. National Cancer Institute). Zahrnuje celkem pět stupňů závažnosti: stupeň 1 = mírný; stupeň 2 = středně závažný; stupeň 3 = závažný či lékařsky signifikantní; stupeň 4 = život ohrožující následky; stupeň 5 = úmrtí v souvislosti s nežádoucí příhodou. Těchto stupňů závažnosti je využíváno rovněž v případě doporučení pro úpravu léčby jako například doporučení dočasného vysazení léku či jeho trvalého vysazení s ohledem na stupeň závažnosti nežádoucího účinku. To bývá uvedeno v bodu 4.2 SmPC (Dávkování a způsob podání).

Hlášení podezření na nežádoucí účinek, ať už od lékaře, farmaceuta, pacienta či držitele rozhodnutí o registraci, které se dostane k příslušnému hodnotiteli farmakovigilance v SÚKL, je podrobeno detailnímu hodnocení různých aspektů, mezi něž patří i frekvence výskytu. Díky sběru nových hlášení mohou být detekovány nejen nežádoucí účinky dosud nepoznané pro dotčený lék, ale rovněž může být zjištěna nová kvalita již známého nežádoucího účinku, jako třeba jiná než známá závažnost, frekvence výskytu či reverzibilita. Na základě těchto nových zjištění pak může být držitel rozhodnutí o registraci požádán o doložení dalších dostupných údajů a může být zahájeno hodnocení farmakovigilančního signálu, které může vést k úpravě či doplnění informací o přípravku a v některých případech dokonce až ke stažení léčivého přípravku z trhu z důvodu zjištění negativního poměru přínosu a rizik. Přijatá hlášení mohou také napomoci k odhalení závady v jakosti dotčeného léčivého přípravku, kdy se například konkrétní šarže přípravku vyskytuje častěji ve spojení s podezřením na nežádoucí účinek. Hlášení podezření na nežádoucí účinky tak mohou napomoci ke zjištění důležitých informací o bezpečnosti.

Státní ústav pro kontrolu léčiv

EMAIL MARKETING

snadno ■ pohodlně ■ profesionálně

www.emailkampane.cz

email
kampane



Eucerin Hyaluron-Filler + 3x EFFECT

Nová generace Anti-age péče pro účinné vyplnění vrásek

S přibývajícím věkem se mění struktura naší pleti: nejdříve se objevují jemné linky a vrásky, které se postupem času prohlubují. S věkem pleť postupně ztrácí svou pevnost, zářivost a později i pružnost.



Jemné linky a vrásky vznikají proto, že naše pleť produkuje méně kyseliny hyaluronové, v důsledku čehož vypadá pleť starší.

Složení řady Eucerin Hyaluron-Filler s 3x EFFECT - se 3 účinky proti vráskám - bylo vyvinuto speciálně proto, aby tento proces zpomalovalo:

1. Vyplňuje: Vysoko- a nízkomolekulární kyselina hyaluronová hydratuje a vyhlazuje vrásky.
2. Stimuluje: Antioxidant saponin zvyšuje produkci vlastní kyseliny hyaluronové v pleti až o 256% a chrání pleť před volnými radikály.
3. Zachovává: Enoxolon snižuje degradaci kyseliny hyaluronové o více než 50%.

Řada Eucerin Hyaluron-Filler + 3x EFFECT byla vyvinuta speciálně k tomu, aby bojovala proti prvním známám stárnutí, jako jsou jemné linky a vrásky.

Inovativní kombinace vysoko- a nízkomolekulární kyseliny hyaluronové, glycinu saponinu a enoxolonu přináší cílený přístup k vyhlazení i hlubokých vrásek. Vysokomolekulární kyselina hyaluronová zlepšuje hydrataci a vyhlazuje nejsvrchnější vrstvy pleti, zatímco nízkomolekulární kyselina hyaluronová, jejíž molekula je 40krát menší¹, proniká hlouběji do vrstev epidermis kůže, kde vznikají hlubší vrásky. Antioxidant glycin saponin podporuje tvorbu vlastní kyseliny hyaluronové v dermis vrstvě, kde vznikají ty nejhlubší vrásky, a zároveň chrání před volnými radikály. Enoxolon chrání před degradací pleti vlastní kyseliny hyaluronové.

¹ Ve srovnání s vysokomolekulární kyselinou hyaluronovou, která je také součástí složení.



Eucerin[®]

NOVÁ GENERACE HYALURON- FILLER + 3x EFFECT

3 ÚČINKY PROTI STÁRNUTÍ PLETI

- 1 VYPLŇUJE:**
Kyselina hyaluronová
hydratuje a vyhlazuje vrásky
- 2 STIMULUJE:**
Saponin zvyšuje produkci
vlastní kyseliny hyaluronové
- 3 ZACHOVÁVÁ:**
Enoxolon snižuje degradaci
kyseliny hyaluronové

NOVINKA

99 %* POTVRZUJE:
MÉNĚ VRÁSEK



* Produktový test se 120 ženami v 01/21, výsledky po 4 týdnech používání



Neocenitelným benefitem je stálé složení personálu

Letákové akce a věrnostní kartičky jsou dnes běžné a hojně využívané i v lékárnách. Ukazuje se ovšem, že to může jít i bez nich. Lékárna Forte na ostravském sídlišti Dubina je navíc rovněž potvrzením toho, že si lze vést úspěšně i bez ordinací lékařů v blízkém okolí.



LÉKÁRNA PŘI CESTĚ

Ačkoliv prodejny Interspar v České republice už nějaký ten rok nefungují, zdá se, že zvyk je opravdu železná košile. Jedině tak si lze vysvětlit, proč se o ostravské lékárně Forte běžně mluví jako o lékárně v obchodním centru Interspar, i když už dávno v tomto centru funguje hypermarket Albert.

„Toto centrum se řadí k těm starším a je spíše menší. Největší plochu v něm zaujímá hypermarket, takže se dá říct, že sem spotřebitelé směřují hlavně kvůli nákupu potravin. Kromě toho je zde ještě pár prodejen, po jedné s textilem, elektronikou a také drogerie. A vždy zde fungovala i lékárna. Pů-

vodně pod jiným majitelem, ten současný ji koupil v roce 2007,“ objasňuje vedoucí lékárny Mgr. Magdaléna Konicarová.

Mezi městem a venkovem
Ostravské sídliště Dubina, kde se lékárna Forte v obchodním centru nachází, bylo vy-

Letem světem lékárny

Lékárna Forte OC Interspar
Sídlo: Horní 283/87, Ostrava-Dubina

Založena: **2007**

Počet zaměstnanců: **6**

Celková plocha: **154 m²**

Plocha officíny: **45 m²**

budované v 70. letech minulého století. Jednalo se o sídliště ryze hornické, které vlivem postupného útlumu a nakonec ukončení těžby uhlí v ostravských dolech prošlo takřka-jíc populační proměnou. I to se odráží ve složení klientely lékárny. „Nelze říct, že by mezi zákazníky měla navrch některá věková skupina, ale ze sídliště k nám chodí hodně maminek s dětmi. Běžně se stává, že mají recept ze vzdálenější polikliniky, kde také funguje lékárna, ale předepsaný lék si vyzvednou u nás,“ říká magistra Konicarová a připojuje další faktory, které se příznivě odrážejí na ekonomice lékárny: „Otvírací doba obchodního centra je od 8 do 20 hodin, o víkendu je pak otevřeno od 9 hodin. Chodí k nám tedy plno lidí vracejících se z práce, kteří nestihnou zajít v centru do některé z lékáren otevřených třeba jen do 17 hodin. Tady udělají nákup u Alberta a zastaví se zároveň u nás.“ Další velká výhoda lékárny spočívá v tom, že je situovaná na okraji Ostravy. „Kolem nás

vede výhledově na Mošnov, a hlavně je ne daleko spousta vesnic. V některých jsou i dražší pozemky a zástavba, takže tam žijí lidé s vyšší kupní silou. Kromě zákazníků bydlicích v Ostravě k nám tedy chodí i klienti, kteří sídlí v okolních vesnicích. A také se u nás pravidelně zastaví lidé, kteří jedou na venkov za rodiči a v naší lékárně jim vyzvedávají léky. Mnoho zákazníků v seniorském věku jsou právě obyvatelé z nedalekého venkova. Jet autem do centra Ostravy už by si kvůli provozu netroufli, ale tady nemají problém, protože je zde velké parkoviště, kde pohodlně zaparkují,“ popisuje Magdaléna Konicarová a upozorňuje, že spádová oblast jejich lékárny je nebývale široká: „Je pravda, že v mnoha okolních vesnicích mají třeba výdejnu léků, ale ta má omezenou otvírací dobu, takže pak se lidé raději vydají k nám, protože vědí, že zde máme otevřeno sedm dní v týdnu až do večera.“

Bez lékařů v dosahu

V lékárně Forte převažuje volný prodej nad výdejem léčiv na recept. Pokud jde o obrat, ze dvou třetin je tvořen právě prodejem volně prodejných léků, třetinový podíl na něm pak mají léky na recept. Vzhledem k tomu, že v blízkosti lékárny není žádné zdravotnické zařízení ani žádné ordinace lékařů s výjimkou jednoho homeopata, je skladba expedovaných Rx přípravků velmi pestrá. „V některých lékárnách, když mají poblíž lékaře-specialistu, se například zaměřují na určitý typ léčiv. To u nás tolik není. K nám přichází mnoho pacientů s recepty od praktických lékařů ordinujících v okolních vesnicích a jinak jde o náhodné recepty na léky všeho druhu,“ říká vedoucí lékárny a dodává, že přesto určitý specifický sortiment do své nabídky zařadili: „Nedaleko ordinuje lékař specializující se na homeopatii, za nímž jezdí lidé ze široka zdaleka. Vedeme tedy široký sortiment homeopatik, která si

pacienti z jeho ordinace u nás vyzvedávají. Těto kategorií se v naší lékárně opravdu daří.“

Poměrně silnou kategorií je dětský sortiment. „Velmi dobře jde na odbyt mléčná výživa, u které se snažíme držet nízkou marži. Navíc na ni máme různé akce, takže jí prodáváme opravdu hodně. Kromě toho k nám chodí i dost maminek s recepty na speciální výživu pro nedonošená miminka. S maminkami jinak řešíme běžné záležitosti, jako je bolení břicha a podobně. Zajímavé je, že pokud nakupují například probiotika, vybírají spíše dražší značky,“ popisuje magistra Konicarová.

Když je řeč o výdeji léčiv na předpis, vedoucí lékárny upozorňuje, že velmi rušno měli v lékárně během první i druhé vlny pandemie covidu-19. „Neocenitelnou úlohu v tom sehrál eRecept. Do lékárny si chodilo vyzvednout léky plno pacientů, kteří je měli předepsané i od lékařů z dost vzdálených

inzerce

DVOJÍ SÍLA PROTI BOLESTI A HOREČCE

Silnější účinek*

Rychlý nástup účinku

Úleva až 9 hodin



Zkrácená informace o přípravku | Název a složení přípravku: CETALGEN 500 mg/200 mg potahované tablety. Jedna tableta obsahuje paracetamol 500 mg a ibuprofen 200 mg. **Indikace:** Tento léčivý přípravek se používá ke krátkodobé léčbě středně silné bolesti jako je bolest hlavy (nikoli migréna), bolest zad, menstruační bolest, bolest zubů, revmatická a svalová bolest, k léčbě symptomů spojených s akutním zánětem horních cest dýchacích a chřipkou, k léčbě bolesti v krku a horečky. Tento přípravek je zvláště vhodný na bolest, která vyžaduje silnější analgezií než samotný ibuprofen nebo paracetamol. CETALGEN je určen pro dospělé od 18 let. **Dávkování a způsob podání:** Pouze pro krátkodobé použití. Nejnižší účinná dávka by měla být užívána po nejkratší možné době nezbytnou pro zmírnění příznaků. Pokud příznaky přetrvávají nebo se zhoršují nebo pokud je nutné tento přípravek užívat déle než 3 dny, měl by se pacient poradit s lékařem. **Dospělí:** Jedna tableta až třikrát denně. Interval mezi dávkami by měl být alespoň šest hodin. Pokud dávka jedné tablety příznaky nezmírní, mohou se užívat až dvě tablety maximálně třikrát denně. Během 24 hodin se nemá užít více než šest tablet. **Starší lidé:** Nevyžadují se žádné zvláštní úpravy dávkování. **Poškození ledvin:** U pacientů s poškozením ledvin je třeba při dávkování ibuprofenu postupovat opatrně. Dávka by měla být posuzována individuálně. Dávka by měla být udržována na co nejnižší hladině a měla by být průběžně sledována funkce ledvin. **Poškození jater:** U pacientů se zhoršenou funkcí jater nebo Gilbertovým syndromem musí být snížena dávka paracetamolu nebo prodloužen interval mezi dávkami. U pacientů s poškozením jater je třeba při dávkování ibuprofenu postupovat opatrně. Dávka by měla být posuzována individuálně a udržována na co nejnižší hladině. **Způsob podání:** Perorální užívání. Tablety se zapíjejí sklenicí vody. Pro minimalizaci nežádoucích účinků se doporučuje, aby pacienti užívali CETALGEN s jídlem. **Kontraindikace:** Přecitlivělost na ibuprofen, paracetamol nebo na kteroukoli pomocnou látku. U pacientů s anamnézou hypersenzitivních reakcí (např. bronchospasmus, angioedém, astma, rinitida nebo kopřivka) spojené s kyselinou acetylsalicylovou nebo jinými nesteroidními protizánětlivými léky (NSAID). Anamnéza gastrointestinálního krvácení nebo perforace v souvislosti s předchozí terapií NSAID. Aktivní nebo opakující se peptický vřed / krvácení v anamnéze. U pacientů s poruchami koagulace, se závažným selháním jater, těžkým selháním ledvin nebo těžkým selháním srdečním selháním (NYHA třída IV). Při současném použití s jinými přípravky obsahujícími NSAID, včetně selektivních inhibitorů cyklooxygenázy-2 (COX-2) a dávek kyseliny acetylsalicylové nad 75 mg denně. Při současném použití s jinými přípravky obsahujícími paracetamol. Během posledního trimestru těhotenství. **Speciální upozornění:** Riziko spojené s předávkováním paracetamolem je vyšší u pacientů se selháním jater vyvolaným alkoholem bez příznaků cirhózy. Použití paracetamolu ve vyšších než doporučených dávkách může vést k hepatotoxicitě a dokonce k jaternímu selhání a smrti. U pacientů s poruchou funkce jater nebo s anamnézou onemocnění jater, kteří jsou dlouhodobě léčeni ibuprofenem nebo paracetamolem, by měla být v pravidelných intervalech monitorována funkce jater. Pacienti by měli být poučeni, aby neužívali současně jiné přípravky obsahující paracetamol nebo ibuprofen. Gastrointestinální (GI) krvácení, ulcerace nebo perforace, které mohou být fatální, byly hlášeny u všech NSAID kdykoli během léčby, s varovnými příznaky nebo bez nich nebo s předchozí anamnézou závažných GI příhod. Tento léčivý přípravek obsahuje méně než 1 mmol sodíku (23 mg) na dávku, to znamená, že je v podstatě „bez sodíku“. **Klinicky významné interakce:** NSAID mohou zvyšovat účinky antikoagulancií, jako je warfarin. NSAID mohou zhoršovat srdeční selhání, snižovat GFR a zvyšovat hladiny glykosidu v plazmě. Cyklosporin: zvýšené riziko nefrotoxicity. **Těhotenství, kojení a fertilita:** NSAID by se neměly používat během prvních dvou trimestrů těhotenství nebo během porodu, pokud potenciální přínos pro matku nepřeváží potenciální riziko pro plod. Použití v posledním trimestru je kontraindikováno. **Při krátkodobé léčbě doporučenou dávkou tohoto přípravku není proto nutné přerušit kojení.** Použití tohoto léčivého přípravku může u žen narušit plodnost, proto se nedoporučuje pro ženy plnající těhotenství. **Účinky na schopnost řídit a obsluhovat stroje:** Po užití NSAID jsou možné nežádoucí účinky, jako je závrať, ospalost, únava a poruchy zraku. Pokud pacienti pozorují tyto účinky, neměli by řídit motorová vozidla ani obsluhovat stroje. **Nežádoucí účinky:** Časté: Bolesti břicha, průjem, dyspepsie, nevolnost, nepřijemné pocity v dutině břišní, zvracení. Zvýšené hladiny alanin aminotransferázy, zvýšená aktivita gama-glutamyl transferázy a změněné hodnoty jaterních testů po podání paracetamolu. Zvýšené hladiny kreatininu a močoviny v krvi. Úplný seznam viz SPC. **Doba použitelnosti:** 2 roky. **Uchování:** Tento léčivý přípravek nevyžaduje žádné zvláštní skladovací podmínky. **Velikost balení:** Potahované tablety jsou baleny v blistrech z bílé, PVC/PVDC/Al protlačovací folie odolné proti otevření dětmi, zesílené polyesterovou vrstvou, nebo v tvrdé bílé PVC/PVDC/Al fólii. Každý blister obsahuje 10 tablet. Krabička obsahuje 1 blister (10 tablet) nebo 2 blistry (20 tablet) a příbalový leták. Na trhu nemusí být všechny velikosti balení. **Datum poslední revize textu SPC:** 1. 9. 2020 **Držitel rozhodnutí o registraci:** Glenmark Pharmaceuticals s.r.o., Hvězdova 1716/2b, 140 78 Praha 4, Česká Republika. **Registrační číslo:** 29/174/19-C | **Výdej přípravku není vázán na lékařský předpis. Přípravek není hrazen z prostředků veřejného zdravotního pojištění. Před předepsáním přípravku se, prosím, seznamte s úplnou informací o přípravku (SPC).**



ordinací. Na rozdíl od lékáren v jiných nákupních centrech jsme si navíc nemohli stěžovat na úbytek klientů. Jak už jsem uvedla, sem chodí lidé nakupovat hlavně potraviny, takže uzavření ostatních prodejen jako jinde jsme moc nepocítili. Na nákupy do hypermarketu, případně do drogerie, a současně k nám do lékárny přicházelí lidé neustále," popisuje a doplňuje, že pokud jde o magistraliter přípravu, v posledních letech jí ubývá, a že v lékárně víceméně připravují pouze masti.

Výhoda v podobě privátních značek

Na dotaz, kterým z volně prodejných kategorií se v jejich lékárně daří nejvíce a naopak, Magdaléna Konicarová odpovídá: „Zájem je samozřejmě stejně jako jinde hlavně o přípravky na kašel, nachlazení, analgetika a střevní a žaludeční problémy. V létě zaznamenáváme vysoké prodeje přípravků s obsahem panthenolu a na odbyt jde také Fenistil. Velmi se daří kategorii čajů. Z veterinárního sortimentu zákazníci nejčastěji kupují přípravky na zevní i vnitřní parazity, tedy pipety a odčervovací tablety. Tím, že máme otevřeno až do 20 hodin, se poměrně často stává, že k nám přicházejí rovnou ze zubní pohotovosti zákazníci, kteří mají předepsané antibiotika, k tomu si koupí analgetika a ještě přikoupí například ústní voďu, speciální zubní pastu a podobně. Ze zdravotnických prostředků nejčastěji objednááme inkontinenční pomůcky. Kategorie, o kterou v naší lékárně naopak není takřka zájem, je dermokosmetika. Tu si lidé kupují většinou v e-shopech. Občas se stane, že se někdo přijde poradit, a pak si stejně doporučený produkt koupí tam.“

V nabídce lékárny jsou také bezlepkové potraviny, o které mají zákazníci poměrně velký zájem, protože plno z nich potíže s lepkem řeší.

Určité změny zaznamenali v ostravské lékárně pochopitelně v souvislosti s pandemií covidu-19. „Podobně jako u ostatních lékárnách se i v té naší během první vlny covidu-19 zvedly prodeje přípravků na nachlazení a kašel. V návaznosti na to se pak nebyvale zvýšil zájem o přípravky na podporu imunity, zejména o vitaminy C a D a zinek. Právě nákupy vitamínu D byly

tak velké, že pak loni začal na trhu chybět. V tomto ohledu jsme měli štěstí a měli jsme zákazníkům stále co nabídnout, protože majitel naší lékárny okamžitě vyvinul vitamínové a další přípravky privátní značky, které se velmi dobře prodávají,“ objasňuje vedoucí lékárnice a připojuje: „Nyní spíš pozorujeme, že plno lidí řeší problémy se spánkem a úzkostnými poruchami, což je znát i při výdeji léků na předpis. A tyto potíže, jak se ukazuje, neřeší pouze lidé, kteří onemocněli covid-19 prodělali, ale i ti, na nichž se podepsal strach spojený s pandemií a lockdownem. Lidé také častěji řeší problémy s očima a bolestí zad, protože daleko více času tráví u počítače.“

Mnoho zákazníků chodí za „svou“ magistrou

Pro provoz lékárny je typické, že v dopoledních hodinách si pro léky přicházejí zejména senioři, odpoledne a večer pak spíš mladší a střední generace, tedy klienti, kteří se zastaví cestou z práce. Vůbec největší, jak se říká, nával, je tam v pátek odpoledne a v sobotu dopoledne. Podle Magdalény Konicarové se k nim do lékárny většina zákazníků vrací, takže mají stálou klientelu. Určitě na to má zásadní vliv skutečnost, že na péči o zákazníky kladou v lékárně Forte velký důraz. Jak dále vedoucí lékárnice vyzdvihuje, neocenitelnou roli v tom hraje rovněž fakt, že už dlouhou dobu se jejich kolektiv lékárníků a farmaceutických asistentek nemění, a řada klientů tak chodí za „svou“ magistrou.

„Hodně se na tom podepsal také elektronický recept. Zpočátku z něj mělo mnoho starších pacientů obavy, protože si nebyli tak jistí při manipulaci s mobilním telefonem. Nyní už je to lepší, když je možný výdej na občanský průkaz, ale dřív hodně lidí, když zjistilo, že jim pomůžeme a že se u nás nebudou cítit trapně, když to s mobilem moc neumějí, si pak navyklo chodit za určitou magistrou. Klienti totiž věděli, že jim poradí a vyřeší s nimi vše v klidu,“ vysvětluje magistra Konicarová.

K tomu, že se zákazníci do lékárny vrací, podle ní určitě přispívá i to, že mnoha lidem z okolních vesnic, když k nim přišli s nějakým drobným poraněním či popáleninou, byli schopni poradit s ošetřením a nabí-

nout vhodný obvazový materiál: „Na venkově při práci na zahradě či v dílně lidé přijdou k poranění přece jen snáz a častěji než třeba ve městě, takže prodeje obvazového materiálu a přípravků na ošetření ran vzhledem k tomu, že to sem lidé z venkova nemají daleko, jsou v naší lékárně poměrně velké.“

Stálou klientelu v lékárně mají i přesto, že nevydávají letáky a nemají věrnostní program. „Pochopitelně využíváme určité marketingové postupy, ale kupříkladu spíše sázíme na to, že v každé kategorii držíme produkt nějaké značky na nižší ceně, než abychom každý měsíc zlevňovali různé přípravky. S ohledem na to, že máme ještě dvě partnerské lékárny v Brně, se o tom, co bu-

deme případně promovat, domlouváme centrálně,“ říká Magdaléna Konicarová a zároveň zdůrazňuje, že podle jejího názoru je sice marketing důležitá věc, význam věrnostních programů nezpochybňuje, ale za nejdůležitější považuje přístup k zákazníkům a odbornost: „V přístupu k zákazníkům preferuji vřelost a empatii. Že se to vyplácí, vidíme u našich klientů. Nejenže se k nám pak vrací, ale poskytují nám i zpětnou vazbu, což je nesmírně důležité. A stejně tak je významné kontinuální vzdělávání, proto jsme rádi, že míváme školení s paní doktorkou Matuškovou, která jsou velmi přínosná.“

Markéta Grulichová
marketa.grulichova@atoz.cz



M

Mgr. Magdaléna Konicarová

Vzdělání:

1998 – Farmaceutická fakulta na VFU Brno
2001 – atestace I. stupně v oboru lékárenství

Praxe:

1998–2000 – Lékárna Na Štolcové, Brno (lékárník-asistent)
2000 – Lékárna Vídeňská, Brno (lékárník-asistent)
2001–2002 – Lékárna U Černého orla, Brno (lékárník-asistent)
2003–2005 – Lékárna U Anděla strážce, Ostrava (lékárník-asistent)
2010–2012 – Lékárna Lloyds Tesco, Ostrava (lékárník-asistent)
2012–2013 – Lékárna Vesalion, Ostrava (lékárník-asistent)
2013–dosud – Lékárna Forte, Ostrava (lékárník-asistent; od roku 2015 vedoucí lékárník)

Zájmy:

Rodina, turistika, jóga, cyklistika, volejbal, čtba



Odborníci kvůli antibiotické rezistenci bijí na poplach

Ústředním tématem letošního Evropského antibiotického dne a Světového antibiotického týdne, které proběhly v listopadu, se stala antibiotická rezistence. Právě ta začala být v posledním desetiletí negativním fenoménem, s nímž se současná populace potýká.



PHARMA PRŮZKUM

V Evropě každoročně zemře 33 000 lidí v důsledku infekce způsobené bakterií odolné vůči antibiotikům. Některé studie dokonce odhadují, že pokud bude tento trend pokračovat stejným tempem, bude mít v roce 2050 na svědomí 10 milionů úmrtí ročně, což by bylo více než rakovina. Negativní fenomén zvaný antibiotická rezistence se dotýká celé populace, ale čelí mu především v nemocnicích na lůžkových odděleních. Jaké jsou jeho příčiny? „Zcela zásadní je náš přístup k antibiotikům, především k širokospektrálním. Užíváme je stále častěji a bohužel i chybně. Uvádí se, že dokonce až polovina antibiotik je podávána nesprávně, což je velmi alarmující údaj. Přitom účinná antibiotika hrají důležitou roli v prevenci případných bakteriálních komplikací u řady chirurgických úkonů a jsou nezbytná v oborech, kde infekce může mít fatální důsledky. Měli bychom si je chránit a přistupovat k nim s respektem, abychom zachovali jejich funkci,“ vysvětluje doc. MUDr. Helena Žemličková, Ph.D., vedoucí Národní referenční laboratoře pro antibiotika. Jak dále uvádí, k přičinám vzniku a šíření rezistentních bakterií v komunitě přispívá nadužívání antibiotik. Děje se tak proto, že jsou často užívána takřka jako prostředek bezpečí, stejně tak k němu přispívá tlak na jejich předepsání od části pacientů a rodičů dětí. Další příčinou je fakt, že část lékařů i pacientů problém rezistence přehlíží, a také suboptimální antibiotická léčba, ať už jde o dávky či interval.

Co naznačil průzkum

Navzdory tomu, že odolnost bakterií vůči antibiotikům představuje pro veřejné zdraví hlavní globální hrozbu, stále značná část společnosti se s tímto pojmem ještě nesečkala. Ukazují to i výsledky průzkumu agentury Engage Hill a REMMARK z letošního července na vzorku 2 000 respondentů reprezentativní populace ČR ve věku 16–65 let. Vyplývá z nich, že o pojmu „antibiotická rezistence“ u nás neslyšela ani polovina dotazovaných (pouhých 43,5 %). V cílové skupině vysokoškoláků znají antibiotickou rezistenci dva ze tří (64,6 %). „Průzkum jedině potvrzuje, jak je šíření osvěty náramně důležité. Lidé obecně často chybují z nevědomosti. Pokud konkrétně v našem případě netuší, že nějaká antibiotická rezistence vůbec existuje, pak nás nemůže překvapit, že nezachází s antibiotiky zodpovědně,“ upozorňuje docentka Žemličková. Průzkum také ukázal, že téměř 18 % dotazovaných užívalo antibiotika bez konzultace s lékařem (nebo bez předpisu). U skupiny respondentů do 25 let to bylo dokonce 25 %, což je velmi znepokojující údaj. Účastníci průzkumu jako nejběžnější důvod užívání antibiotik, která si sami naordinovali, uváděli kašel, nachlazení a řešení kožních problémů. „Antibiotika jsou léky, které nelze vydat bez lékařského předpisu. Toto omezení má ale své opodstatnění. O jejich indikaci by vždy měl rozhodnout lékař, který posoudí, zda je taková léčba pro pacienta opti-

mální. Samoléčba antibiotiky je naprosto nevhodná,“ uvedla Helena Žemličková.

