



PHARMA PRŮZKUM
Spokojenost se
zdravotnickými
systémy
v Evropě klesá



LÉKÁRNA PŘI CESTĚ
Provoz lékárn
y v obchod-
ním centru je
specifický

PHARMA SEZONA
Dermoporaden-
ství je významným
benefitem kamen-
ných lékáren



TVÁŘÍ V TVÁŘ
Tomáš Lukš:
Když nezávislé
lékárny spojí své
síly, zvýší svou
prosperitu

10

PHARMA
PROFIT
Kongres+19

8. října 2024
v Olomouci
19. kongres
Pharma Profit
Program na str. 6-7

inzerce

VITAL PROTEINS KOLAGEN

Nejvyšší
množství kolagenu
na porci na trhu.*

Co podporuje kolagen v lidském těle?



20g
Kolagenu
na porci

*Interní srovnání obchodovaných doplňků stravy s obsahem kolagenových peptidů, uvedených v seznamu 04HIP.OTH.DIET.SUPPLEM-POWDERS. IOVIA, ČR, srovnání provedeno v lednu 2024.

Vital Proteins Collagen Peptides: kolagen (z hovězeho) 20 g/denní dávka. Vital Proteins Marine Collagen: kolagen (z ryby): 12 g/denní dávka.

LEVOPRONT®

kapky, sirup, tablety | levodropropizin

ORIGINÁLNÍ LÉK

Účinná úleva od suchého kašle^{1, 2}



Sirup s příchutí
třešně

Kapky s příchutí
lesního ovoce



- + 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. Dicpinigaitis 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 kontraindikováno. **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. **DRR:** 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. **Uchovávání:** Žádné zvláštní podmínky uchovávání. **Datum poslední revize textu SPC:** Tablety: 7. 9. 2023. Kapky: 22. 11. 2022. Sirup: 8. 4. 2021. Přípravky nejsou vázány na lékařský předpis a nejsou hrazeny zdravotními pojišťovnami. Seznamte se prosím se Souhrnem údajů o přípravku (SPC).



Je sice pravda, že i během prázdninových měsíců přicházely z blízkého i vzdálenějšího okolí zprávy o různých neštěstích a tragédiích, ale to, co se u nás „semlelo“ během několika prvních dní nového školního roku, mělo přece jen jinou intenzitu. Ještě než člověk přestal kroutit hlavou nad zprávami o hromadných e-mailech zaslaných školám, v nichž jim pisatel sděloval, že mají ve svých útrokách uložené bomby, už nevěřicně zíral na sdělení o dívce, která v domažlické škole nožem napadla své spolužáky. A jako by toho nebylo málo, najednou se objevila zpráva o úmrtí známého a uznávaného psychologa Radka Ptáčka, který zřejmě spáchal sebevraždu. V tuto chvíli se jako laik rozhodně nechci pouštět do analýz, kdo stojí za bombovými výhrůžkami. A také by mě ani nenapadlo rozebírat, co zmíněnou dívku vedlo k tomu vzít nůž a zaútočit na své spolužáky, nebo co vedlo věhlasného psychologa, který za svůj život pomohl mnoha lidem, k tomu, že si nejspíš vzal život. Co je ale zřejmé, že oba se pravděpodobně potýkali s nějakými problémy, které se rozhodli řešit po svém.

V souvislosti s událostí v Domažlicích se znovu objevily zprávy o tom, že přibývá dětí, které se potýkají s **nejrůznějšími psychickými problémy**. A že je zoufalý nedostatek odborníků, na které je možné se obrátit, aby je do své péče pokud možno rychle přijali. O tom, že dostat se do péče psychiatra či psychologa je u nás takřkajíc na dlouhé lokty, se ví dlouho. A že dlouhé objednávací lhůty ve zdravotnických zařízeních trápí čím dál víc lidí, potvrdil i průzkum Stada Health Report 2024, o němž podrobně píšeme v tomto čísle. Jasně z něj vyplynulo, že hlavní příčinou rostoucí nespokojenosti Evropanů se zdravotnickými systémy ve svých zemích je frustrace z nedostupnosti termínů a dlouhé čekací doby na lékařská vyšetření a zákroky. Jmenovaný průzkum ovšem také přinesl další alarmující výsledek – 54 % Čechů (52 % Evropanů) se neustále, často nebo příležitostně **cítí osaměle**. A pouze 53 % našich (65 % Evropanů) hodnotí svou duševní pohodu jako dobrou či velmi dobrou.

Nejsem odborník, a tak nechci dělat závěry. Nicméně si myslím, že uvedené výsledky nelze přejít mávnutím ruky, protože **nespokojení a nešťastní** lidé se spíše rozhodnou řešit určité situace zoufalým a radikálním způsobem než lidé šťastní a spokojení.

Markéta Grulichová
šéfredaktorka
marketa.grulichova@atoz.cz

Nespokojenost není dobrý rádce.



Každých 14 dní přinášíme novinky ze světa farmacie. Registrovat se na <https://www.atozregistrace.cz/ppnews/>



TVÁŘÍ V TVÁŘ

S Tomášem Lukšem
o nezávislých lékárnách
a šancích na jejich větší
prosperitu

10

NEMĚLO BY VÁM UJÍT

Přehled událostí

8
14

PHARMA PRŮZKUM

Nespokojenost lidí se systémy
zdravotní péče v jednotlivých evropských
zemích stoupá



LÉKÁRNA PŘI CESTĚ

Lékárna v obchodním
centru má svá specifika



18



MONITOR TRHU

Přístup k ústní
hygieně se u Čechů
mění

24

PHARMA SEZONA

Dermokosmetické
poradenství je
zásadním benefitem
kamenných lékáren

34



PHARMA SEZONA

U vlasové
kosmetiky je
alfou a omegou
účinnost

44



ZA TÁROU

PharmDr.
Dominika Jurčová

56





HLAVNÍ TÉMA: JAK POSUNOUT LÉKÁRNY DO BUDOUCNOSTI?

Zajímá vás, jakým směrem se lékárenský trh ubírá? Pak navštivte největší akci pro majitele lékáren a jejich dodavatele v České republice.

DĚKUJEME PRVNÍM PARTNERŮM KONGRESU:

GENERÁLNÍ
PARTNER:



PARTNEŘI:



PARTNER
NEALKO NÁPOJŮ:



SPECIÁLNÍ
PARTNEŘI:



PARTNER
TRÍDĚNÍ:



MEDIÁLNÍ
PARTNER:



ORGANIZÁTOŘI:



PROGRAM KONGRESU

8:00–8:45 Registrace

8:45–9:00 Zahájení a úvodní slovo organizátora

9:00–10:15 Panelová diskuse: Jak se mohou lékárny zapojit do společné péče o pacienty

- Dlouholetou ambicí lékárníků je rozšířit své služby a začít v lékárnách očkovat, konzultovat, screenovat, diagnostikovat a zahajovat indukovanou péčí včasnou intervenci nejširších populačních chorob, což by všeobecně mělo zajistit lepší a rychlejší dostupnost zdravotní péče, a zároveň vyřešit problémy spojené s absencí zdravotníků v primární péči.
- Tyto aktivity však vyvolávají v české zdravotnické komunitě velkou debatu. Dnešní platná legislativa žádné invazivní zákroky v lékárnách nedovoluje, a právě lékaři varují před možnými riziky, která by mohla nastat při nedostatečném zdravotnickém zázemí a absenci hlubší diagnostiky.
- Je tedy zcela zásadní, aby se v této otázce našel konsenzus mezi lékárníky, zdravotníky primární a specializované péče a regulátory. Poté by mělo dojít k úspěšné redefinici role lékárníků, nastavení adekvátního způsobu a výše odměňování a kontrola kvality jejich péče. Politici posléze rádi změny legislativně ukotví.
- Jaký je váš názor? Měly by lékárny získat pravomoc očkovat, screenovat, diagnostikovat atd., nebo je to krok příliš daleko?

Moderátor:



PharmDr. Michal Krejsta,
MBA, LL.M., výkonný tajemník
AVEL ČR a AVEL SK

10:15–10:45 Jak se vyvíjel lékárenský trh v ČR a v regionu

- Vývoj trhu v regionu a České republice včetně e-commerce



- Odhad vývoje do budoucna včetně e-commerce
- Evropské trendy v lékárenství

Juraj Pavlík,
associate director, IQVIA

10:45–11:15 Přestávka na kávu

11:15–12:00 Peníze nejsou všechno aneb Jak nalákat nové zaměstnance a udržet je ve své firmě



- Důležitost firemní kultury: Jak ovlivňuje výkonnost zaměstnanců a jejich spokojenost?
- Definice firemní kultury: Hodnoty, atmosféra pracovního prostředí, vnější dojem a vztahy mezi lidmi. Jak ji ovlivní manažer?
- Nábor nových zaměstnanců: Proč je důležité, aby se potenciální zaměstnanci cítili ve firmě dobře?
- Zachování loajality zaměstnanců: Co motivuje zaměstnance k setrvání ve firmě?
- Feedback od zaměstnanců: Jak naslouchat zaměstnancům?
- Společné aktivity a vztahy: Krátké setkání s kolegy, hry nebo aktivity na posílení vztahů ve firmě

Gabriela Šimšová,
HR manažerka a lektorka

12:00–12:30 Studenti farmacie pod křídly Benu



- Benu jako partner pro vzdělávání
- Spolupráce se studenty, kteří získávají odborné zkušenosti pod křídly Benu
- Příběhy mladých talentů
- Budoucnost vzdělávání optikou Benu

Michaela Samková, recruitment
manager, Benu ČR



Jiří Burian, group manager
learning and development, Benu ČR

12:30–13:30 Oběd

8. ŘÍJNA 2024

CLARION CONGRESS

HOTEL OLOMOUC



13:30–14:20 Česko ve víru měnícího se světa a pádu inflace



- Jak se svět změnil od počátku tisíciletí a co to znamená pro Evropu a nově ekonomiky
- Politika a její rostoucí vliv: výhled

pro ekonomiku a měnovou politiku v Česku

Ing. Miroslav Singer, Ph.D., bývalý guvernér ČNB a současný hlavní ekonom ve společnosti Generali CEE Holding

14:20–14:45 Příběhy lékáren ve videoreportážích



PharmDr. Ivan Považský, majitel, Klášterní lékárna, Opava



Mgr. Marián Michalides, e-commerce manažer, vedoucí lékárny, Chytrá lékárna, Brno

14:45–15:15 Přestávka na kávu

15:15–16:45 Tropické léto nám dává zabrat (kůže, trávení, intimní zdraví u žen, imunita...).
Jak se vrátit zpět do formy?



- Cestování a koupání během sezony dovolených přináší typické problémy: trávicí obtíže a cestovatelský průjem, zvýšené riziko vaginálních zánětů

u žen. Vysoký až extrémní UV index představuje zdravotní i kosmetická rizika. Letní dovolená bývá spojována s odpočinkem, ale zároveň může narušit naši zdravotní rovnováhu. Navíc prudké výkyvy teplot na konci léta představují další zátěž pro naši imunitu. Co s tím?

- Konkrétní doporučení na obnovu narušené zdravotní rovnováhy ještě před začátkem zimní sezóny.

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

16:45–17:00 Tombola, rozloučení

Změna programu vyhrazena

Prvních 100 z vás, kteří se registrují do **24. září 2024**, od nás obdrží **ZDARMA**

dárkovou sadu od společnosti **Annabis Česká**

republika v hodnotě 500 Kč! Nezmeškejte svou šanci a registrujte se zde:

www.kongrespp.cz/registrace



PHARMA
PROFIT
Kongres+19

HLAVNÍ TÉMA: JAK POSUNOUT LÉKÁRNY DO BUDOUCNOSTI?

Kristýna Rybová, project manager
Tel.: +420 733 553 554
kristyna.rybova@atoz.cz



Registrujte se na
www.kongrespp.cz/registrace/



Mladé lékárníky čeká volební sněm

V sobotu 12. října proběhne v Brně podzimní konference spolku Mladí lékárníci. Program bude formou diskusních panelů zaměřen na kompetence lékárníků a budoucnost prevence v lékárnách, v odpolední části proběhnou další tematické přednášky, např. s aktuální legislativou Mgr. MUDr. J. Maršíka. Závěrem je na programu volební sněm spolku, který určí vedení a směřování aktivit na další období.

Třinec hostil multimediální výstavu Stada Expo 2024

Farmaceutická společnost Stada otevřela začátkem září dveře pro veřejnost, a to na výstavě Stada Expo 2024, jedinečné a interaktivní multimediální expozici. Výstava nabídla technologiemi nabitou cestu do historie i budoucnosti péče o zdraví, udržitelnosti a farmaceutických inovací. Expozice byla pro veřejnost otevřena před budovou výrobního závodu Walmark Stada Group v Třinci a byla umístěna ve čtyřech speciálně upravených recyklovaných přepravních kontejnerech a na 40 m² kombinovala nejmodernější technologie se vzdělávacím obsahem. S využitím virtuální reality, hologramů a interaktivních dotykových obrazovek představila návštěvníkům aktuální trendy a inovace ve farmaceutické výrobě a péči o lidské zdraví. Akce byla součástí rozsáhlého evropského turné, které odstartovalo v roce 2023 a na němž společnost Stada prezentuje svůj závazek k dodržování zásad udržitelnosti (ESG). Po úspěšných návštěvách Srbska, Rumunska, Černé Hory a Bosny a Hercegoviny, kde ji dohromady navštívilo více než 11 tisíc lidí, nyní výstava pokračovala na své cestě zastávkou v ČR, odkud se přesunula do Velké Británie a Německa.

SÚKL loni zkontroloval takřka 700 lékáren

Z výroční zprávy SÚKL vyplývá, že ke konci roku 2023 evidoval 2 461 lékáren a 198 OOV, tedy o 19 méně než v roce 2022. Inspektoři provedli loni celkem 675 inspekcí lékáren, z čehož 22 kontrol bylo provedených na základě podnětů nebo stížností. Samostatná kontrola zacházení s návykovými látkami a prekurzory byla provedena ve 372 lékárnách. Cenová kontrola byla provedena ve 101 lékárnách a u 10 distributorů. Na základě zjištěných skutečností bylo provozatelům lékáren uloženo celkem 59 pravomocných rozhodnutí o pokutě za porušení povinností stanovených zákonem o léčivech v celkové výši 22 090 000 Kč včetně úhrnných pokut a ukončených správních řízení na základě kontrol provedených v předchozím období a dále tři napomenutí. Za neposkytnutí součinnosti při kontrole bylo uloženo 12 pravomocných pokut ve výši 1 750 000 Kč. Mezi hlavní důvody k vydání rozhodnutí o uložení správního trestu patřily velmi závažné nedostatky v řádném vedení a uchování evidence příjmu, zásob a výdeje léčivých přípravků, výdej léčivých přípravků se závadami v jakosti.



Platba za státní pojištěnce by se měla zvýšit

Stát bude podle připravovaného nařízení platit za své pojištěnce na zdravotním pojištění v příštím roce 154,6 mld. Kč, meziročně o 3,1 mld. víc. Vyplývá to z návrhu nařízení vlády, které platby za státní pojištěnce na následující rok valorizuje na základě vývoje ekonomiky. Na příští rok je navržena měsíční platba 2 127 korun za osobu, před 10 lety stát odváděl do veřejného zdravotního pojištění zhruba třetinovou částku. Vyměřovací základ, z něhož odvádějí například podnikatelé minimální pojistné, se od 1. ledna každého roku zvyšuje o součet růstu cen, tedy inflace, a jedné poloviny růstu reálné mzdy. Současný vyměřovací základ je 15 440 korun a měsíční platba státu za každého jeho pojištěnce 2 085 korun. Podle návrhu by se příští rok měl zvýšit na 15 749 korun a měsíční platba na 2 127 korun. Do výpočtu se promítá dvouprocentní růst inflace mezi červnem 2023 a 2024. Reálné mzdy nerostly nebo mohly i klesat, proto se ve výpočtu neprojeví a letošní vyměřovací základ se násobí koeficientem 1,02. Celkově tvoří podíl státu na příjmech veřejných zdravotních pojišťoven necelou třetinu.

inzerce



Správná cesta k automatizaci lékárny

- ➔ více času na klienty
- ➔ okamžitý přehled o zásobách
- ➔ automatizace procesů
- ➔ prosperující a efektivní lékárna

www.robotvlekarne.cz

již 24 realizovaných robotů v ČR a SR
více než 14.000 robotů Rowa provozovaných celosvětově

SVĚT LÉČÍ A MĚNÍ I FARMACEUTI

Jak inovativní české postupy v medicíně a farmacii posunuly lidské poznání o krok dál? Na uvedené téma se zaměřuje výstava nazvaná České mozky léčí svět, která probíhá od letošního června až do 12. ledna příštího roku v pražském Národním technickém muzeu. Sedm tematických clusterů představuje inovace v léčebných metodách, které spatřily světlo světa v českých zemích od 19. století po dnešek. Jak na výstavě dokládají vybrané předměty ze sbírek Národního technického muzea, hluboké kořeny má v tuzemsku například výroba zdravotnické techniky. Inovativní přístroje české výroby z uplynulých dekád reprezentují mimo jiné kardiostimulátory Tesla Valašské Meziříčí nebo dýchací a anestetické přístroje z produkce podniku Chirana. Vystaveny jsou i přístroje a předměty, které pomohly českým zdravotníkům dosáhnout průlomových výsledků jako například mimoslovní oběh, včetně dialyzačních přístrojů používaných v pražském IKEMu.

Svět ovšem léčí a mění také farmaceuti, přičemž nemusí jít „jen“ o léčivé přípravky. Jak na výstavě

připomíná jeden z informačních panelů, kupříkladu začátek výroby známého nealkoholického nápoje Kofola je spojen s farmaceutickým podnikem Galena. Podobně má lékárnický původ i proslulý žaludeční likér Becherovka.

„Lékárna je tradičně prvním místem, kam pacient zamíří při mírných obtížích a drobných úrazech. Dnes očekává, že od farmaceutů – na rozdíl od šamanů a mágů nebo bylinkářek a alchymistů – dostane prostředky účinné a přitom bezpečné,“ praví se výstižně na dalším informačním panelu. Ten dále sděluje, že společnost Dr. Max, která je hlavním partnerem výstavy, používá v lékárně U Zlatého hada na Národní třídě v Praze památkově chráněný mobiliář z 19. století. Zároveň firma investuje do inovací – do provozu uvádí robotické sklady včetně pokročilé expedice léčiv a v pražských Řepích otevřela už druhou generaci své centrální laboratoře.



inzerce

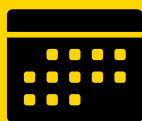
AdTab™

Žvýkácké tablety

Snadná, chutná ochrana proti klíšťatům a blechám



CHUTNÁ TABLETA



CHRÁNÍ PO DOBU 1 MĚSÍCE



KLÍŠŤATA A BLECHY NEMAJÍ ŠANCI



NOVINKA
OD VÝROBCE FORESTO

Easy to Give
IstM Approved

Elanco

AdTab žvýkácká tableta je veterinární léčivý přípravek, údaje vychází ze schváleného SPC (Souhrnu údajů o přípravku). Pečlivě čtěte příbalovou informaci. AdTab, Elanco, Elanco logo-šikmý pruh jsou obchodní značky ve vlastnictví společnosti Elanco nebo jejich obchodních poboček. E-mail: veterina_cz@elancoah.com ©2023 PM-CZ-23-0126



Když nezávislé lékárny spojí své síly, **zvýší svou prosperitu**

Sít Alphega není na lékárenském trhu žádným nováčkem a již několik let ji tvoří více než 300 nezávislých lékáren. O tom, jakou podporu svým členským lékárnám poskytují a jaké novinky pro ně připravují, jsme si povídali s novým Alphega country managerem PharmDr. Tomášem Lukšem.

Kolik lékáren je nyní přesně zařazeno do sdružení Alphega?

V současnosti má Alphega 326 lékáren a tento počet je víceméně stabilní. Novinkou je, že se do naší sítě před půlrokem připojily lékárny Agel.

Co bylo důvodem? Pokud se nepletu, lékárny pod značkou Agel fungují dál.

Ano, tyto lékárny stále fungují pod značkou Agel, ale jejich vedení dospělo k názoru, že spolupráce se silným partnerem, jako je Alphega, může přinést úspory. Z tohoto důvodu nyní využívají naše

služby jako category management, planogramy a služby marketingové.

Myslíte si, že když nezávislé lékárny spojí své síly, mohou se na tuzemském trhu, kde přibývají řetězcové lékárny nabízející mimo jiné produkty privátních značek a lákající i na co nejnižší ceny, udržet a prosperovat?

Ano, nezávislé lékárny se mohou na tuzemském trhu udržet a prosperovat, pokud spojí své síly v metodických, ekonomických, personálních a odborných záležitostech. To umožní lékárníkům soustředit se na péči o pacienty, což je jejich hlavním posláním, a administrativní úkony přenechat jiným. Tímto způsobem mohou získat stejné výhody jako velké řetězce. Například při hromadném nákupu pro několik stovek lékáren lze dosáhnout lepších cen než při individuálním objednávání. Další významnou výhodou je úspora času, který by lékárník jinak věnoval administrativě, marketingu a dalším činnostem. Tento čas může být místo toho využit na odbornou péči o pacienty, což je zvláště důležité v době, kdy lékárny čelí nedostatku personálu. Když lékárník nemusí ztrácet čas komunikací s výrobcí, plánováním marketingových akcí a podobně, a tyto činnosti přenechá někomu jinému, může se plně věnovat svému odbornému poslání. Díky tomu mohou nezávislé lékárny získat všechny benefity, které mají velké řetězce, a zároveň poskytovat péči o pacienty na vysoké úrovni.

Jak byste nezávislému lékárníkovi popsal výhody, které získá, když vstoupí do sítě Alphega? A co sám bude muset udělat pro to, aby mohl získat výhody co největší?

Nejprve bych mu zdůraznil, že jednou z největších výhod vstupu do sítě Alphega je podpora silného distributora Alliance Healthcare s dlouhou historií. Dále bych upozornil na to, že Alphega lékárny působí i v zahraničí, což umožňuje čerpat nápady a sdílet projekty z různých trhů. Lékárna může získat různé centrální výhody, jako jsou lepší ceny produktů, účast v letákových akcích a efektivnější objednávání zboží. Nicméně je důležité zdůraznit, že tyto výhody nepřijdou samy od sebe, aniž by se v lecčems nepřizpůsobila. Lékárna nemůže čerpat výhody, aniž by neplnila určité úkoly a cíle. A čím lépe bude vytyčené cíle plnit, tím více toho může získat.

Nezávislému lékárníkovi bych ale také připomněl, aby pečlivě zvážil všechny benefity a rizika spojená s členstvím v síti Alphega. Je klíčové, aby byl ochoten provést potřebné změny a nezůstal zkostratělý ve svých dosavadních postupech, i když je možná praktikoval dlouhá léta. Důležité je, aby se nebránil přijímat rady a v některých ohledech se nechal vést.

Můžete konkrétně uvést, v čem se lékárna musí přizpůsobit a jaké změny ji po vstupu do sítě čekají?

Zprv je to přijetí vybraného sortimentu. Lékárna bude muset akceptovat a vystavit vybraný sortiment produktů pro volný prodej a aktivně jejich prodej podporovat. Tímto způsobem může získat více zdrojů a výhod, když dosáhne stanovených obrátových cílů. Dále je to optimalizace sortimentu. Lékárna ho bude pravděpodobně muset zúžit. Místo toho, aby se snažila prodávat široké spektrum produktů, například 1 500 položek, zaměřit se na zhruba 700 nejprodávanějších, které jsou vystavené a snadno dostupné pacientům. Produkty, které jsou schované vzadu ve skladu, se totiž

„**Chceme prohloubit spolupráci s Farmaceutickou fakultou Univerzity Karlovy**

„Již nyní spolupracujeme s Farmaceutickou fakultou UK, avšak do budoucna plánujeme spolupráci rozšířit nejen v rámci lékáren, ale zejména i v oblasti distribuce léčiv. Během studia jsem absolvoval praxi v lékárně i ve výrobě, ale nikdy ne v distribuci, která se rovněž neobejde bez farmaceutických odborníků. Vzhledem k tomu, že Alliance Healthcare provozuje v Hradci Králové distribuční sklad, tak se tato možnost spolupráce jednoduše nabízí.“

Tomáš Lukš



nepro-
dávají. Per-
sonál lékárny
musí být zároveň ochoten
prodávat nové produkty, které možná dosud v lé-
kárně neměli. I když ale dojde k optimalizaci sorti-
mentu, lékárna může nadále nabízet produkty,
které jsou dlouhodobě oblíbené mezi jejími

pacienty. Tyto pro-
dukty však nebudou
v hlavním vystavení. A je
třeba ještě zmínit, že pokud je
v lékárně zavedená nějaká specifická kate-
gorie produktů, která je důležitá pro její pacienty
a zákazníky, není nutné ji rušit. Lékárna může na-
dále tyto produkty poskytovat, i když nebudou
v centrálně preferovaném sortimentu.

To jsou tedy změny týkající se volného prodeje. Jaké další je třeba realizovat?

Další změny, které je třeba realizovat, se týkají
vzhledu lékárny a brandingů. Je důležité zdůraz-
nit, že lékárna může i nadále fungovat pod svým
původním jménem ve spojení s Alphegou. Nicméně
bude nutné upravit oficínu, aby bylo možné za-
vést jednotný category management a vystavit
zboží podle stanovených planogramů. Naším
cílem je unifikovat jak vnější, tak vnitřní vzhled lé-
kárny, aby mohla plně těžit ze síly značky Alphega.
To může zahrnovat změny v interiéru lékárny, kde
bude třeba zvážit, zda neupravit vnitřní uspořádá-
ní, nebo dokonce neprovést celkový refit neboli re-
konstrukci, aby se dosáhlo jednotného a moderní-
ho vzhledu.

A mívají s některými změnami lékárníci problémy?

Jednou z klíčových změn je nutnost začít sdílet
data. Většinou to však není problém, protože

.../...

inzerce

SPOKOJENOST ZAČÍNÁ VE STŘEVECH

100% rozpustná
vláknina



Optifibre®



100% rostlinná
Bez lepku
Bez aromat a sladidel



100% rozpustná
Bez chuti a vůně



Uživatelsky komfortní
Nebobtná
Nemusí se dodatečně zapíjet



TVÁŘÍ V TVÁŘ

Alphea dokáže spolupracovat se všemi hlavními softwary používanými na lékárenském trhu. Pokud jde o sdílení dat, vždy lékárníky ubezpečujeme, že s nimi pracujeme interně a neposkytujeme je nikomu dalšímu, aby se tohoto kroku nemuseli obávat. Dnes už většina lékárníků chápe, že práce s daty je nejen důležitá, ale prakticky nezbytná. Další výzvou může být změna vystavení zboží, která se kvartálně mírně mění. Je důležité, aby se lékárník s námi co nejdříve dohodl, abychom mohli lékárně zaměřit a naplánovat potřebné změny. Čím rychleji se změna vystavení realizuje, tím dříve může lékárna začít čerpat z těchto změn benefity.

Pojďme nyní konkretizovat další výhody, které lékárna zařazením do sítě Alphea může získat.

Získat může několik výhod, které lze rozdělit do dvou hlavních kategorií: marketingových a logisticko-administrativních. Pokud jde o marketingové přínosy, tak jedenáctkrát ročně organizujeme letákové akce a centrálně zajišťujeme roznos letáků do schránek v místě, kde lékárna působí. Kromě toho od nás může lékárna získat letáky na různé služby, které poskytujeme a které centrálně podporujeme. Důležitou součástí je také on-line marketing, kdy aktivně využíváme sociální sítě pro různé kampaně. Tyto kampaně nejsou jen místní, ale také mezinárodní, čerpající z harmonogramu aktivit Alphea lékáren v zahraničí. Zaměřujeme se například na kampaně týkající se zdraví seniorů a podobně.