Problém s antibiotiky spíše v mladší generaci

Průzkum dále prozrazuje, že o antibiotika aktivně žádalo téměř 40 % dotazovaných. Mezi nimi byli převážně mladí lidé ve věkové skupině 16–24 let. „Z našeho průzkumu vyplynulo, že nejvíce ohroženou skupinou ve vztahu k užívání antibiotik jsou mladí lidé do 25 let, a to především muži. Téměř 20 procent z nich uvádí, že lze přestat užívat antibiotika v případě, že jim je lépe, a 52,3 procenta dotazovaných v této věkové kategorii (muži i ženy) si také mylně myslí, že antibiotika dokážou zkrátit dobu nachlazení. Navíc každý druhý z nich má ve své domácí lékárničce přípravek obsahující antibiotikum pro případ urgentní potřeby,“ objasňuje MUDr. Filip Brodan za agenturu Engage Hill. Přestože je potřeba šířit osvětu o užívání antibiotik především u mladé generace, celková výzkumná data prozradila, že Češi mají o antibiotikách poměrně zkreslené představy a také špatné návyky v souvislosti s jejich užíváním. Více než 29 % respondentů chybně uvádí, že antibiotika zabíjejí viry, a 10,9 % že působí proti nachlazení. Celých 37 % se domnívá, že antibiotika pomohou zkrátit dobu nachlazení. Rovněž se ukázalo, že 23,9 % populace si uschová po léčbě antibiotika pro budoucí užití, ve skupině do 25 let je to dokonce 45,8 %.

S osvětou pomůže nový projekt

Realizované výzkumy vztahující k antibiotikům jasně dokazují, že existuje souvislost mezi znalostmi a jejich užíváním. Informovanost je obecně nižší u lidí s nízkou úrovní vzdělání a také u těch, kteří pocházejí z horších ekonomických podmínek. Právě u těchto skupin je větší pravděpodobnost, že budou antibiotika užívat. Proto vznikají v zemích po celém světě projekty, které se snaží o této problematice šířit osvětu. A zkušenosti s osvětovými kampaněmi představují naději na změnu, protože jejich dopad na veřejnost je ověřen praxí. V letech 2000 až 2007 probíhala osvětová akce ve Francii a během kampaně se skutečně v zemi výrazně snížil počet předepisovaných antibiotik, a to o desítky procent. Mezi země, které se zapojily do osvětových kampaní, se letos zařadila i Česká republika. V listopadu u nás odstartoval projekt s názvem Prevence antibiotické rezistence, jehož realizátorem je Státní zdravotní ústav a jehož cílem je podpořit zodpovědný přístup k antibiotikům. Tedy snížit jejich užívání a zlepšit informovanost naší populace. „Málokdo si bohužel uvědomuje, že svým nezodpovědným přístupem vůči antibiotikům podporuje odolnost bakterií, které pak mohou ohrožovat nejen jeho samotného, ale i jeho blízké, potažmo celé lidstvo,“ zdůrazňuje Helena Žemličková.

Markéta Grulichová
marketa.grulichova@atoz.cz



HLAVNÍ TÉMA: **NOVÝ DEN,
NOVÉ VÝZVY**

Eastlog 2021: *Restart logistických akcí vyšel na jedničku*

435

logistických odborníků navštívilo
letošní Eastlog.

Vysoká účast (435 návštěvníků) na zářijovém kongresu Eastlog svědčí o tom, že logističtí profesionálové neztratili zájem o výměnu myšlenek, názorů a informací. První kongresový den nabitý odborným programem završilo večerní předání Ocenění Log-In 2021 a networkingový Logistický Business Mixer. Další den účastníci zavítali do nových skladů společností Lidl Česká republika a Coca-Cola HBC.



Eastlog 2021 restartoval širokou diskusi o současnosti a budoucnosti logistiky a dodavatelských řetězců. Ve dnech 23. a 24. září se tak do pražského O2 universa vrátil jeden z největších středoevropských logistických kongresů. Přivítal 435 účastníků, kteří se po roce pandemických restrikcí chtěli opět setkat s lidmi z celého logistického trhu. A také si přišli vyslechnout přednášky a diskuse spojené s výzvami, které si letos pořadatelé kongresu položili. Jeffrey Osterroth, generální ředitel pořádající společnosti Atoz Group, říká: „Vytkli jsme si pět výzev, které opsaly program letošního Eastlogu – Učinit logistiku udržitelnější; Ustát bouři v ekonomice; Digitalizovat a robotizovat; Přijmout nové trendy v průmyslu; Zvládnout boom e-commerce.“

Udržitelnosti se věnoval dopolední program. Po úvodu, ve kterém vystoupili zástupci zlatých partnerů kongresu (společnosti Panattoni a Hopi Holding), následovala první letošní inovace. Namísto vystoupení jednoho inspirativního řečníka zvolili organizátoři zúžený diskusní formát dvou osobností zdánlivě ze dvou protipólů – Petra Jonáka (Svaz průmyslu a dopravy) a Vojtěcha Koteckého (Centrum pro otázky životního prostředí Univerzity Karlovy). Zdánlivě proto, že se ukázalo, že pohledy „průmyslníka“ a ekologa nejsou v konfliktu, ale mohou být komplementární, kompromisní či dokonce konsenzuální. Odpovědi obou řečníků na 14 připravených otázek byly pro účastníky velmi dobrým vkladem pro třibení vlastních myšlenek a východiskem pro další části programu.

LCA pro logistiku

Další silnou osobností kongresového dne byl prof. Vladimír Kočí (VŠCHT), který se zaměřil na hodnocení životního cyklu výrobků a služeb. Připomněl, že studie LCA mohou popsat energetické či materiálové vstupy v rámci celého řetězce a přinést klíčové poznatky pro snižování náročnosti nebo hledání neefektivit. V dopoledním bloku zazněla také případová studie nazvaná Udržitelná firma vyžaduje především udržitelné skladování. Jan Turek (Coca-Cola HBC) a Pavel Sovička (Panattoni) na konkrétním projektu prezentovali, jak lze snižovat uhlíkovou stopu při přípravě nových skladových prostor. Dopolední program završila jedna ze dvou hlavních panelových diskusí letošního kongresu. Debatu s poněkud poetičtějším názvem Tisíc a jedna podoba udržitelnosti odstartovala již diskuse některých jejích účastníků ve foyer. A to právě o mnoha rozměrech udržitelnosti. Přímo na pódiu se potom debatovalo o udržitelném skladování, efektivním využití dopravních prostředků, optimalizaci rozvozových tras, alternativních pohonech, udržitelnosti v obalech či emisních kompenzacích. Účastníky diskuse byli Marianne Richeux (Brambles), Kateřina Hájková (Gefco), Roman Bartíšek (Albert Česká republika), Jan Turek (Coca-Cola HBC), Frederic Rotrou (CHEP) a Pavel So-

vička (Panattoni). Partnerem panelové diskuse se stala Česko-slovenská iniciativa ECR.

Workshopy pro konkrétní výzvy

Odpolední program Eastlogu se rozdělil do tří tematických sekcí, stále v duchu dílčích výzev pro tento ročník kongresu. V rámci Digilogu, nad kterým převzal záštitu Svaz průmyslu a dopravy ČR, se diskutovalo o dopadech pandemie v kontextu rychlejší implementace automatických a robotizovaných logistických procesů. Během workshopu vystoupilo hned několik inspirativních osobností – Jiří Holoubek (Svaz průmyslu

a dodavatelské řetězce. O zdokonaleném milk runu a současně první instalaci systému Autostore v Česku přišli referovat Stefan Walter Scharr, Josef Brázda (oba Continental Automotive) a Jindřich Kadeřávek (Element Logic Czech Republic). Následující příspěvek patřil Robertu Sgariboldimu (108 Agency) a jeho pohledu na to, jak se automobilový průmysl vyrovnává s nabídkou skladů v době postcovidové. Workshop zakončila panelová diskuse nazvaná Automotive na mnoha křižovatkách najednou. O elektromobilitě, narušených dodavatelských řetězcích, robotizaci, nedostatku komponent, odbytu a sdílení vozů v budoucnosti

ger. Diskusi moderovala Daniela Písařovicová (DVTV).

Ocenění pro nejlepší logistické inovátory

Po velké ekonomické diskusi, kterou lze považovat za zlatý hřeb odborného programu kongresu, navázal Galavečer logistických inovací, jenž byl spojen s předáním Ocenění Log-In pro nejlepší inovace a inovátory českého logistického trhu za uplynulý rok. Logistické inovace byly rozděleny do tří kategorií a každá měla svého garanta – Technická a technologická inovace roku (prof. Vladimír Mařík, ČVUT), Projektová inovace roku (Oldřich Petránek, InLogistics) a Inovace v logistických realitách (Jakub Holec, 108 Agency). Vyhlášen byl také Fachman roku, a to díky výběru Klubu logistických manažerů s prezidentkou Miroslavou Jechoux. Výsledky prvních tří kategorií určila logistická veřejnost při hlasování na www.projektlogin.com. Vítězi letošního ročníku Ocenění Log-In se staly společnosti Gebrüder Weiss, GLS a WeDo. Titul Fachman roku si odnesl Daniel Mareš. Večer moderovala a vítěze vyhlášovala Daniela Písařovicová.

Po nabitém odborném programu přišla příležitost pro „vydechnutí“. V rámci Eastlogu jej už tradičně umožňuje Logistický Business Mixer, večer plný networkingu, zábavy a netradičních her.

Inspirativní logistika Lidlu a Coca-Coly

Druhý den patřil návštěvám logistických areálů v rámci konceptu Seelog. Letos měli účastníci příležitost navštívit zbrusu nové sklady společností Lidl Česká republika v Buštěhradu a Coca-Cola HBC v pražských Kyjích. V někdejší brownfieldu Poldi Kladno vyrostlo v posledních dvou letech logistické centrum úctyhodných parametrů – má kapacitu 47 000 palet a může obsluhovat až 90 maloobchodních prodejen Lidl. Neméně zajímavý byl „výlet“ do Kyjí. Nový plně automatizovaný sklad společnosti Coca-Cola HBC Česko a Slovensko představuje jednu ze současných zásadních investic nápojářského giganta do výrobní a logistické infrastruktury v České republice. Sklad charakterizuje vysoká míra automatizace, kapacita přes 20 000 palet i vysoká rychlost robotického zaskladnění a vyskladnění v režimu just-in-time.

Příští kongres se uskuteční 12. až 13. května 2022 opět v O2 universu.

Přejete si vědět víc?

Stáhněte si speciální přílohu, která se na 16 stranách detailně věnuje dění na letošním kongresu.

www.eastlog.cz/report2021

Stanislav Břeně
stanislav.bren@atoz.cz

„Pohledy ‚průmyslníka‘ a ekologa nejsou v konfliktu, ale mohou být komplementární, kompromisní či dokonce konsenzuální.“

„Pandemie rozdala nové karty. S jinými hrají výrobní podniky, stát, jiné ‚trumfy‘ mají digitální firmy.“

a dopravy ČR), Mirko Kuda (Hortim SK), Peter Bílik (Anasoft), Petr Čermák (Blockchain Connect | Czech Alliance), Aleš Malucha (Rohlik.cz) nebo Lubomír Veselý (Grit). V rámci panelové diskuse nazvané Nezastavitelný vzestup automatizace, digitalizace a robotiky své názory prezentovali Pavel Osíčka (Linde Material Handling), Laurent Jechoux (Contera), Vojtěch Fukal (Nexen Tire Europe) a Branislav Puliš (Photoneo). Pandemie přinesla výzvy pro maloobchod a sektor FMCG a vyvolala značný zájem spotřebitelů o elektronické nakupování. Nejen o tom se debatovalo na workshopu Retailog, kterému poskytl patronát Svaz obchodu a cestovního ruchu ČR. Vyslechnout jsme si mohli názory Tomáše Prouzy (Svaz obchodu a cestovního ruchu ČR), Pavla Blažka (CTP), Aleše Maluchy (Rohlik.cz), Jana Krupky (Bosch Termotechnika), Jana Poltera (Dachser Czech Republic), Anny Clark a Mariána Niče (oba EIT Urban Mobility). Závěr workshopu patřil panelové diskusi nazvané Město jako logistická výzva, která se věnovala city logistice. Vystoupili v ní Jaroslav Beneš (Plzeňský Prazdroj), Jakub Kodr (CTP), Pavel Včela (GLS CZ) a Oldřich Petránek (InLogistics).

Třetí workshop se vztáhl k výzvám, které souvisí s českým i evropským autoprůmyslem. Dvouhodinový blok zaštitilo Sdružení automobilového průmyslu, jehož zástupce Tomáš Jungwirth zahájil program „úvodem do současného dění“. Následovala prezentace Iliyana Ivanova (Škoda Auto), který nastínil to, jaký dopad bude mít elektromobilita

debatovali Zdeněk Petzl (Sdružení automobilového průmyslu), Petr Novák (JTEKT European Operations), Iliyan Ivanov (Škoda Auto) a Petr Kuchyňa (Kiekert-Cs).

Pandemie zamíchala a znovu rozdala karty

Následně se program pro všechny účastníky vrátil do velkého sálu. Nejdříve Katarína Dobešová (Nestlé) a David Piškanin (Hopi Holding) prezentovali významný projekt loňského roku, kdy Nestlé stěhovalo čtyři sklady ze dvou zemí do jednoho distribučního centra v Prostějově.

Nové karty, nová hra. Tak zněl název vystoupení Miroslava Singera (exguvernér ČNB, nyní hlavní ekonom Generali CEE Holding). Proč karty? Podobně jako v případě jiných krizí i pandemie zamíchala poměry a děním na trzích. S jinými kartami hrají výrobní podniky, stát, jiné „trumfy“ mají digitální firmy. Zatím se zdá, že česká i evropská ekonomika se s dopady pandemie vyrovnává relativně dobře. Ukazuje se, že pandemie je (byla) exogenním vlivem a po jejím plném odeznění nemusí zůstat „spálená země“, jak někteří před půldruhým rokem předvíдали.

Na vystoupení Miroslava Singera přirozeně navázala debata nazvaná „Hledání dalšího ekonomického normálu“ včetně hledání logistického normálu. O tom, jak bude vypadat ekonomika a logistika po pandemii, diskutovali Simona Kijonková (Packeta Group), Jiří Kristek (Cushman & Wakefield), František Mikeš (Toyota Material Handling CZ), Martin Baláz (Prologis) a již zmiňovaný Miroslav Sin-



Prodeje teploměrů vystoupaly na covidové vlně

Pokud by se sestavoval žebříček produktů, jejichž prodeje v lékárnách vlivem covidu-19 výrazně posílily, určitě by v něm nechyběly teploměry, zejména ty bezkontaktní. K významným přesunům došlo i v segmentu testů. Mezi ty, po nichž je v poslední době největší poptávka, patří antigenní testy a nověji i testy na zjištění protilátek proti covidu-19.


MONITOR TRHU

Pokud jde o zdravotnické potřeby, jejich nabídka se v jednotlivých lékárnách liší. Šíře sortimentu je hodně závislá na její velikosti, ale také na tom, kteří lékaři v okolí lékárny ordinují, a zda poblíž případně funguje specializovaná prodejna zdravotnických potřeb. Ovšem bez ohledu na to, jak bohaté portfolio uvedených produktů jednotlivé lékárny

vedou, prakticky u všech pocítli na jejich prodeji vliv pandemie.

Nejdřív teploměry, pak oxymetry

„Jelikož jsme jediná lékárna v malém městě bez specializované prodejny zdravotnických potřeb, snažíme se ty, které zákazníci poptá-

vají, zařazovat do sortimentu. Doba covidová zahýbala v lékárnách mnohým sortimentem a výjimkou nejsou ani zdravotnické potřeby. Během první i druhé vlny pandemie byla velká poptávka po bezdotykových teploměrech. Prakticky ve dne v noci jsme se snažili je shánět, objednávat, předobjednávat a dovážet. V průběhu druhé

vlny jsme zase do našeho sortimentu zalistovali také pulzní oxymetr. I v tomto případě nastalo období, kdy jsme byli rádi, že jsme sehnali jediný výrobek,“ popisuje PharmDr. Zdeňka Močárková, vedoucí Lékárny Chrastava. Obdobné zkušenosti mají i další lékárníci a také výrobci. „Loni i letos byl z běžné do-

stupných zdravotnických potřeb největší zájem o bezkontaktní teploměry,“ podotýká PharmDr. Ivana Lánová, vedoucí lékárnice a odborná zástupkyně pražské Lékařny Benu v ulici K Pérovně.

Michal Kinter, key account manager společnosti Borgy CZ, zase říká: „Celkově stoupá zájem lidí o péči o vlastní zdraví a s tím souvisí i rostoucí zájem vybavit se odpovídajícími monitorovacími zařízeními pro domácí použití. Největší nárůst jsme v důsledku pandemie covidu-19 zaznamenali u teploměrů, inhalátorů, čističek vzduchu a samozřejmě u oxymetrů, jichž máme plnou řadu od základních modelů až po oxymetr Beurer PO80, který používají například i vysokošportovci či letci.“

Na aktuální poptávku zareagovala také společnost Benepharm CZ, která na trh uvedla novinku v podobě oxymetru Microlife® OXY 300. „Jde o pulzní prstový oxymetr, který umožňuje rychle a zároveň přesně změřit saturaci krve kyslíkem. Kromě toho měří i tepovou frekvenci. Jde sice o nanejvýš aktuální novinku v souvislosti s onemocněním covid-19, ale přístroj je určen samozřejmě také pacientům trpícím například astmatem, cystickou fibrózou a dalšími respiračními chorobami, u nichž je třeba měřit míru oxysličení krve,“ objasňuje Zuzana Rajčániová, obchodní ředitelka společnosti Benepharm CZ.

Přesuny nastaly i u testů

K sortimentu, o který je v lékárnách velký zájem, patří i testy. Ačkoliv jejich nabídka je poměrně široká, dosud platilo, že trvalý zájem byl hlavně o testy těhotenské, zatímco ty další se prodávaly v podstatě jen zřídka. Za poslední rok a půl ovšem i v tomto segmentu co do prodejnosti došlo vlivem pandemie k přesunům.

Například vedoucí Pilulka Lékařny na Senovážném náměstí v Praze PharmDr. Jana Ulvrová uvádí, že v celoročních prodejkách vedou testy těhotenské a ovulační, ale že k těm, které se už nějakou dobu prodávají nejvíce, patří antigenní testy na covid a nověji i testy na zjištění protilátek proti němu. Také Ivana Lánová potvrzuje, že tradičně se velmi dobře a ve velkém prodávají těhotenské testy a že mezi domácími testy jdou nyní dobře na odbyt zejména testy na covid.

Mgr. Klára Badalová z Magistra lékařny U Polikliniky v Praze 4 říká: „U nás bývá největší zájem především o těhotenské testy a občas o nějaký test diagnostický.“ Její kolega Mgr. Lukáš Höchtberger zase upozorňuje na to, že registrují nízký zájem o diagnostické testy, k jejichž nákupu by zákazník motivoval akutní zdravotní stav, ale připouští: „Renesanci nyní prožívají CRP testy, u kterých se v předchozím období poptávka blížila prakticky k nule.“ Jak se ale ukazuje, trendy z kamenných lékáren nemusí nutně platit pro celý lékárenský trh. „V našem e-shopu registrujeme naopak vysoký zájem o testy na drogy, pohlavní nemoci a další citlivé záležitosti,“ podotýká Ing. Kamila Peremská, marketingová managerka Magistra lékařny.

Pokud jde o testy na drogy, zmiňuje se o nich také PharmDr. Kateřina Nesejťová, vedoucí Lékařny Benu na Poliklinice Viniční v Brně: „Prodáváme je již mnoho let, a zejména rodiče jsou vděční za odbornou radu, jak testy používat a jejich výsledky vyhodnocovat.“

Mnoho zkušeností s testy má z poslední doby Zdeňka Močárková: „Největší zájem byl v posledním roce o testy na covid. Již se zavedením prvního povinného testování ve firmách jsme všemožně sháněli antigenní testy a snažili se co nejrychleji zorientovat v nabídce tak, abychom vybrali pro klienty testy spolehlivé a jednoduché na provedení. Účastnili jsme se také prvních testovacích dnů na základní škole u nás ve městě, kde jsme při testování asistovali pedagogům a dětem. Antigenní testy jsme dodávali mezi prvními do firem a provozů ve městě a blíž-

kém okolí. Nyní máme standardně v nabídce testy antigenní ze slin, z okraje nosu a testy na protilátky.“

Jak dále Zdeňka Močárková upozorňuje, pokud jde o zájem zákazníků, v závěsu za testy na covid jsou testy těhotenské. „Nejčastěji si je kupují ženy a žádají těhotenské testy s vysokou citlivostí, které ukáží výsledky již několik dní po oplodnění. Budoucí maminky upozorňujeme, že i když je na trhu mnoho výrobků, které udávají na obalu výsledky již čtyři dny před očekávanou menstruací, většina má citlivost hladiny hormonu HCG na začátku těhotenství stoupají u každé ženy individuálně. Doporučujeme udělat test z první ranní moči, kvůli nejvyšší koncentraci hormonu HCG, a samozřejmě potvrzení těhotenství u gynekologa,“ popisuje a dodává, že klienti mají dále zájem



Celoročně je největší zájem o těhotenské a ovulační testy

„Pokud jde o segment testů a brali bychom to z hlediska celoročních prodejků, vedou testy těhotenské a ovulační. V lékárně máme skladem ovšem i různé druhy testů pro domácí použití na orientační odhalení infekcí. Aktuálně ale mezi ty, které v lékárně prodáváme nejvíce, patří antigenní testy a nověji také testy na zjištění protilátek proti covidu-19.“

PharmDr. Jana Ulvrová,
vedoucí Pilulka Lékařny, Senovážné nám., Praha

AKCE 2+1

Novinky na PHOENIXU

RED HEALTH CARE produkty jsou doplňky stravy. Na distribuci rovněž Péče o klouby 180 tbl, Zinek Forte 60 tbl, Vitamin C 1000 mg 60 tbl.

FARMACIA CARE s.r.o. | Míšovická 458/3, 155 21 Praha 5 | e-mail: info@pethhealthcare.cz | www.redhealthcare.cz

MAGNESIUM + B6 FORTE

Doplňek stravy | 60 tbl

Přispívá k normální psychické činnosti, normální činnosti nervové soustavy, snížení únavy a vyčerpání.



PROBIOTIKA ATB + PREVENT

Doplňek stravy | 30 cps

Probiotika ATB + Prevent obsahují mikrobiální kultury šesti kmenů garantovaného původu.



VITAMIN D3 1000 IU

Doplňek stravy | 60 tbl

Tolik potřebný. Balení až na 2 měsíce.



Pečujeme o naše zdraví...

RED HEALTH CARE



o testy na drogy, okultní krvácení a alergie: „Lidé se na speciální domácí testy často dotazují na základě reklamních kampaní nebo na doporučení lékaře. Samozřejmě je u nich zajímavá cena, postup při testování, časová náročnost a komfort při provádění testu. Sezonní charakter mají CRP testy. I u nich upozorňujeme pacienty na jejich limity a omezenou výpovědní hodnotu.“

Vánoční klasika

Tradičním lékárenským sortimentem z kategorie zdravotnických potřeb jsou tonometry. Sice patří ke zboží prodávanému celoročně, ale jejich hlavní sezona přichází v předvánočním období. Už dlouho totiž platí, že tonometry představují osvědčený vánoční dárek.

„V mnoha lékárnách provádíme měření tlaku, ale i tak si zákazníci tonometry pro domácí použití kupují. Bývá to také oblíbený dárek pod stromeček,“ říká Ivana Lánová a Kateřina Nesejtová připojuje: „Zdravotnické potřeby nepatří v lékárnách ke stěžejnímu sortimentu, ale některé z nich, jako jsou tonometry či teploměry, nabízíme celoročně. Vyšší zájem ze strany zákazníků je o ně v předvánočním období, kdy se často kupují jako vánoční dárek. Chytré náramky, osobní váhy a jiné přístroje jsou výsadou e-shopových nabídek. V kamenných lékárnách jsou v nabídce málokdy.“

Také Jana Ulvrová má zkušenosti s vlivem sezony na prodeje některých přístrojů: „Tonometry nebo chytré náramky patří k oblíbeným vánočním dárkům vzhledem k tomu, že se jedná o finančně nákladnější produkty, a navíc jimi darující může přispět ke kontrole zdravotního stavu svých nejbližších.“ Zároveň připouští, že lidé, kteří se aktivně zajímají o své zdraví, přibývá, takže osvětové kampaně jsou výborným způsobem pro předsta-

vení možností, jak o svůj zdravotní stav pečovat.

Rovněž z e-shopů zaznívá, že v předvánočním období se zájem o tonometry zvedá, jak například potvrzuje Kamila Peremská. O tom, že zdravotnické prostředky patří tradičně mezi nejžádanější sortiment, který mají v nabídce, se zmiňuje také Kateřina Schotloviá, specialista PR a marketingu společnosti Pilulka: „V souvislosti s probíhající pandemií a zároveň v důsledku rostoucího zájmu o prevenci a zdraví poptávka po zdravotnických potřebách roste. Lidé celkově více dbají o své zdraví a jedním z ukazatelů je rostoucí zájem především o tonometry, teploměry, zejména ty bezkontaktní, a diagnostické testy. V předvánočním období rapidně roste poptávka po všech produktech a tonometry nebo chytré náramky nejsou výjimkou. Sezonní vliv lze pozorovat u chytrých náramků, respektive hodinek, také s příchodem jara, na což mají vliv hlavně novoroční předsevzetí.“ Jak dále připouští, na rostoucí zájem o prevenci civilizačních chorob mají jednoznačně vliv i osvětové kampaně týkající se zdravého životního stylu, které nepřímo ovlivňují poptávku po sortimentu zdravotnických prostředků.

Tejповací pásy získávají na popularitě

Již před časem se začalo v lékárenském trhu ozývat, že k produktům, které se těší čím dál větší oblibě, se řadí tejpovací pásy. A v lékárnách, v nichž nabízejí ortopedické pomůcky, si zájem o ně pochvalují. „V poslední době jsme zaznamenali boom v prodeji tejpovacích pásek. Klienty je ovšem potřeba upozornit, že správnou aplikaci musí ve většině případů provést odborník, tedy lékař, fyzioterapeut či proškolený



NOVINKY NA TRHU

Benepharma CZ

MicroLife BP B3 Afibsens – základní model nové generace tlakoměrů MicroLife, který umožňuje detekci atriální fibrilace během měření krevního tlaku doma, má manžetu s omyvatelným návlekm, její kónický tvar slouží pro lepší nasazování a optimální přesnost měření; prstový oxymetr microlife® OXY 300 – umožňuje rychlé a zároveň velmi přesné měření saturace krve kyslíkem

Borgy CZ

Beurer FT 95 – bezkontaktní digitální teploměr; Beurer AS 99 – senzor aktivního pohybu; Beurer OT 80 – ovulační test, podle výrobce dokáže identifikovat těhotenství, ale také budoucí cykly, měří a nezávisle analyzuje dva nejdůležitější hormony plodnosti v moči, zobrazuje také plodné dny

specialista, případně teprve po odborném zaškolení si může aplikovat tejp sám,“ říká Zdeňka Močárková a dodává: „Problémy s pohybovým aparátem se snaží pacienti řešit také bandážemi, které máme v nabídce. Vždy klientům vysvětlujeme rozdíl mezi ortézou a bandáží, která se hodí především na krátkodobou podporu například při sportu.“ Jak dále připouští, v poslední době zaznamenali zvýšenou poptávku po ortopedických pomůckách: „Proto se je snažíme zařadit do stálého sortimentu lékárny a vzděláváme se v této oblasti, abychom dokázali zákazníkům správně poradit a vybrat vhodnou korekční pomůcku. Zájem je hlavně o podpatěnky,

gelové návleky na prsty, korektory a podpatěnky na ostruhy.“

K ortopedickým pomůckám se vyjadřuje i Kateřina Nesejtová: „Sportovci, kteří jsou nejčastějšími zákazníky a kteří se o ně zajímají, mají většinou velmi dobře nastudováno, co od jaké pomůcky očekávat. Každou novinku přijímají dobře, protože jim pomáhá v návratu do plnohodnotné sportovní zátěže a sportování jim zkvalitňuje.“ Zároveň uvádí, že jejich lékárna je umístěna na poliklinice, v níž funguje několik ortopedických a chirurgických ambulancí, a proto u nich mají ortopedické pomůcky a bandáže pevné místo v nabídce. „Snažíme se mít kompletní portfolio alespoň jedné firmy. Sa-

možřejmě ohledně použití jednotlivých pomůcek musíme umět zákazníkům i poradit," dodává.

Kvalita a spolehlivost na prvním místě

K tomu, o co se zákazníci při nákupu zdravotnických potřeb zajímají, uvádějí lékárníci různé postřehy, ale v podstatě obecně platí, že preferovaná je hlavně kvalita a spolehlivost. „Stoupá zájem zákazníků o kvalitní produkty, které umějí komunikovat se smartphony a využívají aplikace, jejichž prostřednictvím je možné dlouhodobě sledovat vývoj osobního zdraví," podotýká Michal Kinter.

„Obecně u zdravotnických prostředků klienti požadují vysokou míru spolehlivosti a přesnosti," říká Jana Ulvrová a Ivana Lánová zmiňuje, že u tonometrů jde klientům hlavně o spolehlivost, ale také o funkci v podobě vyhodnocování arytmií. „Někteří pacienti se zajímají i o certifikaci těchto přístrojů," doplňuje a poukazuje i na další zkušenost: „U těhotenských testů je zájem soustředěn především na jejich citlivost. Mnoho klientek se domnívá, že si mohou test provést ihned po nechráněném styku a podivují se, když jim řekneme, že toto není možné a že je třeba s testem počkat.“

Kritéria, která jsou pro spotřebitele při výběru digitálních tonometrů významná, podrobně popisuje Zuzana Rajčániová: „Důležité je jejich jednoduché ovládání, přesnost, spolehlivost a ergonomické faktory. Zákazníci se často zajímají rovněž o prodlouženou záruku a dostupný a spolehlivý záruční i pozáruční servis. Spotřebitelskou důvěru čím dál víc získávají klinicky validované přístroje s integrovanými moderními technologiemi. O ně a o různé aplikace se lidé zajímají i při výběru dalších měřicích přístrojů, stejně jako svou pozornost směřují na rychlost, bezpečnost a komfort měření.“ Přestože hlavní roli při výběru hraje kvalita produktu, okrajovou záležitostí není ani cena. „U dražších produktů se zákazníci prvotně zajímají o cenu, případně o kvalitu výrobku," říká Klára Badalová a připojuje ještě jednu zkušenost: „Naši klienti mají rádi klasiku a o novinky projeví zájem málokdy.“ Lukáš Höchtberger k tomu dodává, že v kamenné lékárně sázejí na základní sortiment tonometrů: „Odpovídá to požadavkům našich klientů. Předpokládám, že kdo má zájem o novinky, směřuje do on-line sféry.“ Že i jinde tíhnou zákazníci ke klasice, může potvrdit také Zdeňka Močárková, i když příklad, který uvádí, se týká teploměru: „Zájem zákazníků o klasické i digitální teploměry je prakticky celoroční. Stále se objevují klienti, kteří žádají teploměry rtuťové, které již několik let nejsou k dispozici.“ Podle ní výběr teploměru nejvíce zvažují rodiče kojenců a malých dětí: „Preferují rychlost a přesnost měření. My u malých dětí doporučujeme rektální měření teploměrem s měkkou flexní špičkou.“

Důraz na kvalitu a certifikaci přístrojů zohledňují samozřejmě výrobci. Michal Kinter k tomu říká: „U našich výrobků, které jsou certifikované, a dbáme na to, aby byly kva-

litní, se zákazník rozhoduje buď podle výše ceny, kterou chce do produktu investovat, nebo podle zkušeností a recenzí. Nabízíme velmi široké portfolio výrobků, takže každý si může vybrat od základních po vysoce sofistikované modely s aplikací a připojením k PC nebo telefonu.“

Mnoho podob poradenství

V souvislosti se zdravotnickými potřebami lékárníci také opakovaně zmiňují různé typy služeb a poradenství. „Kampaně a různé akce pro zdraví obvykle ovlivní poptávku, ale lékárny stále ještě nejsou plnohodnotný prodejce měřicích přístrojů. Spíše jsme rádci, jak mají změnu životního stylu pacienti uchopit, a snažíme se komplexně poradit, co od chytré techniky očekávat a jak ji efektivně využít," objasňuje Kateřina Nesejtová. Zároveň vyzdvihuje, že ve vybraných Benu lékárnách včetně té jejich si pacienti mohou nechat změřit hladinu cukru a cholesterolu. „Zájemce umíme vybavit na doma potřebnými prostředky na selfmonitoring. V posledních týdnech probíhá kampaň, která podporuje tuto aktivitu, a zájem ze strany veřejnosti je výrazný," dodává. Také Zdeňka Močárková poukazuje na úspěšnost screeningových akcí i význam poradenství: „Tonometry si u nás zákazníci kupují kdykoli během roku, někdy na doporučení svého ošetřujícího lékaře, jindy například po konzultaci farmakoterapie v lékárně. Osvětové kampaně lidi u nás v malém městě asi příliš neoslovují, ale zájem jeví o screeningové akce pořádané lékárnou.“ Pokud jde o nákup tonometrů, doktorka Močárková zdůrazňuje, že klientům doporučují výhradně pažní tlakoměry. „Aby pacienti využívali svůj tonometr správně a krevní tlak sledovali kontinuálně, využíváme letáčky s informacemi o správném postupu měření, které jim k nákupu tonometru vždy přidáváme. Měření tlaku mimo jiné nabízíme v lé-

kárně pacientům jako službu zdarma a mají zde rovněž možnost si svůj nový zakoupený tlakoměr rovnou vyzkoušet," vysvětluje. O poradenství, i když v souvislosti s jinými produkty, se zmiňuje také Lukáš Höchtberger, když naznačuje, že segment zdravotnických potřeb sice u nich nepatří mezi preferované, ale že na nich stavějí základy komplexní péče: „Například aktivně pracujeme

s těhotenskými a ovulačními testy. Klientkám předáváme informaci o důležitosti užívání kyseliny listové v prvních měsících těhotenství. Chceme, aby věděly, že se na nás mohou během těhotenství kdykoliv obrátit s žádostí o radu.“

Markéta Grulichová
marketa.grulichova@atoz.cz



T

Tonometry procházejí obdobím propadu

„V posledním roce vzrostl zájem zejména o osobní teploměry, přičemž jsme pozorovali větší oblibu těch, které umožňují tělesnou teplotu měřit bezkontaktně. Tradičně oblíbené tonometry naopak procházejí obdobím propadu. To však připisujeme tomu, že se omezil počet pacientů docházejících na nedalekou polikliniku, kde ordinují lékaři s interní specializací.“

Mgr. Lukáš Höchtberger,
lékárník, Magistra lékárny

inzerce

Revitalon

PRO PODPORU RŮSTU VLASŮ A OMEZENÍ JEJICH VYPADÁVÁNÍ

Revitalon Vlasové sérum | 50 ml

Bezoplachová péče pro podporu růstu vlasů a omezení jejich vypadávání. S kyselinou hyaluronovou, kofeinem, vitaminy a aminokyselinami.

Vhodné pro všechny typy vlasů, pro muže i ženy.

229 Kč
Doporučená
prodejní cena



kosmetika

VYVINUTO A VYROBENO
V ČESKÉ REPUBLICE





Informovaný hypertonik
– dlouhodobá perspektiva zdraví

A2 Classic Accurate

Úspěšná léčba vysokého krevního tlaku vyžaduje vůli a disciplinovanost pacienta

Pacient s vysokým krevním tlakem, který respektuje lékařská doporučení a řídí se jimi do puntíku, pravidelně kontroluje svůj krevní tlak samoměřením v klidu doma a dodržuje dobrý režimově-dietetický přístup, má šanci na stejnou délku života jako člověk, který na hypertenzi netrpí. V první řadě si však musí uvědomit, že jedině sám může napomoci systematickému monitoringu rizikových faktorů, které vysoký krevní tlak u něj ovlivňují. Zodpovědně sledovat hladinu glukózy a cholesterolu v krvi, přehodnotit svoji hmotnost, pracovní návyky, příjem soli, alkoholu či kouření, myslet na prevenci... Příslib zvýšení kvality života určitě za to stojí.

Vysoký krevní tlak je zrádný – nezpůsobuje bolest a často ani o sobě dlouhou dobu nedává vědět žádnými příznaky. Proto ho postižení mnohokrát ani nevnímají, nebo si ho všimnou až pozdě. Dlouhodobě neidentifikovaný vysoký krevní tlak má totiž negativní vliv nejen na srdce a cévy, ale představuje také nebezpečí pro vznik dalších vážných chronických onemocnění, jako jsou demence, poruchy zraku či dysfunkce ledvin. Optimální hodnoty krevního tlaku u dospělých jsou pod 120/80 mmHg, normální pod 130/85 mmHg. Pokud je hodnota trvale vyšší než 140/90 mmHg, hovoří se o vysokém krevním tlaku, známém také jako hypertenze a je třeba ji léčit medikamentózně, jakož



B6 CONNECT

i úpravou životosprávy a pohybu. Základem pro každou léčbu krevního tlaku je jeho pravidelné měření. Jelikož však v ordinaci lékaře nelze absolvovat měření tak často, jak je to nutné, je důležité a užitečné pravidelné měření tlaku doma, v klidu.

Jak si správně měřit krevní tlak?

Pro spolehlivé a přesné měření je třeba dodržovat základní zásady měření krevního tlaku, především si správně nasadit manžetu, při měření zachovat klid a hlavně měřit si tlak alespoň 2-krát denně. Pro získání optimálních výsledků je třeba brát v úvahu hodnoty série několika měření (ne pouze hodnoty jednoho měření), které si zaznamenáváme. Na měření krevního tlaku je možné si vybrat z různých typů tlakoměrů, vhodné jsou zejména ty, co vykonávají měření na rameni, výsledky jsou výrazně přesnější a spolehlivější než při měření na zápěstí. Oblíbený je například plnoautomatický tlakoměr microlife® BP A2 Classic Accurate

s manžetou s měřením na rameni, vybavený zároveň IHB technologií na včasné rozpoznání arytmie srdce. Přesnost jednoduchého, intuitivního měření pro všechny věkové kategorie potvrzují i výsledky klinického testování. Fibrilaci síní – největší riziko mozkové cévní příhody, dokáží vysoce citlivě zachytit tlakoměry s funkcí Afibsens. Pravidelným měřením tlaku tlakoměry microlife® BP B3 Afib nebo BP B6 Connect s identifikací fibrilace síní si tak může pojišťit zdraví každý z nás. Podle kardiologů včasné zaznamenání fibrilace síní dokáže snížit riziko mozkové příhody až o 68%! Přesnost měření tlakoměrů microlife v domácích podmínkách je klinicky ověřená a potvrzená

certifikáty světových odborných pracovišť. **Před měřením krevního tlaku je vhodné prostudovat si návod k použití od výrobce, případně první měření provést za asistence lékaře nebo lékárníka.**

Krevní tlak není vždy stejný, v průběhu dne kolísá

Nejvyšší hodnoty krevního tlaku se vyskytují v průběhu dne během fyzické nebo psychické zátěže, například stresu. Během spánku poklesne tlak na nejnižší hodnoty a v tomto čase se může srdce zotavit. Z tohoto důvodu se při diagnostice vysokého krevního tlaku provádí větší počet měření v rozmezí několika dní a v různých denních dobách. Jednorázové zvýšení krevního tlaku ještě neznamená, že jste nemocní. Až častěji naměřený vysoký tlak je patologický a musí se léčit. S přibývajícím věkem mohou hodnoty krevního tlaku vzrůstat aniž by šlo o chorobně vysoký krevní tlak.

Pokud se potvrdí podezření na vysoký krevní tlak, obvykle následují další vyšetření. Pokud jsou jeho hodnoty dlouhodobě nad úrovní 140/90 mmHg, musí se přistoupit k léčbě, jejímž cílem je trvalé snížení tlaku pod tyto hodnoty.

Co hypertenzi způsobuje?

Jen asi 10 procent lidí má vysoký tlak způsobený jiným onemocněním (například chorobou ledvin nebo srdce), poruchami hormonální rovnováhy či jako následek užívání některých léků.

Vznik vysokého tlaku vyvolávají i další faktory. Některé z nich není možné ovlivnit, například dědičnou predispozici nebo věk. Jiné však lze přičíst životnímu stylu postižených, při kterém mezi rizikové faktory patří především kouření, nadváha, strava s vysokým obsahem soli, nedostatek pohybu, vysoká konzumace alkoholu a především nadměrný stres.

Trvale vysoký krevní tlak je nejvýznamnějším rizikovým faktorem pro rozvoj aterosklerózy. A to je nebezpečný stav hodný zamyšlení! Pokud ateroskleróza postihne koronární artérie, může to vést k angině pectoris, k ischemické chorobě srdeční nebo až

k infarktu myokardu. Pokud zasáhne ledvinové tepny, ledviny již nemohou plnit svou úlohu filtrace krve a odstraňování toxických metabolických produktů. Vzniká takzvaná ledvinová nedostatečnost. Nedostatečné zásobení mozku v důsledku aterosklerózy může mít za následek mozkovou příhodu...

Jak dostat tlak pod kontrolu

Kromě léků na vysoký krevní tlak hraje při léčbě velmi důležitou roli zejména životní styl. Vedením zdravého životního stylu pomůžete snížit dávku léků, nebo se dokonce zcela vyhnout jejich užívání. Mezi nejdůležitější faktory životního stylu na snížení krevního tlaku patří:

Pohyb. Sportem a pravidelným cvičením můžete snížit hodnoty svého tlaku, buďte aktivní alespoň 30 minut nejméně pětkrát týdně.

Redukce hmotnosti. Obezita je hlavním rizikovým faktorem vysokého krevního tlaku.

Snížení spotřeby soli. Jezte o čajovou lžičku méně soli denně – zodpovídá to asi čtyřem gramům.

Omezení konzumace alkoholu. Muži s hypertenzí by neměly vypít více než jedno malé pivo nebo 0,2 l vína denně a ženy ještě méně.

Vyhýbání se stresu. Trvalé napětí a starosti v práci nebo soukromí mohou vést ke zvýšení hladiny krevního tlaku. Dbejte na rovnováhu mezi prací a relaxací, dopřejte si dostatek spánku.

Zřeknutí se kouření. Přestat kouřit stojí za to, navíc to není už moderní, ani hygienické. Krevní tlak klesá již týden po ukončení kouření. Dva roky po stopnutí tohoto zlovyklu se u bývalých kuřáků zaznamenal pokles rizika kardiovaskulárních chorob – na úroveň celoživotních nekuřáků.

Optimální krevní tlak a tím i kardiovaskulární zdraví si tedy lze udržovat a pěstovat zejména svou vlastní vůlí a disciplinovaností, ochotou nenásilně pracovat na své fyzické i psychické kondici! Jak jednoduché... Konečně, jak vše, co má pro člověka zásadní význam. Vždyť kdo z nás by nechtěl prožít dlouhý a zdravý tvůrčí život? Jen přijetím komplexu opatření, pravidelným užíváním léků, přiměřeně zvýšeným pohybem – každodenními procházkami lze předcházet dalším, mnohem závažnějším onemocněním...



B3 AFIB

STRATEGICKÝ PRODUKT DNEŠKA: PULZNÍ PRSTOVÝ OXYMETR

Originální novinkou švýcarského výrobce zdravotnické techniky microlife je **pulsní prstový oxymetr microlife® OXY 300**, spolehlivě pomáhající i při onemocnění Covid-19. Umožňuje rychlé a zároveň vysoce přesné orientační měření nasycení krve kyslíkem, které je nanejvýš důležité právě v dnešní pandemické době a má tak doslova strategický význam. Kontrolovat si oxysycení krve oxymetry je třeba již ve stádiu onemocnění, kdy dýchání ještě nedělá velké problémy.

Oxymetr při měření využívá rozdíl absorpce světla v oxysyceném a neoxysyceném hemoglobinu. Neinvazivní měření se provádí jednoduše, pohodlným nasazením přístroje na prst. Naměřený výsledek – hodnota saturace krve kyslíkem SpO₂ se zobrazí na 2-barevném OLED displeji. Lehký, přenosný oxymetr měří přesně a spolehlivě. Přístroj pomůže také odhalit míru oxysycení krve při různých stupních astmatu či jiných respiračních onemocněních – například cystické fibróze, silikóze. Zároveň slouží i k měření frekvence pulsu, která se rovněž zobrazuje na OLED displeji. Hladinu SpO₂ nižší než 94% a také puls nižší než 50 tepů/min. či vyšší než 130 úderů/min., je třeba konzultovat s lékařem, jde o rizikové hraniční hodnoty. Pokud je hodnota SpO₂ pod 85%, je třeba neprodleně volat rychlou zdravotnickou pomoc.



Rychle a spolehlivě změřte oxysycení krve

inzerce

microlife
Partner pro lidi. Pro život.

8sekundové měření
MT 850
Digitální teploměr
• Měření tělesné teploty, koupele a prostředí
• Flexibilní nealergizující zlatá špička

10sekundové měření
MT 400
Digitální teploměr – dětský
• Vysoká přesnost
• Pro celou rodinu

30sekundové měření
MT 700
Digitální teploměr – dětský
• Flexibilní špička
• Zvuková signalizace.

60sekundové měření
MT 3001
Digitální teploměr s pamětí posledního měření
• Zvuková signalizace, automatické vypnutí
• Indikace vybité baterie.

Mějte zdraví svých blízkých pod kontrolou

3in1
NC 100
Bezkontaktní teploměr

3in1
NC 400
Bezkontaktní teploměr

3in1
NC 150
Bezkontaktní teploměr 3v1

3in1
NC 200
Bezkontaktní teploměr 3v1

Automatické měření a detekce vzdálenosti

microlife
partner
pro vaše
zdraví
Švýcarská
přesnost měření

Obchodní a marketingové zastoupení pro ČR:
BENEPI-ARMA CZ, spol. s r.o., Bělehradská 18, 140 00 Praha 4,
Česká republika, www.microlife.cz





Prodeje přípravků na imunitu stále ve vysokých obrátkách

Po loňských nevídaně rostoucích prodeích se i letos těší kategorie s názvem Imunita velkému zájmu ze strany spotřebitelů a nadále jede na plný plyn. Tím spíše, že ke stále nekončící hrozbě nákazy covidem-19 začaly letos na podzim mezi lidmi řídit loni absentující nachlazení, kašel a rýma.



PHARMA SEZONA

Covid-19 a vitamin D se v souvislosti s kategorií přípravků na podporu imunity vyslovují v posledních mnoha měsících nejčastěji. Právě imunita byla hlavním tématem průzkumu, který pro značku Biopron letos v červenci zpracovala agentura Nielsen Admosphere. Z průzkumu vyplynulo, že sedm z deseti Čechů si uvědomuje důležitost imunity, a čtyři z deseti přiznali, že se o ni začali více zajímat v návaznosti na pandemii koronaviru.

„Průzkum nám potvrdil, že téma zdraví a imunity ve společnosti výrazně rezonuje a tento trend ještě umocnila pandemie koronaviru. Pro posílení zdraví se nejčastěji snažíme nestresovat se a být v dobré psychické pohodě a často také bereme vitamíny. V čem ale mají Češi rezervy, je prevence, které se pečlivě věnují jen dva z deseti respondentů,“ říká Michaela Baštová, brand manager Biopron ze společnosti Stada Pharma CZ, a dodává: „V průzkumu nás mile překvapilo, že hned

polovina účastníků správně označila střeva za nejdůležitější orgán pro funkční obranyschopnost, ve kterém se nachází až 70 procent imunitních buněk. Z těch, kteří vědí, jak o střeva vhodně pečovat a jak pečovat o střevní mikroflóru, užívá probiotika celá polovina dotázaných.“

Podzimní návrat do starých kolejí

Že loňské prodeje přípravků na podporu imunity trhaly rekordy, je známo. A neméně známý je fakt, že loni v této kategorii neplatil známý model, tedy že by zájem o uvedené produkty začal růst v podzimních a zimních měsících s nástupem období nachlazení a chřipek. Pandemie covidu-19 zapříčinila, že poptávka po doplňcích stravy na podporu imunity minulý rok výrazně vzrostla bez ohledu na sezonu. A lockdown, během nějž se zavřely školy a mnoho lidí pracovalo z domova, byl zase hlavní příčinou toho, že minulý podzim a zimu prakticky nikoho

netrápilo nachlazení a už vůbec ne chřipka. Tento podzim ale nastala změna spojená s návratem k tradičnímu modelu sezonního výskytu nachlazení, kašle, škrábání v krku apod.

„Loni se v souvislosti s rozvojem nemoci covid-19 zvýšila potřeba našich klientů posílit svou imunitu. Letos na podzim se opět vracíme spíše k tradiční prevenci a léčení respiračních onemocnění typických pro toto období,“ podotýká Lenka Hlaváčová, farmaceutická asistentka z brněnské Chytré lékárny na Slovákove.

Podobné zkušenosti popisuje také Mgr. Kateřina Jelínková, vedoucí Alphega lékárny Herba v Hradci Králové: „Velký boom nákupů přípravků na podporu imunity byl loni na podzim při vzrůstu počtu nakažených covidem-19. Letošní podzim je zase spíše ve znamení nástupu klasických virových a bakteriálních infekcí u dětí a prodávají se přípravky na podporu imunity určené hlavně pro ně.“

I Mgr. Markéta Debeřová, jednatelka a odborná zástupkyně Lékáren Cymex, poukazuje na rozdíl mezi letošním a loňským podzimem, který se svými kolegy zvažuje: „V předešlém roce na podzim zákazníci sami žádali nějaký přípravek na podporu imunity, letos je situace odlišná. Do našich lékáren chodí v současné době hlavně nemocní lidé, kteří poptávají přípravky proti příznakům nachlazení, nosní spreje, přípravky na snížení teploty či proti kašli. Je tedy na nás, abychom v rámci komplexní péče takovému klientovi doporučili ještě i přípravek na posílení imunitního systému. Volbu v těchto případech nechávají zákazníci většinou na nás lékárnících.“

Mimořádné období i prodeje

Nejen lékárníci a výrobci, ale také statistické údaje naznačují, že s nástupem covidu-19 začal zájem spotřebitelů o přípravky na podporu imunity stoupat do závratných

inzerce



Doplňek stravy

MÖLLER'S



- ✓ Přes 160 let zkušeností
- ✓ Nejprodávanejší značka ve Skandinávii ve své kategorii
- ✓ Výrobky nejvyšší kvality
- ✓ Ocenění „Výjimečná chuť“ od Mezinárodního institutu chuti a kvality v Bruselu (ITQI)



	1–3 roky	3–6 let	6–18 let	dospělí
	Möller's Omega-3 rybí olej			
Můj první rybí olej bez příchutě		Bez příchutě	S citronovou příchutí	D+ s citronovou příchutí
		Double kapsle	S ovocnou příchutí	Želé rybičky

- ✓ Bohatý zdroj Omega 3 mastných kyselin EPA a DHA
- ✓ Zdroj vitaminů A, D a E
- ✓ Doporučená denní dávka 5 ml/denně



ZRAK

DHA a vitamin A přispívají k udržení normálního stavu zraku*



MOZEK

DHA přispívá k udržení normální činnosti mozku*



IMUNITA

Vitamíny A a D přispívají k normální funkci imunitního systému



SRDCE

EPA a DHA přispívají k normální činnosti srdce**



KOSTI

Vitamin D je nezbytný k normálnímu růstu a vývoji kostí dětí

*,** Příznivého účinku se dosáhne při příjmu 250 mg *DHA / **EPA a DHA denně.

www.mollersomega3.cz

MÖLLER'S. Ranní dávka zdraví pro celou rodinu.



výšin. Patrné to bylo především loni. Ani letos ovšem prodeje jmenovaných produktů neklesají, i když jistě zklidnění je na lékárenském trhu přece jen znát.

„Zvýšený zájem o přípravky na podporu imunitního systému jsme zaregistrovali především v první vlně tohoto onemocnění.

Mnoho z nás si uvědomilo, že imunitní systém není jen fráze, ale je třeba se o něj dlouhodobě starat, a že pouhý vitamin C užívaný při chřipkách nestačí,“ říká Radek Sajvera, předseda představenstva společnosti Rapeto.

Díky nebývalé poptávce ale měli – a stále mají – napilno nejen výrobci vitaminových přípravků a dalších produktů s obsahem nejrůznějších látek, které mají vliv na fungování imunitního systému, ale jak upozorňuje Ing. Miroslav Korábečný, výkonný ředitel společnosti Mediate vyrábějící čaje Apotheke, covidem-19 byla jednoznačně ovlivněna i čajová sezona 2020/2021: „Výrazně posilovaly prodeje výrobků na podporu imunity jak u čajů, tak u bylinných sirupů.

S ohledem na naši primární působnost v segmentu lékáren, které zůstaly po celou dobu pandemie otevřeny, nebyl dopad na prodeje negativní.“

Miroslav Korábečný dále potvrzuje, že v tomto období docházelo ke značnému poklesu poptávky v případech čajů na nachlazení, dýchací cesty a průdušky kvůli omezenému setkávání lidí a eliminaci respiračních onemocnění. „V současnosti po rozvolnění nejrůznějších opatření zaznamenáváme, že tyto produkty získávají opět na významu. A zejména v zimním období se k tomu přidává také zvýšená poptávka po zázvorových čajích a bylinných směsích s přidávkou rakytníku,“ popisuje. O rozdílech mezi loňským a letošním podzimem se zmiňuje také Mgr. Romana Žatecká, ředitelka komunikace společnosti Pears Health Cyber, která provozuje e-shop Lékařna.cz: „Prodeje přípravků na podporu imunity jsou v našem e-shopu zhruba na 70 procentech loňských obrátů. Loňský a letošní podzim se ale od sebe výrazně liší. Loni byla tato kategorie výrazným tahounem prodeje, protože hrozba nákazy covidem-19 byla citelně silnější než letos, kdy se u zákazníků zřejmě v důsledku jarního očkování projevuje v nákupech ‚covidového‘ sortimentu jistě zklidnění. Přesto se s prvním ochlazením na konci srpna oživil zájem našich zákaz-

níků o přípravky na podporu imunity, zejména o vitaminy C a D a hlívu ústřičnou.“ Kategorie Imunita se loni co do hodnoty prodeje nejen vyšvihla na pozici jedničky mezi lékárenskými kategoriemi, ale kdyby se v jejím rámci vyhlašoval „skokan roku“, o vitamínu D coby vítězi by zřejmě nebylo pochyb. A zásadní vliv na to měla média. „Velký zájem o produkty na podporu imunity nastal s nástupem první a druhé covidové vlny v roce 2020, kdy vzrostla zejména poptávka po vitamínech C a D₃. Tento zájem se zvýšil hlavně po zveřejnění článku o tom, že nízká hladina vitamínu D₃ má vliv na průběh onemocnění covid-19,“ říká Mgr. Miroslava Lacinová, product manager pharma OTC společnosti Dr. Theiss CZ. O vlivu médií se zmiňuje i Radek Sajvera: „Především během první pandemické vlny zde panovala situace skutečně blížká panice, kdy zákazníci ve velkém nakupovali to, o čem se dočetli či nějak jinak dověděli. Kde tyto informace byly zveřejněny, nehrálo zásadní roli.“ V souvislosti se stoupající popularitou vitamínu D₃ ještě doplňuje: „Naší poslední novinkou je Pangamin imunita s biologickou formou vitamínu D₂, selenem v organické vazbě a betaglukany z kvasnic.