Druhou skupinu tvoří logistické a administrativní přínosy. Nabízíme lékárnám centrální závozy, kdy lékárna schvaluje výši objednávek. Tento plánovaný systém ušetří lékárníkům čas, protože do lékárn nemusí jezdit obchodní reprezentanti, s nimiž by farmaceuti jinak museli jednat. Ušetřený čas pak mohou věnovat pacientům, což zlepšuje kvalitu poskytovaných služeb. Navíc s centrálním závozem přichází i centralizované doklady, což znamená, že lékárna nemusí každý měsíc vyřizovat nespočet dokumentů s různými výrobci. Tyto výhody pomáhají lékárnám nejen zlepšit marketing a logistiku, ale také efektivněji spravovat administrativu a zaměřit se více na pacienta.

Zastavila bych se ještě u zmiňovaných služeb. Alphea lékární jsou vlastně průkopníkem v poskytování některých z nich, konkrétně v měření cévního a plicního věku, o které byl v lékárnách od jejich zavedení velký zájem. Jak dál v poskytování těchto služeb pokračujete a co jste kromě uvedených letáků schopni lékárníkům v tomto směru poskytnout?



Poskytujeme jim komplexní balíček vztahující se k jednotlivým službám. Tento balíček obsahuje nejen přístroj na měření cévního věku, ale také podrobný manuál, jak postupovat, co je potřeba zajistit pro jeho využití v lékárně a jakou podporu realizovat v místě, kde lékárna působí. Kromě toho podporujeme služby formou centrálního marketingu.

Tím, že jmenované dvě služby poskytujete již dlouhodobě, máte jistě k dispozici data z vyšetření. Nezkoušeli jste třeba oslovit zdravotní pojišťovny s tím, že byste je měli hrazené?

Ano, data z měření cévního a plicního věku máme k dispozici a u mnoha lidí je vidět progresse jejich problémů s postupujícím časem, i když samozřejmě nevíme, zda lidé vzali v potaz doporučení a navštívili lékaře, když jejich naměřené hodnoty nebyly v pořádku. Zdravotní pojišťovny jsme oslovili a data jim předložili, aby se na základě toho, co jsou schopny lékárně zdravotnímu systému poskytnout, staly tyto služby hrazeným výkonem lékárníka. Bohužel se to nepodařilo prosadit. To nás ale neodradilo a stále na tom pracujeme.

Samozřejmě nás mrzí, že pokud jde o služby, pánuje u nás tak nepříznivá situace. Zejména když uvážíme, že máme velkou výhodu v tom, že můžeme čerpat ze zkušeností evropských zemí, kde Alphea lékární fungují, a v oblasti služeb jsou

leckde mnohem dál než u nás, například už řadu let očkují.

U nás to bohužel možné není.

Je škoda, že zdravotní systém, nejen pokud jde o očkování, nevyužívá odbornost lékárníků.

Co máte konkrétně na mysli?

Dobrym příkladem je edukace týkající se používání inhalátorů. Lékárníci se často ze strany pacientů setkávají s dotazy, jak ho správně používat. Hrazený výkon pro lékárníka při edukaci o použití inhalátoru by mohl být zaveden velmi rychle, zejména když víme, že compliance pacientů při používání inhalátorů je nízká a efektivita jejich používání je často nižší než 50 procent. Jejich správné používání by zvýšilo efekt léčby a zároveň by ušetřilo peníze systému. Tak proč to nevyužít, když uvážíme, že lékárníci mají co nabídnout – mají dlouhou otevírací dobu a mnoho pacientů tam může získat rychlou pomoc. V žádném případě to neznamená, že by lékárníci chtěli brát lékařům pacienty a starat se o ně. Naopak, u mnoha našich lékáren v menších městech, kde dostupnost zdravotní péče bývá jiná než ve městech velkých, funguje užší spolupráce mezi místními lékaři a lékárnou, takže je vidět, že spolupráce lékárníků a lékařů funguje, což je ku prospěchu pacientů, kteří jsou našim hlavním zájmem.

Pokud jde o služby, takřikajíc Alphea vlajkovou lodí je tedy měření cévního a plicního věku a také měření syndromu suchého oka. Jak chcete v poskytování služeb

dál pokračovat? Nechystáte případně nějakou novinku?

Kromě stávajících služeb uvažujeme o jedné další. Zatím ale nebudu konkrétně uvádět, o co by mělo jít, protože jsme opravdu teprve na začátku, kdy přemýšlíme co a jak. Služba by se měla vztahovat k prevenci.

Pojďme se od služeb přesunout k dalším oblastem, v nichž poskytujete svým členům podporu. Na myslí mám třeba vzdělávání. Jak to s ním vypadá?

Nyní využíváme vzdělávací portál Kalidus, kam umísťujeme například firemní edukační videa. Poskytujeme lékárníkům i on-line semináře ohodnocené kredity v rámci celoživotního vzdělávání, na nichž bychom chtěli ještě více zapracovat, abychom primárně našim lékárníkům, ale zároveň kterémukoliv farmaceutovi, který bude mít zájem, nabídli širokou škálu kreditovaných seminářů. Kromě toho provozujeme portál Alphega, který je součástí webu distributora Alliance Healthcare. Tento portál sice neslouží přímo ke vzdělávání, ale je pro lékárníky velmi užitečným nástrojem, protože poskytuje přehled veškerých interních informací a umožňuje například sledovat dostupnost konkrétního zboží ve skladu.

Před dvěma lety jste zprovoznili e-shop. Jak se mu daří a mají lékárníci zájem stát se jeho výdejním místem?

Na rozjetí e-shopu jsme získali podporu i z centrály, protože v rámci Evropy pod Alphegou mnoho e-shopových lékáren není, takže jsme byli jedni z prvních v rámci Alphegy v Evropě. Mohli jsme využít finanční prostředky na marketing. Naším cílem je mít propojený e-shop s kamennými lékárnami. Stále jde o jeden brand a e-commerce bereme jako jednu ze služeb. E-shop se za dva roky dostal na velmi dobrý obrát. Je napojen na velkosklad distributora Alliance Healthcare, takže zákazníci mohou vybírat ze širokého sortimentu, a navíc jsme

PharmDr. TOMÁŠ LUKŠ

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., kde pak až do začátku roku 2023 působil jako ředitel EUC Lékáren. Poté přešel do společnosti Principal Engineering, v níž se věnoval digitalizaci zdravotnictví a telemedicině. Od letošního dubna zastává funkci Alphega country managera v Alliance Healthcare.

schopni jim objednané zboží rychle dodat. Pokud lékárna chce, může být jeho výdejním místem. Nyní je do systému coby výdejní místo zapojeno zhruba 70 procent Alphega lékáren.

Někteří provozovatelé se svým e-shopem spojují i odbornou poradnu, na kterou se mohou v případě potřeby spotřebitelé obrátit? Provozujete něco podobného?

V našem e-shopu najdou zákazníci blogy s radami, z nichž mohou čerpat. Navíc všechny kampaně včetně těch edukačních máme propojené i s e-shopem. Máme zřízenou i telefonní službu, kterou může spotřebitel využít a požádat o radu.

Oblastí, v nichž svým členům poskytujete podporu, jste

vyjmenoval dost, ale ještě by mě zajímalo, jakou na ni máte odezvu? Setkáváte se s lékárníky a zjišťujete, v čem by potřebovali pomoc nebo co by uvítali?

Jednou ročně na jaře organizujeme velké setkání Alphega lékáren a od září se opět vracíme k regionálním schůzkám s lékárníky. Na těchto setkáních představujeme novinky a získáváme informace o jejich potřebách a problémech. Pokud jde o zpětnou vazbu, zaznamenáváme velký zájem o legislativní záležitosti, což je velmi frekventované téma. Na základě toho plánujeme posílit servis týkající se legislativní problematiky. Lékárníci se také zajímají o ekonomické poradenství a vzdělávání, zejména on-line, které budeme dále rozšiřovat. Velkým tématem je také nedostupnost léčiv, kde lékárníci chtějí být informováni o aktuálním stavu. V souvislosti s tím se jim vždy snažíme ozřejmit podmínky dohodnuté s výrobcí.

Už jste předeslal, že uvažujete o zavedení nové služby. Chystáte i další novinky? Co máte ve spojitosti s lékárnami do budoucna v plánu?

Nyní jsme zahájili pilotní projekt spojený s refitem lékáren, který máme v naší síti v plánu. Také pracujeme na sjednocení věrnostního programu. Aktuálně existují Alphega věrnostní kartičky, které pacienti v lékárnách využívají, ale věrnostní systém není sjednocený a centrálně řízený. To chceme změnit, abychom se mohli více zaměřit na individuální marketing. Do budoucna plánujeme lékárnám nabídnout řešení týkající se individuální přípravy léčiv.

Zvažujeme také akvizice lékáren, což je pro mnoho našich lékárníků velké téma. V takovém případě se mohou obrátit na naše konzultanty, protože akvizice lékáren jsou i pro nás důležitým tématem a chceme pro něj najít vhodné řešení.

Markéta Grulichová
marketa.grulichova@atoz.cz

inzerce

PHARMA PROFIT

Kongres+19

O tom, jak se změnil svět od počátku tisíciletí, a co to znamená pro Evropu a nové ekonomiky, bude hovořit **Ing. Miroslav Singer, Ph.D.**, bývalý guvernér ČNB a současný hlavní ekonom ve společnosti Generali CEE Holding.



8. ŘÍJNA 2024

CLARION CONGRESS HOTEL OLOMOUC

Registrace a další informace:
www.kongrespp.cz

Více na str. 6-7



SPOKOJENOST SE ZDRAVOTNICKÝMI SYSTÉMY V EVROPĚ NEÚPROSNĚ KLESÁ

Již podesáté realizovala farmaceutická společnost Stada ve spolupráci s agenturou Human8 Consulting mezinárodní průzkum, do něhož byla počtvrté zahrnuta i Česká republika. Letošní průzkum s názvem Stada Health Report 2024 ukázal, že po celé Evropě i nadále klesá spokojenost obyvatel se systémy zdravotní péče, a to již čtvrtým rokem v řadě. Nyní je historicky na nejnižší úrovni.



Průzkum byl realizován během letošního února a března formou online dotazování na reprezentativním vzorku 46 033 respondentů ve věku 18 až 99 let. V každé zemi, v níž průzkum probíhal, čítal vzorek zhruba 2 000 respondentů. Do průzkumu byly zahrnuty Belgie, Bulharsko, Česká republika, Dánsko, Finsko, Francie, Irsko, Itálie, Kazachstán, Maďarsko, Německo, Nizozemsko, Polsko, Portugalsko, Rakousko, Rumunsko, Slovensko, Srbsko, Španělsko, Švédsko, Švýcarsko, Velká Británie a Uzbekistán. Ačkoliv jsou Kazachstán a Uzbekistán z geografického hlediska součástí Střední Asie, pro potřeby Stada Health Report 2024 byly obě země zahrnuty mezi dalších 21 evropských států.

ALARMUJÍCÍ ČÍSLA VE VŠECH KOUTECH EVROPY

Přestože se průzkum zaměřil na několik oblastí týkajících se zdraví a zdravotní péče, jeho hlavním a alarmujícím výsledkem je rostoucí nespokojenost Evropanů se zdravotnickými systémy ve svých zemích. A tak přestože moderní medicína zaznamenává ne jeden úspěch v léčbě řady onemocnění, obyvatelé napříč Evropou jsou se systémy zdravotní péče čím dál nespokojenější. V desetileté historii jmenované studie se ještě nestalo, že by Evropané byli tak zklamaní. Co je příčinou? Frustrace z nedostupnosti termínů a dlouhé čekací doby na lékařská vyšetření a zákroky, úroveň služeb poskytovaných ve zdravotnických zařízeních, nedostatek personálu a obecná nedůvěra k těm, kteří přijímají politická rozhodnutí v oblasti zdravotnictví, stojí za zmíněnou nespokojeností.

A jak to vypadá z pohledu čísel? Aktuálně je spokojených pouze 56 % Evropanů, což znamená celkový pokles o 18 procentních bodů od roku 2020. Nejvyšší nespokojenost je mezi Maďary (72 %), kteří se průzkumu zúčastnili poprvé. Následují obyvatelé Kazachstánu (67 %) a Srbska (65 %). V České republice je nespokojených 28 % dotazovaných.

Nejvyšší meziroční pokles spokojenosti byl zaznamenán ve Velké Británii (o 11 pb), Kazachstánu (o 10 pb) a v Německu (o 8 pb). Pokud bychom se podívali na vývoj v posledních letech, je patrné, že v rámci průzkumu je zaznamenáván kontinuální pokles spokojenosti se systémy veřejné zdravotní péče v Evropě čtvrtým rokem v řadě na současně historické minimum. V roce 2020, těsně před vypuknutím pandemie covidu-19, dosahovala celková spokojenost 74 %, o rok později klesla na 71 %. V roce 2022 byla spokojenost už jen 64 % a následující rok klesla na 61 %. A letos vyjádřilo spokojenost se systémem zdravotní péče ve své zemi pouze 56 % Evropanů.

Pokud jde o Českou republiku, v roce 2021, kdy byla do průzkumu zařazena poprvé, činila u nás celková spokojenost se zdravotnickým systémem 83 %, následující rok se snížila na 73 %, v roce 2023 pak klesla na 72 %. A letos se dostala na 68 %.

ZA NESPOKOJENOSTÍ STOJÍ HLAVNĚ NEDOSTUPNOST TERMÍNŮ U LÉKAŘE

Nejčastějším důvodem nespokojenosti napříč Evropou jsou potíže se získáním termínu lékařského vyšetření, které uvedlo 54 % lidí (v ČR 40 %).

Obzvlášť obtížné je sehnat termín v Maďarsku (73 %). Dalším důvodem je osobní zkušenost či zkušenost někoho z blízkých s nedostatečně poskytnutou péčí (47 %, v ČR 51 %). Tento důvod byl nejčastěji zmiňován ve Švédsku – 63 %.

Kromě toho takřka každý druhý Evropan (46 %) uvedl, že obecně nedůvěřuje lidem zodpovědným za zdravotní politiku. V tomto případě panuje největší nedůvěra, a to 66 %, v České republice. Průzkum ukázal, že k dalším důvodům nespokojenosti se zdravotnickými systémy patří nedostatečná udržitelnost (39 %, v ČR 45 %), privatizace a její negativní dopady na služby ve zdravotnictví (30 %, v ČR 24 %), špatná dostupnost preventivních služeb a nedostatek zdravotního personálu v nemocnicích (oba 28 %, v ČR 20 a 29 %).

Až 42 % Evropanů (34 % Čechů) si dokáže představit, že by se za kvalitní zdravotní péči platilo. Nejde

ovšem o většinové přesvědčení zejména proto, že každý třetí Evropan (v ČR 37 %) říká, že si nemůže dovolit platit více. Za zmínku stojí, že nejvyšší ochota platit je v Uzbekistánu (75 %).

**Důvěra
v politiky
zodpovědné za
zdravotnictví
je malá.**

DŮVĚŘE SE TĚŠÍ LÉKAŘI, LÉKÁRNÍCI I KONVENČNÍ MEDICÍNA

Navzdory tomu, že spokojenost se systémy zdravotní péče v Evropě obecně klesá, pracovníci ve zdravotnictví se těší velké důvěře stejně jako konvenční medicína. Téměř sedm z deseti Evropanů (69 %) říká, že konvenční medicíně důvěřují do značné míry nebo zcela – jedná se tak o posun o sedm procentních bodů od roku 2022. Nejvíce je to patrné u Finů (84 %) a Španělů (82 %), v České republice konvenční medicíně do značné míry nebo zcela důvěřuje 60 % lidí. Napříč Evropou je pak tato důvěra větší u mužů (73 %, ČR 65 %) než u žen (65 %, ČR 55 %).

inzerce

NOVÝ PŘÍSTUP

**k léčbě chronických
onemocnění**

Annabis se zabývá distribucí konopí pro léčebné použití na předpis již od roku 2014 a patří tak mezi první společnosti v EU, které splnily všechny náležitosti a získaly potřebné licence.



KONOPI pro léčebné použití

Zajišťujeme transfer znalostí prostřednictvím realizace vzdělávacích aktivit pro lékaře a lékárníky. Aktivně se účastníme aktivit pro lékaře a lékárníky s cílem zlepšení úrovně léčby pacientů.

Zdá se, že za vysokým hodnocením stojí primárně respekt k odbornosti zdravotnického personálu: téměř polovina respondentů (48 %) si velmi cení odborných rad lékařů a lékárníků. Nejvíce tyto odborníky a jejich názor oceňují lidé v Belgii a Irsku (oba 56 %), Německu a Nizozemsku (oba 55 %) a v České republice, Dánsku a Velké Británii (shodně 53 %).

Dalších 41 % lidí (v ČR 36 %) svou důvěru v konvenční medicínu staví na mnohaletých výzkumech, které vedly k řadě přelomových objevů. A 39 % lidí (v ČR 35 %) uklidňují přísné regulační mechanismy a kontroly, které vedou k vysokým kvalitativním standardům. Přestože se zdravotníci i konvenční medicína vesměs těší nemalé důvěře, z průzkumu rovněž vyplývá, že 44 % Evropanů (v ČR 35 %) se obává, že pracovníci konvenční medicíny se pouze snaží vydělat peníze. A stejný podíl respondentů (43 %, v ČR 42 %) se cítí frustrovaný z toho, že se konvenční medicína zaměřuje spíše na léčbu symptomů, a nikoliv na řešení základních příčin. Tento názor převládá u žen (46 %, v ČR 45 %) více než u mužů (39 % v Evropě i u nás).

Více než třetina lidí (35 % v Evropě i v ČR) je toho názoru, že pandemie covidu-19 odhalila nedostatky konvenční medicíny. A 17 % osob (v ČR 13 %) má za sebou zklamání z rad, které jim dal jejich lékař, nebo preferují alternativní způsoby léčby, jako je kupříkladu homeopatie (v ČR 15 %). Velké popularitě se těší alternativní medicína hlavně ve Švýcarsku (34 %).

STÁLE JE CO ZLEPŠOVAT

Průzkum sice naznačil, že konvenční medicíně a zdravotníkům lidé důvěřují, nicméně z něj také vyplynulo, že rozhodně nelze takřikajíc usnout na vavřínech, protože stále je co zlepšovat. Například 46 % Evropanů a 44 % Čechů se domnívá, že k posílení důvěry v konvenční medicínu by došlo,

kdyby se zdravotníci více zaměřili na individuální potřeby a přání jednotlivých pacientů. Tento názor nejvíce zní ve Finsku a Španělsku (oba 59 %). Dalším faktorem, který by přinesl značný užitek, je zlepšení komunikace mezi lékaři a pacienty během konzultací. Přátelštější přístup by uvítala například více než polovina Portugalců a 40 % Čechů.

Pokud jde o samotnou medicínu, 41 % Evropanů i našinců by uvítalo více průlomových objevů, zejména pak v léčbě závažných onemocnění, jako je kupříkladu rakovina. Na 40 % lidí (v ČR 37 %) by ocenilo celostnější přístup, který by zohledňoval jak fyzické, tak duševní zdraví.

Aby byla konvenční medicína ještě přístupnější, ocenilo by 29 % lidí (v ČR 28 %) dostupnost seznamů specializovaných lékařů na konkrétní potíže, snaží sladění pracovních povinností a návštěv u lékaře (28 %, v ČR 32 %) a také komplexnější materiály, které by pacientům pomohly seznámit se s nemocemi a možnostmi léčby a uživatelsky přívětivější léky (25 %, v ČR 27 %).

V souvislosti s léky je třeba poukázat na to, že podle průzkumu 43 % Evropanů (57 % Čechů) by bylo klidnějších, kdyby se více léků vyrábělo přímo v jejich zemi.

V LÉKÁRNÁCH SE NAKUPUJE PODLE RAD ODBORNÍKŮ

Skutečnost, že zdravotníkům Evropané důvěřují, se projevuje v řadě aspektů. Hlavně praktičtí lékaři a lékárníci jsou pro veřejnost nejdůležitějšími zdroji informací, pokud jde o nákup volně prodejných léků a doplňků stravy. Nejdůvěryhodnější jsou praktičtí lékaři (63 %, v ČR 60 %), následují lékárníci (54 %, v ČR 52 %) a ostatní zdravotníci (49 %, v ČR 39 %). Velká důvěra v doporučení lékařů a lékárníků existuje hlavně v Irsku (72 % a 71 %) a ve Finsku (70 % a 65 %).

Podíváme-li se na věk respondentů, je patrné, že vyšší důvěra v názor praktického lékaře panuje mezi starší generací nad 55 let, zatímco mladí lidé ve věku od 18 do 34 let dost dají na zkušenosti rodiny a přátel.

Praktici, lékárníci a zdravotníci jsou nejen nejdůvěryhodnější, ale jejich doporučení rovněž nejvíce ovlivňují obyvatelstvo při nákupu léčivých přípravků – v případě praktických lékařů se jedná o 26 % lidí (v ČR 38 %), u lékárníků a dalších zdravotníků pak po 21 % osob (v ČR 33 % a 30 %). V souvislosti s tím stojí za zmínku, že při rozhodování o nákupu jsou mnohem méně důvěryhodná doporučení od umělé inteligence (7 %, v ČR 8 %), online reklama (11 %, v ČR 14 %), doporučení ze sociálních sítí a od influencerů (12 %, v ČR 11 %) nebo výsledky vyhledávání na Googlu (11 %, v ČR 17 %).

Z průzkumu rovněž vyplynulo, že když lidé přemýšlejí o budoucnosti kamenných lékáren, 46 % Evropanů by uvítalo dostupnější možnosti léčby a léky, zejména pak ve Finsku (62 %) a v České republice (61 %). Přibližně každý třetí (32 %, v ČR 31 %, v Německu dokonce 42 %) by ocenil možnost nechat si až domů doručit léky na předpis a další léčiva.

Ukázalo se také, že lidé nemají lékárny spojené pouze s výdejem léků, zdravotnických prostředků a doplňků stravy, protože třetina z nich (31 %, v ČR 33 %) by si přála, aby lékárny poskytovaly více souvisejících služeb, kupříkladu vyšetření zraku a sluchu, a 31 % lidí (v ČR 27 %) by v lékárnách uvítalo více informací o užívání a aplikaci léků.

UMĚLÁ INTELIIGENCE VE ZDRAVOTNICTVÍ? ZATÍM SPÍŠE NEDŮVĚRA

Stručně by se dalo shrnout, že Evropané umělou inteligenci sice považují za pozitivní věc, ale jejich postoj k ní je zatím značně rezervovaný.

Využití umělé inteligence ve zdravotnictví například při rezervaci lékařských prohlídek, určení diagnózy nebo informování o uzdravení, stále většinu Evropanů znepokojuje, a to více ženy než muže. A seznam obav je dlouhý – například 64 % Evropanů (61 % Čechů) má obavy ze zneužití AI, 57 % obyvatel Evropy (v ČR 51 %) si není jisto zabezpečením dat. A možná ztráta lidské interakce po vstupu AI do zdravotnictví znepokojuje 59 % Evropanů (55 % Čechů).

Pokud jde o digitalizaci zdravotnictví, značné popularitě se těší elektronické recepty (59 %), které jsou velmi ceněny v České republice (78 %) a také ve Finsku (77 %). Digitalizované záznamy o pacientech by uvítalo 54 % lidí (v ČR 58 %) stejně jako vyšší počet virtuálních konzultací s lékaři či lékárníky (48 %, v ČR 50 %). Mezi další oblíbená řešení patří různé zdravotní aplikace (40 %, v ČR 37 %) a elektronické příbalové letáky (38 %, ČR 42 %).



ROSALGIN®

benzydamin hydrochloridum



Život bez gynekologických zánětů

- Benzydamin se váže na vaginální epitel, kde se absorbuje a vykazuje lokálně anestetický, protizánětlivý a antiseptický účinek. ^{1, 2, 3, 4, 5, 6, 7}
- Účinně léčí záněty bakteriálního i kvasinkového původu. ⁴
- Výplach se používá samostatně nebo jej lze použít před i po aplikaci jiné lokální léčby (čípky, vaginální tablety, krém) jako podpurná léčba. ^{8, 9, 10}
- V kombinaci s některými antibiotiky působí synergicky. ^{8, 9, 10}

Literatura: 1. Aktuální SPC přípravku. 2. Damerau B. et al.: The effects of benzydamine on various functions of human granulocytes and their interaction with endothelial cells. *Arzneimittelforschung* 37(5A): 606–613, 1987. 3. Maamer M., Arousseau M.: Concentration of benzydamine in vaginal mucosa following local application. *Clinical Trials Journal*, 23 (1), 1986, 29–42. 4. Molinari G.L. et al.: Bactericidal and fungicidal activity "in vitro" of benzydamine hydrochloride. *Microbiologia Medica* 8(2):180–183, 1993. 5. Cioli V. et al.: Review of pharmacological data on benzydamin. *Int. J. Tiss. Reac* VII (3), 205–213 (1985). 6. Sironi M. et al.: Benzydamine inhibits the release of tumor necrosis factor - and monocyte chemotactic protein -1 by *Candida albicans* - stimulated human peripheral blood cells. *Int. J. Clin. Lab. Res.* 27 (2): 118–122, 1997. 7. Czajka R. and Torbé A.: Assessment of the efficacy of benzydamine (Tantum Rosa) in form of vaginal lavage in the treatment of perineal complaints in the early puerperium. *Pol. J. Gynaecol. Invest.* 4(2): 99–103, 2001. 8. Fanaki N.H. et al.: Antimicrobial activity of Benzydamine, a non-steroid anti-inflammatory agent. *J. Chemother.* 4(6): 347–352, 1992. 9. Faro S. et al.: Studies on the interaction of benzydamine and antibiotics on bacteria associated with vaginitis. *1st Congress of the International Society of Gynecological Endocrinology*, Crans Montana, Switzerland, March 1988. 10. Šuška a kol.: Použití Benzydaminu (ROSALGIN®) a Nifuratelu s Nystatinem (MACMIROR COMPLEX®) v léčbě akutní vulvovaginidy. *Slav. Gynek. Porod.*, 16, 2009, 118–125.

Zkrácená informace o léčivém přípravku ROSALGIN, ROSALGIN EASY: S: Benzydamin hydrochloridum 500 mg v 1 sáčku granulí pro přípravu vaginálního roztoku; 0,1 g ve 100 ml vaginálního roztoku. I: Zánětlivé projevy ženských genitálií jakéhokoliv původu, včetně těch, které vznikají sekundárně po chemoterapii nebo radioterapii. Profylaxe před i po operačním gynekologickém zákroku, běžná ženská hygiena. KI: Přecitlivělost na účinnou látku nebo pomocné látky. ZU: Dojde-li ke vzniku přecitlivělosti, jenutné léčbu přerušit. NÚ: Ojediněle projevy přecitlivělosti, jako pálení, svědění. IT: Nejsou známy. TL: Těhotenství a laktace nejsou kontraindikací. D: Ženy starší 15 let: Jeden sáček rozpustit v 0,5–1 litru pitné vody, připravený roztok aplikovat Rosalgin irigátorem 1–2× denně. Vaginální roztok Rosalgin Easy aplikovat 1–2× denně. U dětí od 6 let je možno použít přípravek k oplachům zevních pohlavních orgánů. Doba léčby je maximálně 14 dní. B: Sáčky 6, 10 ks; Lahvičky 5 × 140 ml. DRR: Angelini Pharma Česká republika s.r.o., Palachovo náměstí 799/5, 625 00 Brno, Česká republika. Reg.č.: sáčky 54/343/99-C, lahvičky 54/038/14-C. Uchovávání: Nevyžaduje žádné zvláštní podmínky uchovávání. Datum poslední revize textu SPC: Rosalgin, Rosalgin Easy: 1. 11. 2020. Přípravky nejsou vázány na lékařský předpis a nejsou hrazeny zdravotními pojišťovnami. Seznamte se prosím se Souhrnem údajů o přípravku (SPC).



LÉKÁRNA PŘI CESTĚ

LÉKÁRNA V OBCHODNÍM CENTRU MÁ SVÁ SPECIFIKA



Ještě září novotou. Aby ne, když funguje od loňského prosince a byla vystavěna takzvaně na zelené louce v rámci obchodního centra. Řeč je o lékárně OC Pražská v Úvalech, u které její majitel hned od počátku počítal s tím, že ji zařadí mezi franšizové lékárny Benu. Svého rozhodnutí nelituje a pochvaluje si, že provoz lékárny se takřikajíc dobře rozjel.