Potěšilo nás, nakolik měla příznivý ohlas. Na českém trhu jde opravdu o jedinečný výrobek, který uvítali i vegani, kteří vitamin D₃ neakceptují.“

Také Tereza Kušková, product manager značky Möller´s, poukazuje na spojitost covidu-19 a vitamínu D: „Kvůli koronavirovému onemocnění se lidé začali více zajímat především o to, jak zlepšit svoji imunitu. Proto častěji vyhledávají potraviny a doplňky stravy, které obsahují právě vitamin D a omega-3 nenasycené mastné kyseliny EPA a DHA, aby měli jejich dostatečný přísun a více pečovali o své zdraví.“

Momentálně vládne silná trojka

Pokud jde o nabídku produktů na podporu imunity a jejich oblibu, už nějaký ten rok z trhu zaznívá, že přece jen opadá zájem o klasické multivitaminové přípravky. Naopak stálíci co do obliby a prodejnosti je vitamin C, který loni doplnil vitamin D. Podle toho, co popisují lékárníci, lze konstatovat, že se během posledních měsíců vytvořila jakási silná trojka zahrnující tyto dva vitamíny a zinek, které spotřebitelé



VÝBĚR NOVINEK

Benepharma CZ

Jamieson Kurkumin 550 mg – doplněk stravy s rostlinným výtažkem v balení o 60 kapslích, výrobce deklaruje, že kurkumacycoby antioxidant mj. přispívá k udržení činnosti imunitního systému; Jamieson Resveratrol – doplněk stravy s extraktem z hroznových jadérek v balení o 30 kapslích, výrobce deklaruje, že díky silným antioxidačním vlastnostem eliminuje agresivní účinky volných radikálů

Dr. Theiss CZ

Dr. Theiss D₃ direkt-spray – vitamin D₃ v inovativní formě s praktickým dávkováním, vstříkuje se přímo do úst, není třeba zapíjet, má příjemnou svěží příchutí; Detritin vitamin D₃ 1 000 IU – ve formě tablet, vhodné i pro děti od 12 let; Detritin vitamin D₃ 400 IU kapky – určené pro celou rodinu ve výhodném balení 30 ml; Detritin Kids vitamin D₃ 400 IU – pastilky s příchutí koly

Dr. Müller Pharma

Müllerovi medvídci® s příchutí lesní jahody a s vitaminem C – cucavé tablety ve tvaru medvídků, vhodné pro děti od 3 let

Generica Bohemia

C-numin® – doplněk stravy s obsahem aktivované formy vitaminu C, selenu a nukleotidů, v balení po 30 tbl.

Neuraxpharm Bohemia

Preventan® Junior Komplex D3 400 IU – v balení po 120 cucavých tabletách s jahodovou příchutí, určen pro děti od 3 let věku, podle výrobce obsahuje originální patentovanou směs biologicky aktivních látek ProteQuine®, doporučenou denní dávku vitaminu D₃ a C a další aktivní látky pro dlouhodobou a komplexní podporu imunity dětí, je bez barviv, laktózy a lepku, pouze s přírodními sladidly; Preventan® Komplex D₃ 1 000 IU varianta pro dospělé a děti od 15 let – v balení po 120 cucavých tabletách s jahodovou příchutí, podle výrobce obsahuje speciální kombinaci 6 aktivních látek, především originální patentovanou látku ProteQuine® v extra silné variantě a vysokou dávkou vitaminů D₃ a C

Orkla Foods Česko a Slovensko

Möller´s Omega-3 D+ s citronovou příchutí – doplněk stravy v podobě rybího oleje z tresčích jater z Norska s vysokým obsahem vitaminu D, vhodný pro děti od 3 let

Stada Pharma CZ

Biopron 9 Immunity – doplněk stravy, komplex 9 probiotických kmenů určený pro každodenní péči o střevní mikrobiotu, obsahuje i vitamin D na podporu imunitního systému

Vitar

Vitar EKO Vitamin D 1 000 IU – doplněk stravy ve formě kapslí obohacených betaglukany s garantovanou čistotou až 80 %, selenem a zinkem pro podporu imunitního systému; Vitar Zinek 90 tbl. – doplněk stravy s organicky vázaným zinkem v množství 15 mg, lépe se vstřebává

kvůli podpoře své imunity žádají velmi často.

Podle ředitele EUC Lékáren PharmDr. Tomáše Lukše zákazníci na základě zkušeností z minulého roku kupují zejména přípravky s vitaminem C a D, zinkem a také s hořčíkem. Mgr. Petra Nováková, vedoucí pražské Lékárny Těšnov, mezi nejčastěji kupovanými produkty také vyjmenovává vitamin C v tabletách i šumivé formě, zinek, selen a od loňska velmi žádaný vitamin D.

Uvedené produkty se teď sice těší velké oblibě, ale zájem je i o další přípravky na bázi nejrůznějších látek. Z vyjádření lékárníků vyplývá, že některé lze označit za stálíce, jiné oproti předchozím letům už nejsou takovým megahitem a další – obrazně řečeno – zas nabývají dřívějšího lesku.

„Kromě vitaminu C a D se standardně nejvíce prodávají přípravky s betaglukany a enzymy,“ podotýká e-commerce manager společnosti Benu Česká republika PharmDr. Jaroslav Kušnír.

Podle Mgr. Daniely Vondráčkové, vedoucí lékárny Dr. Max v OC v Praze-Letňanech, covid-19 vnímání uvedené kategorie

obecně změnil: „Lidé se mnohem víc zajímají o prevenci, vitaminy se staly nezbytnou součástí každé domácnosti, nejoblíbenější jsou stále vitamin C a D, betaglukany a probiotika. Popularita probiotických produktů roste a totéž platí pro zelené potraviny, jako je například zelený ječmen či chlorella.“

Také Lenka Hlaváčková podotýká, že vedle stálíc v podobě vitaminu C, B-komplexu, zinku a nově velmi žádaného vitaminu D jsou v souvislosti s podporou imunity oblíbená probiotika. A Romana Žatecká připouje: „Pozorujeme, že letos se opět nastaroval zájem o probiotika, selen a zinek.“

Z trhu ovšem přicházejí zprávy i o opačných tendencích. „Vitamin C lze označit za stálíce, ale v jeho případě je větší zájem o přípravky ve formě tablet, lidé méně kupují variantu šumivou. A také hlíva ústřední už nemá tak hvězdné postavení jako dříve,“ podotýká Tomáš Lukš.

Podobně se vyjadřuje i Kateřina Jelínková: „Zdá se, že nyní – hlavně u dospělých – ustoupil zájem o přípravky na bázi betaglukanů a s obsahem hlívy ústřední.“

inzerce



VITAR ZINEK

PRO PODPORU
IMUNITNÍHO SYSTÉMU

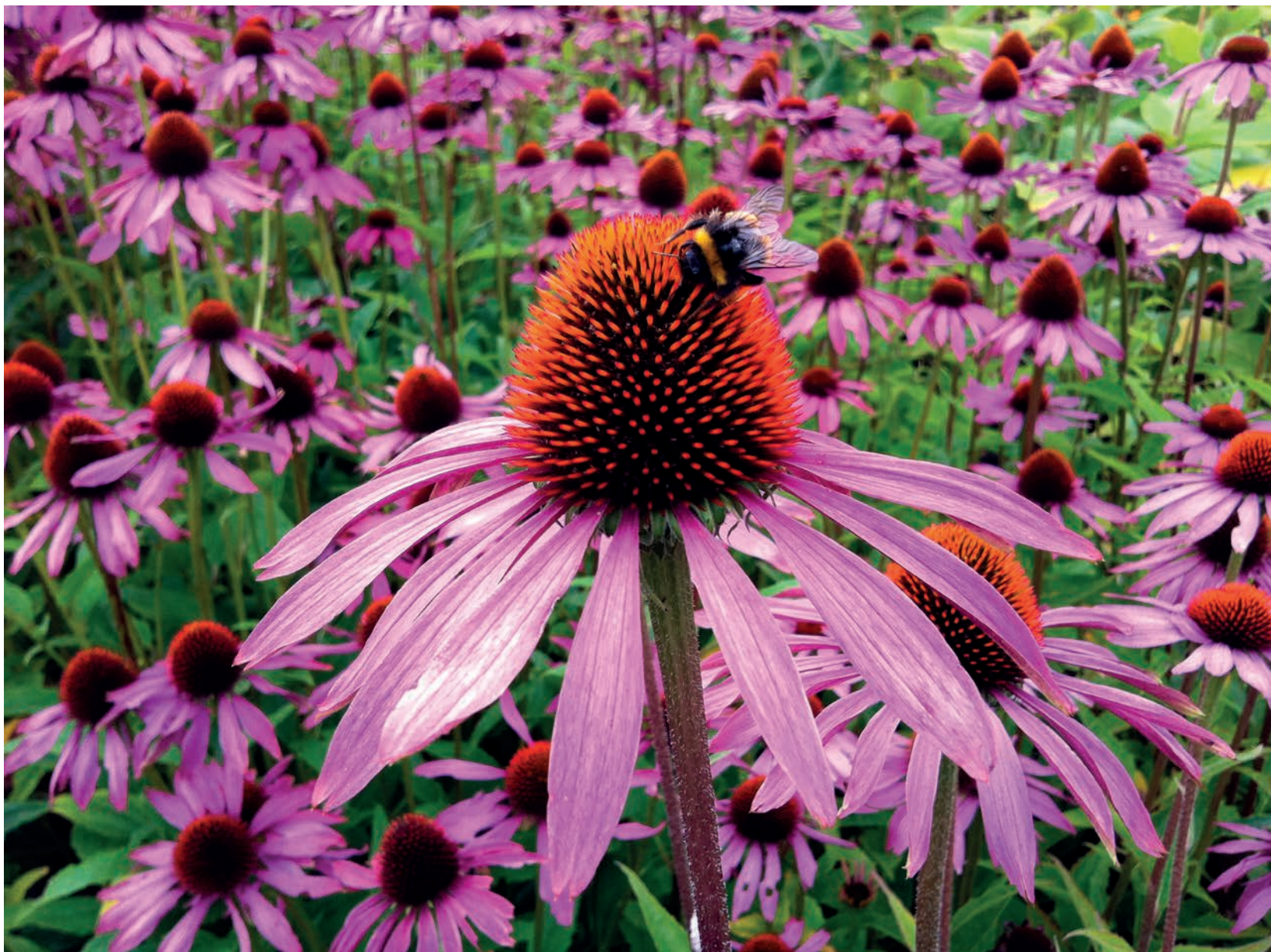


- organicky vázaný zinek
- příznivě působí na kvalitu pokožky, vlasů, nehtů a kostí
- přispívá k normálnímu zraku

NOVINKA

ŽÁDEJTE VE VAŠÍ LÉKÁRNĚ

Vitaminy pro celou rodinu. www.vitar.cz



Petra Nováková zase pozoruje, že do pozadí ustoupily například Echinacea kapky a Preventan, a dodává: „U těchto přípravků je z hlediska prodejů velmi důležitá reklama.“

Mocná síla internetu a reklamy

Jak výrobci, tak lékárníci prohlašují, že reklama a informace získané na internetu zájem spotřebitelů o konkrétní produkty významně ovlivňují. Jak ale zároveň dodávají, odborné poradenství má stále obrovskou váhu. Potvrzuje to mimo jiné Miroslava Lacinová: „Na výběr doplňku stravy má určitě vliv televizní i on-line reklama, ale konečné rozhodnutí probíhá v lékárně, kde hraje zásadní roli odborná rada lékárníka.“

Jak vyzdvihuje Zuzana Rajčániová, obchodní ředitelka společnosti Benepharma CZ, spotřebitelé zkušenostem a profesionalitě lékárníků důvěřují: „Při výběru doplňků stravy často žádají o radu farmaceuta, který jim pomůže zorientovat se v široké nabídce pro-

duktů a správně si vybrat ten, jenž je vhodný s ohledem na jejich zdravotní stav, věk a životní styl.“

Podle Petry Novákové reklama a informace z internetu značně ovlivňují nákup především těch zákazníků, kteří si do lékárny chodí pro konkrétní přípravek. Další postřeh připouje Tomáš Lukš: „Zákazníci většinou chtějí to, o čem se dočetli na internetu, v časopisech, co jim poradili známí a příbuzní. Mladší klienti chodí s konkrétní představou, co si chtějí koupit, starší se s našimi lékárníky radí.“

O vlivu reklamy mluví i Kateřina Jelínková: „Dost často si zákazníci přijdou pro konkrétní přípravek na imunitu. Právě kvůli reklamám v nejrůznějších médiích jsem ale zvyklá s nimi probrat problém, kvůli němuž si poptávaný produkt chtějí koupit. Poměrně často se pak stává, že skončíme u úplně jiné varianty doplňku stravy, která je na daný problém konkrétního klienta vhodnější.“

Také Markéta Debeřová uvádí, že v jejich lé-

kárnách se běžně setkávají s klienty, kteří žádají to, co viděli v reklamě. V souvislosti s tím poukazuje na potřebu mít dokonalý přehled o stávajících i nových produktech na trhu. „Proto se snažíme sledovat novinky a být takříkajíc v obraze. S tím nám velmi pomáhají také obchodní zástupci výrobních firem, kteří nás o nových produktech informují ještě dříve, než se objeví v reklamě. Ohledně zavedení nového sortimentu se vždy radím se svými kolegy, kteří jsou za tázou denně a znají potřeby našich klientů. Většinu zákazníků naši magistři dobře znají, protože k nám chodí opakovaně. A díky tomu pak klienti dají na jejich doporučení.“

V hlavní roli příroda

Faktorů, o něž se lidé při koupi přípravků na podporu imunity zajímají, je celá řada. Prakticky jednohlasně z trhu zaznívá, že čím dál víc zákazníci sledují složení přípravků. „Běžný spotřebitel doplňků stravy se roz-

hodně zajímá o poměr ceny a výkonu. V posledních letech je však čím dál více těch, kteří podrobněji sledují složení, zajímají se o původ jednotlivých složek a jsou ochotni do kvalitnějších doplňků stravy více investovat,“ popisuje Ing. Soňa Remová, produktová manažerka společnosti Vitar. Podobně se vyjadřuje také Miroslav Korábečný: „U koncových zákazníků nakupujících čaje na imunitu a respirační onemocnění hraje kromě preference konkrétní značky významnou roli i jejich funkčnost a složení jednotlivých směsí. Nakupující si tak stále více hlídají receptury, zastoupení konkrétních bylin, obsažené účinné látky a jejich procentuální podíl ve směsích.“ Jak dále upozorňuje, pokud mají spotřebitelé funkčnost čaje dlouhodobě ověřenou, jsou pak připraveni poskytnout kladné reference v okruhu svých známých či na sociálních sítích. Zákazníci se také samozřejmě dotazují na dávkování přípravku, jak dlouho je třeba



Zákazníci jsou čím dál informovanější

„Na rozdíl od minulých let mají zákazníci mnohem více informací z internetu nebo i z reklamy, takže řeší takové záležitosti, jako je vstřebatelnost, síla, původ či způsob zpracování vitaminů. Například o biologické dostupnosti liposomálního vitaminu C má už i laik dostatek informací a neváhá si za tuto formu připlatit. Zároveň je třeba říct, že u této kategorie jsou klienti víc než u jiných ochotni si vyslechnout radu lékárníka, což platí zejména u přípravků, které chtějí podávat dětem.“

Mgr. Daniela Vondráčková,
lékárna Dr. Max v OC v Praze-Letňanech


inzerce

**APATYKA
SERVIS**



Pharmacy Software

a PHOENIX company

Vaše lékárna  Naše starost

Váš spolehlivý dodavatel lékárenských systémů



Apatyka servis s.r.o., K Pérovně 945/7, 102 00 Praha 10, info@apatykaservis.cz
Servisní centra Apatyka servis: Plzeň • Brno • Ostrava • Vysoké Mýto • Tábor

www.apatykaservis.cz



ho užívat a podobně. „Nejčastěji zákazníkům radíme a zodpovídáme otázky týkající se dávkování, užívání přípravků a také lékových interakcí,“ vyjmenovává Lenka Hlaváčová a dodává: „Při výběru naši klienti hodně dají na doporučení našich farmaceutů. Velkou roli hraje i případná zkušenost lékárníka s konkrétním přípravkem. Až pak následují faktory, jako je cena, případně způsob užívání.“

Jak uvádí Petra Nováková, kromě složení přípravku a způsobu jeho užívání se zákazníci dotazují, zda v případě vybraného produktu nevznikne interakce s léky, které užívají. „Samozřejmě se také ptají, jestli je přípravek vhodný například pro těhotné, kojící či diabetiky,“ dodává.

Nikoliv okrajovým faktorem, zejména v případě některých produktů, o něž se spotřebitelé zajímají, je chuť. „Mnoho spotřebitelů při rozhodování o koupi rybiho oleje ovlivňuje především jeho chuť. U značky Möller's je každoročně testována nejen kvalita produktů,

ale zároveň je kladen velký důraz právě na chuť. Díky tomu jsme již poněkolkáté získali prestižní ocenění Výjimečná chuť od Mezinárodního institutu chuti a kvality v Bruselu (ITQI),“ vysvětluje Tereza Kušková.

Daniela Vondráčková také uvádí chuť ve výčtu kritérií, kterých si zákazníci při výběru všímají: „Zajímají se o způsob uvolňování v případě long formy vitamínu C, o vstřebatelnost, velikost tablet i balení a také o chuť.“

Podobně jako v mnoha dalších kategoriích i v případě přípravků na podporu imunity je znát, že čím dál víc spotřebitelů vyhledává produkty na přírodní bázi. Poukazuje na to i Radek Sajvera a dodává: „Kromě toho, že si lidé začínají všimnout, zda je obal ekologický či naopak, přibývá těch, kteří stále pečlivěji hlídají, co konzumují. Rozhodně se ještě nebudeme o většinu, ale začíná to být stále zásadnější kritérium výběru a trend.“

Že je zájem o čisté přírodní produkty s garancí použitých vstupních surovin, potvrzuje

rovněž Miroslav Korábečný: „Proto je i celé naše portfolio dětských čajů již vyráběno v certifikovaném biorežimu, včetně čajů na imunitu a obranyschopnost. Uvedený fakt se nám potvrzuje i v rámci interních průzkumů a hodnocení ambasaderek. Preference biočajů postupně stoupá a zákazníci jsou ochotni si za tyto výrobky připlatit, protože vnímají, že vyšší cena je vyvážena vyšší kvalitou.“

Další pohled připojuje Zuzana Rajčániová: „Lidé upřednostňují přípravky bez syntetických konzervačních látek a chemických přísad. Také se dotazují, zda produkt nemá alergizující účinky a zda je vhodný například pro diabetiky, vegetariány a podobně.“

Své zkušenosti se stoupajícím zájmem o přírodní produkty má také Petra Nováková, v jejíž lékárně mohou klienti vybírat i ze sortimentu čínské medicíny. Jak podotýká, na popularitě získávají přípravky s obsahem housenice čínské, reishi a podobně.

Nejen na složení samotných výrobků, ale i na obaly a jejich šetrnost vůči přírodě je zaměřena čím dál větší pozornost společnosti. A výrobci se to snaží u svých produktů zohlednit. „V rámci produktové inovace jsme loni uvedli na trh novou produktovou řadu Vitar EKO Friendly, u které jsme se zaměřili na co nejmenší produkci zbytkového odpadu. Krabičky jsou ze stoprocentně recyklovatelného materiálu, použili jsme i ekologické barvy potisku. Blistry byly nahrazeny papírovými sáčky, které lze znovu uzavírat pomocí dřevěných kolíčků,“ vysvětluje Soňa Remová.

Děčková vlna mezi novinkami

Pokud jde o nové produkty na trhu, lze konstatovat, že výrobci v podstatě hromadně reagují na loni odstartovaný enormní zájem o vitamín D. Hned čtveřici novinek s obsahem vitamínu D₃ připravila pro letošní sezonu společnost Dr. Theiss CZ. Jednou z nich



je D3 direkt-spray, o němž Miroslava Lacinová říká: „Jde o inovativní formu s praktickým dávkováním. Vstříkuje se přímo do úst, není nutné ho zapíjet, a navíc má příjemnou svěží příchutí.“

Pro letošní podzim připravila novinku i společnost Orkla Foods Česko a Slovensko. Nabídka svých doplňků stravy rozšířila o produkt s názvem Möller´s Omega-3 D+ s citronovou příchutí. „Tento rybí olej z tresčích jater z Norska s vysokým obsahem vitamínu D je vhodný i pro děti od tří let,“ podotýká Tereza Kušková.

Vitamin D je součástí i dalších novinek. Například společnost Vitar letos na jaře uvedla na trh kapsle Vitar EKO Vitamin D 1 000 IU, které jsou navíc obohacené o betaglukany s garantovanou čistotou až 80 %, selenem a zinkem.

Ačkoliv nových produktů obsahujících populární děčko je takřka nepřeborné množství, nelze konstatovat, že nic jiného by se na trhu nově neobjevilo. Jamieson Kurkumin je název nového doplňku stravy s rostlinným výtažkem v balení o 60 kapslích, který na trh uvedla společnost Benepharm CZ. „Kurkuma coby antioxidant mimo jiné přispívá k udržení činnosti imunitního systému,“ upozorňuje Zuzana Rajčániová.

K další novince Soňa Remová uvádí: „Vitar Zinek v balení po 90 tabletkách nabízíme v organické, tedy lépe vstřebatelné formě. Jedna tableta obsahuje 15 mg této důležité minerální látky.“

Od letošního října je bohatší také nabídka probiotik, kterou rozšířila společnost Stada Pharma CZ o nový probiotický komplex Biopron 9 Immunity. Doplněk stravy je určen pro každodenní péči o střevní mikrobiotu a díky obsaženému vitamínu D také na podporu imunitního systému. Obsahuje devět

probiotických kmenů v denní dávce devíti miliard bakterií, prebiotika a vitamín D₃. Nejen v souvislosti s představením novinek mají výrobci připravené různé kampaně. „Již několik let opakovaně realizujeme televizní spotové kampaně a plánujeme zvětšit záběr v on-line prostředí. Reagujeme tak logicky na nové marketingové možnosti,“ říká Radek Sajvera.

Také Miroslava Lacinová uvádí, že z hlediska dlouhodobého budování značky se jim osvědčuje televizní reklama, a za významné také označuje cenové promoce a on-line aktivity.

Tereza Kušková se rovněž zmiňuje o tom, že se jim osvědčují především prezentace přes sociální média a webové stránky, a dodává: „Zároveň však také oslovujeme pacienty u pediatrů či praktických lékařů a využíváme možnosti edukovat odbornou veřejnost na konferencích.“

Na význam edukace poukazuje i Soňa Remová: „Spotřebitele je nezbytné neustále edukovat o důležitosti vitamínů, poradit jim, po jakém množství sáhnout, a mluvit také o výhodách konkrétních produktů.“

Ačkoliv on-line komunikace je hojně zmiňovaná jako osvědčený marketingový nástroj, nelze opomíjet ani další vyzkoušené metody, které rozhodně neztrácejí na své účinnosti. „Z hlediska podpory prodeje se nám kromě standardních nástrojů, jako jsou letákové akce, POS v místech prodeje a podobně, osvědčuje přímý sampling. Nákup výrobků naší značky podporujeme poskytnutím edukačních materiálů a mixovaných vzorků čajů pro konkrétní cílové skupiny,“ popisuje Miroslav Korábečný.

Markéta Grulichová
marketa.grulichova@atoz.cz

inzerce



S láskou k přírodě a našim dětem

PŘÍRODNÍ SIRUP VYSOKÉ KVALITY

ERDOHerbal medový sirup

obsahuje přírodní složky rozpuštěné v medu ověřené kvality a původu.

Extrakty z proskurníku a tymiánu pro zdravé dýchací cesty, propolis a niacin pro normální stav sliznic.

Neobsahuje řepný cukr, alkohol, konzervanty a jiná aditiva. Doplněk stravy.



Od bylinek a lektvarů vedla cesta za tárou

Mgr. Zuzana Nezvalová o sobě

Po studiích na Farmaceutické fakultě UK v Hradci Králové jsem se nakonec usadila v Ostravě, kde pracuji jako vedoucí lékárnice Lékárny IPC Poruba. Pocházím z vesničky v těšínských Beskydech, kam ráda odjíždím relaxovat po rušném týdnu ve městě. Miluji chvíle s rodinou a přáteli, výlety do hor, jízdu na kole, v zimě lyžování. Vždy mě potěší dobrý film a kvalitní hudba.

Lékárna IPC Poruba

Hlavní třída 706, Ostrava-Poruba
Po-Pá: 7.30-17.00

1

Proč jste si vybrala studium farmacie?

Jako malou mě bavilo sbírat bylinky a dělat z nich lektvary. Navíc jsem chodila do lékárny s babičkou, paní magistry tam byly příjemné a hezky to tam vonělo.

2

Jak dlouho pracujete za tárou?

Už to bude dvacet let.

3

Co vás na práci lékárníka baví nejvíce a co naopak nejméně?

Nejvíce mě baví komunikace s našimi pacienty. Mnozí z nich se k nám pravidelně vrací a jsou spokojeni, o to je pak komunikace při expedici příjemnější. Nejméně mě asi baví hromada papírování, které ale bohužel neodbytně patří k pozici vedoucího lékárníka.

4

Kdybyste měla kouzelný proutek, co byste v českém lékárenství okamžitě změnila?

Zavedla bych stejné doplatky za léky ve všech lékárnách. Lékárenství by mělo být primárně zdravotnictvím a v první řadě o pacientech, nikoli o slevách a obchodní strategii.

5

Jak vám při práci pomáhá časopis Pharma Profit?

Ráda si přečtu aktuální témata týkající se vědy a výzkumu, zabrousím do sezonních informací a nakouknu ke kolegům do jiných lékáren.

6

Čím je charakteristická lékárna, v níž působíte? Jak hodnotíte její lokalitu?

Jsmo takzvaná streetová lékárna uprostřed ostravské porubské Hlavní třídy. Chodí k nám hodně místních starousedlíků, maminky s dětmi. Velká část našich klientů se vrací, takže funguje i příjemná zpětná vazba. Kromě nákupu si přijdou pro radu, názor a informace.

Máme široké portfolio léčivých přípravků, volně prodejných přípravků a zaměřujeme se také na výdej zdravotnických prostředků. Pokud pacient přijde s konkrétním požadavkem na přípravek, který nemáme na skladě, není problém jej objednat. Léčivé přípravky předepsané lékařem nikdy samovolně nezaměňujeme. Snahou je, aby od nás pacient odcházel vždy s lékem, který měl předepsán na receptu.

7

O jaké OTC přípravky nebo doplňky stravy je ve vaší lékárně největší zájem?

V tomto ročním období s nástupem virů vedou jednoznačně přípravky na odkašlávání, teplotu a podporu imunity.

8

Jak v lékárně pracujete s marketingem?

Patříme do sítě Lékáren IPC. Máme marketingové oddělení, které udává ucelenou podobu lékárnám napříč celou sítí. Pravidelné letákové akce, sezonní výhodné nabídky, klientské věrnostní karty a označení lékárn s medvědem Bohoušem jsou její nedílnou součástí.

9

Navštěvujete nějaká školení v prodejních dovednostech?

Ano. V rámci naší sítě máme vlastní školicí tým, který pravidelně pořádá jak školení přímo u nás v lékárně, tak školicí workshopy pro expedienty celé sítě. Pravidelně se jich účastníme.

10

Jak vidíte budoucnost lékárenského trhu u nás?