Mgr. Jiří Mareš je advokát, ale ke zdravotnictví, respektive lékárenskému trhu, má díky rodině blízko: „Můj otec je stomatolog a prostřednictvím rodinné firmy provozujeme polikliniku v Úvalech, v níž funguje i lékárna. Jde o první lékárnu, kterou jsme začali v roce 2013 provozovat. Dá se označit za jakýsi pilotní projekt, díky němuž jsem začal poznávat svět lékáren.“ Jak dále vypráví, v okamžiku, kdy se provoz lékárny na úvalské poliklinice

stabilizoval, rozhlíželi se, kde by svou působnost na lékárenském trhu mohli rozšířit. „Nakonec jsme začali provozovat i lékárny na větších poliklinikách ve Žďáru nad Sázavou a Zahradníkova v Brně,“ říká a dodává, že další expanze do poliklinických lékáren pak už byla obtížná. A tak se nakonec rozhodli, že přijmou další výzvu v podobě provozování zbrusu nové lékárny v obchodním centru, přesněji řečeno v takzvaném retail parku, v Úvalech.

Letem světem lékárny

Lékárna Benu OC Pražská, Úvaly
Sídlo: Pražská 2285, Úvaly

Založena:

2023

Počet zaměstnanců:

Celková plocha:

225 m²

7

Plocha officíny:

100 m²

ŠLO O JASNOU VOLBU

O rozšíření nákupních možností v Úvalech se mluvilo dlouho. Po letech příprav se tam začalo u silnice směřem na Kolín budovat obchodní centrum. „Jeho developer od počátku chtěl, aby součástí obchodního centra byla i lékárna,“ podotýká Jiří Mareš a doplňuje, že se po rodinné poradě rozhodli „do toho jít“.

„Lékárnu máme v pronájmu s tím, že jsme převzali hrubou stavbu a interiér jsme si pak na vlastní náklady nechali dodělat. Představuje to sice velkou investici do cizího majetku, ale vnitřní prostory si můžete uzpůsobit podle vlastních potřeb a představ, což je samozřejmě velká výhoda,“ popisuje.

A zároveň dodává: „Hned zpočátku jsme se rozhodli, že se staneme franšizovou lékárnou Benu. Důvody byly jednoduché. Lékárny Benu se mi líbí vzhledově. Líbí se mi jejich vzdušný, čistý a světlý koncept včetně nábytku. Nicméně to, že jsem přišel do lékárny Benu a moc se mi zamlouvala, nebylo všechno. Vnímal jsem, že Benu začalo růst, začalo být marketingově vidět a začíná být zcela rovnocennou a mně osobně sympatičtější alternativou lékáren Dr. Max. Koncept Benu je mi blízký i proto, že není založen, a nemyslím to nijak pejorativně, na nejnižších cenách, ale že se profiluje snahou poskytovat co nejkvalitnější služby. To je způsob, kterým se chceme v našich lékárnách do budoucna profilovat i my. Jsme si vědomi toho, že nemůžeme konkurovat co do nejnižších cen, ale je to pro nás závazek vytvářet co nejkvalitnější službu a zázemí pro

pacienty v případě obsluhy, rychlosti odbavení, rozsahu konzultačních činností, množství skladových zásob, šíře a kvality sortimentu a podobně.“

V souvislosti s tím, v čem ho koncept Benu oslovil, Jiří Mareš ještě uvádí: „Když se člověk podívá do zahraničí včetně zámoří, zjistí, že tamní řetězce lékáren, které jsou úspěšné, patří buď mezi ty, co jsou nejlevnější, nebo mezi ty, které poskytují nějakou přidanou hodnotu. My se chceme dostat mezi ty s přidanou hodnotou.“

ROZJEZD S OTAZNÍKEM

Když se otvírá lékárna ve zdravotnickém zařízení, lze podle Jiřího Mareše celkem dobře předpovídat, jaká bude její výkonnost. „Dovedete si spočítat,

kolik lékařů ve zdravotnickém zařízení pracuje, jaké jsou jejich odbornosti, a z toho lze vycházet. V lékárně, kterou otvíráte v novém obchodním centru, je to něco jiného. Člověk sice ví, jakou bude mít zhruba spádovost, kolik lékáren v okolí funguje, ale netušíte, jak bude obchodní centrum navštěvované. Nad tím visí tak trochu otazník,“ připouští a dodává: „V tu chvíli pro vás Benu s jeho marketingovou silou představuje obrovskou výhodu. Lidé sem nejdou něco objevovat s tím, že je zde 'nějaká Marešova lékárna'. Když se jedná o Benu lékárnu, vědí, oč jde, vědí, s jakými parametry mohou počítat, protože je značka garantuje. Nemáme zde návaznost na zdravotnické zařízení, tím spíš mi dávalo smysl spojit se se silnou marketingovou značkou, kterou lidé znají.“

Jiří Mareš i personál lékárny si pochvalují, že provoz lékárny se postupně výborně 'rozjel'. „Vidíme to každý měsíc na rostoucím obratu,“ podotýká Mgr. Nela Kavková, která v lékárně pracuje od jejího otevření, a vyzdvihuje její perfektní umístění a další benefity: „V Úvalech fungují celkem tři lékárny, ale ta naše jako jediná má otevřeno sedm

.../...

inzerce

Jamieson™
NATURAL SOURCES | SINCE 1922

Chraňte si své zdraví



Doplňky stravy.

Když rozhoduje
kvalita

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



WWW.JAMIESON.CZ
facebook.com/KanadskePrirodniVitamins



LÉKÁRNA PŘI CESTĚ

dní v týdnu v podstatě od rána do večera, což je z hlediska komfortu pro zákazníky velmi důležité. Na klientech je vidět, že jim dlouhá otvírací doba a dostupnost lékárenské péče v Úvalech dosud scházela. Dalším významným benefitem je fakt, že se lékárna nachází u hlavního tahu na Kolín, takže plno lidí se u nás cestou zastaví. Nicméně lékárna je pro mnoho místních obyvatel dostupná i pěšky. A ti, kteří do nákupního centra přijedou autem, velmi oceňují, že zde mohou dobře zaparkovat."

VALNÁ ČÁST KLIENTELY JE VE STŘEDNÍM VĚKU

Je celkem logické, že většina lidí přijede do obchodního centra na velký nákup a při té příležitosti se zastaví i v lékárně. Pokud jde o klientelu, převážují zákazníci středního věku, i když ji samozřejmě navštěvují i mladší lidé a senioři. „Na provozu lékárny je vidět, že fungujeme v obchodním centru a že většinu klientely tvoří pracující ve středním věku. Klidnější provoz míváme dopoledne, silnější pak odpoledne, kdy je zde rušněji, protože lidé začnou jezdit ze zaměstnání. Pokud jde o víkendový provoz, sobota a neděle jsou slabší dny v případě výdejů na předpis. V těchto dnech přicházejí zákazníci hlavně pro volně prodejný sortiment. Často se stává, že dost lidí přijede na velký nákup, vidí lékárnu a vzpomene si, že v ní něco potřebuje koupit," popisuje Nela Kavková.

Zároveň zmiňuje, že s kolegy vyzorovali i další rozdíly v běžném a víkendovém provozu: „Během všedních dnů zaznamenáváme spíše klasické

požadavky, s nimiž lidé do lékárny přicházejí. Přes víkend pak častěji potřebují řešit náhlé zdravotní problémy a nepříjemnosti."

Když přijde řeč na to, jak se léky na předpis a volně prodejny sortiment podílejí na obratu lékárny, Mgr. Kavková připouští, že podíl je v podstatě vyrovnaný. „V číslech bych to vyjádřila tak, že 55–60 procent obratu tvoří volný prodej, zbylých 40–45 procent pak receptové položky. Pokud jde o výdej Rx, většinu receptů u nás tvoří ty od praktických lékařů. Chodí k nám i hodně pacientů s recepty od kardiologů, naopak méně od diabetologů a neurologů," vyjmenovává.

Jak dále uvádí, u volně prodejného sortimentu se do prodeje samozřejmě jako v každé lékárně promítá sezona, ovšem kromě toho jde dobře na odbyt dermokosmetika stejně jako vitamíny a minerály. „Je to zřejmě především ovlivněno tím, že většinu naší klientely tvoří zákazníci ve středním věku, kteří se o sebe chtějí starat. A do vitaminů či pečujících dermokosmetických přípravků rádi investují," podotýká magistra Kavková a Jiří Mareš připojuje:

„Střední generace vyhledává spíše kvalitní službu i produkty, tolik takřkající nejde po nejlevnějších přípravcích, nekouká tak na každou korunu a nechá si ohledně péče o zdraví poradit. Mnoho z těchto klientů chce mít výživu vyladěnou i pomocí doplňků stravy, aby jejich organismus byl co nejvýkonnější. Proto hodně dbáme na to, abychom těmto zákazníkům byli schopni poskytnout adekvátní produkty a odborné poradenství se vším všudy."

Podle Nely Kavkové vlastní většina zákazníků, kteří do jejich lékárny přicházejí, věrnostní kartičku a kdo ji nemá, nechá si ji rád založit, protože díky ní má nejednu výhodu.

REZERVAČNÍ SYSTÉM JE ČÍM DÁL VYUŽÍVANĚJŠÍ

Lékárna v obchodním centru v Úvalech využívá vše, co Benu v rámci franšizy nabízí. „V naší lékárně nemáme individuální přípravu léčivých přípravků, požadavky zasiláme do centrální laboratoře, odkud je pak odebíráme. Samozřejmě využíváme letákové akce, které jsou atraktivní zejména pro seniory. Střední generace a mladší klienti naší lékárny na letáky ani tolik nehledí. Samozřejmě produkty z letáku mají vyšší odbyt, což je dáno mimo jiné i díky jejich vystavení včetně vystavení druhotného. Nicméně se nedá říct, že by k nám přicházeli klienti vyloženě kvůli tomu, aby si koupili produkt, který si předtím vybrali v letáku," říká Nela Kavková.

Úvalská lékárna je také výdejním místem e-shopu benu.cz. „Význam e-commerce roste, to je znát zejména u mladší a střední generace. Zaznamenáváme, že klientů, kteří si k nám chodí vyzvednout zboží objednané v e-shopu, přibývá. V současnosti vydáme denně zhruba 20 balíčků," podotýká Mgr. Kavková.

Jak dále zmiňuje, vzrůstá také obliba rezervačního systému, kdy má pacient možnost si v lékárně díky



eReceptu rezervovat předepsaný lék, aby tam nemusel jít případně dvakrát, kdyby hned nebyl skladem. „Rezervační systém lidé využívají čím dál víc. Zvykli si na něj, protože zvyšuje jejich komfort. Kromě toho sem také denně telefonuje dost pacientů, zejména z řad seniorů, a ptají se, zda lék, který mají předepsaný, máme skladem, a rezervují si ho. Vzhledem k tomu, že se potýkáme s častými výpadky léčiv, jsou rezervace v podstatě již běžné," připouští.

KONZULTAČNÍ MÍSTNOST JE OHROMNOU VÝHODOU

Díky tomu, že si vnitřní prostory upravovali sami, počítali od počátku s tím, že součástí lékárny bude i konzultační místnost. „Lékárny Benu mají širokou nabídku různých služeb a konzultací. Poskytování některých z nich je i naším cílem, proto jsme při úpravě interiéru mysleli na samostatnou konzultační místnost," vysvětluje Mgr. Mareš a naznačuje, že během letošního září či začátku října budou spouštět trojici služeb v podobě měření hladiny cukru, cholesterolu a kyseliny močové v krvi.

„Budou stanoveny dny s konkrétními hodinami, kdy toto vyšetření budeme poskytovat. Zájemci o vyšetření se na něj budou moct objednat přímo v lékárně, případně bude-li volný termín, budou ho moct využít příchozí rovnou bez objednání. Pro začátek počítáme s tím, že proškolený personál tuto službu bude v lékárně poskytovat nejspíš ve dvou dnech v týdnu," upřesňuje Jiří Mareš.

Nela Kavková pak ještě připojuje, že běžně v lékárně poskytují konzultace v rámci lékového záznamu či poradenství ohledně správného používání inhalátorů. I díky tomu se k nim zákazníci vrací.

„Protože jsme ženský kolektiv, zajímáme se o kosmetiku, takže je v naší lékárně rozšířená

Mgr. Nela Kavková



VZDĚLÁNÍ:

2016–2021 – Farmaceutická fakulta UK v Hradci Králové

PRAXE:

2021–2023 – Lékárna Dr. Max, Zápská 2600, Brandýs n. L. (lékárník-asistent)

2023–DOSUD – Lékárna Benu OC Pražská, Úvaly (lékárník-asistent)

ZÁJMY:

tanec, sport, vaření



Mgr. Jiří Mareš



VZDĚLÁNÍ:

2002-2007 – Právnická fakulta Univerzity Palackého v Olomouci

PRAXE:

advokát v AK Mareš

ZÁJMY:

fotbal, sport

i dermatokosmetické poradenství. Dbáme rovněž na to, abychom vždy měli i dostatečné množství vzorečků, které jsou na vyzkoušení při výběru kosmetiky nezbytné. A musím říct, že to nese své ovoce," pochvaluje si.

ZDAŘILÝ START, SPLNĚNÁ OČEKÁVÁNÍ

Na dotaz, zda je s provozem lékárny spokojený a zda spolupráce s Benu plní jeho očekávání, Jiří Mareš odpovídá: „Start lékárny je z mého pohledu velmi optimistický, zejména když uvážím, že vznikla na zelené louce. V souvislosti s tím je třeba zmínit, že těžíme nejen z umístění lékárny, ale také

z personálu, který prostě, jak se říká, dělá lékárnu. Rovněž jsem spokojený se spoluprací s Benu s tím, že v tomto ohledu se moje očekávání splnila.“

Zároveň dodává, že kromě již zmíněných marketingových a ekonomických výhod jim spolupráce s Benu přináší i další nesporná pozitiva, která znamenají časovou i finanční úsporu: „O tom, že využijeme centrální individuální přípravu, už řeč byla. Čím dál víc využíváme i automatické objednávky. A zapomenout nelze ani na vzdělávání, do něhož se naši lékárníci zapojili.“ Jiří Mareš také přiznává, že pokud jde o povinnosti vyplývající z franšizy, měli bezesporu výhodu v tom, že jejich lékárna je

nově vybudovaná: „Bez problémů jsme dostali všem požadavkům ohledně konceptu a nemuseli jsme takřkajíc za pochodu něco měnit. Chápu, že horší to mají ti, kteří musí 'překopat' celou lékárnu.“

A závěrem ještě dodává, že provozovat lékárnu v menších nákupních centrech je nová příležitost v rámci lékárenského byznysu, těžící ze spojení s dalšími nákupními možnostmi a pohodlného parkování.

Markéta Grulichová
marketa.grulichova@atoz.cz

inzerce

NOVINKA

Imodium Plus

2 mg/125 mg tablety
loperamid hydrochloridum a simethiconum

K léčbě krátkodobého akutního průjmu v případě, že je provázen žalúdočnými křečemi, nadýmáním a plynatostí.

Dávkování: Dospělí: Na začátku užije dvě tablety, následně pak jednu tabletu po každé řídké stolici. Neuvážte více jak čtyři tablety denně. Dospělí od 12 let: Na začátku užije jednu tabletu, následně pak jednu tabletu po každé řídké stolici. Neuvážte více jak čtyři tablety denně. Spokalte příslušný počet tablet včetně a zapíše je vosku.

Reg. č.: 49/432/17-C SUNKL kód: 0241858

12

tablet

POMOC OD
4
PŘÍZNAKŮ

Průjem

+

Nadýmání

+

Plynatost

+

Křeče

Imodium[®]

Léčba akutního průjmu provázeného plynatostí a křečemi



Navrací
přirozený
rytmus střev



Vhodné
pro děti
od 12 let



REKLAMA NA LÉČIVÝ PŘÍPRAVEK. ZKRÁCENÁ INFORMACE O LÉČIVÉM PŘÍPRAVKU:

Název léčivého přípravku: IMODIUM[®] Plus 2 mg/125 mg tablety. Léčivá látka: jedna tableta obsahuje loperamid hydrochloridum 2 mg a simethiconum ekvivalentní dimeticonum 125 mg. Léková forma: tableta. Indikace: symptomatická léčba akutního průjmu u dospělých, dospívajících starších 12 let v případě, kdy je akutní průjem doprovázen abdominálním dyskomfortem souvisejícím s plynatostí včetně nadýmání, křečí a zvýšeného odchodu střevních plynů. Dávkování: počáteční dávka činí dvě tablety pro dospělé a jedna tableta pro dospívající od 12 do 18 let, následuje jedna tableta po každé další řídké stolici. Kontraindikace: děti do 12 let, hypersenzitivita na léčivé látky nebo nakteroukolii pomocnou látku léčivého přípravku, pacienti s akutní dysenterii, pacienti s akutní ulcerózní kolitidou, pacienti s pseudomembranózní kolitidou, související s podáváním širokospektrých antibiotik, pacienti s bakteriální enterokolitidou vyvolanou invazivními mikroorganismy, k nimž patří např. Salmonella, Shigella a Campylobacter. Zvláštní upozornění: léčba průjmu přípravkem IMODIUM[®] Plus je pouze symptomatická. Kdykoli lze diagnostikovat etiologii, má být v případě potřeby zahájena specifická léčba. Neustane-li klinické zlepšení do 48 hodin, musí být podávání přípravku ukončeno a pacientovi doporučeno vyhledat lékaře. U pacientů s AIDS, u nichž je průjem léčen přípravkem IMODIUM[®] Plus, má být léčba ukončena při prvních příznacích abdominální distenze. U pacientů s poruchou funkce jater musí být tento léčivý přípravek užíván s opatrností. Léčivý přípravek obsahuje maltodextrin, který obsahuje glukózu. Pacienti se vzácnou malabsorpcí glukózy a galaktózy nemají tento přípravek užívat. V souvislosti s předávkováním byly hlášeny srdeční příhody včetně prodloužení QT intervalu a QRS komplexu a torsade de pointes. Některé případy měly fatální následky. Předávkování může odhalit přítomnost Brugadova syndromu. Pacienti nemají překročit doporučenou dávku a/nebo doporučenou dobu trvání léčby. Interakce: loperamid je substrátem P-glykoproteinu. Klinický význam farmakokinetických interakcí s inhibitory P-glykoproteinu při doporučeném dávkování loperamidu není znám. Lze očekávat, že léky se stejnými farmakologickými vlastnostmi mohou zvyšovat účinek loperamidu, a že léky, které zrychlují gastrointestinální pasáž, mohou účinek snižovat. Těhotenství a kojení: IMODIUM[®] Plus se nemá v těhotenství užívat, zejména během prvního trimestru, pokud to není klinicky opodstatněné. Účinky na schopnost řídit a obsluhovat stroje: Při řízení vozidel nebo obsluze strojů se doporučuje zvýšená opatrnost. Může se objevit únava, závratě, ospalost. Nežádoucí účinky: bolest hlavy, dysgeuzie, nauzea. Uchovávání: Tento léčivý přípravek nevyžaduje žádné zvláštní podmínky uchovávání. Držitel rozhodnutí o registraci: McNeil Healthcare (Ireland) Limited, Irsko. Registrační číslo: 49/432/17-C. Datum revize textu: 22.8.2023. Výdej léčivého přípravku možný bez lékařského předpisu. Přípravek není hrazen z prostředků veřejného zdravotního pojištění. Před podáním léčivého přípravku se seznamte se úplnou informací o léčivém přípravku. CZ-IM-2400094



PRO MEDICPROGRESS NENÍ MALÝCH ZÁKAZNÍKŮ

Lepší budoucnost pro život v oblasti zdraví, péče a krásy. Taková je mise společnosti MedicProgress, která byla založena v roce 2009 a letos tedy slaví 15. narozeniny. Firma navzdory svému úspěšnému růstu neusíná na vavřínech, ale má do budoucna řadu plánů a vizí.

Strategií a hlavní náplní činnosti MedicProgressu je vyvíjet a vyrábět jedinečné přípravky v segmentech kosmetiky, doplňků stravy a zdravotnických prostředků. Společnost se kromě výroby produktů vlastních značek zaměřuje především na zakázkovou výrobu a nabízí svým klientům kompletní servis od A do Z. Ten zahrnuje služby od konzultace týkající se nápadu přes návrh a vývoj produktu na míru, legislativní podporu až po realizaci výroby, balení produktu, marketing a distribuci. Podstatná je i garance kvality. Jsme certifikovaná společnost

a dodržujeme platné zákony a nařízení, harmonizované normy a direktivy.

V případě doplňků stravy jde mimo jiné o mezinárodní standardy týkající se bezpečnosti výrobků, dodržování legislativních požadavků a systému managementu kvality potravin (International Food Standard), dále zákon č. 110/1997 Sb. o potravinách a tabákových výrobcích, vyhlášku Ministerstva zdravotnictví č. 225/2008 Sb. nebo nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 1924/2006

o výživových a zdravotních tvrzeních při označování potravin. Samozřejmostí je v případě zdravotnických prostředků a kosmetiky i dodržování příslušných norem ČSN EN ISO.

ZAMĚŘENÍ NA VÝVOJ

Vývojový tým firmy MedicProgress má více než 25 let zkušeností a navrhne i otestuje produkt zákazníkovi přesně na míru. Můžeme se pochlubit rychlostí a flexibilitou i velkou variabilitou druhů vyráběných produktů, ať už jde o emulze, surfaktanty, gely, lotiony, masti, vosky, premixy nebo třeba želatinu. Naplníme a zabalíme takřka cokoliv – například lahve, tuby, kelímky, tablety, kapsle apod. – a disponujeme nejmodernějšími výrobními a plnicími zařízeními s kapacitou přes 30 milionů kusů za rok.

„Zhruba desetina lidí z firmy pracuje přímo ve vývoji. Máme vybudované vlastní vývojové centrum, kde produkt vzniká úplně od ‚A‘ a dokážeme zajistit zákazníkovi kompletní servis. Zákazník pošle objednávku, my nakoupíme veškerý materiál, zpracujeme, zaregistrujeme, notifikujeme a dodáváme mu produkt,“ vysvětluje Pavel Sedláček, generální ředitel společnosti MedicProgress, a pokračuje: „Vývoj vnímáme jako velmi důležitý. Investujeme do lidí, kteří pracují ve vývojovém centru, posíláme je na různé veletrhy a semináře, máme neustále jednání s dodavateli z celého světa, samozřejmě hlavně z Evropy. Snažíme se, aby naši lidé byli schopni absorbovat nejnovější trendy. Někdy přijde zákazník s určitým projektem, ale snažíme se i sami nabízet vlastní ideje nebo představy.“

MedicProgress v současnosti vyvíjí a vyrábí produkty pro více než 40 zákazníků, mezi něž patří mimo jiné významné lékárenské sítě nebo kosmetické firmy. Vyrábí aktuálně i kolem 50 produktů vlastních značek – k neznámějším patří třeba HC kožopné mazání s CBD nebo přípravek Ortho 3000 pro prémiovou péči o klouby.

V roce 2023 dosáhl MedicProgress celkových tržeb přes 300 milionů korun. Pro porovnání – v roce 2012, kdy Pavel Sedláček jako generální ředitel přebíral vedení společnosti, činily tržby zhruba 10 milionů.

PROSTORY PRO POKROČILOU VÝROBU

Kvůli potřebě růstu výrobních kapacit a zvýšení flexibility výroby se firma na jaře 2019 rozhodla investovat do výstavby zcela nového výrobního závodu v areálu VGP parku Olomouc, který se nachází v Hněvotíně nedaleko zmíněného krajského města. Smlouvu o projektu a výstavbě uzavřela v polovině dubna 2019 a po necelých 300 dnech od zahájení výstavby na zelené louce spatřil světlo světa v rámci zkušební výroby první produkt. Závod je vybaven nejmodernějšími technologiemi pro

vývoj a výrobu kosmetických výrobků, doplňků stravy i zdravotnických prostředků.

Navíc celá budova včetně technologií je navržena jako inteligentní výrobní závod. Díky chytré elektroinstalaci, měření a regulaci je možné výrobu ovládat i vzdáleně například pomocí tabletu nebo mobilního telefonu.

PERSPEKTIVNÍ SESKUPENÍ

Od roku 2021 je MedicProgress součástí ryze české chemicko-farmaceutické skupiny Czech-Gen, jejímž zakladatelem je podnikatel Jiří Žák, označovaný mnohými lidmi z oboru jako vizionář. Příslušnost k této dynamicky se rozvíjející a ambiciózní skupině přináší jednotlivým firmám – mezi ně patří kromě MedicProgressu i známá chemicko-farmaceutická společnost Farmak či výrobce veterinárních přípravků, krmiv a humánních doplňků stravy Univit – mnoho možností pro spolupráci, vzájemné synergie i budoucí rozvoj zejména v odvětví farmacie.

Pro blízkou budoucnost se plánuje například vytvoření společného vývojového centra pro potřeby všech firem ze skupiny Czech-Gen, jehož výstavba by měla být zahájena v roce 2025 a otevřeno má být už rok poté. Investice se bude podle aktuálních rozpočtů pohybovat ve výši až 100 milionů korun a zajistí širokou škálu možností od vývoje kosmetiky, doplňků stravy, biocidů, práškových i tekutých zdravotnických prostředků až po vývoj koncových lékových forem. Technologické vybavení má být uzpůsobeno tomu, aby bylo možné realizovat také validace a malé výrobní šarže. „Chceme firmě umožnit i transfer do standardní výroby – tedy mini šarží či validačních šarží. To vyžaduje technologie, které jsou obdobou výrobních technologií, aby vše bylo reprezentativní. Zároveň navýšíme počet pracovníků a chceme vytvořit tým, který bude mít na starosti legislativu. Půjde o odborníky, kteří pomohou v rámci formální přípravy etiket, schvalování nebo hodnocení bezpečnosti. To vše je

„DŮRAZ KLADEME NA ŠÍŘI A FLEXIBILITU VÝROBY“



Pavel Sedláček,
generální ředitel

Filozofií naší firmy je dělat práci co nejlépe, aby zákazník byl spokojený nejen s cenou a kvalitou, ale i servisem – jde o to, aby s námi spolupracoval dlouhodobě. Jak často říkám, není malých zákazníků. I z malého zákazníka, který začíná na tisících kusech, se může vyvinout zákazník, který roste a následně nám pomáhá také růst. Proto jsou naše výrobní možnosti hodně široké a dokážeme vyrobit šarže od jednotek tisíc kusů, případně i pod tisíc, až třeba po stovky tisíc kusů na jednu objednávku. Proto máme výrobní technologie takové, že můžeme ‚dělat‘ od deseti kilogramů až po třítunové šarže. O tuto flexibilitu se budeme snažit i do budoucna. Byť v rámci seskupení Czech-Gen a speciálně Farmaku Moravia směřujeme i k velkokapacitní výrobě, MedicProgress by měl stále zůstat rychlou, operativní firmou, která přinese vyřešení komplikovaných situací nebo složitých produktů, nalezne způsob, jak produkt vyvinout, vyrobit, zabalit a podobně.

u zdravotnických prostředků a léčiv extrémně náročné. Kvalifikované osoby musí převzít určité odpovědnosti, což jsou záležitosti, které budeme postupně budovat. Na realizaci této vize se těšíme,“ vysvětluje Pavel Sedláček.

LIDÉ NA PRVNÍM MÍSTĚ

Snahou společnosti MedicProgress je, aby jeho prostory dýchly na návštěvníka příjemnou „rodinnou“ atmosférou. Také proto nemají problémy s náboem a udržením zaměstnanců, jak se v současnosti děje řadě jiných firem v různých oborech. Podle Pavla Sedláčka je pro společnost v daném ohledu důležité být vidět a poskytovat potenciálním uchazečům a uchazečkám co nejlepší prostředí. To se u nás v MedicProgressu evidentně daří. A pracovníky láká i perspektivní odvětví, které přejí inovacím a rozvoji pokročilých technologií.