Trochu se obávám, jestli přílišná elektronizace neodvede zákazníky z kamenných lékáren jen do světa e-shopů. Snad osobní kontakt zůstane pořád na naše klienty jedním z důležitých základů výdeje léčiv. Ostatně na přidanou lidskou hodnotu klademe v Lékárnách IPC velký důraz.

11

Jakou nejhumornější příhodu jste za tárou zažila?

Když se kolega snažil názorně ukázat pacientovi, jak se dávají nohy nahoru, protože to pacient neuměl. Setkalo se to s velkým ohlasem.

12

Jak si od práce nejlépe odpočnete?

Určitě někde venku, v přírodě. Každodenně mě nabíjejí moje děti.

13

Na který léčivý přípravek nedáte dopustit?

Mám velmi ráda homeopatické preparáty, Kalobu a Prospan.

Markéta Grulichová

marketa.grulichova@atoz.cz

UDĚLEJTE SI CHVILKU NA NOVINKY ZE SVĚTA LÉKÁREN



JE PROPOJENÝ

Pharma Profit už dávno není jen časopis

Pharma Profit přináší propojení tištěného časopisu, zpravodajského webu www.pharmaprofit.cz, elektronického newsletteru PPnews a také facebook! Čtenáři tak mohou mít k dispozici novinky z lékáren prostřednictvím média, které jim vyhovuje nejvíce.



SPOJTE SE S NÁMI
WWW.ATOZREGISTRACE.CZ/PPNEWS



VŠE SDÍLÍ

Sdílíme s vámi znalosti,
informace a kontakty

Připravujeme odborné články, případové studie, rozhovory, informujeme o novinkách. Součástí naší práce je všechny tyto informace sdílet s vámi, našimi čtenáři.



pharmaprofit@atozgroup.cz



[linkedin.com/showcase/atoz-pharma/](https://www.linkedin.com/showcase/atoz-pharma/)



[facebook.com/pharmaprofit/](https://www.facebook.com/pharmaprofit/)



Kanál Atoz Pharma



**Zprávy,
zajímavé
rozhovory,
personálie,
události z oboru**

MŮŽETE ČÍST, SLEDOVAT, KOMENTOVAT

Můžete číst články i na webu, sledovat videa, a zejména se sami zapojovat do diskuse a komentovat obsah na sociálních sítích.

Nepřehlédli jste něco zajímavého?



Rubrika

Tváří v tvář

O propojení EUC klinik a EUC Lékáren včetně toho, co takové propojení přináší pacientům a zákazníkům a jaké novinky mohou nově využívat, jsme si povídali s ředitelem EUC Lékáren PharmDr. Tomášem Lukšem.



Rubrika

Lékárna při cestě

V okolí lékárny Forte na ostravském sídlišti Dubina sice neordínují žádní lékaři, ale na její provoz to vliv nemá. Těžší hlavně z toho, že má stále složení personálu, a tak tam většina zákazníků chodí za „svou“ magistrou.



Rubrika

Monitor trhu

V kategorii zdravotnických potřeb posílily v lékárnách v uplynulém roce vlivem covidu-19 prodeje teploměrů, zejména těch bezkontaktních. V poslední době zase stoupla poptávka po antigenních testech a nověji i po testech na zjištění protilátek proti covidu-19.

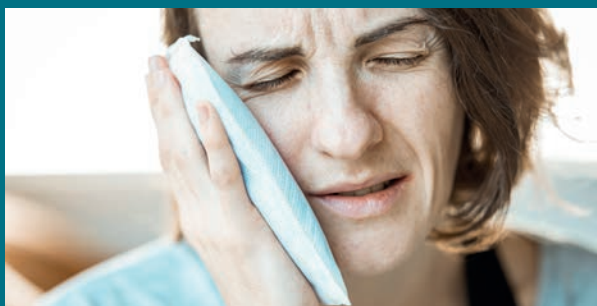


Rubrika

Pharma sezona

Kategorie přípravků na imunitu po loňském prodejně rekordním roce se i nadále těší velkému zájmu spotřebitelů. Poptávka je hlavně po vitamínech C a D a také zinku. Dobře na odbyt jdou i probiotika.

V příštím čísle si přečtete



Na to, jak se rozvíjí kategorie přípravků proti bolesti a které novinky se v ní v uplynulém roce objevily, se zaměříme v rubrice Monitor trhu.

V rubrice Pharma sezona se budeme věnovat vývoji kategorie přípravků na nachlazení, kašel, rýmu a chřipku.



V rámci rubriky Pharma aréna zhodnotí zástupci tuzemského lékárenství uplynulý rok na našem lékárenském trhu.

Vydává:

ATOZ Marketing Services, spol. s r.o.
Holečkova 29
150 00 Praha 5
IČ: 48117706
Tel.: +420 606 023 052
www.atoz.cz
www.kongresspp.cz

E-mail:

pharmaprofit@atozgroup.cz

Vzor e-mailu:

jmeno.prijmeni@atoz.cz

Vydavatel:

Christian Beraud-Letz

Generální ředitel:

Jeffrey Osterroth

Project manager:

Jana Hozáková

Šéfredaktor:

Markéta Grulichová

Redakční příspěvatelé:

Stanislav Břeň, Státní ústav pro kontrolu léčiv

Odborní spolupracovníci redakce:

Mgr. Lukáš Höchtberger, PharmDr. Jana Ulvrová, Mgr. Daniela Vondráčková

Korektury:

Martina Čechová

Layout:

Bruno Marquette

Fotografie:

Martin Mašín, Pexels, Pixabay, archiv

Finance, administrativní:

Petra Fajfrová, Veronika Kerblerová, Jana Nerudová

Traffic manager, produkce:

Eva Furmanová

Koordinátorka distribuce

a předplatného:
Daniela Krnáčková

DTP:

G.P.S., s.r.o.

Tiskárna:

Triangl, a. s.
Beranových 65
199 02 Praha 9

Distribuce:

SEND Předplatné spol. s r.o.
Ve Žitbku 1800/77, hala A3
193 00 Praha 9
T: 225 985 242, GSM: 602 514 779
www.send.cz
E-mail: predplatne@atoz.cz

Rozšiřuje společnost PNS a.s.

Registrační značka: MK ČR E21635

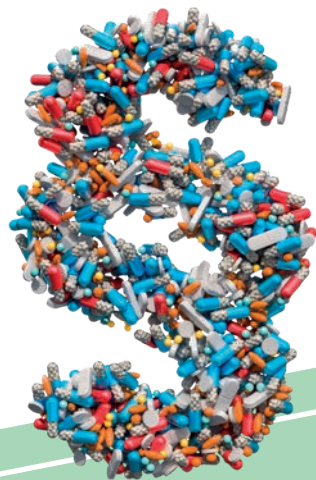
ISSN 2336-4637

Odkazy na určité značky a jejich užití, ať ve formě textové či obrazové, zmíněné v ediční části této publikace, jsou bezplatné. Jsou užitý pouze za účelem poskytnutí informací o zboží a značkách. Uveřejněné materiály mohou být dále publikovány pouze se souhlasem vydavatele.



PHARMA PROFIT

Kongres+13



12/10/2021 PRAHA

**Již 13. lékárenský kongres
proběhl v tradičním duchu a přivítal
přes 200 účastníků**

Souhrny prezentací

Reference účastníků

Bohatá fotogalerie



Diskutujte s námi
[www.facebook.com/
pharmaprofit](https://www.facebook.com/pharmaprofit)

**PHARMA
PROFIT**
Kongres+13

ÚVODNÍK





Po dvou letech v tradičním duchu

S velkým elánem, ale také s jistými obavami, zda covid-19 naše plány a úsilí nezhatí, jsme chystali v pořadí již 13. kongres Pharma Profit. A jsme velmi rádi, že jsme ho nakonec v říjnu mohli podle plánů a hlavně v tradičním duchu uspořádat. Zdá se takřka neuvěřitelné, že jsme se tak, jak jsme bývali při minulých kongresech zvyklí, mohli opět sejít po dlouhých dvou letech. Jistě, loni na podzim jsme uspořádali on-line kongres, který sledovalo několik stovek diváků a na němž zaznělo mnoho zajímavých prezentací, ale letošní návrat k prezentační formě kongresu potvrdil, že sezení u počítače při on-line přenosu nemůže nahradit osobní přítomnost v sále. Na kongresu sice jsou alfou a omegou veškerého dění jednotlivé prezentace, ale málo platné, jde i o to, že se během něj potkávají známí a kamarádi, že se mohou setkat výrobci s lékárníky a představit jim takřkajíc naživo své novinky. Tím spíš nás těší, že se mezi partnery kongresu objevilo několik nováčků a že u jejich stánků bylo stále živo. V úvodní prezentaci z úst psychologa a psychoterapeuta Radka Ptáčka zaznělo, že je důležité, aby člověk pěstoval mezilidské vztahy, protože osamělost zabíjí. Jsme proto vděční, že po dvouleté „samotce“ jsme všichni společně mohli opět zažít ruch v sále i předsálí, vidět známé i nové tváře a také si pořádně, jak se říká, poklábosit. A zároveň samozřejmě doufáme, že v následujícím roce budeme moci další kongresy zorganizovat opět ve staré osvědčené formě.

*Jana Hozáková,
group manager
jana.hozakova@atoz.cz*

**PHARMA
PROFIT**
Kongres+13





Prof. PhDr. Radek Ptáček, Ph.D.,
klinický psycholog, profesor lékařské psychologie a psychoterapeut

**Nejen ruce,
i mozek potřebuje
každý den umýt**

V úvodu své prezentace Radek Ptáček upozornil, že k tomu, jak zvládat stres a náročné situace, neřekne nic převratně nového a že nabídne spíše zamyšlení nad tím, co můžeme pro svůj duševní život udělat. Jak podotkl, pohled na něj se minimálně v posledních dvou dekádách zásadně změnil. „Celá řada z nás se ještě na konci minulého století učila hlavně o biologickém zdraví, zatímco zdraví psychické bylo někde v pozadí. Proto se pro stavy spojené se stre-

sem hledala různá, i farmakologická řešení. Dvacáté století ale ukázalo, že na něj neexistuje univerzální lék a že stres a situace s ním spojené musí každý zvládnout sám. Ve své prezentaci bych vás rád provedl tím, na co současná věda přichází a k jakým řešením se s pokorou vrací. Jde o řešení, která nám nabízí spirituálně duchovní tradice už po mnoho staletí,“ řekl. Po tomto úvodu se krátce zastavil u definice stresu coby funkčního stavu a reakce organismu, která je z evolučního hlediska velmi adaptabilní a která má za úkol nás provést životem, aniž bychom byli nějakým zásad-

ním způsobem ohroženi. Dále poukázal na to, že pokud jde o evoluční zpracování stresu v mozku člověka, za celou dobu naší existence se nepodařilo prokázat, že by se náš mozek nějakým zásadním způsobem změnil. I nadále platí, že existují dvě zásadní reakce na stres, a to útek nebo útok. „Moderní doba trvající zhruba od poloviny 20. století ovšem přinesla vynález dlouhodobého stresu, na který náš mozek vůbec není připraven,“ podotkl R. Ptáček a popsal: „Dnes to vypadá tak, že člověk ráno vstane, a zejména pokud jde o někoho, kdo má profesi spojenou s odpovědností, už od probu-

zení může být ve stresu. Aniž bychom si to uvědomovali, tak už přemýšlení o drobných problémech aktivizuje naše stresové mechanismy. Vyplavuje se nepřiměřené množství kortizolu, který nás sice ‚nabudí‘, ale pokud funguje dlouhodobě, ničí nás.“ Stresové faktory na člověka působí od rána do večera, a to nejen v zaměstnání, ale i doma, kde má minimálně polovina populace neuspokojivé vztahy, které vyvolávají stres. A pokud člověk trpí poruchou spánku, není stresu ušetřen ani v noci. Leckdo pak ve chvíli, kdy si potřebuje odpočinout, sáhne po alkoholu coby antidepresivu, případně si

Důležité vzky

- * Duchovní guru Deepak Chopra už v 80. letech minulého století říkal, že to, jak myslíme a žijeme v současnosti, ovlivní náš život na dalších 30 až 50 let.
- * Hýbejte se! Pohyb nepřináší jen dobrý pocit, ale je to jediná aktivita, která zvyšuje neuroplasticitu, tedy schopnost učení se a zvládnutí stresu.
- * Pěstujte koníčky! Není to klišé, protože jste-li do něčeho zapáleni, váš mozek bude zdravější a bude se lépe odpojovat od stresu.
- * Nezapomínejte na probiotika a prebiotika! Konzumujte dvě porce zakysaných produktů denně a pěstujte své bakterie, protože ty pozitivně produkují 70 až 80 % serotoninu a dopaminu, které pozitivně ovlivňují náš duševní život.
- * Pěstujte mezilidské vztahy, protože osamělost zabíjí více než kouření a alkohol.
- * Každý se musí sám za sebe rozhodnout, jaký život chce prožít, a udělat vše pro to, aby byl spokojený. Žádné podpurné přípravky mu v tom nepomohou.

doba, po kterou mozek takřikajíc vybíhá ze stresových vzorců. Jedete-li tedy na týdenní až desetidenní dovolenou, z pohledu reálného výzkumu vám to může přinést více stresu, než když budete na dovolené delší,“ vysvětlil.

Únavou to začíná

Když je člověk ve stresu dlouho, začne pociťovat únavu, která je v medicíně podle R. Ptáčka nejčastěji podceňovaným symptomem. Unavený je občas každý, a když tedy průměrný pacient přijde do ordinace a řekne, že je unavený, lékař mu nejspíš nechá udělat krevní obraz a řekne, že by měl ubrat, a tím to končí. Nicméně únava je velmi varovným signálem, kterým začíná kaskáda závažných problémů. „Pokud pracujete ve zdravotnictví, z něhož pochází i pojem syndrom vyhoření, budete chvíli unavení, budete s tím bojovat a dál pracovat a po čase začnete pociťovat ztrátu smyslu práce a pacienti, pro které jste chtěli pracovat, vás začnou obtěžovat. A totéž se stává i učitelům a dalším pomáhajícím profesím – že jen si představí interakci s lidmi, už je to štve. Ve chvíli, kdy v práci začnete ztrácet její smysl, jde o další signál, který naznačuje, že se děje něco nepřírodního a že se ve vašem organismu zásadním způsobem mění biochemické procesy, v mozku fungování nervových drah a že na základě toho časem dojde k přestavbě na mozek totálně vystresovaný,“ popsal R. Ptáček a doplnil, že dalším příznakem syndromu vyhoření je cynismus projevující se tak, že práce je člověku jakoby ukradená. Pokud má jedinec tuto triádu příznaků, už trpí něčím, co lze nazvat syndrom vyhoření, který je možné přirovnat k vybité baterce. Organismus je totiž z fyziologického hlediska v podstatě jedna velká baterka, kterou během dne i celého života vybíjíme a nabíjíme.

A jak to vypadá, když je baterka vybitá a ne nabíjí se? Dlouhodobě se ani ráno po spánku necítíme osvěženi a třeba po relaxačním víkendku stejně v pondělí nejdeme do práce odpočatí, ale cítíme se vyčerpaní. A někdo v takovém stavu „jede“ ještě několik let, i když je úplně vyřízený. „Tahle fáze syndromu vyhoření je ještě celkem dobrá, ještě ji lze zvrátit, a to i na fyziologické úrovni, protože v tuto chvíli se vám pravděpodobně pod vlivem stresu mění mozek, a to fyziologicky i neuroanatomicky. Zvětšují se limbické struktury, které odpovídají za stres, a zmenšují se ty prefrontální, jež

napomáhají stres regulovat. Ale když baterku necháte, nakonec shoří a člověk propadne depresím,“ objasnil profesor Ptáček. Dále upozornil na to, že se ví, že stres je zodpovědný za většinu civilizačních onemocnění, jako je vysoký krevní tlak, infarkt myokardu či mozková mrtvice, které postihují i čtyřicátníky. „Tohle je jediný impuls pro člověka, který se o sebe nestaral, že mu pomůže navrátit se do normálních kolejí. K největší změně v přístupu k životnímu stylu dochází až tehdy, když se něco vážného stane,“ řekl.

A takový to býval pohodář

V další části své prezentace popsal, k jakým změnám dochází u vystresovaného mozku. Vypíná se u něj prefrontální kortex, který je zodpovědný za takzvané exekutivní funkce, tedy funkce regulativní. Jde o mimointelektové funkce, které řídí emoce, plánování, organizování. V praxi se to projevuje kupříkladu tak, že člověk, který je ve velkém stresu, neví, co dělat. A čím více má práce, tím je ve větším stresu, takže ztrácí schopnost cokoli dělat. „Běžně jsou situace, že člověk má plno práce a ví, že když ji neudělá, nastane problém, ale místo toho, aby pracoval, třeba bezcílně brouzdá po internetu. Nemá sílu se k práci dostat, což je dáno tím, že jeho řídicí funkce jsou vypnuty, a mozek přebírá pod kontrolu limbický systém, který nás řídí automaticky. Jde o dissociativní stav, který značí, že mozek je tak přetížený, že jeho regulaci přebírají hluboké struktury,“ vysvětlil a doplnil, že ve stavu spokojenosti máme pocit, že máme vše pod kontrolou a že nás hned tak něco nerozhází: „Důležité je, že v prefrontálním kortexu leží regulace našich emocí, a když jsme v dlouhodobém stresu, stává se, že lidé, které známe jako pohodáře, se najednou stávají impulsivními. Je to tím, že stres náš mozek de facto přestavuje. Prefrontální kortex doslova ubývá, zmenšuje se a limbické struktury nabývají na síle.“

Varovné signály i somatické příznaky

Nejen zlost na jedince, kteří něco požadují, cynismus a předrážděnost jsou varovné signály organismu, že se na něm dlouhodobý stres podepisuje. Existuje i řada reálných somatických příznaků. Jedním z nich je narůstající tělesná hmotnost, za což může zvýšená hladina kortizolu. „Jestliže jsem dlouhodobě ve stresu, mohu dodržovat správnou životosprávu a sportovat, jak chci,

ale váha dolů nepůjde, protože zvýšená hladina kortizolu blokuje využití tuků coby zásob energie. Jestliže je tedy člověk po celém dnu utahaný, ale řekne si, že má ještě nachozeno málo kroků, a vydá se ven, aby dosáhl hranice doporučených 10 tisíc kroků, způsobí si tím ještě větší stres. To bude mít za následek další zvýšení hladiny kortizolu, takže fyzická aktivita nebude mít pozitivní efekt,“ popsal.

Zároveň uvedl, že v každém stavu, který se svazuje k nemoci či nepohodě, má náš organismus tendenci k takzvané selfmedikaci. To znamená, že když jsme v duševní nepohodě, přirozeně, aniž bychom to chtěli, vyhledáváme zdroje, které by nepříznivou situaci samy vyřešily. Nejčastějším prostředkem je alkohol, který ovšem nepřispívá k duševní pohodě, jak se často píše, ale naopak ji ničí a přispívá k prohloubení deprese. Jde totiž o neurotoxickou látku a každé množství alkoholu vždy povede k většímu či menšímu úbytku nervové tkáně.

Dalším hojně využívaným prostředkem v rámci selfmedikace je cukr. Uvádí se, že závislost na něm je silnější než závislost na heroinu. Podle profesora Ptáčka člověk občas cítí, že ačkoliv si říká, že by neměl, sáhne po něčem sladkém. Když to uděláme, dočasně se nám uleví, ale nic to neřeší. V současnosti jsou velmi populární také benzodiazepiny, které lidé užívají, aby jim dopomohly k pohodě nebo ke spánku. Jak zdůraznil R. Ptáček, v tuzemsku jde o velký problém, protože „ujet“ na benzodiazepinech je velmi snadné, závislost na nich může vzniknout za pár měsíců a je pravděpodobně silnější než ta na heroinu. „Je to past, člověku to nepomůže a jejich užívání by se měl vyvarovat,“ podotkl.

Ve výčtu „selfmedikačních“ prostředků pak upozornil ještě na kávu: „Řada lidí startuje den kafem. Zklamám vás, ale je to to nejhorší, co můžete udělat. Když se ráno budíte, klesá hladina spánkového hormonu melatoninu a dramaticky stoupá hladina kortizolu. Tělo by se mělo naučit, že kolem úsvitu se „nakopne“ kortizolem, který je na vrcholu, zatímco melatonin ustupuje. Naše tělo je ovšem velmi líné, a když si pravidelně dáváme po ránu kávu, zvykne si na to, že za něj něco děláme. Když mozek nabudíme ráno kofeinem, přestane zvyšovat hladinu kortizolu, protože ví, že to za něj takřikajíc odpracuje někdo jiný. Není divu, že se pak budeme budít unavení. Nejlepší čas pro

pořadí anxiolytika. „Konzumaci alkoholu bohužel podporují některé studie, v nichž se říká, že jeho malé množství může mít dlouhodobé příznivé zdravotní účinky. Existuje ovšem naprosto univerzální celosvětové stanovisko, že alkohol nemá žádné pozitivní zdravotní účinky a že má bez výhrad pouze zdravotní účinky negativní. Stanovisko k tomu dokonce vydala Česká lékařská společnost JEP. Uvádí se v něm, že lékař, který doporučuje alkohol jako léčebný prostředek, postupuje non lege artis,“ zdůraznil profesor Ptáček. Dále pak poukázal na to, že ani dovolená není zaručený prostředek, který by člověka ze stresu vyvedl. Její průměrná délka je u nás totiž sedm až deset dní a z výzkumu se ví, že většina lidí si na ni veze telefon, případně notebook, takže se od práce ani o dovolené „neodpojí“. „A i kdybyste se odpojili, tak sedm až deset dnů je základní

inzerce

LÉA NATURE

LABORATOIRE

EAU THERMALE
JONZACVYROBENO
VE FRANCIIISOTONICKÁ
TERMÁLNÍ VODAVHODNÉ
PRO VEGANYCERTIFIKOVANÝ
BIO PRODUKTPŘÍSPĚVEK 1%
PRO PLANETU
Z KAŽDÉHO PŘÍPRAVKUEKOLOGICKÉ
BALENÍNOVĚ NA
PHOENIXU

OBJEVTE SÍLU FRANCOUZSKÉ TERMÁLNÍ BOKOSMETIKY

více informací na www.jonzac.cz



kávu je až kolem 10. hodiny a pak zase odpolodne kolem druhé třetí.“

O mozek je třeba se starat

A co tedy dělat, aby se z nás nestala vybitá baterka? R. Ptáček s jistotou nadsázkou zmínil, že je třeba si uvědomit, že máme mozek.

A o něj se musíme starat. „Hodně se o sebe staráme z fyzického hlediska, myjeme se, dezinfikujeme si ruce. Ale kdo z nás si aspoň jednou denně uvědomí, že má mozek, ve kterém se něco děje a že by ho aspoň jednou denně měl umýt? Mozek nejlépe umývá spánek, což je převratný poznatek z nedávných let, kdy se ukázalo, že ve spánku dochází k vlnovitému pohybu likvoru, který doslova omývá šedou kůru mozkovou. A tyto vlnovité pohyby odnášejí škodlivé látky a také amyloidy, které jsou budoucím základem neurovegetativních onemocnění. Pokud bychom ze všech prostředků, jak se dostat do pohody, měli zvolit jeden, je to spánek, který je nejsilnějším zdrojem obnovy našeho mozku.“

Jak dále upozornil, jestliže člověk nespí dobře, jde o první velký a pravděpodobně nezvratný krok k tomu, že propadne depresi, která povede k neurodegeneraci mozku. Ta zvýší produkci různých amyloidů, které se v něm začnou ukládat, což vyústí v nějakou

neurodegenerativní poruchu. A že nejde o žádný okrajový problém, dokumentují data Ústavu zdravotnických informací a statistiky ČR, podle nichž došlo za posledních 10 let k 450% nárůstu výskytu neurodegenerativních poruch.

Základ zdravého života? Pohodové vztahy

V závěru svého vystoupení R. Ptáček naznačil, že k naší spokojenosti částečně přispívá genetika: „Výzkumy ukazují, že až 50 procent naší spokojenosti je dáno geneticky. Dnes ale víme, že to je poněkud složitější a že to, které naše geny jsou či nejsou ‚zapnuté‘, ovlivňuje řada faktorů. Do našeho života se významně zapíše, jak pohodoví jsou naši rodiče. Jestliže to jsou takřikajíc vychechtaní pohodáři, člověk pak má tendenci k vyšší pohodě a energii.“

Dalších 35 % faktorů, které přispívají k pohodě, máme pod kontrolou a můžeme je ovlivnit. A 15 % jsou činitelé, mezi něž se počítá například úmrtí blízké osoby, které ovlivnit nemůžeme. V souvislosti s tím profesor Ptáček uvedl, že současná epigenetika ukazuje, že je možné se během života ‚preprogramovat‘ a že jsme to my, kdo rozhoduje o tom, jestli se z nás po letech náročně a mnohdy

depressivní práce stane člověk pohodový a zdravý, nebo naopak utrápený, který dříve či později propadne nějaké chorobě.

Důležitá otázka tedy zní, co „zapíná“ dobré geny. Na prvním místě jsou to vztahy. „Existuje velká vývojová harvardská studie, která běží už od roku 1918 a která zkoumá nejsilnější prediktory toho, že člověk prožije zdravý a spokojený život. A tato studie ukázala, že nejsilnějším prediktorem našeho zdraví za 10 let není hladina cholesterolu a cukru v krvi a výše krevního tlaku, ale kvalita mezilidských vztahů. Podívejte se, jaké vztahy máte kolem sebe. Ty pohodové přispívají k produkci některých hormonů, které podporují naše zdraví. Je třeba si uvědomit, že náš pocit štěstí a spokojenosti je závislý na některých neurotransmiterech. Náš duševní život je závislý hlavně na dopaminu a serotoninu,“ vysvětlil R. Ptáček.

Pro eliminaci stresu a spokojený život je také nezbytné alespoň jednou denně odpojit stressory. „Ukazuje se, že již minutová úmyslná relaxace může velmi významným způsobem ovlivnit dopady stresu a zvýšit pravděpodobnost spokojenosti,“ podotkl a připojil, že člověk by si měl také najít něco, co ho nabíjí, a každý den si to dopřát. „Podle zakladatele pozitivní psychologie je základem spokoje-

nosti potěšení. Dělejte si tedy nějaká potěšení a naplánujte si je hned ráno,“ vyzval. Neméně důležité je pěstovat ve svém životě smysl, a to nejen ve vztazích, ale i v dalších oblastech včetně koníčků, a trénovat vědeckost, protože v organismu spouští fyziologické mechanismy, které jsou pro naše zdraví důležité.

Významnou roli pak hraje i to, zda stres vnímáme jako ohrožení či jako výzvu. „Současný největší stres zdravotníků představuje administrativa. Kdo si říká, že ho ‚papírování‘ zabije, tak ho to skutečně, jak se říká, převálcuje. Nebo si lze říct, že administrativa je výzva. Zkuste to začít praktikovat. Je to dobrá cesta. Podle Elisabeth Blackburn, americké biologky a nositelky Nobelovy ceny za lékařství a fyziologii, totiž lidé, kteří vnímají stres dlouhodobě jako pozitivní výzvu, žijí déle než ti, kdo ho vnímají negativně,“ popsal R. Ptáček.

A ještě připojil jednu radu pro případy, kdy už je pozdě a mozek se takřikajíc vaří: „Nejlépe prostředek, jak to lze řešit, je sabatíkl, během něž odjedete na dva tři měsíce pryč a totálně se odpojíte. Velké americké studie ukazují, že během oněch dvou až tří měsíců se mozek zase přebuduje a počátky civilizačních nemocí ustoupí.“

inzerce

BENU

PODNIKEJTE ÚSPĚŠNĚ

ŘEŠÍTE AKTUÁLNĚ TYTO OTÁZKY VE VAŠEM PODNIKÁNÍ S LÉKÁRNOU?

- Obáváte se vstupu konkurentů do vašeho okolí nebo už s nimi musíte bojovat?
- Chcete, aby vaše lékárna měla podporu v televizi?
- Řešíte ekonomickou stabilitu lékárny a klesající výnosy?