Čeští stomatologové (se svým prezidentem v čele) často v různých debatách obhajují vysoké ceny zubních plomb tím, že při správném čištění zubů by pacienti žádné kazy (a tedy ani plomby) neměli. Stále rostoucí zájem o nejrůznější pomůcky pro dentální hygienu ale potvrzuje, že Češi už dnes preventivní péči o svůj chrup rozhodně nějak hromadně nepodceňují. Výrazně přibývá těch, co se starají o mezizubní hygienu a poptávka roste i po nejrůznějších novinkách v oblasti zubních kartáček, past či ústních vod.

PŘÍSTUP K ÚSTNÍ HYGIENĚ SE U ČECHŮ MĚNÍ

To, že se Češi o svůj chrup starají každým rokem víc a víc, potvrzují také pracovníci za tárou. „Zvýšenou péči o vlastní chrup pozorujeme v poslední době i u zákazníků v našich lékárnách. Obzvláště nás přitom těší, že je na vzestupu používání mezizubních kartáčků v rámci běžné denní hygieny – jsem přesvědčená, že do budoucna se počítá investice do vhodné dentální péče rozhodně vyplatí, ať už finančně, nebo jako předcházení případné zbytečné bolesti,“ říká PharmDr. Katarína Hrivňáková z Chytré lékárny a s jejím postřehem souhlasí i další farmaceuti.

„Změna přístupu k zubní hygieně tu je poslední dobou u řady lidí opravdu patrná. Zčásti je to určitě proto, že stomatolog odmítá ošetřit pacienta, který nenavštěvuje zubní hygienu. A protože je stomatologů nedostatek, tak strach, že přijdou o zubaře, je větší než neochota vynaložit určitou částku za hygienu. Navíc cena nákladů na zubaře roste astronomickou rychlostí a lidé si umí spočítat, co se jim vyplatí víc – jestli lépe pečovat o své zuby a platit méně, nebo nedělat nic a pak se nedoplatit,“ zamýšlí se Lucie Maroušková, farmaceutická laborantka z Magistra lékárny v Polské ulici v Kladně. Lidé jsou přitom podle ní o důležitosti dentální hygieny stále informovanější, navštěvují dentální specialisty, hledají v péči o zubní hygienu efektivní a moderní postupy a věnují výběru dentálních potřeb větší pozornost.

V ČESKÝCH ÚSTECH JE POŘÁD CO ZLEPŠOVAT

Také výrobci prostředků, které se k péči o chrup a ústní dutinu užívají, si povšimli, že obyvatelé



České republiky svůj přístup k vlastnímu chrupu a dásním mění k lepšímu – nezapomínají však dodat, že prostor pro zvyšování a zlepšování této péče v České republice pořád ještě bezesporu je. Například Zuzana Truhlářová, senior professional program manager CZ/SK společnosti Kenvue, říká: „Lidé v České republice stále více dbají na ústní hygienu. Zjišťují, že prevence je levnější než léčba, a začínají chápat důležitost komplexní péče o ústní

dutinu včetně čištění zubů i mezizubních prostor a používání ústní vody. Na druhou stranu se mnoho uživatelů stále domnívá, že pouhé vyčištění zubů je dostačující, a proto v české populaci existuje ke zlepšení každodenní péče o ústní dutinu pořád vysoký potenciál.“ Podobně pak mluví

.../...

inzerce

**PHARMA
PROFIT**
Kongres+19

Těšit se můžete také na přednášku **Gabriely Šimšové**, HR manažerky a lektorky, která se zaměří na **důležitost firemní kultury**: co to je a jak ovlivňuje výkonnost zaměstnanců a jejich spokojenost.



8. ŘÍJNA 2024

CLARION CONGRESS HOTEL OLOMOUC

Registrace a další informace:
www.kongrespp.cz

Více na str. 6-7



MONITOR TRHU

i MUDr. Pavel Smažík, majitel společnosti Herbadent, podle nějž se obecně přístup k prevenci v Česku zlepšuje, i když bohužel pomaleji, než by bylo třeba. „Jsou zde lidé, kteří pravidelně chodí na preventivní prohlídky a na zubní hygienu, vědí, co a jak správně používat, a mají zuby v pořádku. Vedle nich ale bohužel pořád existuje velké množství lidí, kteří o své zuby příliš nepečují – a pak se divíme, že má u nás stomatologická péče nedostačnou kapacitu. Výskyt zubního kazu a jeho komplikací je totiž v České republice až několikanásobně vyšší než třeba v Německu nebo ve Švýcarsku, kde s preventivními programy začali před několika desítkami let. A přitom k takové prevenci stačí opravdu málo: jen si pravidelně a správně čistit zuby,” je přesvědčen Pavel Smažík.

E-SHOPY V ÚSTNÍ HYGIENĚ POSILUJÍ

Prostředky ke správnému čištění zubů, ať už jde o nejrůznější druhy kartáčků, past, ústních vod i různých speciálních 'vyčytávek', jsou přitom dostupné opravdu téměř na každém kroku – v drogeriích, v supermarketech a hypermarketech,

VÝBĚR NOVINEK

HERBADENT

Řada Herbadent Mimi – chladivý a regenerační gel Mimi ulevuje a pomáhá při prořezávání zoubků, nová pasta Mimi využívající hydroxyapatit, zubům přirozený materiál, který stejně jako fluorid dokáže účinně remineralizovat a posílit zubní sklovinu, ale maminky se nemusí bát, když dítě pastu spolkne; dětské kartáčky ve verzi Herbadent Star, u kterých po nasvícení materiál těla kartáčku ve tmě svítí – nabízí tak dětem při čištění zubů zábavu, a tím je motivuje k této činnosti; nová tinktura na afty Herbaft připravená na základě osvědčené receptury ze sedmi bylin Herbadent; Proteo gel vyvinutý ve spolupráci s odborníky na protetickou stomatologii, který pomáhá nositelům snímatelných náhrad nebo rovinátek v situaci, kdy je jejich ústní sliznice pod náhradou podrážděná a zanícená nebo dokonce vykazuje kvasinkovou infekci; inovace řady Herbadent Professional – gel na dásně nyní se zvýšeným obsahem protizánětlivého chlorhexidinu (0,3 %) a s přísadkou kyseliny hyaluronové, díky níž gel lépe přilne na sliznici a vytvoří v místě ochrannou bariéru; inovovaný sprej s CHX má nyní rovněž zvýšený obsah CHX na 0,3 % a balení nově obsahuje dvě rozprašovací hlavičky, delší a kratší, aby bylo možné optimálně aplikovat roztok přímo na postižené místo v ústech nebo v hrdle



v lékárnách i na e-shopech, kde zájem o zubní hygienu v poslední době dost výrazně narůstá. „Je to oblast, ve které se zákazníci chtějí zdokonalovat. Zajímají je novinky a jsou za ně ochotni utratit poměrně hodně peněz, i když slevové akce je samozřejmě zaujmou. Standardně pak na e-shopu kupují výhodná balení, například trojbalení zubních kartáčků. Z nových kategorií je velký zájem o bělení zubů,” shrnuje Ing. Kamila Peremská, marketing manager Magistra lékáren.

Růst nákupů pro dentální hygienu prostřednictvím e-shopů potvrzuje i Lékárna.cz. V této kategorii se těšila dlouhodobě vyrovnanému zájmu zákazníků, kteří tyto produkty nakupují kontinuálně, od ledna do března 2024 ale zaznamenala výrazný nástup zvýšené poptávky – o 78 %. „Nejprodávanější jsou ultra soft zubní kartáčky, kterých jsme od začátku letošního roku prodali přes 100 000 kusů, v první trojce nejžádanějších produktů zubní hygieny jsou ale i kartáčky jednosvazkové. Značný meziroční nárůst prodeje, a to o 16 procent, vidíme také v nabídce ortodontických pomůcek, kde se prodávají hlavně ústní gely – gely na afty a gelová

náhrada slin dosahují za poslední tři měsíce až čtyřnásobných prodejů,” uvádí Mgr. Romana Žatecká, ředitelka komunikace společnosti Pears Health Cyber, a dodává, že loni v období leden až červenec měli zákazníci Lékárny.cz největší zájem o škrabky na jazyk, ústní sprchy a přípravky na bělení zubů.

KAMENNÉ LÉKÁRNY NA VÝZNAMU NEZTRÁCEJÍ

To, že zákazníci přicházejí stále více na chuť nákupům zubní hygieny přes internet, ale neznamená, že by prodej této kategorie v ostatních distribučních kanálech začal ubývat – a zvláště ne v kamenných lékárnách, které zde mají své specifické postavení. Toho jsou si výrobci dobře vědomi, i když samozřejmě využívají co nejširší distribuční síť. „Tím, jak se v oblasti ústní hygieny rozvíjí speciální péče a nabídka, dostávají se čím dál tím víc do popředí prodej e-shopů a specializované prodejny. Nicméně kamenné prodejny – lékárny nebo retailové řetězce a drogerie – jsou stále stěžejní, protože se jedná

**Hydrosonické
kartáčky
získávají
na oblibě.**



e-shopy, ale i další on-line prodejny včetně našeho vlastního e-shopu, stomatologické ordinace a praxe dentálních hygienistek nebo prodejny s přírodními produkty a se zdravou výživou," vyjmenovává Pavel Smažik, který zároveň připomíná specifický význam lékáren pro tuto značku: „Díky tomu, že naše výrobky, založené na osvědčené receptuře ze sedmi bylin, účinně řeší konkrétní problémy, jsou jejich prodeje největší v kamenných lékárnách, kde dokážou lékárníci nejlépe poradit.“

DO LÉKÁRNY SE CHODÍ HLAVNĚ PRO ‚SPECIALITY‘

Chování zákazníků (a poněkud i sortiment) se ovšem v jednotlivých prodejních kanálech trochu liší. „Spotřebitel, který potřebuje pouze ‚koupit nějakou pastu‘, obvykle střídá tři až čtyři značky a vybírá si podle výhodnosti nabídky v místě prodeje. Rád vyzkouší i něco nového, pokud je to v atraktivní cenové promoci. Tomuto trendu výrobci vycházejí vstříc akčními slevami nebo výhodnou nabídkou při koupi více balení, například duo- a triopacky nebo nabídkou balení s nějakou přidanou hodnotou, jako je například pasta s kartáčkem zdarma. Pokud ale spotřebitel řeší nějaký konkrétní problém a hledá specializovanou nabídku, zjišťuje si detaily a rád si nechá poradit od odborníka,“ říká Zuzana Nováková.

Také Lucie Maroušková potvrzuje, že klienti, kteří chodí pro ústní hygienu do lékárny, většinou už řeší nějaký problém. „Nejčastěji to jsou potíže s dásněmi – ať už jde o krvácení, zduření sliznice anebo vřidky na sliznici. V takovém případě jsme schopni pomoci s výběrem ústní vody, protizánětlivého gelu či orálního probiotika a jako vhodný

o rychloobrátkové zboží každodenní potřeby,“ vysvětluje Zuzana Nováková, která má ve společnosti Dr. Theiss CZ na starosti značku Lacalut.

Podobně i Zuzana Truhlářová pokládá za významný distribuční kanál ústní vody Listerine kamenné

lékárny, internetový prodej a specializované prodejny, i když jsou výrobky této značky ústních vod dostupné ve všech typech prodejen; rovněž produkty značky Herbadent najdou spotřebitelé ve všech možných druzích obchodů. „Patří k nim nejen kamenné i on-line lékárny, drogerie a jejich

.../...

inzerce



Nejrozšířenější program pro lékárny

44% lékáren v ČR 1267 provozoven 7592 stanic

www.farmis.cz



doplňk péče navrhnout i měkký zubní kartáček a kartáčky mezizubní. Tam ovšem doporučuji konzultaci se zubařem či zubní hygienistkou, aby spolu vybrali správnou velikost," zachází do některých detailů Lucie Maroušková a dodává, že běžné zubní pasty, stejně jako ústní vody, v její lékárně pacienti moc nenakupují, protože cenově není schopna konkurovat supermarketům. „Proto pasty vedeme jen v minimálním množství a od zavedených

značek, které mají dlouhou historii, jsou léty prověřené a jejich nabídka je velmi široká – v sortimentu mají pasty pro děti, pasty bez fluoru i pasty při léčbě homeopatiky. Tyto a další speciální pasty však mají většinou svého stálého zákazníka, nebo je klienti kupují na základě doporučení zubního lékaře," říká. S tím, že zákazníci do lékáren často chodí pro produkty doporučené jejich zubními lékaři, souhlasí i Katarína Hrivňáková, podle níž ale radu

od lékárníka lidé také vítají: „Nejčastěji se nakupují zubní pasty a kartáčky. V této kategorii je v současnosti obrovský výběr, proto společně s klientem konzultujeme jeho případné problémy a vybíráme s ním nevhodnější produkty přímo jemu na míru. Zároveň se zákazník velmi často řešíme správné čištění zubů například při nošení rovnátek nebo krvácivosti dásní a správné čištění mezizubních prostorů – velmi pozitivně přitom hodnotím vzestup nákupů mezizubních kartáčků.“

Růst zájmu o mezizubní kartáčky dělá radost také Ing. Haně Chlumské, marketingové ředitelce společnosti Curaden Czech, která zdůrazňuje, že mezizubní kartáček je opravdu nepostradatelným pomocníkem v péči o zuby a dásně, protože běžný kartáček na čištění mezizubních prostor nestačí.

Podle Mgr. Eleni Staňkové z kamenné lékárny Pilulka v Domě zdraví v Mikulově pak mezizubní kartáčky dnes už patří spolu s klasickými a jednosvazkovými zubními kartáčky, zubními pastami, párátky, nitěmi a ústními vodami mezi základní pomůcky, které pacienti v lékárně kupují; dále se podle ní často prodávají potřeby na zubní náhrady jako fixační krémy a tablety na čištění zubních náhrad. V poslední době ale – jak konstatuje Hana Chlumská – stoupají i prodeje hydrosonických kartáčků, které jsou vhodné pro čištění zubů s rovnátky, implantáty, a samozřejmě i pro běžnou denní péči.



VÝBĚR NOVINEK

HALEON

Nová řada zubních past a ústní vody Parodontax Posílení a ochrana dásní (zubní pasty Fresh Mint a Whitening doplněné ústní vodou Icy Mint) – s obsahem antibakteriální složky IPMP a zinku (pomáhají v boji s bakteriemi zubního plaku podél linie dásní a tím k silnějšímu přilnutí dásní k zubům) a netradičně obohacená o kyselinu hyaluronovou – klíčový stavební kámen silných dásní; nová řada dětských zubních past Sensodyne navržena ve spolupráci s odborníky k ochraně dětské skloviny a pro silné a zdravé zuby se stoprocentně přírodní příchutí – Sensodyne Pronamel Kids 0–6 let a Sensodyne Pronamel Junior 6–12 let; produktová řada Sensodyne Clinical Repair určená pro citlivé zuby a obsahující dvě varianty zubních past – Active Clean s osvěžující příchutí směsi máty & eukalyptu a Active White

KENVUE

Listerine® Total Care Extra Mild ústní voda bez alkoholu s jemnou příchutí určená pro dospělé a děti od 6 let s obsahem fluoridu, který chrání před vznikem zubního kazu a posiluje sklovinu

RADU POSKYTNOU I E-SHOPY

Žádosti zákazníků o radu se ale samozřejmě netýkají jen zubních kartáčků, nýbrž i dalších prostředků ústní hygieny. Podle Eleni Staňkové se sice lidé s otázkami z této oblasti obracejí především na své stomatology a dentální hygienisty, takže do lékárny přicházejí ve velké většině již s požadavkem na konkrétní přípravek, část z nich se ale ohledně výběru správné pomůcky obrací na lékárníky. „A my jim rádi poradíme,“ říká a dodává, že nejčastější dotazy týkající se ústní hygieny zahrnují správnou péči o zuby a dásně, výběr vhodných pomůcek, péči o dětské zoubky nebo ústní hygienu ve stáří.

Poradit se přitom zákazníci nechodí jen do kamenných lékáren, často své otázky směřují rovněž na lékárenské e-shopy. „Nejčastější dotazy zákazníků se zaměřují na informace o metodách čištění zubů – lidé se například zajímají o to, kdy je lepší používat sonický kartáček a kdy je vhodnější sáhnout po jednosvazkovém. K dalším často diskutovaným tématům patří i otázky na přípravky vhodné k prevenci zubních kazů nebo zubního plaku a také samozřejmě na to, co je vhodné použít při bolesti vzniklé v důsledku různých konkrétních problémů – při zánětu dásní, po extrakci zubu a podobně,“ vyjmenovává PharmDr. Pavel Horký, Ph.D., z on-line poradny Lékárny Pilulka, zatímco Vojtěch Fiala, specialista na výkonnostní marketing Pilulka.cz z centrály se zaměřením na e-shop, uvádí, že asi nejčastěji se zákazníci ptají na elektrické a sonické kartáčky, a to především na výběr náhradních hlavice.

Hana Chlumská ovšem upozorňuje, že konečný výběr konkrétního kartáčku závisí nejen na radě lékárníka, ale i na mnoha dalších individuálních okolnostech – ovlivňuje ho oblíbená barva zákazníka, jeho snaha sladit kartáček s barevným laděním koupelny nebo potřeba barevně odlišit kartáčky jednotlivých členů rodiny a podobně. Eleni Staňková pak k tomu ještě dodává, že při rozhodování určitě hraje velkou roli cena, ale spousta pacientů si ráda připlatí za kvalitní produkt – a mnoho z nich hledá také rovnováhu mezi kvalitou a cenou.

ZÁKAZNÍKY OSLOVUJÍ NOVÉ VÝROBKY I TECHNOLOGIE

Rada samozřejmě přichází zákazníkům vhod i při seznamování se s novými výrobky, kterých výrobci každoročně uvádějí na trh celou řadu a které spotřebitelům nabízejí nové benefity. PharmDr. Tomáš Arndt, Ph.D., vedoucí Lékárny Benu na pražském Smíchově jako zajímavou novinku zmiňuje

REKLAMA NÁKUP MOC NEOVLIVNÍ

„V kategorii dentální hygieny si zákazníci nejčastěji vybírají takové výrobky, které mají již vyzkoušené. Reklama zde podle mého názoru moc velkou roli nehraje, podle ní si lidé vyberou jen výjimečně. Ani vlastních akcí na podporu této kategorie mnoho nemáme, maximálně se využívají akce výrobců. Při výběru se zákazníci zajímají hlavně o cenu nebo značku, s doporučením od stomatology jich přichází velmi málo. S námi se radí spíše při výběru ústní vody nebo zubních past, u kartáčků či mezizubních kartáčků již podstatně méně. Nejvíce se nakupují mezizubní kartáčky a ústní vody, nejčastěji se řeší problém paradentózy. Spíše obecně bych pak poznamenal, že přibývá lidí, co se starají o mezizubní hygienu.“



PharmDr.
Tomáš Arndt, Ph.D.,
Lékárna Benu
Stroupežnického
Praha 5

doplňky stravy – speciální probiotika pro ústní dutinu, nové zajímavé produkty se však objevují i v oblasti zubních past nebo kartáčků.

Společnost Haleon například nedávno uvedla na trh novinku Sensodyne Clinical Repair, produktovou řadu se dvěma variantami zubních past, které

přinášejí řadu výhod lidem s citlivými zuby – obsahují technologii NovaMin, která dokáže opravit citlivé zuby a chrání je před návratem citlivosti. Na opotřebovaném povrchu citlivých zubů vytváří ochrannou vrstvu, přičemž začíná působit hned, jak se dostane do kontaktu se slinami. Varianta Active White má pak podle tohoto výrobce oproti Sensodyne Repair & Protect Cool Mint o 35 % lepší bělicí účinek, ale stále zůstává k citlivým zubům šetrná.

Právě bělení zubů je dalším z trendů, o který se Češi v poslední době víc zajímají, takže poptávka po těchto produktech všeobecně roste a výrobci na ni samozřejmě reagují. „Od přípravků ústní hygieny dnes lidé očekávají nejen kvalitní čištění, tedy zejména odstranění zubního povlaku, ale důležitý je pro ně také estetický aspekt – krásný úsměv. Proto výrobci přicházejí s aplikací nových technologií, jako jsou nanotechnologie a micelární nebo ionizační technologie. Pro estetický efekt jsou zde pak metody šetrného postupného bělení na bázi enzymů, pouze krátkodobý optický efekt zase zajišťují optické rozjasňovače,“ vysvětluje Zuzana Nováková různé možnosti, jak si zářivý úsměv opatřit.

.../...

inzerce

Revital[®]
šumivý

**Komplexní dávka vitaminů a minerálních látek
v cenově výhodném balení***

Kvalita a dostupná cena - to jsou dva hlavní benefity, kterými se pyšní **Revital Tripple pack 3 x 20 šumivých tablet.**

Obsahuje **Vitamin C 1 000 mg s rakytníkem s příchutí citronu, Multivitamin s rakytníkem s příchutí pomeranče a Hořčík + B-komplex s příchutí manga.**



199 Kč

*doporučená prodejní cena
Doplňek stravy.





I v oblasti dentální hygieny se projevuje dlouhodobý trend využívat přírodní produkty bez zbytečné chemie, šetřit přírodu, využívat obnovitelné zdroje a recyklované nebo recyklovatelné materiály. „Náš extrakt ze sedmi bylin má přirozené antimikrobiální účinky, a proto není potřeba do našich zubních past nebo ústních vod přidávat chemické látky. Ale také například vyrábíme těla zubních kartáčků z materiálu ze zbytků rostlin, tedy z obnovitelného materiálu, zákazníkům na e-shopu nabízíme možnost nákupu bez krabičky a nově jsme na naši novou provozovnu nainstalovali fotovoltaickou elektrárnu,“ vypočítává Pavel Smažík, co vše Herbadent dělá v oblasti udržitelnosti. Není to ovšem jediný výrobce prostředků ústní hygieny, který „slyší“ i na ekologii – společnost Curaden Czech například jako jediná značka na trhu nabízí ekologické balení mezizubních kartáčků Refill, které jsou kompatibilní s jakýmkoliv držákem mezizubních kartáčků Curaprox.

A stejně tak na udržitelnost dbají i ve firmě Haleon, proto jsou obalové materiály jejich nových

produktů vždy plně recyklovatelné. Kromě toho se tato společnost neustále snaží vylepšovat složení svých zubních past, například odstraňováním umělých sladidel a příchutí u dětských past či zakomponováním kyseliny hyaluronové do jedné z novinek pod značkou Parodontax.

DŮLEŽITÁ JE DOBRÁ ZKUŠENOST, OSVĚTA I AKCE

Nové prostředky z kategorie dentální hygieny je samozřejmě třeba nejen vyrobit, ale také patřičně představit jejich uživatelům. „Nejpreferovanější

VÝBĚR NOVINEK

CURADEN CZECH

Ochranná pěna Aligner Curaprox remineralizující a posilující zubní sklovinu – s jemným přírodním složením bez dráždivých látek, bezpečná i pro dlouhodobé každodenní používání, s mátovou příchutí pro svěží dech, chrání zuby při nošení neviditelných rovinátek, prodlužuje účinek dentální hygieny, snižuje citlivost zubů, chrání je při zvýšené kazivosti, zmírňuje problém sucha v ústech; Ortho Travel Set značky Curaprox – obsahuje pomůcky pro každodenní péči o zuby s rovinátky – zubní kartáček ultra-soft CS 5460 Ortho ve skládací verzi, osvěžující bělicí pastu Be You, tři různé mezizubní kartáčky (CPS 07 prime, CPS 14 ortho a CPS 18 ortho) a praktický Duo držák na dva mezizubní kartáčky (držák je nabízen i samostatně a je kompatibilní se všemi mezizubními kartáčky Curaprox); několik nových limitovaných edic kartáčků CS 5460, CS 3960 a dětského kartáčku CS Kids v různých barevných kombinacích s atraktivními motivy (autorem návrhů je český výtvarník Jan Písařík a zahraniční designéři)

DR. THEISS

Zubní pasta Lacalut Aktiv Plus s vyšší koncentrací aktivních látek; Micelární zubní pasta a ústní voda Lacalut Multi effect Plus nabízí díky inovativní micelární technologii důkladné čištění i těžko dostupných míst, v současnosti jsou tyto novinky dostupné pouze v lékárenské síti





komunikace s koncovým uživatelem je pro nás prostřednictvím zubních lékařů a dentálních hygienistek, hned pak jsou to lékárny a naše prodejní stánky v obchodních centrech. Nejvíce ovšem český spotřebitel slyší na vlastní dobrou zkušenost – když pozná, že správné používání našich produktů je

pro jeho zdraví velmi prospěšné, je to ta nejlepší prezentace,” říká Hana Chlumská.

Také Pavel Mužík je přesvědčen, že neúčinnější, a u Herbadentu i nejčastější, je doporučení odborníků (stomatologů a lékárníků) a spokojených

uživatelů. Dodává ale, že zákazníkům je třeba se připomínat všemi způsoby: „Nezanedbáváme reklamu v tisku ani online, měli jsme i televizní kampaň s minulým Star Dance. Důležité je, aby byly

.../...

inzerce

NOVÉ
BALENÍ



nicorette

**NICORETTE® PASTILKY
POMÁHAJÍ ZMÍRNIŤ CHUŤ
NA CIGARETU JIŽ OD 2 MINUT**

REKLAMA NA LÉČIVÝ PŘÍPRAVEK. ZKRÁCENÁ INFORMACE O LÉČIVÉM PŘÍPRAVKU:

Název léčivého přípravku: Nicorette® Mint 4 mg lisované pastilky. **Léčivá látka:** nicotin. **Léková forma:** lisovaná pastilka. **Indikace:** léčba závislosti na tabaku zmírněním abstinčních příznaků, včetně neodolatelné touhy po kouření kuřáky ve věku 18 let a starších. **Dávkování:** vhodné pro kuřáky s vysokou závislostí na nikotinu, tj. kteří vykouří první cigaretu do 30 minut po probuzení, nebo kteří kouří více než 20 cigaret denně. Pastilky se nemají užívat déle než 9 měsíců. **Náhle ukončení kouření:** denně je zapotřebí užívat dostatečný počet pastilek, většina kuřáků potřebuje obvykle 8 až 12 pastilek, nelze přesáhnout 15 pastilek. **Postupné odvykání kouření postupným omezením kouření:** pastilky se užívají mezi epizodami kouření ke zvládnutí neodolatelné potřeby kouřit, k prodloužení intervalů bez kouření, a se záměrem co nejvíce snížit počet cigaret. Množství pastilek užívaných denně je variabilní a závisí na pacientových potřebách. V žádném případě by nemělo překročit 15 pastilek denně. **Kontraindikace:** hypersenzitivita na nikotin nebo na kteroukoli pomocnou látku tohoto přípravku, děti do 12 let, nekuřáci. **Zvláštní upozornění:** závislí kuřáci s nedávným infarktem myokardu, nestabilní nebo zhoršující se anginou pectoris včetně Prinzmetalovy anginy, závažnými srdečními arytmiemi, nedávnou cerebrovaskulární příhodou a/nebo kuřáci, kteří trpí nekontrolovanou hypertenzí, mají být vedeni k ukončení kouření bez farmakologické intervence (např. poradenstvím). Při selhání poradenství přichází v úvahu užívání pastilek Nicorette® Mint 4 mg, ale vzhledem k omezeným údajům o bezpečnosti u této skupiny pacientů má být léčba zahájena pod přísným lékařským dohledem. Pacientům s diabetes mellitus by mělo být doporučeno kontrolovat na začátku NRT hladiny krevního cukru častěji než obvykle, protože katecholaminy uvolněné nikotinem mohou ovlivnit metabolismus cukru. Polknutý nikotin může vést k exacerbaci příznaků u pacientů s ezofagitidou, žaludečními nebo peptickými vředy, a proto se má orální NRT v těchto případech užívat s opatrností. U pacientů léčených antikonvulzívy nebo u pacientů s epilepsi v anamnéze je třeba postupovat s opatrností, protože v souvislosti s nikotinem byly hlášeny případy konvulzí. Dávky nikotinu tolerované kuřáky mohou být pro děti velmi toxické až fatální. Přípravky obsahující nikotin by proto neměly být uloženy na místě, kde by s nimi mohly děti manipulovat nebo je požívat. **Interakce:** nikotin může zesílit hemodynamické účinky adenosinu. **Těhotenství a kojení:** používání pastilek během těhotenství a kojení má být zahájeno pouze po poradě se zdravotnickým pracovníkem. **Účinky na schopnost řídit a obsluhovat stroje:** žádný nebo pouze zanedbatelný vliv. **Nežádoucí účinky:** hypersenzitivita, bolest hlavy, dysgeuzie, parestezie, kašel, škytávka, podráždění hrdla, nauzea, podráždění dutiny ústní/hrdla a jazyka, bolest břicha, sucho v ústech, průjem, dyspepsie, flatulence, zvýšená salivace, stomatitida, zvracení, pálení žáhy, pocit pálení, únava. **Uchování:** pastilky uchovávejte v původním obalu, aby byly chráněny před vlhkostí. **Držitel rozhodnutí o registraci:** McNeil AB, Švédsko. **Registrační číslo:** 87/049/12-C. **Datum revize textu:** 28.6.2023. **Výdej léčivého přípravku možný bez lékařského předpisu. Přípravek není hrazen z prostředků veřejného zdravotního pojištění. Před podáním léčivého přípravku se seznamte s úplnou informací o léčivém přípravku. CZ-NI-2400096**

produkty 'na očích', a proto jsme rádi, že se naše distribuční síť rozšířila do všech lékáren a drogerií, stejně jako do on-line prostoru. Víme, že fungují i speciální nabídky a slevy, ale tento způsob propagace je spíše krátkodobý, a my dbáme především na kroky s dlouhodobým dopadem. V tom hraje důležitou roli osvěta, proto pořádáme přednášky a semináře, píšeme články."