Obchodní příležitost podnikat pod křídly BENU ve FRANCHISOVÉM konceptu může být řešením.

**Nově nabízíme 0 Kč vstupní poplatek
a příspěvek 150 000 Kč na úpravu
lékárny do franchisového konceptu! ***

Více informací na webových stránkách
franchisa.benu.cz

*(průměrná investice na úpravu 180 000 Kč)





Ing. Michal Jurča, provozní ředitel, Benu ČR

Obchodní příležitosti v nové době

Slov, že se mění svět i farmacie a že je třeba sledovat nové trendy na trhu a přizpůsobit se požadavkům zákazníků a pacientů, zahájil Michal Jurča svou prezentaci. Byla zaměřena na možnosti, které nabízí franchising, s nimiž mají v Benu mnohaleté zkušenosti. Z jejich téměř 300 lékáren jsou totiž dvě třetiny lékáren vlastních a jedna třetina právě těch franchisových.

Jak dále uvedl, farmacie je sice poslání, ale zároveň je to podnikání a v jeho rámci se musí řešit i mnoho věcí ekonomického charakteru. Následně položil několik otázek: „Obáváte se konkurence? Rádi byste rozvíjeli a měli sofistikovaný zákaznický program pro své zákazníky? Hledáte motivační systém odměňování pro své zaměstnance? Chcete omezit četnost transferových objednávek a navyšování hodnoty skladu a zachovat si nebo zvýšit hodnotu bonusů? Chcete, aby vaše lékárna měla podporu v televizi a dalších médiích? Chtěli byste mít více prostoru na pacienta a omezit administrativní a další činnosti s provozováním lékárny? Řešíte ekonomickou stabilitu lékárny a klesající výnosy? Pokud jste si odpověděli

na více než polovinu otázek kladně, může vás zajímat prezentace o partnerství v Benu včetně toho, co takové partnerství obnáší.“ Jde o partnerství založené na franchisovém konceptu, v němž se využívá společného know-how. „Partnerům nabízíme možnost podílet se na našem úspěchu. Důležité je, že partnerství znamená vzájemnou spolupráci i odpovědnost. Je to partnerství, kdy se obě strany musí respektovat,“ řekl M. Jurča a popsal důvody, proč je vhodné do partnerství vstoupit: „Patří mezi ně pravidelná mediální podpora značky Benu, dodatečné výnosy včetně motivačního programu, vzdělávání, preventivní programy, které rozšiřujeme a implementujeme do sítě našich lékáren, a věrnostní program, jenž přispívá ke zvýšení počtu zákazníků a jejich loajality. Franchisa už je zde více let, ale poslední dva roky jsme udělali hodně práce a přehodnotili celý koncept na základě toho, jak se mění potřeby trhu a také potřeby zákazníků. Proto jsme zavedli určité změny, které partnerství zjednodušují.“ Poté představil jednu ze změn, která spočívá v zakomponování lokálního brandu lékárny do brandu Benu. „Většina z vás si buduje značku své lékárny třeba v malém městě, kde lidé jméno lékárny dlouho a dobře znají, proto jsme se rozhodli, že v rámci franchisového konceptu původní název lékárny zů-

stane zachován a skloubíme ho se značkou Benu. Právě díky zachování původního brandu můžete navázat na to, co jste dlouhá léta coby lékárníci v dané lokalitě budovali. To je první z velkých změn,“ popsal. Dále poukázal na to, že franchisa přináší i ekonomické výhody, které dokumentoval aktuální situací na trhu lékáren podle dat společnosti IMS. „Z nich vyplývá, že trh dnes v podstatě stagnuje, někteří hráči na něm zaznamenávají propady tržeb a ztrácejí. K těm, které naopak rostou, patří Benu vlastní lékárny, jejichž tržby meziročně rostly o 14,5 procenta, a Benu partnerské lékárny s růstem téměř o 25 procent,“ uvedl M. Jurča.

Zároveň upozornil, že v minulosti byli v lékárnách Benu zaměřeni na volný prodej, v němž podle jeho slov dominovali. „Chtěli jsme ale rozšířit naše působení a chtěli jsme se zaměřit i na léky na předpis. A jen jeden příklad – výdeje Rx léčiv ve franchisových lékárnách rostou o 26,3 procenta. I to je důkaz úspěšnosti programu, kdy jsme díky různým aktivitám schopni přilákat nové pacienty a zákazníky. A vezmeme-li v úvahu vývoj za poslední čtyři roky, tak zatímco celý trh Rx co do hodnoty vzrostl o jedno procento, franchisové lékárny, které po celé čtyřleté období byly v konceptu zařazeny, rostly o procent sedm,“ vysvětlil.

Co je klíčem k úspěchu?

V objasnění základů úspěchu rozvoje lékáren Benu a jejich postavení na trhu M. Jurča naznačil, že jde o propojení několika faktorů. „Jedním z nejsilnějších je určitě TV reklama. Silné, ale drahé téma. Zadat TV reklamu jednou za čas jsou takřka vyhozené peníze. Aby televizní kampaň byla úspěšná a pacienti a zákazníci oslovila, musí být kontinuální a zaměřená jak na brand, tak na portfolio výrobků. Kampaň musí také mít plošné pokrytí, proto chceme rozšiřovat síť našich lékáren, protože pokud nebudeme zastoupeni v některých krajích a městech, TV kampaň postrádá smysl,“ vyzdvihl.

Dalším faktorem je věrnostní program, v němž je v současnosti zapojeno 1,3 milionu členů a podle M. Jurči dvě třetiny zákazníků lékáren Benu jsou držitelé jejich věrnostní kartičky. Další už jakousi samozřejmostí, na kterou jsou zákazníci zvyklí,

Důležitá sdělení

- * Investice do franchisy – dřívější vstupní poplatek byl zrušen, nyní se žádný neplatí. Drobné úpravy v lékárně vycházejí zhruba na 180 tis. Kč, na ně lze získat dotaci 150 tis. Kč, takže nezbytné investice pro vstupující lékárnu jsou nízké.
- * Vše, co se implementuje do franchisových lékáren, má Benu nejprve vyzkoušeno v těch vlastních, z nichž přichází od lékárníků zpětná vazba, zda je novinka funkční či nikoliv. Implementují se tedy pouze vyzkoušené a osvědčené projekty.
- * Franchisoví partneři Benu jsou v 52 % případů lékárníci provozující jednu dvě lékárny, 48 % tvoří ostatní provozovatelé.
- * Z pravidelných průzkumů o znalosti značky Benu vyplývá, že v posledních dvou letech její spontánní znalost v populaci stoupla z 47 % na 72 %, celková znalost značky pak činí 93 %.

jsou letáky. Za silný faktor pak M. Jurča označil zákaznické služby, v jejichž případě Benu hledá inovativní směry: „Po celé republice už máme 12 konzultačních center a například v tom na pražském Smíchově jsme již vyšetřili 2 000 lidí v rámci screeningu Alzheimerovy choroby, přičemž 20 procent vyšetřených jsme odeslali na další vyšetření, protože u nich screening odhalil problémy. Snažíme se přemýšlet o roli lékárníka, zda za pět či deset let bude stejná jako nyní. Pro nás jsou služby jedním ze směrů, kterým se chceme ubírat, protože by podle našeho názoru měla být využita odbornost lékárníků.“

Mezi klíčovými oblastmi, bez nichž nelze na trhu obstát a na něž se v Benu zaměřují a mohou je nabídnout svým partnerům, patří práce s daty a vzdělávání lékárníků. „Důležitým činitelem jsou rovněž inovace, v tomto případě mám na mysli například Rx a OTC rezervace, které jsme zavedli. Nepodporujeme distanční výdej Rx léčiv. Ta by se měla vydávat v kamenných lékárnách, na druhé straně tlaky týkající se on-line výdeje mohou přijít a musíme na ně být připraveni, proto jsme vyvinuli Rx on-line rezervace. Vycházeli jsme z toho, že máme e-shop a že dvě třetiny zákazníků si objednané zboží chodí vyzvednout do kamenné lékárny, a na podobném principu jsou založeny rezervace. Pacient si lék rezervuje a v lékárně si ho pak vyzvedne. Klienti si už na systém rezervací zvykají, ale stále se snažíme TV i on-line kampaní i informováním ze strany lékárníků na tuto službu upozorňovat,“ popsal M. Jurča a zdůraznil, že úspěšnost této služby spočívá také v tom mít širokou síť lékáren.



Mgr. Irena Storová, MHA, ředitelka Státního ústavu pro kontrolu léčiv

Informační systém eRecept se rozšíří o několik nových funkcí

V úvodu svého vystoupení se Irena Storová krátce zmínila o fungování elektronické preskripce a lékového záznamu (LZ). Mimo jiné uvedla, že z hlediska počtu předepsaných a vydaných eReceptů nedochází v tomto roce na rozdíl od loňska k extrémním výkyvům. Ohledně LZ podotkla: „V souvislosti se spuštěním sdíleného lékového záznamu jsme loni měli připravenou informační kampaň, během níž jsme chtěli hlavně odbornou veřejnost seznámit s jeho fungováním, ale kvůli pandemii covidu-19 jsme ji prakticky nemohli realizovat.“

Připomněla, že systém je nastaven na generální souhlas pacienta s nahlížením do LZ, a že lékař, lékárník a klinický farmaceut do něj tedy mohou nahlížet, pokud s tím pacient nevyjádřil nesouhlas, který může vyslovit kdykoliv. „Sdílený lékový záznam je v současnosti již součástí informačního systému eRecept a jde o rutinně používanou funkci. Nastavených nesouhlasů pacientů je v rámci systému minimum a ze statistických údajů je patrné, že se lékový záznam využívá čím dál víc. Například v září do něj bylo zaznamenáno 217 tisíc přístupů ze strany lékařů, přes 239 tisíc v případě lékárníků a na tisíc od klinických farmaceutů,“ řekla I. Storová.

Přeshraniční eRecept

V další části své prezentace se pak věnovala novým funkcím informačního systému (IS) eRecept, které se na základě legislativních úprav začnou v následujících měsících využívat.

Jednou z novinek je přeshraniční eRecept. ČR se stejně jako většina členských států EU zapojila do projektu Evropské komise, který umožní, aby všichni občané EU mohli cestovat s eReceptem a mohli si své léky vyzvednout v jiných členských zemích. „Nyní jsme ve fázi, kdy EK provádí audit, zda máme vše správně nastavené, zda je v pořádku dokumentace a podobně. Podle dosavadních výsledků se zdá, že auditem projdeme

úspěšně. Rádi bychom, aby byl přeshraniční eRecept spuštěn v půlce příštího roku,“ poslala.

Elektronický poukaz

Takzvaný ePoukaz na zdravotnické prostředky (ZP) by měl být do rutinního provozu spuštěn v březnu příštího roku a bude fungovat na obdobném principu jako eRecept, přičemž jeho využití bude zpočátku dobrovolné. Předpokládá se, že ročně bude vystaveno kolem šesti milionů ePoukazů. Každý bude mít devítimístný identifikátor, na jehož základě bude zdravotnický prostředek pacientovi vydán. Identifikátor mu může být předán v podobě papírové průvodky, textové zprávy, přílohy v e-mailu či prostřednictvím webové nebo mobilní aplikace. Všechny poukazy budou uloženy v centrálním uložišti ePoukazů v rámci IS eRecept.

„Předepisující i lékárníci coby vydávající budou moci využívat svůj software. Na tom, aby jejich dodavatelé do nich novou funkcionalitu týkající se ePoukazů zavedli, spolupracujeme. Bude existovat i speciální aplikace, kterou mohou využívat například menší výdejny zdravotnických potřeb, aby si nemusely speciální software pořizovat,“ řekla I. Storová a naznačila, v čem se využití ePoukazu bude od stávajícího systému poukazů listinných lišit. Do systému se budou přihlašovat i další zdravotníci (například některé zdravotní sestry s oprávněním předepsat poukaz na určité ZP) a nově také výdejny zdravotnických potřeb. Zatímco nyní existují tři typy poukazů, a to od foniatrů, ortopedů a oftalmologů, u ePoukazu bude

jedna varianta se společnou úvodní částí, na niž budou navazovat speciální, přičemž každý specialista vyplní tu, jež náleží jeho odbornosti. Nově také už nebude třeba, aby poukaz pacient u předepisujícího i vydávajícího podepisoval.

V ePoukazu již nebudou figurovat grafické prvky, tedy obrázky. Nahradí je výběr polí a číselníkových položek, které poskytnou informaci odpovídající údajům z dosud používaných obrázků. Ke komunikaci se zdravotními pojišťovnami při schvalování ZP bude fungovat speciální rozhraní, které komunikaci zjednoduší a zrychlí.

Protože ePoukaz bude zatím nepovinný, bude SÚKL na svých stránkách zveřejňovat seznam výdejen, kde ho jsou schopni přijmout. Předpokládá se, že během následujícího ledna a února se budou subjekty do systému registrovat, aby ePoukazy mohly přijímat. Některá pracoviště budou zřejmě fungovat v obou režimech.

Jako velmi prospěšnou a zjednodušující novinku, jež bude platit jak v případě ePoukazů, tak eReceptů, označila ředitelka Storová možnost podepisovat aktivní operace prostřednictvím přihlášení přes Národní identitní autoritu (NIA). Nebude tedy už nutné si každoročně za poplatek obnovovat dosavadní certifikát. Certifikát NIA bude bezplatný a bude třeba ho obnovovat jednou za dva roky.

Elektronizace receptů s modrým pruhem

Další novinkou vyplývající z úpravy legislativy je elektronizace receptů s modrým pruhem na léky s obsahem vysoce návykových látek. Účinnost je stanovena od 1. ledna 2022, odkdy se budou jmenované přípravky předepisovat na eRecept. Evidence těchto receptů bude povinná. V souvislosti s tím Mgr. Storová upozornila, že konopí pro léčebné použití bude od nabytí účinnosti této změny předepisováno pouze na eRecepty s příznakem modrý pruh. Zároveň uvedla, že eRecepty s modrým pruhem budou uloženy v centrálním úložišti eReceptů, do něhož budou mít nově prostřednictvím aplikace SÚKL přístup krajské úřady, aby mohly provádět kontrolní činnost.

Elektronická evidence záznamů o očkování

U této další funkcionality systému eRecept se předpokládá, že do rutinního provozu bude spuštěna do konce letošního roku. Elektronická evidence záznamů o očkování bude povinná, takže lékař bude muset do systému zaznamenat aplikaci očkování – povinného i nepovinného, hrazeného i nehrazeného. Záznamy budou uloženy v centrálním úložišti eReceptu a nahlížet do systému bude možné prostřednictvím lékového záznamu, k čemuž bude sloužit stejný software jako dosud. Přístup do evidence očkování budou mít i krajské hygienické stanice. SÚKL pracuje na vytvoření speciální aplikace, díky níž by do evidence měli přístup i lidé, kteří by se tak záznamem o očkování mohli prokázat například při cestování do zahraničí.



Dotazy z publika:

„Bude stačit elektronická evidence eReceptů s modrým pruhem, nebo bude i nadále nutné vést v lékárně opiátovou knihu?“

Irena Storová: „V zákoně to není přesně popsáno, dosud se vedou diskuse, zda bude třeba i nadále vést listinnou opiátovou knihu. To je třeba dořešit.“

Poznámka:

PharmDr. Martin Kopecký, Ph.D., viceprezident ČLnK: „Evidenci opiátových eReceptů by měla řešit podzákonná norma, tedy podle mého názoru vyhláška MZ ČR. Komora už před rokem ohledně problematiky opiátů a jejich evidence v elektronické podobě s ministerstvem jednala.“

Dotaz:

„V praxi se dosud stávalo, že do lékárny přišel pacient s poukazem, kde byl mnohdy uveden i chybný kód, např. kompresní punčochy, a nebyla tam napsaná ani její velikost. Bude na ePoukazu kolonka pro zapsání velikosti? Jak by to mělo fungovat?“

Irena Storová: „Přesně nevyjmenuji, které kolonky bude nutné vyplnit a ve kterých bude tzv. měkká chyba. Určitě budou existovat určité položky, bez jejichž vyplnění nebude možné ePoukaz vystavit, a některé budou v režimu měkké chyby a budou mít doporučující charakter.“

Dotaz:

„V lékovém záznamu mají lékaři přístup k údajům za posledních pět let, lékárník pak rok zpětně. Jakým způsobem bude řešen přístup do očkovacího průkazu, kde budou záznamy o očkování starých třeba dvacet třicet let? Bude moci lékárník stále nahlížet na záznamy pouze rok staré?“

Irena Storová: „Záznamy o očkování by v LZ měly být od narození. Nikdo sice nemá povinnost zanechat tam zpětně, ale je na domluvě s lékařem, aby to provedl. Mělo by tam být evidováno veškeré očkování a k němu by měl být i přístup oprávněných osob, aby očkování viděly kompletně, jinak by to ztrácelo smysl.“

Dotaz:

„V zákoně je uvedeno, že lékař předává identifikátor ePoukazu pacientovi, včetně způsobu, jakým to dělá. Z terénu máme informace, že na ePoukazy se chystají různé e-shopy. Víme, že lékaři např. posílají listinné poukazy na ZP do různých firem a ty je pak různě rozesílají po celé republice. Jak toto bude řešeno, když zákon jasně říká, že identifikátor má jít přímo pacientovi, a teď najednou by to bylo řešeno přes e-shop?“

Irena Storová: „Přiznám se, že v tuto chvíli jsme natolik zaměstnaní tím, abychom systém ePoukazů zprovoznili, že konkrétně k této problematice jsme se ještě nedostali. Jak jsem ale už zmínila, vítáme každý postřeh a názor na problém, který bude potřeba do budoucna vyřešit.“

inzerce



TARDIGRAD
A service no one else can deliver



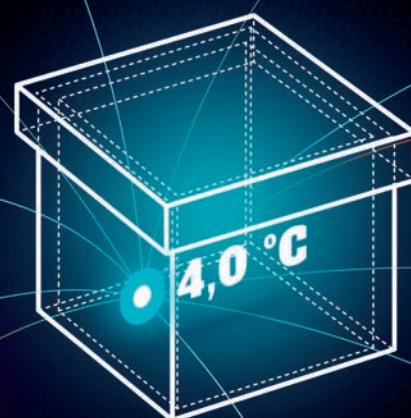
PELI BIOTHERMAL™

24/7/365

Mezinárodní logistika a přeprava

Mezinárodní logistika a přeprava pro časově a teplotně náročné produkty. Individualní řešení pro každou Vaši zásilku, včetně složitých destinací.

www.tardigrad.net





Panelová diskuse

Moderátor: PharmDr. Michal Krejsta, MBA, tajemník AVEL ČR a AVEL SK, generální ředitel Lexum

Diskutující: PharmDr. Vladimír Finsterle, MBA, majitel společnosti Pears Health Cyber; Ing. Daniel Horák, generální ředitel, Česká lékárna holding; PharmDr. Martin Kopecký, Ph.D., viceprezident, Česká lékárnická komora (ČLnK); Ing. Jan Rohrbacher, výkonný a obchodní ředitel, Alliance Healthcare

Role lékárníků v oblasti compliance a adherence je nedoceněná

Panelovou diskusi na téma digitalizace lékárenství a dostupnost zdravotní péče lékárenského typu a léků zahájil Michal Krejsta otázkou týkající se eReceptu. Zajímalo ho, zda se během pandemie covidu-19

změnil objem a struktura předepisovaných léků. Daniel Horák ve své odpovědi připomněl ne zrovna hladké zavedení eReceptu do praxe: „Nakonec se nám to moc hodilo, protože nebyť eReceptu, bylo by to při nástupu pandemie pro pacienty i lékárníky velmi složité. První dva tři měsíce někteří lékaři neordinovali, a kdyby nebylo eReceptu, leckterí pacienti by se k lékům dostávali obtížně. Fakt je, že během první vlny poklesl jejich počet, ale bez elektronické preskripce by pokles mohl být ještě větší než evidovaných 17 či 18 procent. Pandemie potvrdila i jednoznačný trend náhrady papírových průvodků elektronickou formou receptu. Ve formě papírových průvodků dostáváme

v našich lékárnách méně než dvě procenta receptů.“

Na dotaz M. Krejsty, jak pacienti využívali rezervační systémy, D. Horák odpověděl: „Rezervace po telefonu se sice používají roky, ale teprve elektronická preskripce umožnila využívat rezervace jako systém. V prvním roce zprovoznění systému jsme registrovali nižší tisíce rezervací měsíčně, nyní se jejich počet za měsíc pohybuje kolem deseti tisíc.“

Vladimír Finsterle v souvislosti s otázkou, jak vidí eRecept a využití rezervačního systému, podotkl, že od něj zřejmě každý očekává, že bude mluvit o distančním výdeji Rx léčiv. „Asi vás zklamou, ale především si kladu otázku, jak tento byznys model bude v lékárenství dál fungovat. Celý život jsme vychováváni v tom, že naše profese je služba. A celá naše odměna je vázaná na marži, což samo o sobě logicky nedává smysl,“ řekl a pokračoval: „Dělali jsme průzkumy, jak občané vnímají lékárenskou službu a výsledky mě – lékárníka – šokovaly: až 60 procent lidí, kteří chodí do lékáren, si

myslí, že jim lékárníci radí výhradně ve svém zájmu. Bohužel je to v podstatě logické, protože naše odměna je vázaná na marži.“

Ve spojitosti s eReceptem připustil, že jde o jednu z inovací ve zdravotnictví. Ale podle něj všichni hráči ve zdravotnictví hledají nové uplatnění, pouze veřejné lékárenství tento trend nevidí. „Tím, kolik je v něm zájmu a jak je to roztržštěná oblast, nedovoluje přinést smysluplnou inovaci, jež by dala šanci všem lékárníkům a všem majitelům lékáren,“ řekl a dodal, že jde o nevyvážené prostředí. „Se zájmem jsem si vyslechl v předchozí prezentaci informaci o službě zaměřené na odhalování Alzheimerovy choroby. A hned jsem si to přepočítal. Když hodinová konzultace ze strany lékárny stojí 420 korun z průměrné mzdy a počtu odpracovaných hodin, tak standardní lékárník musí vydat 20 receptů v průměrné hodnotě 450 Kč, aby z jejich marže zaplatil oněch 420 korun. Na tomto příkladu je vidět, že není možné, aby lékárník byl ve stávajícím roztržštěném systému schopný poskytovat jakýko-

liv odborný servis. Mohou to dělat pouze silné ekonomické subjekty, které část zisku z marží jsou schopny převést do odborného poradenství. A to uvádím pouze tu dobrou eventualitu. Ano, eRecept je znakem inovace, ale stačí se podívat na to, jak inovovaly farmakologické firmy či distributoři, jak se dívají do budoucnosti při plánování svého byznysu. Lékárníci se zatím dohadují o maržích. To nejde dlouhodobě udržet. Náklady rostou a financování z marží je zastropované pro všechny, takže tato past musí jednoho dne doběhnout i velké subjekty. Za sebe mohu říct, že distanční výdej Rx léčiv a ePreskripce je nyní naprosto sekundární záležitost. Stojíme před daleko větším problémem, než je implementace digitalizace do zdravotnictví. Stojíme před hodnotovou nabídkou služeb lékárníků,“ popsal.

Na to M. Krejsta zareagoval, že to znamená redefinovat roli lékárníka v poskytování veřejné zdravotní služby. „Otázka je tuto roli definovat tak, aby ji plátcí, regulátoři a také ostatní poskytovatelé zdra-



votních služeb byli schopni akceptovat. Pak to teprve bude představovat přidanou hodnotu pro pacienta. Dovedete si představit, že nějaká část lékáren zanikne? Jak lze marži hodnotovou přetavit do marže výkonové?“

„Nebudu teoretizovat, stačí se podívat na mé spolužáky, kolik z nich končí v lékárenství, protože vyhořeli a nemají lékárně komu předat. Obor není pro jejich děti atraktivní. Začínám je chápat, protože jakou mají lékárnici nyní v tuzemsku alternativu? Z pohledu udržitelného byznys modelu v podstatě dva skvěle fungující řetězce, před nimiž smekám, protože nastavené ekonomické podmínky skvěle zvládly. Ale dívám se na to jako lékárník, který má nějakou ambici. Moje vize je sto procentně nahradit marži odměnou. A pro to je třeba udělat několik kroků. Otázka tedy zní, jak dlouho tu budeme jako lékárnici, protože jestli se nic nezmění, elektrifikace lékárenství smete, i když se budeme snažit sebevíc,“ odvětil.

A jak vidí zdraví jako hodnotu a lékárnika jako zdravotníka Martin Kopecký? Jaká jsou podle něj rizika v odměňování lékáren podle marže versus výkonu? „Bude se mi špatně mluvit, protože po tom, co zde řekl doktor Finsterle, vidím v sále smutné pokyvuující tváře. V podstatě se nedivím, ale když pracuji v lékárně, nedivím se na pacienty jen jako na čísla, na to, co mně přinášejí. V lékárnách přece řešíme i jejich drobné lidské bolístky. Ano, je pravda, že tohle za nás nezaplátí složenky a veškeré náklady,“ řekl a vysvětlil: „V EU existuje ‚odmaržované‘ odměňování ve dvou zemích, a to v Nizozemsku a ve Slovinsku. Tam jsou lékárnici odměňováni za službu a cena léků je tolik nezájmá. Trendem v odměňování lékáren v rámci EU je ale kombinované odměňování – fixní částka za službu spojenou s výdejem léku, část v marži a případně odměna za nadstandardní služby (očkování, poradenství...). V komoře už o tom nějakou dobu mluvíme a doufáme, že nyní po volbách to dotáhneme do konce. Základ kombinovaného odměňování již v ČR funguje. Máme signální výkon, jenž činí zhruba 10 až 15 procent odměny podle toho, jak ‚silné‘ jsou v určité lékárně výdeje na recepty. Druhou část odměny pak tvoří regresivní marže. Podle mého názoru by se tento poměr měl posunout směrem ve prospěch fixu. Jsou zde silní ekonomičtí hráči jako Dr. Max či Benu, kteří mají byznys model založený na cenách a slevách, pro ně platí, že čím více bude systém maržový, tím lépe. Pro nezávislé lékárníky zase bude lepší systém více ‚odmaržovaný‘. V tomto ohledu se bude muset hledat kompromisní řešení.“ Dále poukázal na to, že v souvislosti se službami, o nichž se mluvilo, jde o nastavení pro lékárníky, které se chtějí nějak profilovat. „Mluví se zde o očkování. Právě očkování je ideální služba pro určitý typ lékáren. Odhaduji, že kdyby se to podařilo prosadit, tak se do očkování zapojí 10 až 20 procent lékáren. Tak je to

i ve světě. Jiné lékárníky se zase mohou zaměřit na další služby, poradenství, a za to chtít peníze navíc. Neviděl bych tedy budoucnost tak černě, ale je třeba zdůraznit, že změna odměňování je nutný základ k tomu, abychom zde přežili všichni – řetězce, veřejné a také nemocniční lékárníky, zejména v menších nemocnicích.“

V reakci na to M. Krejsta řekl: „Doktor Finsterle uvedl, že v průzkumu uvedlo 60 procent respondentů to, že informace, které jim byly poskytnuty, vnímali jako účelové ve prospěch lékárníka a nedokázali je vyhodnotit jako prospěšné pro sebe. Myslíte si, že pouze změna z maržového na výkonový systém odměňování vnímání lékárníka ve společnosti změní? Protože prospěch z lékárníkovy služby musí vnímat koncový zákazník. Domníváte se, že dokážete změnit vnímání v tom smyslu, že služba je potřebná?“

Podle M. Kopeckého se u nás používá označení výkonový systém, ale sám by označení výkonový pro fixní částku nepoužíval: „Jde o platbu za službu. A systémem odměňování se nedělá přímo pro pacienty, to je systém pro udržitelnost sítě lékáren. Funguje tu nějaká síť lékáren rozprostřená po celé republice a změna odměňování je nutná proto, aby i lékárníky v menších obcích mohly dál fungovat ku prospěchu pacientů.“ Jak dále uvedl, farmaceut pacientům léky na předpis vydává a k tomu jim poskytuje dispenzační minimum a radí, ale podle něj je jim často mnohem víc platný při volném prodeji: „Tím šetříme finance ve zdravotnictví, řešíme problémy, s nimiž pacienti nejdou k lékaři. Děláme jakýsi filtr tím, že vyřešíme spoustu věcí za lékaře, aniž by to ve zdravotním systému bylo hned vidět. Problém je v tom, že tohle nás v tuto chvíli neužívá. Musíme proto vydávat léky na recept, abychom mohli vydělat na to, že můžeme poskytovat další služby. A to je podle mého názoru špatně.“

V. Finsterle nesouhlasil s tím, že by systémem odměňování měl primárně vyřešit financování lékáren a byl odtržen od hodnoty, kterou přinese pacientům a zdravotním pojišťovně. „Budeme-li tímto způsobem komunikovat a definovat naše služby, prohrájeme, protože to bude účelová argumentace vůči stakeholderům. S čím souhlasím, je role lékárníka ve volném prodeji, protože jde o místo prvního zachytu, o nejširší síť zdravotnických profesionálů, které stát a zdravotní pojišťovny nevyužívají. Náš potenciál v prevenci a screeningu je naprosto nedocenený, stejně jako je nedocenená role lékárníků v oblasti compliance a adherence. V této sféře jsou největší úspory. V ní mohou zdravotní pojišťovny při jasné strukturované kvalitě dispenzace požadovat od lékárníků servis, za který zaplatí. Primárně ovšem musím trvat na hodnotě pro pacienta a při zdůvodnění potřeby změny odměňování nemohu argumentovat tím, že je potřebná kvůli udržení sítě lékáren,“ zdůraznil. D. Horák navázal tím, že strategie lékáren Dr. Max v kategorii

OTC a doplňků stravy je založená na tom, aby od nich zákazník vždy odcházel spokojený. A proto nerozumí průzkumu, v němž se 60 % respondentů vyjádřilo v tom smyslu, že jim lékárníci radí tak, aby z toho měli svůj prospěch. „Jsme tu pro pacienty a ti se k nám budou vracet pouze tehdy, když budou spokojeni. Klientům se snažíme poskytnout servis a pochopitelně záleží na tom, aby jim ho poskytoval někdo, kdo to zvládne po odborné i lidské stránce. To je to, co zákazník nakonec ocení,“ vysvětlil a připojil, že rozhodně potvrzuje důležitost lékárníka u volně prodejného sortimentu.

„Souhlasím s kolegy, že obchodní model, v němž žijí a pracují jak lékárníci, tak distributoři, je dlouhodobě neudržitelný. Doufáme, že se vznikem lepší politické kultury bude i prostor toto téma otevřít, což udělat musíme, protože lékárníci i distributoři pracují s neregulovanými náklady, ale s regulovanými výnosy. Tento nesoulad se neustále prohlubuje zejména v poslední době růstu nákladů a inflace. A není možné to takto nechat,“ vyzdvihl Jan Rohrbacher. „Domníváme se, že bychom měli velkoobchodní přírůstek rozdělit na část určenou pro velkoobchod a část pro lékárníky. Z pohledu velkodistribuce se domníváme, že by mohla být řešením kombinace jako například v Německu, kde je fixní poplatek za vyskladněnou krabičku bez ohledu na to, kolik produkt stojí, protože je s tím spojená stejná práce. A pak by měla být nějaká výkonová část. Myslím, že kombinace obou složek představuje jediný možný posun vpřed. Současný model je dlouhodobě neudržitelný.“

Poté se J. Rohrbacher dotkl ještě dalšího problému: „Výsledky v Alphega lékárnách, kde s námi úzce spolupracuje více než 300 lékárníků, ukazují, že tyto lékárníky jsou na trhu schopné přežít. Nejvíce mě ale

trápí, že zejména veřejné lékárenství není pro mnoho absolventů farmaceutických fakult atraktivní. Když se zamyslíme nad tím, kolik jich z našich dvou fakult začne skutečně pracovat v lékárnách, jsou to desítky ze stovek, které školu opouštějí. Spousta kolegů v Alphega i v jiných nezávislých lékárnách nemá své pokračovatele. To je velký problém do budoucna,“ a dále uvedl: „Musíme tlačit na změnu, aby byly vytvořeny takové podmínky, že zde v budoucnu budou fungovat lékárníky nejen řetězcové, ale i nezávislé. Není možné si představit jen oligopolní strukturu. Například ve Velké Británii a v USA, kde mají řetězce dlouhou historii, funguje většina lékáren nezávislých. Podmínky musí být nastaveny tak, aby byly férové pro všechny. Prestiž lékárníka je třeba pozvednout. Bohužel plno lidí považuje lékárníky za prodáváče. Největší renomé má lékárník ve Francii a v Itálii. U nás to bylo podobné za 1. republiky, ale pak se jeho společenské postavení vytratilo. Na tom je třeba začít pracovat. Pandemie covidu jasně ukázala, jak jsou lékárníci důležití a jak patří společně s distributory do kritické infrastruktury státu.“

V. Finsterle pak ještě poukázal na nerovně ekonomické prostředí, v němž lékárník z malé lékárně nemůže svými zdroji konkurovat, aby poskytoval stejný odborný a marketingový servis jako ti, kteří využívají ekonomický model profesionálně. „To není výtka, ale pochvala, ale je to nefér,“ řekl. M. Kopecký doplnil, že nejde jen o nerovnost ekonomickou, ale také technologickou: „Myslet si, že každá lékárně bude moct provozovat e-shop, je nesmysl, protože lékárník v malé lékárně nebude mít čas věnovat se webu, hlídat ceny a do toho balit balíčky. Proto hledáme model, podle mého spocívající ve změně odměňování, aby i malé lékárníky byly ekonomicky udržitelné.“

Tři otázky na závěr

M. Krejsta: „Souhlasíte s distančním výdejem Rx? Souhlasíte s pozměňovacím návrhem poslanců P. Nachera a A. Vojtěcha? Jakou přidanou hodnotu pro pacienta v souvislosti s on-line výdejem vidíte?“

V. Finsterle: „Jsem pro distanční výdej Rx. Musím vyvrátit fámy, že jsme pozměňovací návrh iniciovali jako Lékařská komora nebo já osobně. Zákon byl připraven profesionálně se všemi zohledňujícími detaily, které distanční výdej ovlivňují. Bohužel během legislativního procesu ho poznamenalo mnoho laických vstupů. Pro pozměňovací návrh nejsem. A jednoznačnou výhodu vidím v možnosti volby, aby si každý vybral podle situace, v níž se nachází. Je to o volbě, protože stále budou převažovat návštěvy v kamenných lékárnách.“

D. Horák: „Zatím pro distanční výdej nejsme, protože si myslíme, že se to musí pořádně prodiskutovat a dojít ke shodě napříč lékárenstvím. A navíc zde fungují rezervace. Nemůžeme ale tento způsob výdeje odkládat donekonečna. Lidé ho vidí v zahraničí a budou ho jednou chtít. A s návrhem by měly dřív přijít lékárníky, než to udělá někdo z jiné sféry. Podle mého by měla existovat cesta, jak tuto službu v budoucnu nabídnout, a nebránit se jí z obavy, že zlikviduje lékárníky. Není důvod, proč by se to mělo stát.“

M. Kopecký: „Ne, protože při současně platné legislativě si to nedovedu představit. Pokud by zde on-line do budoucna měl fungovat a souhlasím, že jednou zde bude, musí tomu předcházet plno kroků – stabilizovat síť lékáren, změnit způsob odměňování i reklamy. Rozhodně to nelze schvalovat partyzánským způsobem, jakým pozměňovací návrh poslanci v parlamentu přednesli. Jde o zásadní krok, který mění tuzemské lékárenství na spoustu let do budoucna, proto musí být prodiskutovaný se všemi od ministerstva přes SÚKL, pojišťovny, komoru až po všechny provozovatele. A je také třeba probrat všechna rizika. Přidanou hodnotu pro pacienta spatřuji v rychlosti a pohodlí, ale nevím, zda tohle stojí za riziko, že až jednou bude pacient lékárně akutně potřebovat, tak lékárně, do které byl zvyklý chodit, už nebude fungovat.“

J. Rohrbacher: „Zatím ne, protože to není připraveno, ale do budoucna je s tímto způsobem výdeje třeba počítat. Ale musí se to lépe připravit. Rozhodně nesouhlasím s tím, co podali v rámci pozměňovacího návrhu jmenovaní poslanci. Přidanou hodnotu vidím v možnosti volby, ale vidím i rizika. On-line výdej Rx si dovedu představit u chronických pacientů, kteří přesně vědí, jak lék, který užívají dlouhodobě, brát. Ale nedokážu si představit masivní rozšíření tohoto výdeje léčiv. A ani si nemyslím, že v budoucnu půjde o hlavní výdejní kanál.“



Mgr. Dominik Herman,
produktový ředitel pro ČR a Slovensko, IQVIA

Dostupnost inovativních léků u nás výrazně stoupla

Aktuální data dokumentující vývoj tuzemského lékárenského trhu nabízí ve své prezentaci Dominik Herman. Šlo o údaje za období MAT 08/2021 (moving annual total), tedy za období od 1. 9. 2020 do 31. 8. 2021.

Léky na předpis

Pokud jde o léky na předpis (Rx), hodnota českého trhu v uvedeném období činila 75 miliard Kč, což představuje meziroční nárůst o 8,2 %. V nominální hodnotě to představuje zvýšení o více než pět miliard korun. D. Herman také nabídl srovnání

s předchozími odpovídajícími obdobími: „Když se podíváme na období MAT 08/2020, které již zahrnuje první vlnu pandemie, a srovnáme ho s obdobím MAT 08/2019, můžeme pozorovat určité měsíční výkyvy dané nástupem a vývojem onemocnění covid-19. V prvních loňských měsících je patrný celkem stabilní meziroční nárůst trhu v rozmezí několika stovek milionů korun. Ani v březnu minulého roku ještě není na první pohled očividná žádná změna, což je způsobeno určitou setrvačností trhu a fenoménem předzasození. Když se ale zaměříme na další dva měsíce, už registrujeme zřetelný propad tržeb, který nastal s příchodem prvního lockdownu. V měsících, kdy se začalo s rozvolňováním, se propad zastavil a vi-

díme, že trh co do hodnoty v porovnání s předchozím obdobím zaznamenal zotavení. Během loňské podzimní vlny už se situace z jara opakovala pouze v omezené míře, takže vývoj trhu byl stabilní. Nárůsty tržeb sice loni v říjnu a listopadu v porovnání se stejnými měsíci roku 2019 nebyly nijak velké, ale rozhodně už nedocházelo k jejich propadu.“
Zatímco hodnotově tuzemský trh s léky na předpis v období MAT 08/2021 ve srovnání se stejným předchozím obdobím rostl, opačný vývoj nastal z hlediska jeho objemu. V počtu prodaných balení klesl o 1,1 %. Oproti předchozímu období se počet prodaných balení snížil ze 169 na 167 milionů balení. Z údajů za jednotlivé měsíce je zřejmé, že vývoj v počtu pro-

daných balení Rx léků kopíruje co do růstu i propadů vývoj tržeb. Zajímavý pohled se naskytá na přesuny mezi jednotlivými prodejními kanály. Jak D. Herman zdůraznil, během první covidové vlny, která spadá do předchozího MAT 08/2020, data v segmentu Rx léčiv ukázala na zřetelný přesun zákazníků z řetězcových a nemocničních lékáren do lékáren nezávislých nebo do těch z virtuálních řetězců. „Zapříčiněno to bylo například nižší návštěvností nákupních center, kde většinou fungují řetězcové lékárny, či lékáren v místech s vyšším zastoupením administrativních budov, jejichž většina zaměstnanců byla na home office. Když se podíváme na následující klouzavý rok, můžeme zaznamenat návrat

k dřívějším trendům, tedy navrácení zákazníků do nemocničních lékáren a jasný přesun zpět do lékáren řetězcových. Tento návrat se pak z hlediska tržeb projevil větším propadem u lékáren z virtuálních řetězců než u lékáren nezávislých," popsal. Vezmeme-li v úvahu hodnotový podíl na trhu léků na předpis podle jednotlivých typů lékáren, je zřejmé, že řetězcové mají podíl 50 %, lékárny řetězců virtuálních 33 % a podíl nezávislých lékáren činí 17 %. Za zmínku stojí i fakt, že řetězcové lékárny mají na trhu nejen největší podíl, ale dále rostou, zatímco ostatní segmenty lékáren meziročně ztrácejí. Hlavním tahounem hodnotového růstu trhu Rx léčiv bylo zvýšení průměrné ceny balení, ale dále například též výdej větších balení léků. Podle D. Hermana významný vliv měl i fakt, že se u nás zvýšil přístup k inovativním lékům. V tom se ČR v posledních letech velmi zlepšila. U nás je dostupných 57 % ze všech léků schválených Evropskou lékovou agenturou mezi lety 2016–2019, což ČR staví nad průměr Evropské unie, který činí 49 %.

„V porovnání s ostatními evropskými zeměmi jsme se v dostupnosti inovativních léků posunuli výrazně vpřed. V pořadí zaujímáme 11. místo ve společnosti zemí, jako je Norsko, Finsko či Švédsko, které jsou na tom podobně. Když byl před pěti lety vydán obdobný žebříček, zaujímali jsme v něm 22. příčku, takže posun jsme udělali skutečně výrazný," objasnil D. Herman a dodal, že před pěti roky jsme v žebříčku dostupnosti inovativních léčiv zaujímali podobnou pozici jako Slovensko. To ale na této pozici i nadále setrvává a nedokázalo se jako ČR posunout vpřed.

Volně prodejné produkty

Takzvaný consumer health (CH) trh, kam se počítají volně prodejné přípravky (OTC), dermokosmetika, doplňky stravy a osobní a zdravotní péče, přesáhl za období MAT 08/2021 hodnotu 27 miliard Kč (bráno v koncových cenách včetně DPH), což představuje meziroční nárůst o 5,6 %. Stejně jako Rx léčiva i segment consumer health v uvedeném období objemově klesl, a to o 1,4 %. Z pohledu počtu balení to bylo 175 milionů oproti 178 milionům balení v předchozím srovnatelném období.

Pokud jde o vliv covidu-19 na trh, je v segmentu CH patrný opačný trend, než se projevil u Rx léčiv. Loni na jaře během první vlny pandemie – zejména v březnu – prodeje co do objemu i hodnoty doslova vystřelily vzhůru kvůli tomu, že se spotřebitelé zásobovali všemi přípravky, které považovali pro prevenci a léčbu covidu-19 za důležité. Udělali si tak velké zásoby, že v následujících měsících prodeje významně poklesly. D. Herman dále upozornil, že se také velmi odlišovalo portfolio produktů, které lidé nakupovali během první a druhé vlny pandemie. Zatímco v té první šly takřka jako na dračku léky na chřipku, nachlazení a horečku, a to zejména ty, jež obsahovaly paracetamol,

během vlny druhé to zase byly hlavně vitaminy a doplňky stravy na podporu imunity, z nichž byla enormní poptávka zejména po vitamínu D.

V návaznosti na to pak D. Herman ukázal data za období MAT 08/2021, která dokumentují proměnu skladby prodejního portfolia na CH trhu, jehož jedničkou co hodnoty se stala kategorie vitaminů, minerálů a doplňků stravy. „Její podíl na trhu v uvedeném období činil 14 procent, a hlavně v porovnání se stejným předchozím obdobím zaznamenala 30procentní nárůst. Naopak kategorie nachlazení, kašel rýma, která se těšila enormnímu zájmu loni v březnu, se v meziročním srovnání hodnotově propadla o 23 procent a stala se s 11procentním podílem až pomyslnou trojkou na trhu," popsal D. Herman a připojil, že za skokana roku na CH

trhu lze označit kategorii, do níž spadají testy. V důsledku koronavirové pandemie zájem o testy vzrostl natolik, že si tato kategorie připsala rekordní 106% meziroční růst z hlediska hodnoty.

Z pohledu faktorů, které přispívají k hodnotovému růstu CH trhu, se k těm pozitivním řadí hlavně cena a inovace produktů, naopak snížení objemu balení působí opačně. V závěru pasáže o CH trhu D. Herman ještě uvedl, že nezávislé lékárny na něm mají téměř identický hodnotový podíl jako řetězce, které však výrazněji rostou. Nejvíce však rostly on-line prodeje, a podíl e-pharmacy na trhu se tak zvyšuje.

E-commerce

On-line prodejní kanál během pandemie značně posílil a v období MAT 08/2021 dosáhl podílu na CH trhu 14 %. Covid-19

podle D. Hermana expanzi segmentu e-commerce akceleroval, takže meziročně jeho podíl na zmíněném trhu stoupl o 4 %. Údaje za jednotlivé měsíce ovšem naznačují, že v období jistého covidového zklidnění se křivka růstu opakovaně vrací z rekordních hodnot zpět k dlouhodobému trendu nižšího stabiálního růstu. „Pravděpodobně je brzy na to dělat jednoznačné závěry, ale zdá se, že v rámci e-commerce nastává údobí, kdy se vracíme takřka do normálu. Křivka v grafu, v němž jsou zaznamenány měsíční hodnoty prodeje, naznačuje, že masivní nárůsty on-line prodejních kanálů jsou pouze dočasné. Pandemie umožnila otestovat potenciál e-commerce v rámci lékárenství, ale masivní nárůst on-line prodeje se nejspíš neudrží," řekl D. Herman v závěru své prezentace.

Pár zajímavých čísel

- * Tuzemský lékárenský trh s léky na předpis udržuje dlouhodobě stabilní průměrný růst na úrovni 3 % ročně.
- * Z 10 nejsilnějších ATC skupin léků na předpis co do hodnoty prodeje pouze dvě nezaznamenaly meziroční růst, ale naopak jejich snížení. Jde o skupinu léčiv na kardiovaskulární systém a hormony a léky na urogenitální systém.
- * Hodnotový podíl inovativních léků s aktivní patentovou ochranou na prodeji léků na předpis vzrostl na 25 %, v případě biologických léků jde o podíl 20 %.
- * Lékárenský trh z pohledu biologické léčby vzrostl za poslední čtyři roky o více než miliardu korun, průměrně o 5 % ročně.

inzerce

HYLO DUAL®

Zvlhčení povrchu oka, stabilizace slzného filmu a zmírnění očních příznaků zánětu a alergií.

- ✓ Duální účinek kyseliny hyaluronové a přírodního ectoinu
- ✓ Bez konzervačních látek a fosfátů
- ✓ Cca 300 kapek v balení 10 ml
- ✓ Použitelnost s kontaktními čočkami

HYLO DUAL® je zdravotnický prostředek. Čtěte, prosím, pozorně návod k použití. Více informací na www.hylo.cz.

 **HYLO EYE CARE®**
INDIVIDUÁLNÍ PÉČE O VAŠE OČI

6 Použitelné 6 měsíců po prvním otevření

 URSAPHARM

Zdravotnický prostředek: HYLO DUAL®; Základní informace obsažené v návodu k použití: Sterilní roztok bez fosfátů a bez konzervačních látek k očnímu použití. Zvlhčuje povrch oka při syndromu suchého oka, stabilizuje slzný film a redukuje zánětlivé a alergické projevy, jakými jsou svědění a pálení v oku. 1 ml obsahuje 0,5 mg hyaluronátu sodného, 20 mg ectoinu, kyselinu boritou, tetraboritan sodný a sterilizovanou vodu. Obvykle aplikují dospělí a děti starší 6-ti let 3krát denně 1 kapku přípravku do spojivkového vaku každého oka. Lze používat i při nošení kontaktních čoček. Nepoužívat při přecitlivlosti na některou z obsažených látek a u dětí do 6 let. Pokud jste těhotná anebo kojíte, případně plánujete otěhotnět, zeptejte se před prvním použitím přípravku HYLO DUAL® svého lékaře nebo lékárníka. Přípravek neobsahuje konzervační látky a je tedy i při dlouhodobém používání dobře snášen. Ve vzácných případech byly hlášeny přecitlivělé reakce (pálení, slzení), které bezprostředně po vysazení přípravku HYLO DUAL® odezněly. **Doporučení:** K výrobku je přiložen návod k použití, který má být před použitím pozorně přečten. **Kód textu:** 90.1582 CCA. **Distributor pro Česko:** URSAPHARM spol. s r.o., Kubánské náměstí 1391/11, 100 00 Praha 10, tel.: +420 295 560 468, info@ursapharm.cz, IČ 61678139.



RNDr. Barbora Večerková,
business advisor health CE, ACNielsen Czech Republic

Doplňky stravy se nejvíce nakupují v kamenných lékárnách

Ve své prezentaci představila Barbora Večerková výsledky syndikované studie zaměřené na zdravý životní styl, kterou společnost ACNielsen realizovala letos v září formou on-line dotazování na vzorku 1 000 lidí. V rámci studie se zjišťovalo, jak lidé vnímají nejen své zdraví, ale i zdravé potraviny a nápoje, a jaký k nim mají přístup. V neposlední řadě pak respondenti odpovídali i na otázky týkající se bioproduktů, superpotravin a doplňků stravy.

Zájem o zdravý životní styl a zdravou výživu deklarovalo 77 % respondentů. Častěji to byly ženy, lidé ve věku 18–34 let, vysokoškoláci a také lidé žijící v největších městech (nad 100 tisíc obyvatel). Rovněž se ukázalo, že častěji to byly osoby z Prahy a ze Zlínského kraje. Když se pak respondenti vyjadřovali k vnímání vlastního zdraví, které měli obodovat na sedmistupňové škále od 1 (velmi špatné) až po 7 (výborné), ukázalo se, že nejhůře vnímají svou hmotnost a též kondici. Z odpovědí na otázku, jak se lidé snaží zlepšovat své zdraví, vyplynulo, že zdravá výživa v tom hraje stěžejní roli, ať

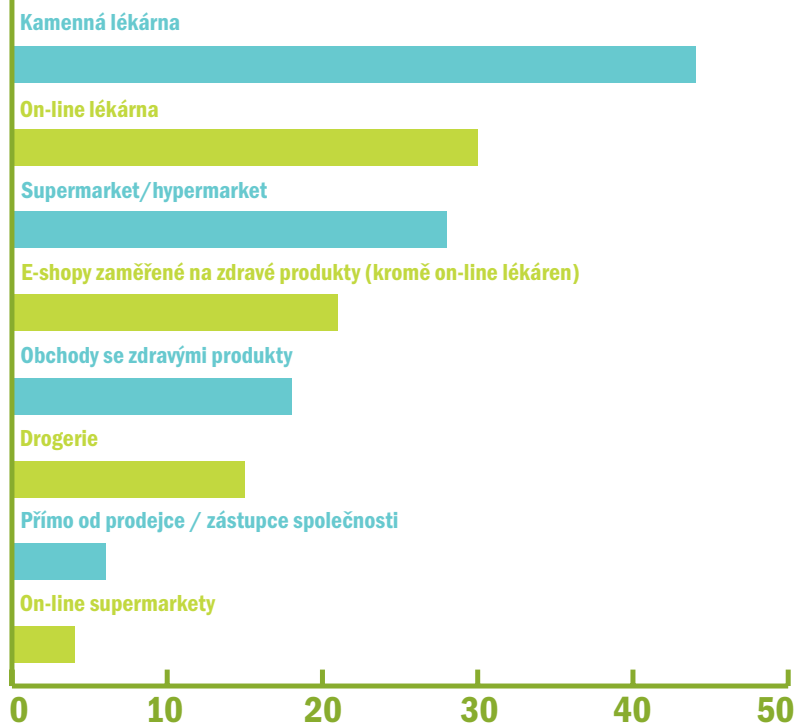
už jde o hubnutí či udržení hmotnosti, zažívání a trávení, imunitu, řízení hladiny krevního cukru a cholesterolu, ale také o funkci mozku či kardiovaskulární zdraví apod. V mnoha případech jako jeden z prostředků ke zlepšení zdraví je jejich volbou užívání doplňků stravy a bylinných a přírodních přípravků. Nejvíce je to při podpoře imunitních funkcí, zdravých kostí, energie, funkce mozku a trávení, ale i emočního a mentálního zdraví. Respondenti také odpovídali na otázku, čeho se ohledně svého zdraví a životní pohody nejvíce obávají. K nejobávanějším se zařadily tloušťnutí a obezita

a stárnutí, jen o něco méně starostí vyvolává znečištění životního prostředí, nedostatek pohybu a ztráta energie a výkonu. Nemalé obavy jsou také spojeny s nedostatkem spánku, obsahem umělých látek v potravinách, stresem v práci a se syndromem vyhoření. Teprve za těmito obavami se umístil strach z výskytu pandemických infekčních chorob. Pokud jde o potraviny a nápoje, ze studie vyplynulo, že většina lidí jí spíše čerstvé potraviny než polotovary a snaží se vždy volit zdravější variantu jídla. V této části výzkumu respondenti také odpovídali na dotaz, jak často užívají vitaminy, mi-

nerály a další doplňky stravy. Devětáct procent uvedlo, že často, 35 % někdy a naopak nikdy 7 % respondentů. Lidé se vyjadřovali i k tomu, co podle nich dělá potraviny zdravou. Nejčastěji zmiňovali, že obsahuje méně konzervantů, cukru a soli a také že má většinu přísad přírodního původu. V případě nápojů pak za jednoznačné kritérium označili nižší obsah cukru. Teprve s odstupem uváděli, že jsou bez alkoholu a obsahují méně konzervantů. Studie také ukázala, že se lidé domnívají, že největší nabídka zdravých potravin je v sortimentu čerstvé zeleniny a ovoce, na třetím místě pak s odstupem jmenovali mléčné výrobky. A zcela jednoznačně se ukázalo, že za zásadní překážku pro nákup zdravých potravin považují jejich vyšší cenu. Když pak respondenti měli označit kategorie, v nichž je největší nabídka zdravějších nápojů, difference mezi nejčastěji uváděnými kategoriemi nebyly tak výrazné jako u potravin. S minimálními rozdíly se na špičce žebříčku umístily ovocné a bylinné čaje, šťáva z čerstvého ovoce nebo ovocno-zeleninová šťáva, zelený a bílý čaj a čerstvé zeleninové šťávy.

Pokud jde o bio potraviny a nápoje, pouze 7 % respondentů uvedlo, že je kupuje často, 40 % někdy a 12 % naopak nikdy. Mezi motivátory jejich nákupu lidé uváděli hlavně to, že jsou zdravější, neobsahují konzervanty, jsou šetrnější k životnímu prostředí, podporují místní zemědělství a obsahují přírodní přísady. Naopak jako bariéru jejich nákupu lidé jednoznačně uvedli, že na ně nevěří (63 %), s odstupem jako druhý důvod pak vyšlo, že je jejich cena příliš vysoká (50 %). Další dotaz se týkal konzumace tzv. superpotravin. Odpovědi naznačily, že nejkonzumovanější z nich jsou vlašské ořechy, následované brusinkami a zázvorem. Studie byla zaměřena i na doplňky stravy (DS) včetně vitaminů a minerálů, které užívá často 36 % a někdy 38 % lidí. Na špičce žebříčku nejčastěji kupovaných DS v posledních třech měsících se objevil vitamin C, hořčička a vitamin D, s odstupem pak následoval vitamin B. Rakytník se ukázal jako nejčastěji užívaná látka v DS před hlívu ústřednou a ostropestřcem. A kamenné lékárny vyšly jako místo, kde lidé nakupují DS nejčastěji, přičemž častěji je tam nakupují ženy.