Rovněž společnost Kenvue sází při propagaci Listerine hlavně na oboustranně vstřícnou a silnou spolupráci s lékárnami a lékárenskými řetězci. „Zjistili jsme, že nejúčinnějším nástrojem je komunikace v místě prodeje – v prodejnách i na e-shopu s bannery a rich contentem vysvětlujícím výhody Listerine a tří kroků rutinní péče o ústní dutinu, kterými

jsou kartáček, čištění mezizubních prostor a ústní voda," konstatuje Zuzana Truhlářová a zmiňuje, že po loňském přechodu na levnější produkty je vidět, že se zákazníci vracejí zpět ke značce Listerine, jejíž benefity pro péči o dutinu ústní jsou ověřeny mnoha klinickými studii.

Jiní producenti – například společnost Dr. Theiss – zase vedle mediální reklamy hodně spoléhají na akční nabídky přímo v místě prodeje, a lékárny s nimi v tomto ohledu většinou rády spolupracují. „Ano, dentální hygienu se snažíme podporovat kampaněmi a akcemi ve spolupráci s výrobcí, stejně jako i různými vlastními nákupními či marketingovými nástroji," souhlasí Katarína Hrivňáková a o podobné podpoře mluví i Lucie Maroušková. „Občas bývá

kategorie dentální hygieny součástí letákové nabídky. A pokud má výrobce zubních past či kartáčků nějakou zajímavou nabídku, novou edici nebo akci, rádi jí využijeme," říká. Především vlastními akcemi, ale i nejrůznějšími kampaněmi výrobců, podporuje prodej ústní hygieny i Pilulka Lékárna Dům zdraví v Mikulově. „Nabízíme například tyto výrobky za zvýhodněnou cenu v našich slevových letáčích nebo na našem e-shopu, a snažíme se je mít v lékárně na viditelném místě, popřípadě i na táře. Zároveň slevové akce a edukační materiály nabízíme také na webu," vypočítává Mgr. Staňková a Vojtěch Fiala ji doplňuje: „Zaměřujeme se na propagaci i z vlastních zdrojů. Zrovna na konci června jsme rozdávali kartáčky Smile k objednávkám. Každoročně také využíváme akci v rámci preventivních programů od pojišťoven na téma Dentální hygiena. Navíc máme články na blogu a věnujeme se tvorbě obsahu na toto téma."

Jana Dulíková
jana.dulikova@atoz.cz

Mezizubní hygiena je na vzestupu.



ERDOMED® 225 mg
erdosteín

LÉČÍ, KDE TO POTŘEBUJETE



Léčba akutních a chronických onemocnění horních a dolních cest dýchacích¹



Mukomodulační, Antibakteriální, Protizánětlivý, Antioxidační^{1, 3}



Snižuje viskozitu hlenu a frekvenci kašle a to již po 2 dnech⁴



Bronchoprotektivum – působí protektivně proti zhoršení onemocnění dýchacích cest^{1, 2}



Podpůrná léčba s ATB v případě bakteriální infekce^{1, 3}



Dobrý bezpečnostní profil¹



Literatura: 1. Aktuální SPC přípravku ERDOMED 225 mg granule pro perorální suspenzi. 2. Pobeň P: Erdosteín – známá molekula s novými důkazy. Nové léky: časopis o lécích, 2023;10(2):14–19. 3. DAL NEGRO R. et al.: Erdosteine: Drug exhibiting polypharmacy for the treatment of respiratory diseases. Pulmonary Pharmacology & Therapeutics. 2018, 53, 80–85. 4. Zanaš 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.

ERDOMED. S: Erdosteín 225 mg v 1 sáčku granulí pro přípravu perorální suspenze. **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). Stabilní 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. **Kf:** 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. **NŮ:** Méně často bolest hlavy, nevolnost, zvracení, bolest v nadbříšku, pruritus, kopřivka. **IT:** Erdosteín potencuje účinek některých antibiotik (např. amoxicilinu, klarithromycinu). Byl prokázán synergický účinek s budesonidem a salbutamolem. **TL:** Přípravek nemá být v těhotenství a při kojení užíván. **D:** Dospělí 2 - 3x denně 1 sáček. Dospívající nad 12 let (30 kg) 2x denně 1 sáček. **DRR:** Angelini Pharma Česká republika s.r.o., Palachovo náměstí 799/5, 625 00 Brno, Česká republika. **Reg.č.:** 52/047/96-C. **Uchovávání:** 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).



Není sporu o tom, že v případě dermokosmetiky posiluje e-commerce, což rozhodně není nový trend. To ale nic nemění na tom, že nezastupitelnou roli v prodeji zmíněných produktů hrají kamenné lékárny, a to díky odbornému poradenství, které v nich spotřebitelé hojně vyhledávají.

DERMOKOSMETICKÉ PORADENSTVÍ JE VÝZNAMNÝM BENEFITEM KAMENNÝCH LÉKÁREN

Zvyšující se význam on-line prodeje ale není jediným charakteristickým rysem, který lze u dermokosmetiky pozorovat. Posilují i další trendy, jako je obliba promočních akcí a nákupů ve slevách či popularita přípravků s obsahem přírodních ingrediencí. A nic se nemění ani na tom, že dobrá osobní zkušenost hraje zásadní roli při výběru a koupi dermokosmetických produktů.

STÁLE VE VYSOKÝCH OTÁČKÁCH

Kategorii dermokosmetiky se daří, což je samozřejmě dáno i tím, že se rozhodně nesnižuje počet lidí, kteří se potýkají s kožními problémy. „Dermokosmetický trh se stále rozšiřuje a je charakteristický velkým počtem privátních značek. Díky tomu je i tento trh velmi dynamický s množstvím novinek,“ uvádí Helena Pecková Vorlíčková zastupující značku Eucerin.

Zdeňka Hráčková, product manager značky Avène společnosti Pierre Fabre, v souvislosti s rozvojem trhu říká: „Z údajů společnosti IQVIA (YTD 5/24) vyplývá, že český dermokosmetický trh v první polovině roku rostl v hodnotě o devět procent, vyšší nárůst pak zaznamenaly on-line prodeje, a to o 19,3 procenta. Daří se převážně v segmentech sluneční péče, hojení, akné, anti-age, depigmentace, zklidnění a zarudnutí pleti.“

Čísla mluví jasně a vyjádření lékárníků je jen podtrhují. „Dermokosmetiku máme zastoupenou zejména ve velkých lékárnách v našich poliklinikách, kde jsou často ordinace dermatologů, alergologů a pediatriů, čemuž odpovídá

i sortiment, který nejčastěji prodáváme. Oproti minulému roku pozorujeme mírný nárůst tržeb v této kategorii, ekonomická krize u nás prodeje neovlivnila,“ vysvětluje PharmDr. Petra Sokolová, provozní manažerka EUC Lékáren.

**Séra
zažívají
boom.**

Mgr. Daniela Pokorná, vedoucí lékárny Dr. Max v OC v Praze-Letňanech, zmiňuje, že v kategorii dermokosmetiky nezaznamenává například vliv ekonomické krize, jediné snad trochu v přesunu části klientely do on-line nákupního prostoru kvůli výhodnějším cenám.

.../...

inzerce

BOIRON

**ŠETRNÁ PÉČE
PRO NAŠE MALÉ
SUPERHRDINY**

NOVINKA

Coryzalia
Rýna, nachlazení

Colental
Léčba kojenecké koliky - bolest břicha, nadýmání, neklid

- Rýma, nachlazení
- Kojenecká kolika

Zkrácená informace o léčivých přípravcích dle SmPC:

COLENTAL perorální roztok v jednodávkovém obalu. Léčivé látky: jedna dávka (1 ml) obsahuje: Carbo vegetabilis 5 CH 333,3 mg, Colocynthis 9 CH 333,3 mg, Cuprum metallicum 5 CH 333,3 mg. Indikace: Homeopatický léčivý přípravek užívaný tradičně v homeopatii k léčbě kojenecké koliky u novorozenců a kojenců, která se projevuje např. bolestí břicha, flatulencí a neklidem. Dávkování: Děti od narození: Před každým krmením podat dítěti jednu dávku do úst nebo ji nakapat do kojenecké lahve. Denní dávka nemá přesáhnout 6 dávek během 24 hodin. Intervaly mezi dávkami prodlužovat v závislosti na zlepšení. Perorální podání. Kontraindikace: Hypersenzitivita na léčivé látky tohoto přípravku. Zvláštní upozornění: Tento roztok je určený pouze k perorálnímu podání. Nesmí se aplikovat do nosu, očí nebo uší. Nesmí se podávat injekčně. V případě neúspěšného pláče trvajícího déle než 2 h., zvracení, přítomnosti krve ve stolici, výskytu podlitin, horečky a příznaků přetrvávajících po dobu 48 hodin je vždy nutné konzultovat zdravotní stav dítěte s lékařem. Interakce: Žádné se neočekávají. Nežádoucí účinky: Žádné se neočekávají. Zvláštní opatření pro uchování: Před otevřením sáčku: nevyžaduje žádné zvláštní podmínky uchování. Po otevření sáčku: neotevřené jednodávkové obaly uchovávejte při teplotě do 25 °C v sáčku, aby byl přípravek chráněn před světlem. Držitel rozhodnutí o registraci: BOIRON, 2 avenue de l'Ouest Lyonnais, 69510 Messimy, Francie. Registrační číslo: 93/436/20-C. Datum první registrace a revize textu: 15. 8. 2023. Přípravek je volně prodejný a není hrazen z prostředků veřejného zdravotního pojištění. **CORYZALIA PRO DĚTI** perorální roztok v jednodávkovém obalu. Léčivé látky: jedna dávka (1 ml) obsahuje: Allium cepa 3 CH 200 mg, Belladonna 3 CH 200 mg, Gelsemium 3 CH 200 mg, Kalium bichromicum 3 CH 200 mg, Sabadilla 3 CH 200 mg. Indikace: Homeopatický léčivý přípravek užívaný tradičně v homeopatii k léčbě rinitidy a nachlazení, které se projevují např. nosní sekrecí, kýcháním, pocitem ucpaného nosu a slzením. Přípravek je určen pro děti od narození do 12 let. Dávkování: Děti od narození: Jednu dávku aplikovat do úst 3-6x denně, nejlépe mimo dobu jídla. Interval prodlužovat v závislosti na zlepšení. Celková denní dávka nemá překročit 6 dávek. Léčba má být ukončena, jakmile příznaky nemoci vymizí. Doporučená délka léčby je 7 dní. Pokud se do 3 dnů příznaky nezlepší nebo dojde ke zhoršení, má být léčba konzultována s lékařem. Perorální podání. Kontraindikace: Hypersenzitivita na léčivé látky tohoto přípravku. Zvláštní upozornění: Tento roztok je určený pouze k perorálnímu podání. Nesmí se aplikovat do nosu, očí nebo uší. Nesmí se podávat injekčně. V případě horečky musí být zdravotní stav vždy konzultován s lékařem nebo lékárníkem. Interakce: Žádné se neočekávají. Nežádoucí účinky: Žádné se neočekávají. Zvláštní opatření pro uchování: Před otevřením sáčku: nevyžaduje žádné zvláštní podmínky uchování. Po otevření sáčku: neotevřené jednodávkové obaly uchovávejte při teplotě do 25 °C v sáčku, aby byl přípravek chráněn před světlem. Držitel rozhodnutí o registraci: BOIRON, 2 avenue de l'Ouest Lyonnais, 69510 Messimy, Francie. Registrační číslo: 93/122/20-C. Datum první registrace a revize textu: 22. 8. 2023. Přípravek je volně prodejný a není hrazen z prostředků veřejného zdravotního pojištění.



Že se prodejům v e-shopech daří, potvrzuje PharmDr. Matyáš Palan, business development manager společnosti Benu Česká republika: „Od začátku roku zaznamenáváme v našem e-shopu u dermokosmetiky nárůst obrátu o 25 procent. Růst je tažen zejména největšími značkami dodavatelů, jako jsou L'Oréal, Naos, Beiersdorf a Pierre Fabre. Nejvýkonnějšími segmenty jsou pak opalovací kosmetika, péče o obličej a produkty na citlivou a atopickou pleť.“

Zároveň poukazuje na všeobecně rozšířený jev, který se týká prodejů v akcích: „Většina produktů se prodává v rámci promočních aktivit. Vidíme, že zákazníci na zajímavou nabídku čekají a své nákupy směřují do období marketingových akcí. Nejoblíbenější jsou zejména multiakce typu 2+1 zdarma.“

OBLÍBENÉ STÁLICE I NOVÁČEK

K žádným dramatickým změnám nedošlo v uplynulém období, pokud jde o nákupní zvyklosti spotřebitelů. Proto například Daniela Pokorná stejně jako loni připomíná, že zákaznice řeší u přípravků původ i způsob zpracování surovin a dopad na životní prostředí. „Zajímají se o množství použitého obalového materiálu nebo o to, zda opalovací přípravek spadá do takzvané ocean friendly kategorie produktů. Roste zájem o přírodní a bio kosmetiku, proto jsme náš sortiment rozšířili o včelí produkty značky Apivita a v řadě Nuance nabízíme bio produkty pod názvem Nuance organic,“ popisuje.

Také Helena Pecková Vorlíčková poukazuje na nepřehlédnutelný zájem spotřebitelů o složení produktů: „Trendem, a to nejen v dermokosmetice, je určitě důraz na co 'nejčistší' složení přípravků, ruku v ruce ale s dostatečnou účinností. Dalším fenoménem, který pozorujeme, je udržitelnost. Spotřebitelé stále častěji studují složení přípravků, zajímají se o použité ingredience.“

Podobně se vyjadřuje i Zuzana Rajčániová, obchodní ředitelka společnosti Benepharm CZ. Jak uvádí, spotřebitelé se u dermokosmetiky zajímají o to,



zda obsahuje syntetické či přírodní látky. A při koupi přípravků pečujících o pleť čím dál víc požadují produkty na přírodní bázi s nulovým obsahem minerálních olejů a parabenů. „Lze také pozorovat návrat k používání klasických přírodních mýdel,“ dodává.

I Klára Habartová, MSc., senior product manager pro značku Bioderma, připojuje, že trendem několika posledních let je upřednostňování přírodní kosmetiky. V souvislosti s tím zdůrazňuje: „I v tomto případě je potřeba pečlivě vybírat. Čistě přírodní ingredience mají tu nevýhodu, že aby se

inzerce

PHARMA PROFIT

Kongres+19

Nenechte si ujít přednášku **PharmDr. Jany Matuškové**, v níž se zaměří na to, jak nám tropické léto dalo zabrat. Doporučí, jak obnovit narušenou **zdravotní rovnováhu** před začátkem zimní sezony.



8. ŘÍJNA 2024

CLARION CONGRESS HOTEL OLOMOUC

Registrace a další informace:
www.kongrespp.cz

Více na str. 6-7

takto daly označit, nebývají upravené, čímž si s sebou bohužel nesou i veškeré alergeny, které bývají pro citlivou pleť mnohdy i spouštěčem zánětů a nepříjemných projevů. Od těch bývají právě laboratorní látky oproštěné a u citlivé pleti vykazují mnohem lepší toleranci. Vždy je třeba pozorně sledovat složení, výrobní procesy a vyzkoušet si na malém kousku pleti snášenlivost přípravků.“

K výrazným změnám nedošlo s jednou výjimkou ani v oblíbě značek. „Nákupní zvyklosti se u našich klientů nemění, ani žádná ze značek nezaznamenala výrazný nárůst prodeje,“ potvrzuje Petra Sokolová.

Rovněž Mgr. Eva Burianová, vedoucí Chytré lékárny na ulici Česká v Brně, konstatuje, že velké dermokosmetické značky mají své místo na trhu a klienti se ke svým oblíbeným produktům rádi vrací. Nicméně dodává: „V posledních letech je však jedna značka, která roste výrazněji a své místo si našla především mezi mladými. Jde o značku CeraVe, jež v sobě spojuje dermatologickou kvalitu díky ceramidům zpracovaným moderními technologiemi postupného uvolňování aktivních látek, které pomáhají obnovovat narušenou kožní bariéru, a velmi širokou nabídku přípravků. Produkty zmíněné značky jsou určeny pro rozmanitou klientelu. Ve svém portfoliu mají přípravky pro čištění i péči o pleť akné, citlivou, vysušenou i atopickou. Velkou úlohu v propagaci této značky hrají sociální sítě, kde je poutavou formou prezentováno, jak o svou pleť pečovat. Rady a tipy jsou tu zábavnou formou předávány mladým lidem.“

Na popularitu přípravků značky CeraVe poukazuje i Daniela Pokorná: „Hlavně u mladších ročníků je vliv sociálních sítí silnější. Instagram a blogeri či tiktokeři udávají jednoznačně trendy, takže například momentálně je velký zájem o řadu CeraVe.“

SÉRA SE VYHŘÍVAJÍ NA VÝSLUNÍ

Velmi zhruba by se spotřebitelé, kteří si v lékárnách pořízují dermokosmetické přípravky, dali rozdělit do dvou skupin. Jednu tvoří ti, kteří se potýkají s kožními problémy, druhou pak převážně ženy, které netrápí potíže, jako je například akné, atopická pokožka a podobně, ale chtějí své pleti dopřát co nejlepší péči.

Nákupní zvyklosti těchto dvou skupin sice jsou velmi podobné, ale přece jen se u nich najdou jisté rozdíly. „Důležitá je pochopitelně pozitivní zkušenost. Pokud přípravek takřka funguje, spotřebitel je vůči němu loajální, což platí zejména u produktů na atopický ekzém, lupénku, akné a podobně. U přípravků typu anti-age je vyšší pravděpodobnost častějšího zkoušení nových produktů,“ popisuje Helena Pecková Vorlíčková.

Ondřej Šereda, key account manager společnosti Mark Distri, k segmentu anti-age uvádí: „Spotřebitelé volí často multifunkční produkty kombinující

DERMOKOSMETICE VĚNUJEME ČÍM DÁL VĚTŠÍ POZORNOST

„V letošním roce jsme rozšířili počet lékáren, v nichž dermokosmetiku prodáváme. Do budoucna se chystáme rozšířit nabídku také o nové značky. Dermokoutky v našich lékárnách sice nemáme, ale tento rok jsme začali s interním vzděláváním a dermatologie patřila mezi první témata, která jsme našim farmaceutickým asistentkám a lékárníkům nabídli, což by mělo vést ke zlepšení poradenství v síti našich lékáren.“



PharmDr.
Petra Sokolová,
EUC Lékárny

různé účinné složky pro komplexní péči, jako jsou retinoidy, peptidy, antioxidanty, a kyseliny hyaluronovou. V současnosti vzhledem ke zhoršujícím se podmínkám v podobě znečištěného ovzduší a podobně, s nimiž se pleť musí vyrovnat, je trendem minimalizovat v kosmetických přípravcích obsah chemických složek. Znamená to vyhnout se parabenům a sulfátům. Spotřebitelé vyhledávají přírodní alternativy, které jsou šetrné k pokožce.

Zároveň musí mít přípravky dobrou vstřebatelnost a přizpůsobovat se specifickým potřebám pleti.“

Přípravky ze segmentu anti-age sice patří k žádaným a oblíbeným, ale zákazníků, kteří si v lékárnách pořízují produkty na problematickou pleť, je přece jen více. „Naši klienti se nejvíce zajímají o nákup přípravků na suchou kůži a na problémy s atopickou pokožkou. Kromě tělových mlék je patrný i rostoucí zájem o mycí oleje a šetrné mycí gely. Zákazníci se často zajímají o kosmetické vlastnosti daného přípravku, tedy zda se například dobře nanáší a vstřebává. Nakupují nejčastěji na základě osobní zkušenosti nebo na doporučení ošetřujícího lékaře. Druhou velkou skupinou jsou přípravky pro léčbu akné, zejména čisticí gely a pleťové krémy na citlivou pokožku,“ vysvětluje PharmDr. Sokolová.

Daniela Pokorná zase konstatuje, že dlouhodobě jsou nejdělnější skupinou zákazníků atopici:

.../...

inzerce

NOVINKA



Probiotic

| SUPERSILNÁ | SUPERODOLNÁ | SUPERÚČINNÁ



přípravek
obsahuje deklarované množství živých kultur

- 10 kmenů živých kultur
- až 40 miliard živých mikroorganismů v denní dávce



21
miliard



40
miliard

Doplnky stravy

„Na suchou ekzematickou pokožku rozšiřujeme nabídku každým rokem. Přibývají nové aplikační formy i přípravky na mytí suché pokožky.“

Segmentem, který se na žebříčku popularity pracovává na přední příčky, jsou pleťová séra. „V poslední době zažívají séra největší boom. V současné nabídce všech dermokosmetických značek jsou na výběr séra na rozjasnění pleti, hyperpigmentaci, akné, hydrataci a proti stárnutí. K jejich oblíbě jistě přispívají i sociální sítě, kde spotřebitelé najdou plno praktických videí, která ukazují denní rutinu v péči o pleť, v níž mají séra své nezastupitelné místo,“ vysvětluje Eva Burianová. A Klára Habartová v souvislosti s jednotlivými

segmenty dermokosmetického sortimentu upozorňuje: „Co se produktové nabídky týče, není segment přípravků na rosaceu tak rozsáhlý jako například nabídka produktů na klasickou citlivou pleť. Zatímco v případě citlivé pleti si klientka může vybrat hned mezi několika formáty čištění pleti, pro péči má k dispozici hned několik textur a ze široké nabídky může volit i v případě pleťových sér, segment produktů na pleť se sklonem

k rosacee má nabídku velmi omezenou. Většinou se dá čistit micelární vodou, případně gelem, ostatní formáty nenacházejí vzhledem k povaze problému uplatnění. Péče bývá jednoduchá – nabízí se krém, většinou pro aplikaci ráno i večer, popřípadě potom tónované denní BB a CC krémy. Tyto produkty se velmi účinně zaměřují na potlačení projevů jmenovaného onemocnění, ale zatím

Neocenitelná je osobní zkušenost.

.../...

VÝBĚR NOVINEK

M + H, MÍČA A HARAŠTA

Saloos Anti-age bioaktivní sérum a Bio Anti-age pleťové tonikum – přírodní péče s aktivními látkami s klinicky ověřenými účinky pro omlazení pleti, sérum podle unikátní receptury kombinuje cenné přírodní složky s vysoce účinnými aktivními látkami z karafiátu, hroznů i vzácné pryskyřice, spolu s fermentovanými probiotiky stimulují tvorbu kolagenu a zlepšují elasticitu pokožky, tonikum obsahuje bioaktivní sacharidy účinně působící proti stárnutí pleti, vyhlazují vrásky a navrací jí pevnost a pružnost, bio aloe vera pomáhá pleť hydratovat a extrakt z jetele jí poskytuje přírodní lifting; Saloos Bio pigmentová řada – obsahuje pleťové tonikum s AHA kyselinami, sérum na pigmentové skvrny určené na eliminaci pigmentových skvrn, sjednocení tónu pleti a její rozjasnění

MARK DISTRI

sebamed Anti-Age Wrinkle Filler krém, Anti-Age Krém-gel a Anti-Age Liftingové sérum – všechny produkty obsahují kyselinu hyaluronovou, pomáhají zpomalit stárnutí pleti a díky pH 5,5 podporují obnovu kyselého pláště kůže

PIERRE FABRE

Avène Cleanance exfoliační A.H.A. sérum – na akné dospělých žen, vyhlazuje povrch pleti a zabraňuje tvorbě jizviček a skvrnek po akné; Avène Zmatňující Aqua-gel – na zmatnění a hydrataci pro smíšenou až mastnou pleť, po prvním použití napomůže snížit lesk pleti o 50 %; Avène Cleanance Comedomed Peeling – intenzivní krém při zhoršení akné např. při menstruaci, vlivem stresu aj., 14denní péče, na trh bude uveden letos v říjnu; Avène Antirougeurs Rosamed koncentrovaná péče proti chronickému zarudnutí



KONOPI PRO ZDRAVÍ A KRÁSU

TO NEJLEPŠÍ PRO VAŠI KŮŽI S BIO KONOPNÝM OLEJEM



HC
HEALTH CULTURE

- pro pocit úlevy, zmírnění všech rušivých příznaků jako jsou svědění, olupování a podráždění

kosmetické přípravky

KONOPNÁ MAZÁNÍ S PŘÍRODNÍMI ESENCIÁLNÍMI OLEJI A EXTRAKTY

- při pocitu bolestivosti svalů, kloubů, zad a šlach
- pro rychlou a dlouhodobou úlevu při nadměrné zátěži kloubů, ať už kvůli sportu, nadváze nebo z jiných důvodů



kosmetické přípravky



NASKENUJTE QR KÓD PRO VÍCE INFORMACÍ
nebo www.medicprogress.cz

 MEDICPROGRESS

K dostání ve vybraných partnerských lékárnách.



neřeší estetickou stránku věci, kterou se zabývá téměř každá žena, a to jsou vrásky. Běžné produkty segmentu anti-age nejsou kvůli svému složení pro pacientky s rosaceou vhodné, takže otázkou tedy zůstává, jak dodat pleti potřebnou hydrataci a booster, o které kvůli tomuto onemocnění přicházejí."

A právě na tento problém se podle Kláry Habartové zaměřili v jejich laboratořích a vyvinuli novinku v podobě Sensibio AR bio-séra. „V jeho dvoufázovém složení jsou obsaženy jednak účinné látky pro boj s projevy rosacey a jednak i hydratační a vyživující látky, které přispívají k minimalizaci projevů předčasněho stárnutí. Toto sérum je vhodné zařadit do rutiny ráno, nebo večer před nanesením pečujícího krému. Celý proces by měl tedy začít důkladným čištěním pomocí například micelární vody určené pro pleť se sklonem k rosacee, následovat by měla aplikace uvedeného séra a poté pečujícího krému," vysvětluje.

DOBŘÁ RADA NAD ZLATO

Jak už bylo řečeno, dermokosmetice se daří zejména v e-commerce, nicméně kamenné lékárny si i za této situace udržují nenahraditelnou pozici díky poradenství, které tam spotřebitelé vyhledávají. Potvrzuje to mimo jiné magistra Pokorná: „Význam lékárny jako poradenského centra v posledních letech roste." A dodává: „V našich lékárnách s dermocentrem se o naše klientky starají dermoporadkyně, pravidelně školené v oblasti novinek v dermokosmetice. V dermocentrech lze také



vyzkoušet profesionální diagnostiku pleti pomocí přístroje s mikrosnímačem. Na základě výsledků měření naši lékárníci pak mohou vybrat vhodné produkty pro každý typ pleti."

Rovněž Eva Burianová poukazuje na to, že poradenství věnují velkou pozornost: „U nás v Chytré lékárně je dermoporadenství součástí běžné komunikace s klientem. Snažíme se, aby všechny

naše kolegyně uměly poradit s péčí o pleť a najít přípravky pro konkrétního klienta. Na pobočkách připravujeme pro naše zákazníky pravidelné termíny diagnostiky pleti a vlasů, na což máme velmi pozitivní ohlasy. Již mnoho let jsme pravidelným partnerem značky La Roche-Posay při jarní akci Skinchecker, kdy v centru Brna pomáháme s organizací dvou denní akce, během níž dermatologové kontrolují mateřská znaménka. Kontroly problematických znamének probíhají ve spolupráci s dermatology i v našich lékárnách."

Obecně lze konstatovat, že zejména u lidí, kteří trpí kožními problémy, je takřka jistá dobrá rada nad zlato. A nemusí pocházet pouze od lékárníků. „V rozhodování o výběru produktu hraje roli kvalita a bezpečnost složení přípravku v poměru s cenou. Doporučení odborníků hraje stále velkou roli v kamenných a tradičních lékárnách a nesmíme zapomenout na doporučení dermatologů převážně v kategoriích akné, atopie, rosacea, hojení a sluneční ochrana," říká Zdeňka Hráčková.

Ondřej Šereda na dotaz, jaký vliv má na spotřebitele reklama, sociální sítě, a právě doporučení odborníků, uvádí: „Reklama, sociální sítě a odborná doporučení hrají v rozhodovacím procesu spotřebitelů klíčovou roli. Odborníci jako dermatologové či lékárníci zvyšují důvěru ve výrobky, které doporučují, což může výrazně ovlivnit nákupní rozhodnutí. Stejně jako doporučení od influencerů. Celkově lze říct, že spotřebitelé jsou čím dál informovanější a více si vybírají produkty, které odpovídají jejich hodnotám a potřebám. Tyto trendy výrazně ovlivňují výrobce i marketingové strategie."





Zároveň poukazuje na významnou roli vzorků, díky nimž má zákazník možnost si před zakoupením přípravku vyzkoušet, zda mu vyhovuje.

Protože kromě odborného poradenství hrají u dermokosmetiky nemalou roli také reklama a sociální sítě, výrobci své aktivity rozvíjejí ve vícero směrech. Mgr. Denisa Bolomová, jednatelka společnosti Dr. Pharma, v souvislosti s tím zmiňuje: „Díky reklamě a sociálním sítím mohou spotřebitelé poznat větší množství kosmetických přípravků, o nichž by se běžně nedověděli. Mohou si přečíst informace a také se podívat na recenze uživatelů. Nicméně zásadní je odborné poradenství, proto spolupracujeme s lékárníky, navštěvujeme jednotlivé lékárny a díky animacím v dermokoutcích poznáváme chod lékárny, zákazníky a jejich individuální potřeby.“

Také Klára Habartová vyzdvihuje úzkou spolupráci s odborníky, ať už jde o odborné materiály, publikace, účast na kongresech či vzorky pro pacienty. „Spádové lékárny se snažíme zásobit do takové míry, aby při odchodu od lékaře nemusel pacient obíhat celé město a hledat doporučené produkty. Zároveň se snažíme pacienty vzdělávat a informovat i prostřednictvím sociálních sítí a jiných on-line kanálů i přes to, že velmi striktně doporučujeme navštívit s problémem, jako je rosacea, dermatologa. Stále totiž existuje velké množství pacientů, kteří se vydají hledat řešení takřkajíc po vlastní ose. Ty se alespoň snažíme nasměrovat, jak se o tento typ pleti starat, aby si neodborným zacházením a aplikováním babských rad nepřidělali ještě větší starosti a stav pleti radikálně nezhoršili,“ popisuje.

Jak vypadá jejich spolupráce s lékárníky, naznačuje rovněž Zdeňka Hráčková: „Udržujeme s nimi dlouholetou spolupráci založenou na vzájemné důvěře a podpoře od pravidelného personalizovaného servisu prostřednictvím našich obchodních zástupců, area managerů a dermoporadkyň až po

propracovaný systém odborných a produktových školení buď přímo v lékárnách, nebo v rámci našich školicích akademií napříč Českou a Slovenskou republikou. Covidové období nás naučilo

.../...

inzerce



BOB a BOBEK

Vitar Kids Multivitaminy
v limitované edici za
EXTRA výhodnou cenu







**Doporučená
prodejní cena
249 Kč**



přejít také do on-line prostředí, takže část akademii probíhá on-line a těší se stále větší oblibě. Náš školící tým komunikuje s lékárníky také prostřednictvím facebookových stránek akademie, kde lékárníci najdou kromě zajímavých informací o našich produktech spoustu praktických rad a tipů a v neposlední řadě krátkých videí na různá aktuální dermokosmetická témata. V chatu skupiny se navíc mohou kdykoli zeptat na to, co je zajímavé."

Také Helena Pecková Vorlíčková zdůrazňuje, že spolupráci s lékárníky vnímají jako nezbytný dlouhodobý a kontinuální proces: „Je postaven na pravidelné informovanosti především s ohledem na novinky a inovace, které na trh pravidelně přicházejí, výsledky klinických studií a podobně."

VÝBĚR NOVINEK

BEIERSDORF

Eucerin DermoPure – řada pro akné a problematickou pleť se rozšířila o dva speciální přípravky, a to DermoPure Tělový krém s trojitým účinkem a DermoPure Exfoliační čisticí gel s trojitým účinkem, oba přípravky jsou primárně určeny pro problematickou pokožku, u které je navíc třeba řešit její pozánětlivé hyperpigmentace, navíc jsou určeny i pro problematické části těla, jako jsou dekolte, záda či ramena.

BENEPHARMA CZ

Kawar Krém na nohy s minerály z Mrtvého moře – s hydratačním účinkem, pomáhá zabránit vysušování kůže nohou, kterou zjemňuje a regeneruje, při dlouhodobém používání u diabetiků snižuje riziko infekcí; Kawar Krém na ruce s minerály z Mrtvého moře – podporuje regeneraci a výživu kůže rukou, rychle se vstřebává a nezanechává na nich mastný film; Kawar Sprchový gel s minerály z Mrtvého moře – připravený podle speciální receptury, podporuje regeneraci pokožky, stimuluje její prokrvení, pokožku vyživuje a hydratuje

DR. PHARMA

Jonzac dvoufázový odličovač očí – vhodný pro odličení neslábátných rtěnek, voděodolných řasenek a make-upu

LABORATOIRE BIODERMA

Sensibio AR bi-sérum – novinka z řady produktů určených pro pleť se sklony k rosacee kombinuje dva účinky, díky obsahu patentovaných technologií Rosactiv™ a DAF™ zklidňuje již 30 sekund po aplikaci pnutí citlivé pleti a dlouhodobě napomáhá redukovat projevy rosacee, pomocí Bakuchiolu a hydratačních látek zároveň pomáhá bojovat proti prvním známkám stárnutí



NABÍDKA SE OPĚT ROZŠÍŘILA

K rozvoji trhu dermokosmetiky přispívá samozřejmě i rozšiřující se nabídka produktů. Ani v posledním roce výrobci nezaháleli a přišli s nejednou novinkou.

Portfolio přípravků pro akné a problematickou pleť se sklony k hyperpigmentacím obohatily novinky společnosti Beiersdorf, která rozšířila řadu DermoPure o dva speciální přípravky: Tělový krém s trojitým účinkem je speciálně určen na pokožku s výskytem akné v oblasti zad, hrudníku či ramen. Aplikuje se jedenkrát denně, rychle se vstřebává, má antibakteriální účinek a je nekomedogenní. Druhou novinkou je exfoliační čisticí gel s trojitým účinkem, který je nekomedogenní a pleť nevysušuje. Díky obsahu kyseliny salicylové působí antibakteriálně a efektivně redukuje nedokonalosti pleti a čistí póry. Exfoliační AHA/BHA/PHA komplex kyselin odstraňuje odumřelé kožní buňky a redukuje již vzniklé skvrny po akné. Gel také čistí pleť od nadbytečného kožního mazu, nečistot a make-upu.

„Novinky máme v řadě přípravků pro ty, kteří se potýkají s akné. Jde o produkty Avène Cleanance exfoliační s A.H.A. sérum na akné dospělých žen, které pomáhá vyhlazovat povrch pleti a zabraňuje tvorbě jizviček, Avène Zmatňující Aqua-gel, jenž pomáhá zmatnit a hydratovat smíšenou až mastnou pleť. Po prvním použití snižuje lesk pleti o 50 procent. A letos v říjnu uvedeme na trh přípravek Avène Cleanance Comedomed Peeling, což je intenzivní krém určený na použití při zhoršení akné například v období menstruace a podobně," vyjmenovává Zdeňka Hráčková. A upozorňuje ještě na novinku z portfolia přípravků určených k ošetření pleti při rosacee. Jedná se o přípravek Avène

Antirougeurs Rosamed na koncentrovanou péči proti chronickému zarudnutí.

Společnost Mark Distri zase uvedla na trh tři novinky spadající do segmentu anti-age, konkrétně se-bamed Anti-Age Wrinkle Filler krém, Anti-Age Krém-gel a Anti-Age Liftingové sérum. „Jak již názvy napovídají, všechny produkty obsahují jako klíčovou složku kyselinu hyaluronovou, jež je nezastupitelnou tělu vlastní látkou, kterou je potřeba již od 25. roku života doplňovat. Všechny produkty se zaměřují na zpomalení stárnutí v pleti a díky pH 5,5 podporují obnovu kyselého pláště pokožky," říká k novinkám Ondřej Šereda.

Ruku v ruce s uváděním novinek na trh jdou i kampaně výrobců. „Každá forma distribuce si žádá svůj způsob plánování promočních akcí a podobně. Lze říct, že množství těchto akcí se i v rámci dermokosmetiky stále zvyšuje a konkurenční prostředí je skutečně velmi dynamické. Kampaně plánujeme vždy s ohledem na daný produkt či segment, cílovou skupinu a podobně. Volíme mix marketingových aktivit s důrazem na digitální kampaně, nezapomínáme ale ani na spolupráci s odborníky, pracovníky lékáren či public relations," popisuje Helena Pecková Vorlíčková.

Pozadu nezůstávají ani samotné lékárny. „Bez marketingových aktivit by to již v současnosti prostě nešlo. Proto jsme aktivní na Facebooku i Instagramu. Sami připravujeme i vlastní příspěvky a letos jsme naše akce ještě podpořili reklamou na billboardech a na brněnských tramvajích," vyjmenovává magistra Burianová.

VĚDĚLI JSTE,

ŽE VAŠE PLEŤ MŮŽE VYPADAT MLADŠÍ,
NEŽ JE VÁŠ REÁLNÝ VĚK?



Po 15 letech výzkumu a 50 000 otestovaných ingrediencí, dosáhla značka Eucerin významného milníku v oblasti omlazování pleti díky patentované technologii **Age Clock** - biologických hodin specifických pro pleť.

#VratteZpátkyČas

Objevte revoluční inovaci v boji proti stárnutí pleti

Zestárnout, aniž by se na pleti objevily typické známky stárnutí, jako jsou vrásky, povadlé kontury nebo ztráta pružnosti, bylo až dosud jen krásným snem o prameni věčného mládí. Studie o epigenetice však ukazují, že zdravým životním stylem je možné posunout zpět „biologické hodiny“ našich buněk.

Patentovaná technologie Age Clock: Eucerin dokáže přetočit zpět biologické hodiny pleti

Tento algoritmus určuje na základě epigenetických vzorců biologické stáří pleti, které se může výrazně lišit od chronologického věku. Odborníci laboratoří Eucerin určili epigenetickou aktivní složku **epicelline**[®], která znovu aktivuje geny zajišťující mladistvý vzhled a vrací zpět biologické hodiny pleťových buněk, čímž přispívá k obdivuhodnému omlazujícímu účinku. Na základě těchto poznatků vyvinula značka **Eucerin** průlomovou inovaci v epigenetickém výzkumu pleti: nové **HYALURON-FILLER EPIGENETIC Omlazující sérum**.

Sérum doplněné o kyselinu hyaluronovou, glycin saponin a enoxolon je skutečným generátorem mladistvého vzhledu a působí proti několika projevům stárnutí pleti současně. Jeho účinné složení zlepšuje pevnost, vypíná pleť, redukuje vrásky, zpevňuje kontury obličeje a celkově omlazuje.

Výsledky uvidíte již za 4 týdny pravidelného používání! *

*Podle klinických studií, které probíhaly odděleně po dobu 4-6 týdnů se 43 účastníky. Dále dle produktového testování probíhajícího 4 týdny se 160 účastníky.



Eucerin
HYALURON-FILLER
EPIGENETIC
Omlazující sérum

www.eucerin.cz



Padání vlasů, lupy a výskyt vši se i nadále počítají mezi nejčastější důvody, kvůli kterým spotřebitelé navštěvují lékárny a žádají o radu a vhodný produkt, jenž jim pomůže uvedené problémy řešit. A účinnost přípravku je pak hlavní faktor, o němž se při výběru a koupi zajímají. Kromě toho platí, že vlasová kosmetika je kategorií, které se čím dál víc daří v e-shopech

U VLASOVÉ KOSMETIKY JE ZÁSADNÍ ÚČINNOST

Kromě toho, že se v případě vlasů nemění hlavní problémy, s nimiž lidé do lékáren přicházejí, bez změny zůstává i stěžejní vliv sezony na prodeje přípravků na vší. „Úzce to souvisí s kumulací dětí. Nejvýraznější sezona pravidelně nastává v létě v období táborů a vrcholí v září, kdy se děti vrací do základních a mateřských škol. Vedlejší sezona je pak patrná v lednu, kdy se děti do školy vrací po vánočních prázdninách. V minulosti měl na vývoj celé kategorie logicky vliv covid-19, kdy děti měly on-line výuku, do škol nechodily, a tím pádem neměly možnost se vši dětskou nakazit. Oživení segmentu přípravků na vší začalo v červenci 2021, ale i nyní trh roste stabilně dvojcifurním tempem. Za poslední rok bylo z lékáren prodáno téměř 320 tisíc kusů výrobků v hodnotě více než 100 milionů korun,“ vysvětluje RNDr. Bohumila Tomšíčková, senior brand activation manager společnosti Omega Pharma, s odkazem na data společnosti IQVIA.

Pokud jde o zájem o jednotlivé formy produktů na vší, tedy o produkty na ošetření a na prevenci, lze mluvit o víceméně setrvalém stavu s tím, že ale obliba některých stoupá. „I když produkty na prevenci, většinou ve formě sprejů, posilují, v tomto segmentu se prodá pouze devět procent kusů. Naprostou většinu i nadále tvoří přípravky pro ošetření, tedy přímé odstranění vši po nákaze, které tvoří 91 procent prodaných kusů. U výrobků na ošetření lze nalézt více aplikačních forem. Na trhu jsou nejvíce zastoupené různé roztoky, které představují 40 procent prodaných kusů, výrazně roste obliba šamponů s 38procentním podílem na objemu prodeje, spreje pak tvoří zhruba 13 procent prodaných kusů,“ vyjmenovává Bohumila Tomšíčková.

JSOU ZNÁT JISTÉ ZMĚNY

Určitě nelze mluvit o zásadním zvratu, ale přece jen k jistým změnám u kategorie vlasové kosmetiky dochází. Vyplývá to z vyjádření jak lékárníků, tak výrobců.

„Její prodeje stejně jako získávání informací se přesouvají na internet. Proto řešíme cenotvorbu a různé akční nabídky, ale v první řadě narážíme na nesmyslné reklamy a podvodné stránky, které nabízejí zázračné přípravky na růst vlasů. Dalším nepřehlédnutelným faktorem je nedostatek kožních lékařů, jejichž činnost v lékárnách supluje. To klade čím dál vyšší nároky na odbornost lékárníka a farmaceutického asistenta, aby byl schopen rozlišit, zda se jedná o závažný stav nebo pouze

o kosmetickou záležitost. Role lékárníka v rámci poradenství tedy roste, ale školení zaměřených na vlasovou problematiku je málo, a tak to zachraňuje samostudium,“ říká Mgr. Vlastimil Kakrda, vedoucí Lékárny Benu v Mariánských Lázních.

Také Mgr. Jitka Junová z lékárny Hvězda na pražských Petřinách potvrzuje určitý obrat: „Vzhledem k poměrně vysokým cenám těchto přípravků se klienti výrazně více orientují na nákupy on-line, v lékárně pozorujeme úbytek prodeje vlasové kosmetiky.“

Když je řeč o e-commerce, Marcela Kousalíková, brand manager OTC společnosti Desitin Pharma, v souvislosti s jejich systémovým produktem Merz Spezial Dražé podotýká: „Doplňky stravy s kosmetickým efektem jsou ideálním sortimentem pro lékárenské e-shopy. Okamžité a kdekoli dostupné vyčerpávající informace a možnost srovnání

s konkurencí na stránkách dobrých on-line lékáren přináší spotřebitelům přidanou hodnotu ve formě rychlé a precizní orientace na trhu, a v neposlední řadě také možnost lepší ceny. Zároveň zde lze nasadit různé marketingové akce nejen ve formě slev, ale i edukaci, na kterou v kamenných lékárnách často nezbyvá prostor ani čas.“

K situaci na trhu se vyjadřuje rovněž Ing. Soňa Lysáková, produktová manažerka společnosti Vitar: „Trh bohužel neposílil, ale už nějakou dobu výrazně klesá. Nás se to do konce loňského roku netýkalo, letos však pokles zasáhl i nás. Věříme, že sezona počínaje zářím mnohé dožene.“ A dodává: „Myslím, že v dnešní době se o sebe snaží pečovat čím dál více žen, a do vlasové kosmetiky investují v případě, že si to mohou dovolit. S tím možná souvisí pokles

**Role
lékárníka
v poradenství
je stěžejní.**

.../...

inzerce

NOVINKA

PARANIT EXPRESS SPREJ + hřeben, 95 ml

**ZABÍJÍ VŠI A HNIDY
DO 2 MINUT***

100% účinný po jedné aplikaci**



Zdravotnický prostředek. Balení obsahuje lahvičku Paranit Express sprej a hřeben proti vším. *Data in vitro. 2 minuty platí pouze pro sprej. **Paranit Express prokázal ve studiích in vitro 100% úmrtnost vši a nymf po 2 minutách. Navíc ve studiích in vivo nebyly po jedné aplikaci nalezeny žádné živé vši a nymfy. V některých případech však mohou nymfy a nymfy přežít a může být nutné druhé ošetření. Před použitím čtěte příbalový leták.



v poptávce, který je viditelný na dostupných IMS datech, a logicky se tak nabízí, že souvisí s ekonomickou krizí."

HLAVNĚ AŽ TO FUNGUJE

Co se rozhodně nemění, jsou vlasové problémy, s nimiž lidé do lékárny nejčastěji zavítají. Pochopitelně k nim patří již zmíněný výskyt vši, který je ovšem výrazně sezonní záležitostí.

„K problémům, s nimiž se na nás zákazníci obracují nejčastěji, patří vypadávání vlasů, a to jak u mužů, tak u žen, a druhou skupinu pak tvoří pacienti, kteří řeší lupy a zvýšenou šupinatost pokožky hlavy. Třetí skupinu představují lidé s citlivou pokožkou, jimž nevyhovují běžné přípravky z drogerií," popisuje PharmDr. Petra Sokolová, provozní manažerka EUC Lékárny. A připojuje jeden postřeh: „Ti, kteří problémy řeší dlouhodobě, jsou ochotni vyzkoušet i novinky na trhu, zejména ty, jež jsou často inzerovány."

Pokud jde o samotné produkty na vlasové problémy, je celkem logické, že se v jejich případě lidé zajímají především o jejich účinnost.

Bohumila Tomšíčková zmiňuje, že segment přípravků na vši je poměrně stabilní a ve srovnání s ostatními segmenty vlasové kosmetiky jsou nové produkty na trh uváděny s nižší frekvencí. „Důraz je u nich stále kladen na účinnost a také na rychlost ošetření. I když v současnosti může hrát důležitou roli cena výrobku, na základě průzkumů víme, že u přípravků na vši spotřebitelé i nadále očekávají zejména spolehlivé a rychlé řešení problému



a jednoduchou aplikaci. Z tohoto důvodu také preferují výrobky s klinicky prokázanou 100procentní účinností již po jednom ošetření a hledají osvědčený produkt, byť je za vyšší cenu.

Toto jednoznačně potvrzuje i fakt, že si produkty Paranit drží neotřesitelnou pozici jedničky na českém trhu, přestože mají nastavenou spíše prémiovou cenu," vysvětluje.

Vendula Krejčová, MA, product manager společnosti Stada Česká republika, zase poukazuje na to, že nejen spotřebitelé se čím dál víc zabývají otázkou ekologie a udržitelnosti:



VÝBĚR NOVINEK

DESITIN PHARMA

Merz Spezial dražé – relaunch přípravku, jehož upravené složení obsahuje komplex 13 živin a regeneračních látek pro jemnou pokožku, bohaté a lesklé vlasy a pevné nehty, nový design obalu

OMEGA PHARMA

Paranit Express sprej – zabíjí vši a hnidy již po jedné aplikaci, výrobce deklaruje, že díky složení na bázi isopropylmyristátu účinkuje již do 2 minut, účinnost klinicky ověřena, dobře se vymývá, protože neobsahuje silikony, šetrný k pokožce, neobsahuje insekticidy a je vhodný pro děti od 2 let, součástí balení je i hřebínek pro snadné vyčesání hnid z vlasů



NARÁŽÍME NA NESMYSLNÉ REKLAMY



Mgr. Vlastimil Kakrda,
Lékárna Benu, Mariánské Lázně

„V případě vlasové kosmetiky zaznamenáváme přesun prodeje na internet, kde spotřebitelé rovněž získávají informace. V první řadě ale narážíme na nesmyslné reklamy a podvodné stránky, které nabízejí zázračné přípravky na růst vlasů. Divím se státním institucím, že to nechávají v klidu běžet.“

problematika trochu širší nebo se jedná o nesprávně pojmenovaný problém, takže pak člověk zjistí, že lupy nejsou lupy, že se pacient třeba už roky léčí a léčba je neúčinná a podobně. Také zjišťuji, že pomyslné nůžky se velmi rozevírají. Jsou zákazníci, kteří počítají každý pupínek a každý šedý vlas, a na druhé straně jsou matky, které nechají své dítě trápit se s ekzémem, alergií nebo svrabem.“

Zároveň upozorňuje na jeden fenomén: „Obrazně řečeno lidé s internetem hloupnou. Část populace využívá volný přístup k informacím výborně a ku svému prospěchu. Větší část ale čeká, že se o ně někdo bude starat a že vše na internetu je pravda. Smutné jsou reklamní noviny se zázračnými přípravky, dále pak různé weby s telefonními čísly na objednávku nejrůznějších produktů. Děsí mě, že necháváme přílišnou volnost podvodníkům s lidským zdravím.“

NIKDO NESEDÍ S RUKAMA V KLÍNĚ

Novinky se sice na trh „nevalí“ po stovkách, ale nabídka vlasové kosmetiky se opět rozšířila díky některým novým produktům. Stejně jako jsou výrobci aktivní v uvádění novinek, nezahálají ani v případě marketingu.

„V červenci jsme rozšířili portfolio přípravků značky Nizoral o kondicionér, který byl speciálně vyvinut pro osoby trpící lupy. Díky této novince tak dokážeme nabídnout profesionální ucelenou péči při

„Podle průzkumů by měl mít ideální vlasový produkt obal z recyklovaného plastu, měl by obsahovat maximum přírodních látek a být za přijatelnou cenu při zachování vysoké účinnosti shodné se synteticky vyráběnými přípravky.“ Podle ní v běžné vlasové péči tak přirozeně roste poptávka po přírodním složení produktů a udržitelných obalech.

Popsaný trend sice nelze zpochybnit, ale zároveň nelze přehlédnout, že ne každý touží po produktech na přírodní bázi. „Mnoho zákazníků by rádo koupilo přípravek takzvané s chemií, tedy s něčím, co bylo dříve. Dnes jsou bohužel tyto přípravky pro humánní použití nedostupné. Víme o tom, že se za tímto účelem relativně často nakupují přípravky veterinární. Látky obsažené v současném sortimentu bohužel neprokazují dostatečnou účinnost,“ naznačuje Jitka Junová.

ODBORNÉ PORADENSTVÍ ZATÍM NIC NENAHRADIL

U vlasové kosmetiky stále platí, že v případě jejího výběru i nadále hraje prim odborná rada. „Pokud se týká prostředků na likvidaci vši, tak si zákazníci nechávají přípravky doporučit v lékárně, často je volí i podle toho, jakým způsobem jsou aplikovány a dají na naše doporučení. Nebo už chodí s nějakou osobní zkušeností,“ popisuje Petra Sokolová.

Rovněž Jitka Junová připouští, že u zákazníků ovlivnění reklamou moc nepozorují a že spíše dají na jejich odbornou radu.

Podrobně se k tématu vyjadřuje Vlastimil Kakrda: „Důležitá je komunikace s pacientem a zjištění jeho potřeb. Nereaguji hned na jeho prvotní informaci, ale především se ptám. Většinou je

.../...

inzerce



VAŠE VLASY PROMLUVÍ ZA VÁS

www.clinical.cz



chronických problémech s lupy," upozorňuje Vendula Krejčová a připojuje: „Dlouhodobě sázíme na spotové kampaně v celostátní televizi, která nám umožňuje zasáhnout největší počet lidí z cílové skupiny spotřebitelů.“

Bohatší o nový produkt je rovněž produktová řada přípravků na vši Paranit. Bohumila Tomšíčková k novince uvádí: „Paranit Express sprej zabíjí vši a hnidy již po jedné aplikaci. Díky jedinečnému složení na bázi isopropylmyristátu účinkuje do dvou minut, čímž je ošetření méně časově náročné. Jeho účinnost je klinicky ověřena. Přípravek se z vlasů velmi dobře vymývá, protože neobsahuje silikony. K pokožce je velmi šetrný, neobsahuje insekticidy a je vhodný pro děti od dvou let. Veš dětská si nemůže vůči přípravkům Paranit vytvořit odolnost, protože nemají chemický mechanismus účinku. Vzhledem k velikosti balení lze Paranit Express sprej využít až na čtyři aplikace, takže je vhodný pro celou rodinu. Součástí balení výrobku je i hřebínek pro snadné vyčesání hnid z vlasů.“

Zároveň poukazuje na jistou specifičnost přípravků na vši a s ní související marketingové aktivity, na které společnost Omega Pharma sází: „I když přesná data pro retailový trh nejsou k dispozici, je patrné, že primárním místem nákupu přípravků na vši stále zůstávají lékárny. A přestože obliba internetových obchodů roste, vzhledem k potřebě

VÝBĚR NOVINEK

STADA PHARMA CZ

Nizoral Care kondicionér – speciálně vyvinut pro osoby trpící lupy

VITAR

Predator Parazit na vši – repelent ve spreji proti vším, obsahuje osvědčenou látku IR 3535, tedy široce používaný repelent proti zamoření a opětovnému napadení vši dětskou, je vhodný ke každodennímu užívání a jeho účinnost je až 24 hodin, používat se dá u dětí už od jednoho roku, postará se o zahubení parazitů dřív, než se na hlavě stihnou rozmnožit. Hodí se aplikovat vždy před návštěvou místa, kde hrozí nákaza nebo při obavách z opakovaného výskytu vši

produkty v lékárnách dostupné a viditelné. Naším primárním cílem je proto udržet distribuci a vizibilitu produktů na místech prodeje a zároveň edukovat lékárníky o výhodách jednotlivých forem přípravků tak, aby mohli pacientovi doporučit nejlepší řešení problému. Nezapomínáme ani na samotné spotřebitele. V tomto případě hraje důležitou roli jak online komunikace, tak komunikace v čekárnách u pediatrů, která je cílená na skupinu našich zákazníků a na řešení jejich potřeb.“

V souvislosti se zmínkou o aktivitách zaměřených na spotřebitele Soňa Lysáková zmiňuje, že čeští spotřebitelé vždy „slyší“ na nízkou cenu při vysoké kvalitě, takže populární jsou logicky různé akce typu 1 + 1 zdarma nebo 3 produkty za cenu 2, které společnost Vitar využívá.