Kde pravidelně nakupujete doplňky stravy?



inzerce

NESCAFÉ

KOMPLETNÍ KÁVOVÉ ŘEŠENÍ



zrnková káva



příslušenství



profi kávovary



PharmDr. Jana Matušková,
lektorka dispenzační práce a řízení klíčových procesů v lékárnách

JUDr. Antonín Valuš, Ph.D.,
advokát, advokátní kancelář KMVS

Stejná účinná látka - jiný legislativní status

Nová legislativní úprava byla důvodem, proč se ve své prezentaci Jana Matušková s Antonínem Valušem zaměřili na problematiku zdravotnických prostředků (ZP). Na úvod doktorka Matušková soustředila pozornost

na výdej ZP versus výdej kosmetického přípravku (KP) a měla ji založenou na výsledcích loňského mystery shoppingu, který byl realizován na téma „hemoroidy – hemoroidální nemoc (HN)“. Nejdříve připomněla, že ZP může být podle zákonem dané definice libovolný prostředek nebo přípravek určený výrobcem k tomu, aby ho používal člověk mj. za účelem stanovení diagnózy, prevence, monitorování, léčby nebo mírnění onemocnění. ZP ale nedosahují v lidském těle či na jeho povrchu své hlavní zamýšlené funkce farmakologickým, imunologickým či metabolickým účinkem, jejich funkce však může být takovými účinky podpořena. Hlavní složka obsažená v ZP prostředkem musí mít své působení založeno na fyzikálním nebo fyzikálně-chemickým účinku. Oproti tomu definice KP zní: jde o jakoukoliv látku nebo směs určenou pro styk s vnějšími částmi lidského těla (pokožkou, vlasovým systémem, nehty atd.) nebo se zuby a sliznicemi ústní dutiny výhradně nebo převážně za účelem jejich čištění, parfemace, úpravy tělesných pachů, změny jejich vzhledu, jejich ochrany a udržování v dobrém stavu. „Když má ZP fyzikální mechanismus účinku a je určen na prevenci, léčbu nebo mírnění onemocnění, nemohu si vymyslet účinky podle toho, jak by se mně jevíly logicky

a na základě mých odborných farmaceutických znalostí. Musím se podívat do návodu k použití, jaký účel použití konkrétnímu ZP určil výrobce,“ řekla J. Matušková a A. Valuš doplnil: „Ne všechny ZP mají návod k použití. Pokud jsou zařazeny do rizikové třídy I a II a výrobce určil, že u nich není třeba návod ke správnému užití prostředku, je pro nás při expedici rozhodné značení na obalu, kde jsou uvedeny základní informace k používání.“ Před příkladem z praxe J. Matušková shrnula: „Když mám topické přípravky, ZP může být výrobcem určen k prevenci a léčbě nebo k mírnění onemocnění, zatímco KP nikoliv, přestože oba přípravky obsahují stejnou účinnou látku. Situace ZP versus KP tak připomíná situaci léčivý přípravek (LP) versus doplněk stravy. Proto se v obou případech dělají stejné chyby.“ Poté přešla ke kauzistice a zaměřila se na dubovou kůru, která je v lékárnách buď ve formě KP, nebo ZP. „V tomto případě nemáme k dispozici LP, pokud tedy chceme něco užit léčebně, musí to být ZP. Z mystery shoppingu víme, že v lékárnách v tomto případě vydávaly lékárny dubovou kůru, která byla ZP, například Megafyt Dubová kůra 100 g, u něhož výrobce uvádí, že zevně napomáhá při léčbě hemoroidů, ekzémů a při nadměrném pocení nohou. Má svíravé účinky. Připravuje se jako nálev nebo odvar. Dalším vydávaným produktem byl rovněž ZP v podobě Hemostop gelu max 75 ml, u něhož se uvádí, že se používá při problémech s hemoroidy, při poruchách funkce konečníku spojených se vznikem hemoroidů, napomáhá při svrbění, štípání a pálení konečníku. Vhodný při opruzení konečníku,“ popsala a zároveň vznesla dotaz: „Vím, že dubová kůra je silné adstringens a že vytváří ochrannou koagulační mem-

bránu, která zmírňuje dráždění a usnadňuje hojení. V návodu vidím, že funguje proti svrbění, štípání, pálení. Mohu tyto informace, když je teď znám, přenést na jiný ZP a mohu je pak u něj také používat? Sice to na tom druhém přípravku není napsané, ale my víme jistě, že to funguje.“ „Správně byste to dělat neměla, protože výrobce popisuje určený účel tak, že napomáhá léčbě hemoroidů, což musí zjistit a doložit na základě klinického hodnocení. A těžko mohu o látce tvrdit něco jiného, protože nevím, co výrobce v rámci klinického hodnocení vyhodnotil jako relevantní informace, které popisují účel použití výrobku. V návodu je popsán určený účel a popis fungování výrobku a toho se musíte držet,“ odpověděl A. Valuš. V rámci mystery shoppingu byly pacientům současně vydávány i dva KP, a to Dr. Müller Dubová kůra gel 75 ml, u něhož je uvedeno, že dubová kůra je známa svými intenzivními adstringentními účinky na kůži, které napomáhají její reparaci a regeneraci. A dále pak Dubová kůra gel 50 g od jiného výrobce, u něhož je uvedeno, že příznivě působí při hemoroidech, pocení nohou, trhlínkách, při podrážděné kůži po slunění a drobných spáleninách a že patří mezi osvědčené přípravky s dlouhodobě prokázaným účinkem. V souvislosti s tím doktorka Matuškovou zajímalo, zda jde o správné označení a návod ze strany výrobce, nebo už spíš o porušení zákona o KP. „Záleží na tom, jak to budeme klasifikovat. Je to KP, ale tím, jak je prezentován, by mělo jít spíš o LP, u něhož může být dvojitá definice, a to podle prezentace a funkce. Tady je to spíš LP podle prezentace, protože KP nemůže příznivě

působit při hemoroidech. Jestliže jde o kosmetický přípravek a je u něj napsáno, že je určen k použití na poraněnou a popálenou kůži, nemůže to být KP. Takový přípravek byste pacientovi neměli doporučovat, protože v tu chvíli byste mu doporučovali něco, co k tomu účelu nebylo odzkoušeno a otestováno, a vy mu tudíž nemůžete poradit dobře,“ vysvětlil doktor Valuš.

„Když přijde pacient s hemoroidy a dáte mu KP, není to nic proti ničemu, ale nejdřív mu musíte hemoroidy správně zaléčit. Dubová kůra se prodává často a nesprávně jako nepovolená záměna za LP anebo ZP při léčbě příznaků HN. Když máte rádi přípravky s obsahem dubové kůry, naučte se je prodávat třeba po dvou – příznaky HN léčíme ZP a v době, kdy je pacient bez obtíží, můžeme pokožku v okolí konečníku pomocí KP například regenerovat,“ popsala J. Matušková a dodala, že při mystery shoppingu informovaly lékárny pacienta o účincích přípravků s obsahem dubové kůry takto:

1. „Přírodní produkt. Jednoduchá aplikace. To se hodí na všechno.“ Tato argumentace je správná při výdeji ZP i kosmetického přípravku.
2. „Zmírňuje, zklidňuje obtíže: svědění, pálení, bolest.“ Toto lze konstatovat pouze při výdeji ZP, přičemž tato slova musí být napsaná v návodu k použití, tedy v příbalovém letáku či na krabici. Jinak je komunikace těchto účinků zakázána.
3. Kritická chyba je, že 29 % expedientů zmínilo nebo na dotaz potvrdilo, že je „produkt vhodný při krvácení“. Žádný z nabízených přípravků s obsahem dubové kůry není k tomuto účelu určen výrobcem. Proto by bylo na místě doporučit k zástavě krvácení LP, optimálně s obsahem hemostyptika a pouze ke krátkodobému použití v souladu s SPC konkrétního LP. „Přípravky s obsahem dubové kůry není třeba vyřazovat ze sortimentu, ale dáváte je jako produkt navíc na dobu, kdy jsou hemoroidy zklidněné. Dubová kůra by neměla být jediným přípravkem, protože léčíme zpravidla hemoroidy vnitřní, nikoliv vnější. Výskyt samotných vnějších hemoroidů je naprosto raritní. Když pacient hlásí, že má vnější hemoroidy, znamená to zpravidla, že mu prolabují vnitřní hemoroidy, dočasně nebo trvale podle stupně závažnosti HN. Jestliže léčím vnitřní hemoroidy, potřebuji přípravek, který mohu do konečníku zavádět jako čípek nebo rektální mast. Dubovou kůru mohu současně používat zevně ke zklidnění příznaků (ZP) nebo na očistu a regeneraci (KP),“ vysvětlila J. Matušková a připojila, že je nutné vydat jiný přípravek na léčbu hemoroidů u době krvácení a jiný na léčbu v době, kdy nekrváčí. Kromě toho je vhodné doporučit i venofarmakum k celkové léčbě a vlákninu nebo osmotické laxativum. A které dokumenty se musí respektovat při výdeji ZP a KP? Musí se vydávat přesně v souladu s návodem k použití, takže podle toho, co určí výrobce? JUDr. Valuš odpověděl: „Ano, určuje to výrobce. U ZP se řídíme návodem k použití a značením na obalu a u kosmetiky značením na obalu, případně dalšími informacemi,

Dotazy z publika:

„V jaké formě mám mít v lékárně uložené prohlášení o shodě u ZP?“

A. Valuš: „Prohlášení o shodě se vztahuje na všechny výrobky stejného názvu. Je vydané a platí po celou dobu, dokud se nevydá nově. Dodavatel vám musí dát to aktuální, které platí. Je jedno, zda ho máte v elektronické či papírové podobě. Dokument vydává výrobce, má nějaké náležitosti, ale není to úřední listina, kterou byste museli uchovávat specifickým způsobem. Důležité je, že víte, že vám ho dodal, že ho třeba máte oskenované a zařazené v rámci databáze. Je třeba mít ve smlouvách s dodavateli uvedeno, že když bude nově prohlášení o shodě, má automaticky povinnost vám ho dodat.“

„Jak budu kontrolovat, zda někdo jiný než lékař byl oprávněn ZP předepsat?“

A. Valuš: „Pojišťovna v rámci kategorizačního přehledu, kde jsou uvedeny úhrady ZP, stanovuje odbornosti, které je mohou předepisovat. Jsou tam i indikační omezení na určité odbornosti, takže musíte mít přehled, zda osoba, která ZP předepsala, je k tomu oprávněná. Pokud ZP vydáte a nikdo vám ho neproplatí, můžete uplatňovat vůči předepisující osobě nárok na náhradu škody, protože vás podvedla. Je tedy nutné ověřovat, kdo poukaz předepsal. Z tohoto ohledu to pro lékárníky není uživatelsky přívětivé.“

vyrábí rentgen či gel, musí dodržovat stejná pravidla, tedy ZP klasifikovat, zařadit, posoudit a uvést na trh.

Poté už se věnoval zásadním změnám, které z aktuální právní úpravy vyplývají pro lékárníky, jež se v souvislosti s výdejem ZP nově stávají distributory. Tak se na lékárníky vztahují všechny povinnosti distributora, které nejsou jednoduché ani malé.

Distributor je před dodáním ZP na trh povinen ověřit, zda:

- * byl ZP opatřen označením CE a bylo vypracováno prohlášení o shodě. Pokud máte smlouvu s dodavatelem ZP, musíte mít k dispozici prohlášení o shodě. Vždy si ho vyžádejte;
- * byly k ZP přiloženy informace, které mají být předloženy výrobcem v souladu s čl. 10 odst. 11 – distributor tedy musí zkontrolovat označení ZP, a to i včetně jeho správnosti, úplnosti a jazyka – vše musí být uvedeno v češtině;
- * dovozce u dovážených ZP ho opatřil (příp. obal či dokumentaci k ZP) svou identifikací;
- * byla ZP v příslušných případech výrobcem přidělena jedinečná identifikace ZP.

A. Valuš vyzdvihl, že každá lékárna coby distributor musí zkontrolovat, že ZP, které jí dodává dodavatel, odpovídají tomu, co je uvedeno v dokumentaci: „Žádná smlouva vás z toho nevyváže, proto se na to soustřeďte a s dodavateli se dohodněte, že vám k ZP dodají vše, co potřebujete k plnění právních povinností.“

Distributoři, tedy i lékárníky, odpovídají za skladování ZP, které musí splňovat požadavky správné skladovací praxe. V případě, že se distributor domnívá (nebo má-li důvod se domnívat), že ZP není ve shodě s požadavky právních předpisů, nedodá ho na trh, dokud nebude uveden ve shodu, a informuje výrobce (a případně dovozce a zplnomocněného zástupce výrobce), nebo v případě, že se distributor domnívá (nebo má-li důvod se domnívat), že ZP představuje vážné riziko nebo že je padělaný, informuje rovněž příslušný orgán – u nás Státní ústav pro kontrolu léčiv (SÚKL).

Lékárna v pozici distributora je dále povinna vést registr stížností, nevyhovujících ZP a případů stažení ZP z trhu nebo z oběhu a průběžně informovat výrobce a případně zplnomocněného zástupce a dovozce o tomto monitorování a na požádání jim poskytnout veškeré informace. Pokud distributor obdrží stížnost či hlášení o podezření na nežádoucí příhodu v souvislosti se ZP, který dodal na trh, poskytne tyto informace neprodleně výrobcí a případně zplnomocněnému zástupci a dovozci. Na rozdíl od dřívější tedy lékárna v roli distributora stížnost či nežádoucí příhodu už zároveň neohlašuje jako dřív i SÚKL.

Poté A. Valuš upozornil ještě na pár záležitosti, které upravuje národní legislativa: „Musíte splnit ohlašovací povinnost, tedy nahlásit SÚKL, že lékárna bude distributorem ZP. Další velká změna nastala v předepisování ZP. Nově ho může předepisovat i jiný zdravotnický pracovník se specializovanou nebo zvláštní odbornou způsobilostí podle zákona o nelékařských zdravotnických povoláních (tedy nelékařský pracovník pracující bez odborného dohledu). Poukaz na ZP může být, zatím dobrovolně, vystaven v elektronické podobě, poukaz je úhradový nebo bezpečnostní, přičemž seznam ZP vydávaných na bezpečnostní poukaz stanoví prováděcí vyhláška.“

Podmínky výdeje se příliš nezměnily, došlo pouze ke kosmetickým úpravám. „Výdej je pouze to, co je na lékařský předpis, distribuce je v podstatě prodej zákazníkovi, osoba prodejce zanikla, proto má tedy lékárna pozici distributora. ZP jsou vydávány na základě lékařského předpisu. ZP smí být vydán jen výdejcem, který je poskytovatelem zdravotních služeb lékárenské péče, provozovatelem oční optiky nebo osobou, se kterou zdravotní pojišťovna uzavřela smlouvu o výdeji.“

S výjimkou ZP rizikové třídy I je může v lékárně nebo výdejně ZP vydat pouze farmaceut s odbornou způsobilostí, farmaceutický asistent

s odbornou způsobilostí či ortotik-protetik způsobilý k výkonu povolání bez odborného dohledu nebo ortopedický protetik, pokud se jedná o výdej ortoticko-protetického prostředku. ZP třídy I může vydat kdokoliv, ale musí být vydán v lékárně nebo výdejně. Dílčích úprav doznal zásilkový výdej ZP na základě listinného nebo elektronického poukazu. Zásilkově ovšem nelze poslat ZP na bezpečnostní poukaz. Při zásilkovém výdeji ZP je výdejce například povinen zajistit zveřejnění informací o zásilkovém výdeji, nabídce prostředku, jeho ceně, lhůtě, ve které je možné prostředek odeslat objednateli, a nákladech spojených se zásilkovým výdejem na svých internetových stránkách, zajistit, aby osoba provádějící zásilkový výdej splňovala požadavky pro výdej ZP, zajistit balení a dopravu (výdejce odpovídá za zachování jakosti prostředků, a to i v případě, že si zajistí smluvně přepravu ZP u jiné osoby), zajistit, aby zásilky byly odeslány objednateli nejpozději ve lhůtě zveřejněné na internetových stránkách výdejce aj.

V závěru A. Valuš upozornil na nové povinnosti týkající se ohlášení, notifikace a registrace: „Nový zákon o ZP upravuje ohlašovací povinnost pouze pro tři subjekty, a to výrobce zakázkových ZP, distributory a osoby provádějící servis. Hlášení podle nového zákona o ZP má být prováděno do Informačního systému zdravotnických prostředků (ISZP), který bude zřízen nejpozději do 18 měsíců ode dne nabytí účinnosti nového zákona o ZP, nebo do šesti měsíců ode dne spuštění databáze Eudamed podle toho, co nastane později. Pokud lékárna coby distributor vydává ZP pouze pacientům a nikoliv poskytovatelům zdravotní péče, třeba nemocnicím, ohlašovat se nemusí. Pokud dodává, musí svou činnost hlásit do nového systému, který zatím ještě nefunguje, takže ohlášení se realizuje stále do toho starého. O hlášení se lékárna dál nemusí starat, jen po každém roce napíše, že se nic nezměnilo, a hlášení je platné na další rok.“

kteří jsou vyznačeny například na přibalovém letáku. Pro lékárníka je primární to, co je uvedeno na obalu, protože není povinen výrobek rozbalovat. Navíc u ZP platí, že na obalu má být uvedeno všechno podstatné a v návodu jenom to, co se nevejde na obal.“

„A když je návod k použití v rozporu s legislativou, máme produkt expedovat? Když to uděláme v souladu s jeho označením, kdo nese právní odpovědnost za případné poškození pacienta?“ zeptala se J. Matušková.

Podle A. Valuš je to komplikovaná otázka: „Primárně je takový výrobek podle mého vadný, protože jeho značení o zařazení je v rozporu se zákonem a vy vydáte pacientovi na jeho obtíž vadný výrobek, který pro ty obtíže nemůže být podle legislativy určen. Pokud mám výrobek, který je podle mého názoru na první pohled v rozporu s kategorií, do níž je zařazen, nevydávám ho. Proto sledujte kategorii, do níž je produkt zařazen, a zda to dává smysl.“

Následně se A. Valuš zaměřil na změny, které nastaly v souvislosti se změnou právní úpravy, kdy od letošního května máme nové evropské nařízení platné ve stejném znění pro všechny státy EU. Zdůraznil, že ZP na rozdíl od LP mají úplně jiný vývojový a výrobní cyklus a kontrolu před a po uvedení na trh. „Zde je tedy proces uvedení na trh záležitostí výrobce, který sestaví dokumentaci, posoudí shodu s právními předpisy, vydá prohlášení o shodě a uvede ZP na trh s označením CE v rozměrech, které přesně určuje nařízení. Notifikovaná osoba, pokud se účastní procesu posouzení shody, vždy část technické dokumentace zkontroluje, zanalyzuje a vydá k tomu hodnocení a následně certifikát například s pětiletou platností,“ řekl a zdůraznil, že každý výrobce bez ohledu na to, zda

inzerce

MÖLLER'S

ZRAK
DHA a vitamin A přispívají k udržení normálního stavu zraku*

MOZEK
DHA přispívá k udržení normální činnosti mozku*

IMUNITA
Vitaminy A a D přispívají k normální funkci imunitního systému

SRDCE
EPA a DHA přispívají k normální činnosti srdce**

KOSTI
Vitamin D je nezbytný k normálnímu růstu a vývoji kostí dětí

* , ** Příznivého účinku se dosáhne při příjmu 250 mg *DHA / **EPA a DHA denně.

www.mollersomega3.cz



Setkání jako za starých časů

Několikanásobní účastníci i nováčci byli mezi partnery a aktéry kongresu. A měli jedno společné. Kvitovali s povděkem, že opět nastala možnost se jako za starých časů setkat osobně.

Ačkoliv se na kongresu probíraly i záležitosti, které leckomu na lékárenském trhu dělají vrásky na čele, bylo znát, že už jen prostý fakt, že se o nich může společně v jednom sále a naživo debatovat, považovali přítomní za pozitivní. Tím spíše, že taková příležitost, která se dřív naskýkala dvakrát do roka, tentokrát nastala po dlouhých dvou letech.



„Osobně jsem na kongresu poprvé, i když naše firma se ho zúčastnila už několikrát. Potkali jsme zde spoustu zajímavých lidí, je to pro mě nová zkušenost. Probírají se tady zajímavá témata. Osobně mě nejvíc zaujala panelová diskuse zástupců lékárenského trhu a překvapilo mě, jak to byla velmi otevřená výměna názorů.“
Simona Muličáková,
La Biorganica

Na kongresu jsem poprvé v pozici partnera, ale jinak ho znám jako lékárník, protože jsem zároveň magistra farmacie. Na kongresu mě po celé té covidové době asi nejvíc zaujalo, kolik je zde lidí. Účast mi přijde velká, všichni jsou nadšení, že se mohou potkat. Mně osobně přijde, že je kongres dobře a profesionálně připraven. Organizace je skvělá. Během pandemie jsme museli změnit naši strategii. Původně jsme se chtěli nejdříve dostat do kamenných lékáren, ale nakonec jsme museli jít on-line cestou. Proto jsme uvítali, že se na kongresu může značka Jonzac prezentovat a lékárníci si zde mohou francouzskou termální biokosmetiku doslova osahat.

Mgr. Denisa Bolomová,
Jonzac



„Na kongresu jsem poprvé. Prezentace a přednášející mě na kongresu zaujali, takže se těším, až bude další. Nejvíc mě upoutala přednáška paní ředitelky Storové, týkající se eReceptů a elektronických poukazů, a pak také následující panelová diskuse o celkové problematice lékáren, v níž se rozebíraly praktické záležitosti, které potřebuji do praxe. Jsem rád, že už se můžeme zúčastnit takových kongresů a že si můžeme osobně vyměnit názory a poznatky, které nám pomáhají zlepšit náš aktuální stav v lékárenství.“

Mgr. Michal Lepáček, Lékárna FN Motol, Praha



„Zdaleka nejsem na kongresu poprvé, ale poprvé jsem zde jako vystavovatel. Pro představení našeho produktu pro lékárníky v podobě měření teplot byl pro nás kongres Pharma Profit jako úplně první volba, kam můžeme s takovou věcí jít. A co mě dnes nejvíc zaujalo? Rádost lidí, že se mohou potkat. Je poznat, že jsme se, tuším, dva roky neviděli, byť se s někým občas někde potkáme, ale je pravda, že toto hromadné setkání má úplně jinou atmosféru než ta předchozí. A pokud se ptáte, jak se nám nyní daří, je třeba říct, že současná doba lékárenství přeje, a bylo by asi hloupé stěžovat si na to, jaká je nyní doba. Na druhou stranu musím říct, a bavili jsme se o tom s několika kolegy, že se chystáme na to, že složitější časy jsou před námi. To, co nás čeká v ekonomice i celkově, může bohužel zasáhnout i lékárny a lékárenství, takže momentálně se daří velmi dobře, ale využíváme to na to, abychom budovali rezervy na horší časy, které si myslím, že máme před sebou.“

Ing. Filip Debeř, Cymrex



„Kongresu se zúčastňuji již poněkoličáté a zaujala mě hned úvodní přednáška profesora Ptáčka. První přednášky na kongresech vždy představují zpestření. Samozřejmě jsem sem přišla kvůli tomu, abych se dověděla o novinkách z lékárenského prostředí, což se podařilo, když tady například měla prezentaci ředitelka Státního ústavu pro kontrolu léčiv magistra Storová. A následná panelová diskuse byla také přínosná, přestože se dá říct, že třeba i v negativním slova smyslu.“

Mgr. Pavla Seidemannová,
Lékárna Mgr. Jana Bártová, Jílové u Prahy



„Jsem na kongresu už poněkoličáté a vždycky se mi hodně líbí. A co mě tentokrát nejvíc upoutalo? To je těžká otázka. Z prezentací to byla přednáška paní doktorky Matuškové o zdravotnických prostředcích a z partnerů kongresu mě zaujala nová francouzská kosmetika plus inovativní programy a technologie pro lékárníky.“

PharmDr. Lucie Nedopilová, Lékárna U Bílého lva,
Říčany u Prahy



MÁME ZA SEBOU UŽ TŘINÁCT ÚSPĚŠNÝCH KONGRESŮ



AKTUÁLNĚ PRO VÁS CHYSTÁME DALŠÍ KONGRESY

31. 3. 2022
AQUAPALACE HOTEL PRAGUE

6. 10. 2022
CLARION CONGRESS HOTEL
OLOMOUC

PH+ARMA
PROFIT
Kongres+++

**CHCETE DOSTÁVAT
INFORMACE A POZVÁNKY?**

stačí zadat e-mail na
[WWW.ATOZREGISTRACE.CZ/
PHARMAKONGRES](http://WWW.ATOZREGISTRACE.CZ/PHARMAKONGRES)
nebo si svým mobilním
telefonem načtete QR kód.



*XXI. století
nová mise
lékáren*

**INFO///
REGISTRACE**

Martina Králová
Project manager
Pro více informací o kongresu
Tel.: +420 733 188 184
martina.kralova@atoz.cz

Ing. Jana Hozáková
Group manager
Pro partnerství na kongresu
Tel.: +420 734 112 939
jana.hozakova@atoz.cz



NEJDŮVĚRYHODNĚJŠÍ ZNAČKY ROKU 2021

DERMOKOSMETIKA VICHY LABORATOIRES	DĚTSKÁ VÝŽIVA Sunar	DĚTSKÉ KRÉMY PROTI OPRUZENINÁM Sudocrem MULTI-EXPERT	DĚTSKÉ VITAMÍNY martánci
DOPLŇKY STRAVY NA IMUNITU Preventan +Vitamin C Pro Vaši imunitu	E-SHOPY S POTRAVINAMI rohlik .CZ	FUNKČNÍ NÁPOJE isostar SPORTS NUTRITION	KLINIKY ESTETICKÉ MEDICÍNY MEDICOM CLINIC
OČNÍ KLINIKY Gemini OČNÍ KLINIKA	PÉČE O OČI Visine	PROBIOTIKA BIOPRON	PRODEJCI LÉČIV Dr.Max+
PŘÍPRAVKY NA ALERGIU Fenistil	PŘÍPRAVKY NA BOLEST V HRKU Strepsils	PŘÍPRAVKY NA BOLEST ZAD, KLOUBŮ A SVALŮ Voltaren	PŘÍPRAVKY NA GYNEKOLOGICKÉ POTÍŽE Canesten GYN
PŘÍPRAVKY NA KAŠEL Stoptussin	PŘÍPRAVKY NA KLOUBY A KOSTI GS Condro DIAMANT	PŘÍPRAVKY NA MOČOVÉ CESTY Urinal	PŘÍPRAVKY NA PÉČI O PROSTATU Prostenal
PŘÍPRAVKY NA RÝMU Olynth	PŘÍPRAVKY NA STŘEVNÍ PROBLÉMY ENDIARON	PŘÍPRAVKY NA ZAŽÍVACÍ PROBLÉMY Rennie	TĚLOVÁ A KOUPELOVÁ KOSMETIKA NIVEA
VEGETARIÁNSKÉ A VEGANSKÉ POTRAVINY Garden Gourmet	VETERINÁRNÍ PŘÍPRAVKY Foresto	VOLNĚ PRODEJNÉ LÉKY NA BOLEST Ibalgin	VOLNĚ PRODEJNÉ LÉKY NA CHŘIPKU A NACHLÁZENÍ PARALEN GRIP

VŠECHNY VÍTĚZE LETOŠNÍHO ROČNÍKU NALEZNETE NA STRÁNKÁCH: WWW.DUVERYHODNEZNACKY.CZ

ORGANIZÁTOR:



PARTNER E-MAILOVÉ KOMUNIKACE:



B2B MEDIÁLNÍ PARTNEŘI:



SPECIÁLNÍ PARTNEŘI:



PARILLASOUND

TEP factor

wau!

VÝZKUMNÁ AGENTURA:



B2C MEDIÁLNÍ PARTNEŘI:



Poznejte sílu CBD i vy!



Vysoký obsah
CBD
500 mg /
100 ml



Chladivý krém pro masáž pokožky např. v oblastech

ZAD | KLOUBŮ | SVALŮ



Arnika a kostival
zklidňující



Mentol
příjemně chladivý



Aloe vera
zvlhčující