Firma Desitin Pharma na letošní podzim připravila relaunch produktu Merz Spezial Dražé. „Naše společnost, ryze zaměřená na farmaceutickou péči, v segmentu nazvaném Krása vychází zevnitř na podzim v rámci relaunche přináší na trh s Merz Spezial Dražé s upraveným složením a novým trendovým designovým obalem, zachovává však unikátní, luxusní a oblíbenou skleněnou lahvičku,“ popisuje Marcela Kousalíková.

problém s vešmi rychle vyřešit, se 90 procent přípravků na vši prodá v kamenných lékárnách a pouze 10 procent prodeje co do hodnoty se realizuje přes lékárenské e-shopy. V tomto směru hrají významnou roli lékárníci, takže je velmi důležité, aby znali naše produkty a zároveň aby byly

Markéta Grulichová
marketa.grulichova@atoz.cz



Hylak[®] forte

OPĚT V PRODEJI!



Potíže se
zažíváním ?



Antibiotika ?



Dovolená ?



Při průjmu, zácpě
a nadýmání



Během léčby
antibiotiky a po ní



Vhodný i pro děti
a kojence

ZKRÁCENÁ INFORMACE O PŘÍPRAVKU

Název přípravku: Hylak forte. **Kvalitativní a kvantitativní složení:** 100 ml roztoku obsahuje bezzárodkový koncentrát: Escherichiae coli metabolita 24,9481 g; Enterococci faecalis metabolita 12,4741 g; Lactobacilli acidophilii metabolita 12,4741 g; Lactobacilli helveticii metabolita 49,8960 g. **Léková forma:** Perorální roztok. **Terapeutické indikace:** Hylak forte je indikován k léčbě dospělých, dospívajících od 12 let, dětí a kojenců. Přípravek se užívá při léčbě následujících stavů a onemocnění: meteorismus, průjem, obstrukce, dyspepsie, během léčby a po léčbě antibiotiky a sulfonamidy. Gastrointestinální poruchy vyvolané změnou klimatu. Při salmonelové enteritidě u kojenců a malých dětí ke zkrácení doby vylučování salmonel. **Dávkování a způsob podání:** Dávkování je stejné u všech indikací. Dospělí v prvních dnech 3krát denně 2 ml. Dospívající od 12 let v prvních dnech 3krát denně 2 ml. Kojenci a děti v prvních dnech 3krát denně 1 ml. Po zlepšení akutních obtíží je možno dávku redukovat na polovinu. U jedinců se zvýšenou produkcí žaludeční kyseliny, často spojenou s pálením žáhy, se doporučuje rozložit denní dávku do více než 3 dávek. Délka léčby závisí na typu a průběhu onemocnění a může být v případě potřeby dlouhodobá. Přípravek se užívá před jídlem nebo během jídla s velkým množstvím tekutiny ne však mléka. **Kontraindikace:** Hypersenzitivita na léčivé látky nebo na kteroukoli pomocnou látku. Akutní průjem s vysokou horečkou a krví ve stolici. **Zvláštní upozornění a opatření pro použití:** Přípravek obsahuje laktózu. Pacienti se vzácnými dědičnými problémy s intolerancí galaktózy, úplným nedostatkem laktázy nebo malabsorpcí glukózy a galaktózy nemají tento přípravek užívat. Obsahuje méně než 1 mmol (23 mg) sodíku v jedné dávce, to znamená, že je v podstatě „bez sodíku“. Pokud se objeví závažné symptomy jako akutní průjem s vysokou horečkou nebo krví ve stolici, pokud průjem trvá déle jak 2 dny musí se pacient poradit s lékařem. **Interakce s jinými léčivými přípravky a jiné formy interakce:** Je třeba se vyhnout současnému užití antacid. Neměl by být užíván s mlékem. **Fertilita, těhotenství a kojení:** Nejsou k dispozici relevantní data týkající se užití přípravku Hylak forte u těhotných a kojících žen, potenciální riziko pro člověka není známo. Je nutné individuální zhodnocení poměru risk/benefit, pokud se zvažuje užití během těhotenství a kojení. **Nežádoucí účinky:** Vzácné: obecně přecitlivělost kůže a sliznic. Velmi vzácné: mírná žaludeční či střevní nevolnost. **Hlášení nežádoucích účinků:** Státní ústav pro kontrolu léčiv, Šrobárova 48, 100 41 Praha 10, www.sukl.cz/nahlasit-nezadouci-ucinek. Zvláštní opatření pro uchovávání: nevyžaduje žádné zvláštní podmínky uchovávání. Doba použitelnosti po otevření: maximálně 6 měsíců. Velikost balení: 30, 100 ml a 150 ml. Na trhu nemusí být všechny velikosti balení. **DRŽITEL ROZHODNUTÍ O REGISTRACI:** Teva Pharmaceuticals CR, s.r.o., Radlická 3185/1c, 150 00 Praha 5, Česká republika. **REGISTRAČNÍ ČÍSLO:** 49/061/73-S/C. **DATUM PRVNÍ REGISTRACE/PRODLOUŽENÍ REGISTRACE:** 28. 9. 1973/15. 9. 2010. **DATUM REVIZE TEXTU:** 11. 4. 2022. Před doporučením přípravku se seznamte s plnou verzí souhrnu údajů o přípravku, který je dostupný na www.sukl.cz nebo jej získáte na adrese: Teva Pharmaceuticals CR, s.r.o., Business park Futurama, Sokolovská 651/136A, 180 00 Praha 8, tel.: +420 251 007 101, fax: +420 251 007 110. Výdej přípravku není vázán na lékařský předpis. Není hrazen z prostředků veřejného zdravotního pojištění. HLK-FZ-00116

teva



VÝZNAM SPOLUPRÁCE LÉKAŘE A LÉKÁRNÍKA V PÉČI O PACIENTA ANEB MOŽNÉ KLINICKÉ DOPADY GENERICKÉ SUBSTITUCE

Cílem práce každého lékaře i lékárníka je poskytovat kvalitní péči pacientům. Léčba by měla vycházet z doporučených postupů a současně být individualizovaná. Důležitá je komunikace s pacientem, která může ovlivnit adherenci k předepsané medikaci a výsledky léčby. Svoji roli v terapeutickém procesu hraje i lékárník, který vydává konkrétní léčivý přípravek s cílem maximalizovat jeho přínos pro pacienta a minimalizovat případná rizika spojená s jeho užíváním, ale může ovlivnit i motivaci pacienta k léčbě. Aspekty, kterých se spolupráce lékař – lékárník – pacient dotýká nejvíce, zahrnují podporu adherence k léčbě, edukaci pacientů, využívání fixních kombinací a generickou substituci. V péči o nemocného je důležitý vzájemný respekt mezi lékařem a lékárníkem, a především respekt k pacientovi.

Klíčová slova: adherence, fixní kombinace, generická substituce, edukace, spolupráce lékaře a lékárníka

ADHERENCE K LÉČBĚ

Dodržování předepsané léčby je základním předpokladem její účinnosti. Při každé preskripci je třeba pacientovi vysvětlit, proč má daný lék užívat. Při chronické léčbě je třeba ozřejmit důležitost dlouhodobého pravidelného užívání obvykle z důvodu prevence progresu onemocnění a rozvoje jeho komplikací. Častým důvodem non-adherence je nízká úroveň vzdělání a nedostatek informací, chronické asymptomatické onemocnění, kdy pacient nevnímá důvod léčby, popírání nemoci, špatná dostupnost zdravotní péče nebo i selhání komunikace. Další důvody zahrnují např. psychiatrické

komorbidity, nebo třeba jen psychickou nepohodu pacienta, obavy z nežádoucích účinků, vysokou cenu léku, složitý dávkový režim a polyfarmakoterapii.

Adherenci k léčbě může zlepšit posílení vědomostí pacienta cestou edukačního rozhovoru. Pacientovi je třeba poskytnout informace o podstatě onemocnění, významu farmakoterapie a režimových opatření a také o důsledcích non-adherence. Otázkou je využití negativní motivace v podobě předestření negativních důsledků non-adherence pacientovi. První by měla být vždy využita pozitivní motivace, ovšem každý pacient je jiný a je uměním lékaře poznat, který způsob motivace bude u daného nemocného lepší. Adherenci může zlepšit i rozptýlení obav pacienta z nežádoucích účinků, posílení jeho motivace, ale i racionalizace

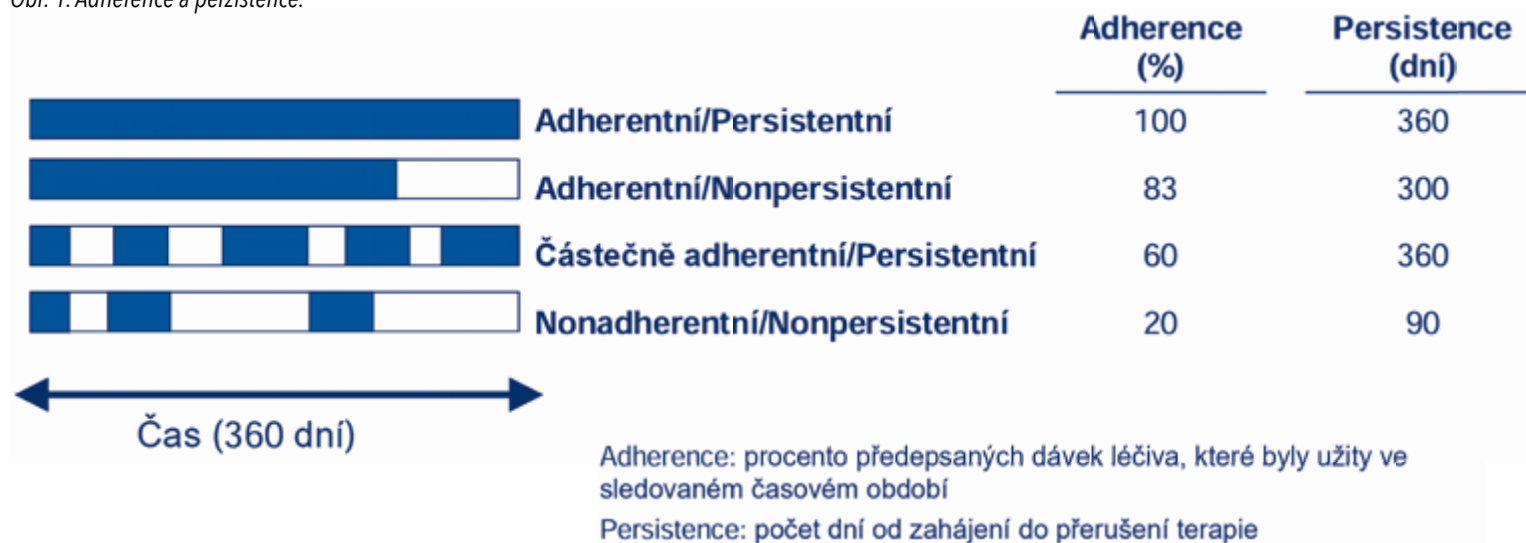
farmakoterapie, zjednodušení dávkovacího režimu a využití fixních kombinací. V těchto oblastech může být velmi efektivně nápomocen i lékárník.

Pro adherenci k léčbě je důležitá také pravidelná kontrola jejího užívání, a to v podobě dotazu na užívání léku a na nežádoucí účinky, ověření měřitelných výsledků léčby či stanovení hladiny léků v séru.

Aktivní přístup pacienta k léčbě by měl vést k dobré perzistenci k chronické léčbě, tj. dlouhodobému nepřerušovanému užívání. Zatímco adherence značí míru aktivní spolupráce pacienta při léčbě, perzistence vyjadřuje, nakolik je nemocný schopen dlouhodobě správně užívat medikaci nebo dodržovat jiný stanovený léčebný režim a bývá definována jako počet dní od zahájení do přerušování terapie (obr. 1).¹ Nejlepší adherenci a perzistenci mají většinou pacienti úzkostní anebo symptomatictí.

Non-adherence může mít také podobu přerušování užívání, např. „lékových prázdnin“ nebo užívání léků pouze před návštěvou u lékaře. Pacienti uvádějí jako důvod neužívání léků zapomínání, absenci příznaků (cítí se dobře), obavy z nežádoucích účinků (pocit, že jim léky nedělají dobře), někdy zmiňují, že jim léky dojdou nebo si je zapomnou vzít s sebou na cesty.² V prevenci non-adherence je velmi důležitá komunikace lékaře/lékárníka s pacientem. Někdy komunikace vázne pouze proto, že zdravotník věří, že se pacient v případě obtíží svěří, a pacient čeká, že se ho lékař/lékárník na případné obtíže zeptá.

Adherenci k léčbě může výrazně zvýšit také **spolurozhodování poučeného pacienta** o volbě terapie, se zohledněním jeho přání, očekávání, preferencí a obav.

Obr. 1. Adherence a perzistence.¹

ZDROJ: Vrablík M. Adherence k léčbě a význam fixních kombinací (GK ČLnK Screening KVO)

EDUKACE PACIENTA

Lékárník může být platným partnerem lékaře při edukaci pacienta. Ta by ze strany lékárníka měla zahrnovat při výdeji nově předepsané medikace informace o indikaci, dávkování a způsobu užívání, o potenciálních nežádoucích účincích a lékových interakcích včetně způsobu, jak jim předcházet, a také o uchovávání a způsob likvidace léčivého přípravku. Při opakovaném výdeji chronické medikace by měl lékárník ověřit dávkové schéma a znalost pacienta o způsobu užívání, monitorovat toleranci léčivého přípravku pacientem a nově předepsanou kofarmakoterapii.³ Zde lze využít lékový záznam pacienta, díky kterému může lékárník odhalit riziko interakcí či nežádoucích účinků, ale také duplicit nebo možnosti fixních kombinací u pacienta s kombinací receptů od lékařů různých specializací.

Lékárník může pomoci také s podporou kompenzace komorbidit a edukací v oblasti režimových opatření. Řada lékárníků se věnuje pomoci pacientům například při odvykání kouření, snižování nadváhy, prescreeningu diabetu a kardiovaskulárních onemocnění.

Edukace pacienta zdravotníkem zahrnuje nejčastěji dietní doporučení a doporučení pohybové aktivity, apel na pravidelné užívání léčby, dále redukce hmotnosti u obézních pacientů a zanechání kouření.² Je třeba upozornit na to, že úprava životního stylu je velmi významná, ale pokud je indikována farmakoterapie, nepředstavuje adekvátní náhradu medikamentózní léčby, jak se někteří pacienti domnívají.

Edukace vyžaduje angažovanost a důvěryhodnost lékaře či lékárníka.

FIXNÍ KOMBINACE

Fixní kombinace léčivých látek jsou dnes hojně využívány formou farmakoterapie. Ve fixních

kombinacích jsou již k dispozici nejen antihypertenziva, ale i hypolipidemika, antidiabetika, anti-biotika aj. Fixní kombinace mají své výhody i nevýhody, ovšem jejich přínos jednoznačně převyšuje nad riziky.

Pro podávání fixních kombinací hovoří snížení počtu současně užívaných tablet, zjednodušení dávkovacího schématu, zvýšení účinnosti a adherence k léčbě, mnohdy i snížení rizika nežádoucích účinků a také finanční benefit. Např. u antihypertenziv je často doporučována od začátku dvojkombinace účinných látek, která umožňuje podávat nižší dávky při zachování účinnosti a nižším riziku nežádoucích účinků.

Přínos fixních kombinací je dobře doložen v kardiovaskulární prevenci. Existují důkazy, že fixní kombinace antihypertenziv zvyšuje adherenci o 54 % a současně zlepšuje prognózu pacientů. Pouhá náhrada volné kombinace stejných účinných látek za jejich fixní kombinaci snižuje celkovou mortalitu pacientů s hypertenzí (obr. 2).⁴

Studie SECURE⁵ ukázala pokles kardiovaskulární mortality během 3 let u pacientů po infarktu myokardu pouze díky užívání fixní kombinace (ACEI, statin, kyselina acetylsalicylová).⁵

Velmi častá je také potřeba současné kompenzace hypertenze a dyslipidémie. Simultánní snížení krevního tlaku o 10 % a hladiny celkové cholesterolémie o 10 % vede díky synergickému působení ke snížení kardiovaskulárního rizika pacienta o 45 %.⁶ Jak ukázala Framinghamská studie, kombináční léčba hypertenze a dyslipidémie amlodipin + perindopril + atorvastatin v primární péči snižuje riziko KV příhody až o 80 %.⁷ Dlouhodobý přínos léčby fixní kombinací antihypertenziv a statinu dokládá 8leté sledování pacientů ze studie Brisighella Heart, v níž volná kombinace antihypertenziva se statinem snížila výskyt velkých kardiovaskulárních příhod o 9 %, zatímco fixní kombinace amlodipin + perindopril + atorvastatin o 18 %.⁸

Proto je velmi nežádoucím jevem rozdělení fixní kombinace při výdeji léčiva v lékárně. Lékárník může být někdy nucen rozdělit fixní kombinaci z důvodu nedostupnosti přípravku. S ohledem na přínos pro pacienta je ale třeba posoudit dostupnost fixní kombinace v regionu nebo v čase. Pokud by rozdělení fixní kombinace bylo nutné, měl by toto lékárník vykomunikovat s pacientem a kontaktovat lékaře, a to s ohledem na profesionalitu a odbornost poskytované zdravotní péče ve prospěch pacienta. Náhrada fixní kombinace za více přípravků může vést k non-adherenci k léčbě a z dlouhodobého hlediska až k závažným, někdy i život ohrožujícím komplikacím vyplývajícím z neužívání předepsané medikace. Příkladem může být disekce břišní aorty u pacienta, který neužívá předepsané antihypertenzivum, nebo cévní mozková příhoda u jedince, který vynechává předepsaný statin.¹⁰

GENERICKÁ SUBSTITUCE

Záměna předepsaného léčiva není jen volným rozhodnutím lékárníka. Principy generické substituce a možnosti jejího uplatnění v praxi zpracovává legislativa. Zabývá se jí zákon o léčivech, zákon o veřejném zdravotním pojištění, vyhláška o předepisování léčivých přípravků při poskytování zdravotních služeb a vyhláška o správné lékařské praxi.

Generická substituce je záměna léčivého přípravku za lék shodného kvalitativního a kvantitativního složení ve shodné lékové formě, u kterého byla prokázána bioekvivalence s referenčním léčivým přípravkem příslušnými studiemi biologické dostupnosti.⁹ Definice se vztahuje k léčivé látce, nikoli k látkám pomocným.

Generické léčivé přípravky jsou obecně považovány za stejně účinné a levnější varianty originálního (referenčního) přípravku. Je ale třeba si uvědomit, že při jejich registraci nejsou vyžadovány preklinické ani klinické studie, ale pouze důkaz o bioekvivalenci, tj. rychlosti

a rozsahu, ve kterém léčivo vstupuje do krevního oběhu. Plocha pod křivkou koncentrace léčiva v krvi a maximální sérová koncentrace musejí u generického léku spadat do rozmezí 80–125 %.¹³

Navíc se někdy používá porovnání generika s jiným generikem, takže teoreticky může být pacient léčen lékem o více než polovinu silnějším nebo o více než třetinu slabším, než je originální přípravek. Studie bioekvivalence jsou navíc prováděny u malého počtu zdravých mladých dobrovolníků bez kofarmakoterapie a obvykle je jim podána pouze jedna dávka nejvyšší síly zamýšlené pro podání pacientovi. (obr. 3)¹⁰

Podmínky generické substituce podle vyhlášky o správné lékárenské praxi uvádějí, že lékárník může zaměnit předepsaný léčivý přípravek, pokud předepisující lékař nevyznačí, že trvá na vydání předepsaného léčivého přípravku příznakem „NEZAMĚŇOVAT“, pacient s takovým postupem souhlasí a léčivý přípravek je shodný z hlediska účinnosti a bezpečnosti (obsahuje stejnou léčivou látku, ve stejné lékové formě a se stejnou cestou podání).^{10, 11}

Lékař může v některých případech podle legislativy dokonce nahradit předepsaný léčivý přípravek, u něž lékař vyznačil „nezaměňovat“. Ovšem pouze v případě, že nemá léčivý přípravek předepsaný lékařem k dispozici a je nezbytné jeho okamžité vydání. Zde je ale vhodné ověřit dostupnost předepsaného léku v blízkém okolí. V případě generické substituce lékárník zaznamená informaci o záměně do receptu včetně případných změn v úhradě a dávkování.^{11, 12}

Legislativa dokonce umožňuje, aby lékárník nahradil předepsaný lék jiným lékem se stejnou léčivou

Obr. 3.

Generická substituce (a její vztah k účinku)

- generické LP jsou obecně považovány za stejně účinné (a levnější) varianty originálního (referenčního humánního) přípravku, ale...

... nejsou vyžadovány preklinické ani klinické studie, postačí, důkaz o bioekvivalenci (rychlost a rozsah, ve kterém léčivo vstupuje do krevního oběhu): **AUC a Cmax generického LP v rozmezí 80 – 125 %, u LL s úzkým terapeutickým indexem 90 – 111,11 % oproti referenčnímu humánnímu LP**

generikum vs. generikum: teoreticky může být pacient léčen LP o více než polovinu silnějším nebo o více než třetinu slabším!

... bioekvivalenční studie jsou prováděny na **omezeném počtu (12-30 vs. stovky/tisíce) zdravých (vs. komorbidit) mladých (vs. vyšší věk) dobrovolníků (vs. pacientů) bez kofarmakoterapie**

... obvykle je podána pouze jedna dávka nejvyšší síly zamýšlené pro podání pacientovi

ZDROJ: § 25 zákon č. 378/2007 Sb.

látkou, stejnou cestou podání, avšak v jiné lékové formě, nebo jiným léčivým přípravkem s jinou léčivou látkou odpovídajících léčebných vlastností, a to i v jiné lékové formě, jestliže nemá léčivý přípravek předepsaný lékařem k dispozici, je nezbytné jeho okamžité vydání a pacient a předepisující lékař s nahrazením souhlasí. V takovém případě lékárník zaznamená informaci o záměně do receptu.¹⁰ K takovýmto situacím v ČR téměř nedochází.

Česká lékárnická komora nedoporučuje generickou substituci u léčiv s úzkým terapeutickým indexem, jako je theofylin, lithium, hormony štítné žlázy, warfarin, antiepileptika, imunosupresiva, antiarytmika a tricyklická antidepresiva, dále u lokálně působících přípravků, a také ve specifických případech, tj. u depotních léčivých přípravků, léků s modifikovaným

uvolňováním, inhalačních přípravků a léků s obsahem sulfasalazinu / mesalazinu.

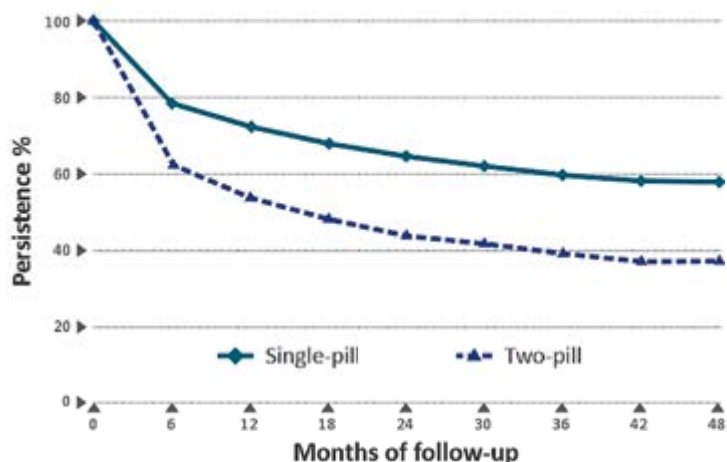
Dopad generické substituce na pacienta může být v některých případech zcela fatální. Pokud například pacient, zvyklý na svoje antihypertenzivum, dostane jiný lék, nemusí jej užívat správně. To vede zpravidla k tomu, že buď neužívá nic anebo si dávku zdvojí. V klinické praxi není neobvyklé, že pacienti užívají dva léčivé přípravky se stejnou účinnou látkou, ale pod jiným názvem či mylně nadožívají léky ze stejné lékové skupiny atd.

K záměnám za generika v lékárnách dnes mnohdy dochází, i přes nejistotu shodné účinnosti a bezpečnosti a širokého rozmezí bioekvivalence. Generická substituce může

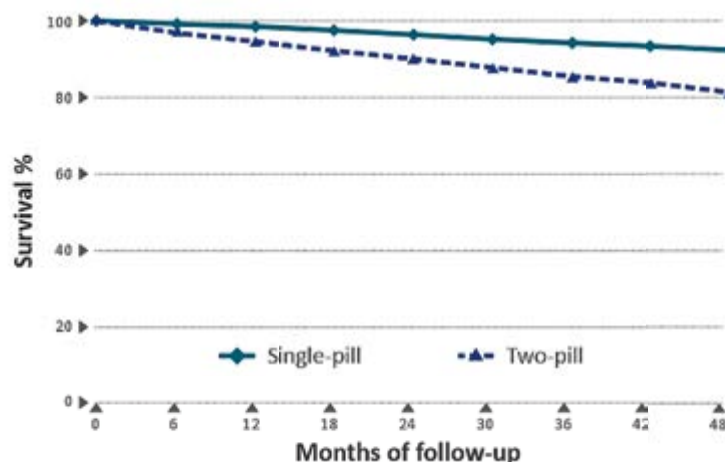
Obr. 2. Fixní kombinace antihypertenziv zvyšuje adherenci a zlepšuje prognózu pacientů.⁴

Srovnání fixní kombinace vs. volná kombinace

Persistence na léčbě



Prognóza



Překlad: Single pill = fixní kombinace 2 antihypertenziv / Two pill = 2 antihypertenziva ve 2 tabletkách / Months of follow-up = Měsíce sledování / Survival (%) = % přeživších pacientů

ZDROJ: Simons LA et al. Curr Med Res Opin. 2017 Oct; 33(10): 1783–1787.

Obr. 4. Rozdíly mezi léčivým přípravkem, potravinovým doplňkem, zdravotnickým a kosmetickým prostředkem.

(Farmako)Terapie

- **maximalizovat terapeutické účinky a minimalizovat možná rizika** spojená s léčbou
- **pro zajištění účinnosti terapie** v podobě **registrovaných léčivých přípravků** (ev. ZP), je nutné **dodržet doporučený dávkový režim a její kontinuální trvání**

<p style="text-align: center;">LÉČIVÝ PŘÍPRAVEK</p> <p>... má léčebné nebo preventivní vlastnosti</p> <p>... hodnocen obsah, bezpečnost a účinnost (SÚKL)</p> <p style="text-align: right; font-size: small;">Zákon o léčivech č. 378/2007 Sb. Vyhláška o předepisování léčivých přípravků při poskytování ZS č. 329/2019 Sb. Vyhláška o správné lékařské praxi č. 32/2020 Sb.</p>	<p style="text-align: center;">ZDRAVOTNICKÝ PROSTŘEDEK</p> <p>... má léčebné nebo preventivní vlastnosti</p> <p>... hodnocena bezpečnost a účinnost (SÚKL)</p> <p style="text-align: right; font-size: small;">Zákon o zdravotnických prostředcích č. 268/2014 Sb.</p>
<p style="text-align: center;">DOPLŇEK STRAVY</p> <p>... potravina, jejímž účelem je doplňovat běžnou stravu</p> <p>... hodnocena zdravotní nezávadnost (SZPI, SZÚ)</p> <p style="text-align: right; font-size: small;">Směrnice Evropského parlamentu a Rady ES č. 46/2002 Vyhláška o doplňcích stravy a složení potravin č. 58/2018 Sb.</p>	<p style="text-align: center;">KOSMETICKÝ PŘÍPRAVEK</p> <p>... čištění, ochrana, ...udržování vnějších částí lidského těla v dobrém stavu</p> <p>... hodnocena zdravotní nezávadnost (SZPI, SZÚ)</p> <p style="text-align: right; font-size: small;">Směrnice Evropského parlamentu a Rady ES č. 1223/2009</p>

v některých případech vést až k ohrožení účinnosti léčby. Příkladem mohou být **venofarmaka**. V první řadě je pro zajištění jejich účinnosti třeba používat registrované léčivé přípravky (s prokázaným obsahem, účinností a bezpečností), nikoli doplňky stravy (s prokázanou zdravotní nezávadností). Rozdíl může být ale i mezi originálním venofarmakem a jeho kopií. Záměna předepsaného originálního venofarmaka za kopii bez doložené účinnosti u bérčových vředů může vést k zástavě hojení ulcerace. Lékárník přitom málokdy ví, o jaké stadium CVD se u daného pacienta jedná. Základní rozdíly mezi léčivým přípravkem, potravinovým doplňkem, zdravotnickým a kosmetickým prostředkem uvádí obr. 4¹⁰

ZÁVĚR

Odpovědnost lékaře za pacienta nekončí předepsáním receptu. Pro zajištění dobré adherence k léčbě je pacienta třeba edukovat o smyslu léčby a důvodech volby daného léčiva. Individualizovaná léčba přitom vychází i z preferencí pacienta. Nedílnou součástí podávání farmakoterapie je sledování jejího užívání a výsledků léčby. Cenným nástrojem pro kontrolu medikace pacienta je jeho lékový záznam. Do volby konkrétního přípravku vstupuje i lékárník. Měl by vždy respektovat volbu léčivého přípravku lékařem. Může se podílet i na edukaci a motivaci pacienta k léčbě, či na kontrole možných lékových interakcí nebo

duplicitních preskripcí. V jeho rukou je i generická substituce. Jde o legislativně ošetřený proces, který má své podmínky. Nevhodná záměna originálního přípravku za generikum nebo i rozdělení předepsané fixní kombinace do několika jednotlivých přípravků může významně ovlivnit adherence k léčbě anebo její výsledky. S cílem poskytování kvalitní zdravotní péče je třeba pěstovat vzájemné vztahy a spolupráci mezi lékařem, lékárníkem a pacientem vždy ve prospěch pacienta.

Připravila MUDr. Zuzana Zafarová

Literatura

1. Vrablík M. Adherence k léčbě a význam fixních kombinací (GK ČLnK Screening KVO)
2. Číllíková K. Kapitoly z kardiologie 2/2019
3. Česká lékárnická komora. Doporučený postup – Pro výdej léčivých přípravků vázaných na lékařský předpis. 2020. Dostupné na: <https://lekarnici.cz/doporučeny-postup-pro-vydej-levivych-pripravku-vazaných-na-lekarsky-predpis/>.
4. Simons LA, Chung E, Ortiz M. Long-term persistence with single-pill, fixed-dose combination therapy versus two pills of amlodipine and perindopril for hypertension: Australian experience. *Curr Med Res Opin.* 2017 Oct; 33(10): 1783–1787.
5. Castellano JM, Pocock SJ, Bhatt DL, et al; SECURE Investigators. Polypill Strategy in Secondary Cardiovascular Prevention. *N Engl J Med.* 2022 Sep 15; 387(11):967–977.
6. Emberson J et al. *Eur Heart J.* 2004; 25(6): 484–491.
7. Sever PS, Poulter NR, Matorantonakis S, et al; ASCOT Investigators. Coronary heart disease benefits from blood pressure and lipid-lowering. *Int J Cardiol.* 2009 Jun 26; 135(2): 218–222.
8. Cicero AFG, Fogacci F, Rizzoli E, et al; Brisighella Heart Study Group. Impact of simultaneous management of hypertension and hypercholesterolemia with ACE inhibitors and statins on cardiovascular outcomes in the Brisighella Heart Study: A 8-year follow-up. *Nutr Metab Cardiovasc Dis.* 2022 Sep; 32(9): 2246–2254.
9. § 25 zákona č. 378/2007 Sb.
10. Zdálnivá identita, klinická realita. Odborné symposium organizované společností Servier ve spolupráci s SVL ČLS JEP. 23. 4. 2023 – Ostrava, hotel Imperial a 25. 4. 2024 – Praha, Konferenční centrum City. ID aktivity 115778 Vzdělávání lékařů (vzdelavanilekaru.cz)
11. § 11 vyhlášky č. 84/2008 Sb.
12. § 32 zákona č. 48/1997 Sb
13. Mayer O. Originální lék versus generikum, *Prakt. lékařem.* 2012; 8(6): 298–300

LIPERTANCE[®]

ATORVASTATIN / PERINDOPRIL ARGININ / AMLODIPIN

***PRO VÍTĚZNOU PARTII
S HYPERTENZÍ A DYSLIPIDEMIÍ***



Zkrácená informace o přípravku LIPERTANCE® 10 mg/5 mg/5 mg, 20 mg/5 mg/5 mg, 20 mg/10 mg/5 mg, 20 mg/10 mg/10 mg, 40 mg/10 mg/10 mg: **Složení***: Lipertance 10 mg/5 mg/5 mg, 20 mg/5 mg/5 mg, 20 mg/10 mg/5 mg, 20 mg/10 mg/10 mg, 40 mg/10 mg/10 mg potahované tablety obsahují 10 mg atorvastatinu (ator)/5 mg perindopril-argininu (per)/5 mg amlodipinu (amlo), 20 mg ator/5 mg per/5 mg amlo, 20 mg ator/10 mg per/5 mg amlo, 20 mg ator/10 mg per/10 mg amlo, 40 mg ator/10 mg per/10 mg amlo. Obsahuje laktózu jako pomocnou látku. **Indikace***: Léčba esenciální hypertenze a/nebo stabilní ischemické choroby srdeční ve spojení s primární hypercholesterolemí nebo smíšenou (kombinovanou) hyperlipidemií, jako substituční terapie u dospělých pacientů adekvátně kontrolovaných atorvastatinem, perindoprilem a amlodipinem podávaných současně ve stejné dávce, jaká je obsažena v této kombinaci, ale jako samostatné přípravky. **Dávkování a způsob podání***: Obvyklá dávka je jedna tableta denně. Fixní kombinace není vhodná pro iniciační léčbu. Je-li nutná změna dávkování, titrace se má provádět s jednotlivými složkami. **Souběžné podávání s jinými léčivými přípravky**. U pacientů užívajících antivirotika elbasvir/grazoprevir proti hepatitidě C nebo letermovir jako profylaxe infekce cytomegalovirem, souběžně s přípravkem Lipertance nesmí dávka atorvastatinu v přípravku Lipertance překročit 20 mg/den. Užívání přípravku se nedoporučuje u pacientů užívajících letermovir společně s cyklosporinem. **Starší pacienti a pacienti s poruchou funkce ledvin**: lze podávat pacientům s clearance kreatininu ≤ 60 ml/min, není vhodný pro pacienty s clearance kreatininu < 60 ml/min, u těchto pacientů se doporučuje individuální titrace dávky s jednotlivými složkami. **Pacienti s poruchou funkce jater**: Přípravek má být podáván s opatrností a je kontraindikován u pacientů s jaterním onemocněním v aktivním stavu. **Pediatrická populace**: Použití u dětí a dospívajících se nedoporučuje. **Kontraindikace***: Hypersenzitivita na léčivé látky, nebo na jiné ACE inhibitory, nebo deriváty dihydropridinu, nebo na statiny nebo na kteroukoli pomocnou látku, onemocnění jater v aktivním stavu nebo neobjasněné přetrvávající zvýšení sérových aminotransferáz převyšujících 3násobek horní hranice normálních hodnot, během těhotenství, kojení a u žen ve fertilním věku, které nepoužívají vhodné antikoncepční prostředky (viz bod Těhotenství a kojení*), současné užívání s antivirotiky glekaprevir/pibrentasvir proti hepatitidě C, závažná hypotenze, šok (včetně kardiogenního šoku), obstrukce levého ventrikulárního výtokového traktu (např. hypertrofická obstrukční kardiomyopatie a vysoký stupeň stenózy aorty), hemodynamicky nestabilní srdeční selhání po akutním infarktu myokardu, anamnéza angioedému (Quinckeho edém) souvisejícího s předchozí terapií ACE inhibitory, dědičný nebo idiopatický angioedém, současné užívání s přípravky obsahujícími aliskiren u pacientů s diabetem mellitus nebo poruchou funkce ledvin (GFR < 60 ml/min/1,73 m²), současné užívání se sakubitrilem/valsartanem, Lipertance nesmí být nasazena dříve než 36 hodin po poslední dávce sakubitrilu/valsartanu, mimotělní léčba vedoucí ke kontaktu krve se záporně nabitým povrchem (viz bod Interakce*), signifikantní bilaterální stenóza renální arterie nebo stenóza renální arterie u jedné fungující ledviny (viz bod Zvláštní upozornění*). **Upozornění***: **Zvláštní upozornění a opatření pro použití**: Porucha funkce jater: Vzhledem k obsahu atorvastatinu v přípravku Lipertance mají být pravidelně prováděny jaterní testy. Pacientům, u kterých se zjistí jakékoliv známky nebo příznaky jaterního poškození, mají být provedeny jaterní testy. Pokud přetrvávají více než trojnásobně zvýšené hodnoty aminotransferáz nad horní hranici normálních hodnot, doporučuje se snížit dávku atorvastatinu nebo léčbu atorvastatinem ukončit. Pacienti, kteří konzumují velké množství alkoholu a/nebo mají v anamnéze jaterní onemocnění, je nutné léčit přípravkem Lipertance s opatrností. **Vliv na kosterní svalstvo**: Jsou-li hladiny CK na začátku léčby významně zvýšené ($> 5 \times$ ULN), léčba nemá být zahájena. Léčba má být přerušena, objeví-li se významné zvýšení hladiny CK ($> 10 \times$ ULN), nebo je-li diagnostikována, případně předpokládána rhabdomyolýza. Riziko rhabdomyolýzy je zvýšené při současném podávání přípravku Lipertance s určitými léky, které mohou zvyšovat plazmatickou koncentraci atorvastatinu, např. se silnými inhibitory CYP3A4 nebo transportních proteinů (např. cyklosporin, telithromycin, klaritromycin, delavirdin, stiripentol, ketokonazol, tipranavir/ritonavir, letermovir atd.). Riziko myopatie může být zvýšeno současným užíváním derivátů kyseliny fibrové, antivirotik k léčbě hepatitidy C (bocepreviru, telapreviru, elbasviru/ grazopreviru, ledipasviru/sofosbuviru**), erythromycinu, niacinu nebo ezetimibu. Přípravek Lipertance se nesmí podávat současně se systémovou léčbou kyselinou fusidovou nebo během 7 dnů po ukončení léčby kyselinou fusidovou vzhledem k obsahu atorvastatinu. U pacientů, u kterých je systémové podání kyseliny fusidové považováno za nezbytné, se musí po dobu léčby kyselinou fusidovou přerušit léčba statinem. **Intersticiální plicní onemocnění**: Při podezření na vznik intersticiálního plicního onemocnění u pacienta musí být terapie přípravkem Lipertance přerušena. **Diabetes mellitus**: U diabetiků léčených perorálními antidiabetiky nebo inzulinem má být v průběhu prvních měsíců léčby pečlivě sledována glykemie. **Pacienti se srdečním selháním**: mají být léčeni s opatrností. **Hypotenze**: monitorování tlaku krve, renálních funkcí, a draslíku je nutné u pacientů s vysokým rizikem symptomatické hypotenze (volumová deplece nebo závažná renin dependentní hypertenze) nebo se symptomatickým srdečním selháním (se současnou renální insuficiencí nebo bez ní) nebo s ischemickou chorobou srdeční nebo cerebrovaskulárními chorobami. Přechná hypotenze odpověď není kontraindikací pro podání dalších dávek, které mohou být obvykle užity bez obtíží, jakmile po doplnění objemu stoupne krevní tlak. **Stenóza aortální a mitrální chlopně/hypertrofická kardiomyopatie**: Přípravek je kontraindikován u pacientů se závažnou obstrukcí v oblasti levého ventrikulárního výtokového traktu. **Transplantace ledvin**: Nejsou zkušenosti s podáváním přípravku pacientům po nedávno prodělané transplantaci ledvin. **Renovaskulární hypertenze**: Pokud jsou pacienti s bilaterální stenózou renální arterie nebo stenózou renální arterie u jedné fungující ledviny léčení inhibitory ACE, je zvýšené riziko závažné hypotenze a renálního selhání. Léčba diuretiky může být přispívající faktor. Ztráta renálních funkcí se může projevit pouze minimální změnou sérového kreatininu, a to i u pacientů s unilaterální stenózou renální arterie. **Porucha funkce ledvin**: monitorování hladiny kreatininu a draslíku, individuální titrace dávky s jednotlivými složkami u pacientů s clearance kreatininu < 60 ml/min, u pacientů se stenózou renální arterie bylo pozorováno zvýšení sérových koncentrací urey a kreatininu, u renovaskulární hypertenze je riziko závažné hypotenze a renální insuficience zvýšené. Amlodipin lze používat u pacientů se selháním ledvin v normálních dávkách. Amlodipin není dialyzovatelný. **U pacientů na hemodialýze**: dialyzovaných pomocí vysoce propustných membrán byly zaznamenány anafylaktoidní reakce. **Hypersenzitivita/angioedém**: okamžitě vysazení léčby a zahájení monitorování do úplného vymizení příznaků. Angioedém spojený s otokem hrtanu může být smrtelný. Souběžné užívání mTOR inhibitorů: zvýšení rizika angioedému. Současné užívání perindoprilu a sakubitrilu/valsartanu je kontraindikováno z důvodu zvýšeného rizika vzniku angioedému. Léčbu sakubitrilem/valsartanem nelze zahájit dříve než 36 hodin po poslední dávce perindoprilu. Pokud je léčba sakubitrilem/valsartanem ukončena, léčbu perindoprilem nelze zahájit dříve než 36 hodin po poslední dávce sakubitrilu/valsartanu. Současné užívání inhibitorů ACE s racekadotrilem, mTOR inhibitory (např. sirolimus, everolimus, temsirolimus) a gliptiny (např. linagliptin, saxagliptin, vildagliptin) může vést ke zvýšenému riziku angioedému (např. otok dýchacích cest nebo jazyka spolu s poruchou dýchání nebo bez poruchy dýchání). U pacientů, kteří již užívají inhibitor ACE, je třeba opatrnosti při počátečním podání racekadotrilu, mTOR inhibitorů a gliptinů. **Anafylaktoidní reakce během aferézy nízkodenzitních lipoproteinů (LDL)**: vzácný výskyt život ohrožujících anafylaktoidních reakcí, kterým lze předejít dočasným vysazením léčby před každou aferézou. Anafylaktoidní reakce během desenzibilizační léčby (např. jedem blanokřídých): reakcím je možné se vyhnout dočasným vysazením léčby, nicméně se znovu objevily po neúmyslné expozici. **Neutropenie/agranulocytóza/trombocytopenie/anemie**: Přípravek Lipertance má být používán s extrémní opatrností u pacientů se systémovým onemocněním pojiva a cév (collagen vascular disease), u pacientů užívajících imunosupresivní léčbu, léčbu alopurinolem nebo prokainamidem, doporučuje se periodické monitorování počtu leukocytů a pacienti mají být poučeni, aby hlásili jakékoli známky infekce (např. bolest v krku, horečku). **Rasa**: perindopril může být méně účinný na snížení krevního tlaku a může vést k vyššímu výskytu angioedému u černošských pacientů ve srovnání s jinými rasami. **Kašel**: ustupuje po ukončení léčby. **Operace/anestezie**: léčba by měla být přerušena jeden den před výkonem. **Hyperkalemie**: pravidelné monitorování sérových koncentrací draslíku u renální insuficience, zhoršené renální funkce, věku (> 70 let), diabetem mellitus, dehydratace, akutní srdeční dekompenzace, metabolické acidózy a u současného užívání diuretik šetřících draslík a draslíkových doplňků nebo náhrad solí s obsahem draslíku, nebo u pacientů užívajících jiné léčivé přípravky, které mohou způsobovat vzestup sérových koncentrací draslíku (např. heparin, kotrimoxazol) a zejména antagonistů aldosteronu nebo blokátorů receptorů angiotensinu. U pacientů užívajících ACE inhibitory mají být proto kalium šetřící diuretika a blokátory receptorů angiotensinu užívány opatrně a má být kontrolována hladina draslíku v séru a funkce ledvin. **Kombinace s lithiem**: nedoporučuje se. **Duální blokáda systému renin-angiotensin-aldosteron (RAAS)**: současné užívání ACE inhibitorů, blokátorů receptorů pro angiotensin II nebo aliskirenu zvyšuje riziko hypotenze, hyperkalemie a snížení funkce ledvin (včetně akutní selhání ledvin). Duální blokáda RAAS se proto nedoporučuje. ACE inhibitory a blokátory receptorů pro angiotensin II nemají být používány současně u pacientů s diabetickou nefropatií. Pacienti s primárním hyperaldosteronismem obvykle neodpovídají na antihypertenzní léčbu působící přes inhibici systému renin-angiotenzin. Proto se užívání tohoto přípravku nedoporučuje. **Hladina sodíku**: bez sodíku. **Dědičné problémy s intolerancí galaktózy, vrozený nedostatek laktázy nebo malabsorpce glukózy a galaktózy**: přípravek nemá být užíván. **Myasthenia gravis, oční forma myastenie**: V několika případech bylo hlášeno, že statiny de novo indukují nebo zhoršují již existující onemocnění myasthenia gravis nebo oční formu myastenie. Přípravek Lipertance musí být v případě zhoršení příznaků vysazen. Byly hlášeny případy recidivy při (opětovném) podávání stejného nebo jiného statinu. **Interakce***: **Kontraindikace**: Aliskiren (u pacientů s diabetem mellitem nebo poruchou funkce ledvin), mimotělní léčba, sakubitril/valsartan, glekaprevir/pibrentasvir. **Nedoporučované kombinace**: Silné inhibitory CYP3A4, současná léčba ACE inhibítorem a blokátorem receptoru angiotensinu, estramustin, lithium, hepariny, imunosupresiva jako cyklosporin nebo takrolimus, trimethoprim a kotrimoxazol (trimethoprim-sulfamethoxazol), draslík-šetřící diuretika (např. triamteren, amilorid, eplerenon, spironolakton), soli draslíku, dantrolen (infúze), grapefruit nebo grapefruitová šťáva. **Kombinace vyžadující zvláštní opatrnost**: Induktory a středně silné inhibitory CYP3A4, digoxin, ezetimib, kyselina fusidová, gemfibrozil / deriváty kyseliny fibrové, inhibitory transportérů, warfarin, antidiabetika (inzuliny, perorální antidiabetika), baklofen, nesteroidní antiflogistika (NSAID) (včetně kyseliny acetylsalicylové ≥ 3 g/den), racekadotril, mTOR inhibitory (např. sirolimus, everolimus, temsirolimus) a gliptiny (linagliptin, saxagliptin, vildagliptin). **Kombinace vyžadující určitou opatrnost**: kolchicin, kolestipol, perorální kontraceptiva, sympatomimetika, tricyclická antidepressiva/ antipsychotika/ anestezika, zlato, digoxin, atorvastatin, warfarin, letermovir, antihypertenziva a vasodilatancia. **Fertilita, těhotenství a kojení***: Přípravek Lipertance je kontraindikován během těhotenství a kojení. **Fertilita***: U některých pacientů léčených blokátory kalciových kanálů byly zaznamenány reverzibilní biochemické změny na hlavové části spermatozoj. **Účinky na schopnost řídit a obsluhovat stroje***: Schopnost reagovat může být narušena při závratí, bolesti hlavy, únavě nebo nauze. Opatrnost je zapotřebí zejména na začátku léčby. **Nežádoucí účinky***: **Velmi časté**: edém. **Časté**: nazofaryngitida, hypersenzitivita, hyperglykemie, somnolence, závrať, bolest hlavy, dysgeuzie, parestezie, vertigo, postižení zraku, diplopie, tinitus, palpitace, hypotenze (a účinky spojené s hypotenzí), zčervenání, faryngolaryngeální bolest, epistaxe, kašel, dyspnoe, nauzea, zvracení, bolest horní a dolní části břicha, dyspepsie, průjem, zácpa, změny způsobu ve vyprazdňování stolice, flatulence, vyrážka, pruritus, otok kloubů, otok kotníků, bolest končetin, artralgie, svalové spazmy, myalgie, bolest zad, astenie, únava, periferní edém, abnormální výsledky testů jaterních funkcí, zvýšená hladina kreatinfosfokinázy v krvi. **Méně časté**: rinitida, eozinofilie, hypoglykemie, hypernatremie, hyperkalemie reverzibilní při ukončení léčby, anorexie, insomnie, změny nálad (včetně úzkosti), poruchy spánku, deprese, noční můry, třes, synkopa, hypestezie, amnezie, arytmie (včetně bradykardie, ventrikulární tachykardie a fibrilace síní) rozmazané vidění, tachykardie, vaskulitida, bronchospasmus, sucho v ústech, pankreatitida, říhání, hepatitida cytolytická nebo cholestatická, kopřivka, purpura, změna zbarvení kůže, hyperhidróza, exantém, alopecie, angioedém, pemfigoid, fotosenzitivní reakce, bolest krku, svalová únava, poruchy močení, noční močení, polakisurie, renální selhání, erektilní dysfunkce, gynekomastie, bolest na hrudi, bolest, malátnost, periferní otok, pyrexie, zvýšená hladina urey a kreatininu v krvi, zvýšení tělesné hmotnosti, pozitivní nález leukocytů v moči, snížení tělesné hmotnosti, pád. **Vzácné**: trombocytopenie, stavy zmatenosti, periferní neuropatie, cholestáza, zhoršení psoriázy, Stevens-Johnsonův syndrom, toxická epidermální nekrolýza, erythema multiforme, myopatie, myozitida, rhabdomyolýza, ruptura svalu tendonopatie (někdy komplikovaný rupturou), vzestup hladiny jaterních enzymů, zvýšená hladina bilirubinu v krvi, syndrom nepřiměřené sekrece antidiuretického hormonu (SIADH)**, akutní renální selhání**, anurie/oligurie**. **Velmi vzácné**: leukopenie/neutropenie, agranulocytóza nebo pancytopenie, hemolytická anemie u pacientů s vrozeným deficitem G-6PDH, snížení hladiny hemoglobinu a hematokritu, anafylaxe, hypertenze, ztráta sluchu, infarkt myokardu, sekundárně k nadměrné hypotenzí u vysoce rizikových pacientů, angina pectoris, cévní mozková příhoda možná sekundárně k nadměrné hypotenzí u vysoce rizikových pacientů, eosinofilní pneumonie, gastritida, gingivální hyperplazie, žloutenka, jaterní selhání, exfoliativní dermatitida, lupus-like syndrom. **Není známo**: imunitně zprostředkovaná nekrotizující myopatie, extrapyramidová porucha (extrapyramidový syndrom), Raynaudův fenomén, myasthenia gravis**, oční forma myastenie**. U jiných inhibitorů ACE byly hlášeny případy SIADH (syndrom nepřiměřené sekrece antidiuretického hormonu). SIADH lze považovat za velmi vzácnou, ale možnou komplikaci spojenou s léčbou inhibitory ACE, včetně perindoprilu. **Předávkování***: Někardiogenní plicní edém byl vzácně hlášen v důsledku předávkování amlodipinem, nástup se může projevit až opožděně (24–48 hodin po požití) a může vyžadovat ventilační podporu. Včasná resuscitační opatření (včetně hypervolemie) k udržení perfuze a srdečního výdeje mohou být spouštějící faktory**. **Farmakologické vlastnosti***: Atorvastatin je selektivním a kompetitivním inhibitorem HMG-CoA reduktázy. Perindopril je inhibitor angiotensin-konvertujícího enzymu (ACE inhibitor), který konvertuje angiotensin I na angiotensin II. Amlodipin, derivát dihydropridinu, je inhibitorem transportu kalciových iontů (blokátor pomalých kanálů nebo antagonist kalciových iontů), který inhibuje transmembránový transport kalciových iontů do srdečních buněk a buněk hladkého svalstva cévních stěn. **Uchovávání**: Uchovávejte v dobře uzavřené tubě, aby byl přípravek chráněn před vlhkostí. **Velikost balení**: Krabička obsahuje 30 nebo 90 (3 obaly na tablety po 30 tabletách) potahovaných tablet Lipertance 10 mg/5 mg/5 mg, 20 mg/5 mg/5 mg, 20 mg/10 mg/5 mg, 20 mg/10 mg/10 mg, 40 mg/10 mg/10 mg. **Držitel rozhodnutí o registraci**: LABORATOIRES SERVIER, 50 rue Carnot, 92284 Suresnes cedex France. **Registrační číslo**: Lipertance 10 mg/5 mg/5 mg: 58/428/15-C, Lipertance 20 mg/5 mg/5 mg: 58/429/15-C, Lipertance 20 mg/10 mg/5 mg: 58/430/15-C, Lipertance 20 mg/10 mg/10 mg: 58/431/15-C, Lipertance 40 mg/10 mg/10 mg: 58/432/15-C. **Datum poslední revize textu**: 6. 4. 2023. Před předepsáním přípravku si přečtěte Souhrn údajů o přípravku. Přípravky jsou k dispozici v lékárnách na lékařský předpis. Přípravky jsou částečně hrazeny z prostředků veřejného zdravotního pojištění, viz Seznam cen a úhrad léčivých přípravků: <https://www.sukl.cz/sukl/seznam-levic-a-pzlu-hrazenych-ze-zdrav-pojisteni>. Další informace na adrese: Servier s.r.o., Na Florenci 2116/15, 110 00 Praha 1, tel: 222 118 111, www.servier.cz

* Pro úplnou informaci si prosím přečtěte celý Souhrn údajů o přípravku.

** Všimněte si prosím změn v informaci o léčivém přípravku Lipertance.



PharmDr. Dominika Jurčová

Pocházím ze Slovenska z malé vesnice u Košic. Farmacii jsem vystudovala na Univerzitě Karlově v Hradci Králové. Po dokončení studia jsem se přestěhovala do Brna. Když nejsem v práci, trávím čas s přáteli a manželem, nebo cestuju šest hodin autem za rodinou na Slovensko. Mám moc ráda zvířata, především francouzské buldočky. Přesto žádného domácího mazlíčka nemám, protože manžel je naneštěstí alergik.

CHYTRÁ LÉKÁRNA

Hlinky 122
603 00 Brno

Po-Pá: 7:30-17:00

Práce v lékárně mě vždy přitahovala

- 1 Proč jste si vybrala studium farmacie?**
Farmacii jsem si zvolila, protože mě od malička zajímala chemie a biologie. Vždy jsem obdivovala práci magister v lékárně a byla jsem fascinována tím, jak si vše dokážou zapamatovat a pomoci lidem.
- 2 Jak dlouho pracujete za tárou?**
Tento rok v září to bude pět let, stále na stejném místě v Chytré Lékárně Hlinky v Brně.
- 3 Co vás na práci lékárníka baví nejvíce a co naopak nejméně?**
Nejvíce mě baví komunikace a kontakt s lidmi. Líbí se mi, že každý den je v něčem jiný, přináší nové situace a jejich řešením se posouvám dál ve svém profesním i osobním životě. Nejméně mě baví administrativní práce spojená s chodem lékárny.
- 4 Kdybyste měla kouzelný proutek, co byste v českém lékárenství okamžitě změnila?**
Zabezpečila bych dostupnost všech léků pro pacienty, aby si je lidé nemuseli shánět po celé republice.
- 5 Jak vám při práci pomáhá časopis Pharma Profit?**
Ráda si přečtu zajímavé články z oboru a dozvím se nové informace. Také mě zajímají rozhovory a názory ostatních kolegů z oboru.
- 6 Čím je charakteristická lékárna, v níž působíte? Jak hodnotíte její lokalitu?**
Lékárna, v níž pracuji, se nachází v těsné blízkosti reprodukční kliniky. V rámci spolupráce s touto klinikou pracujeme se specifickým sortimentem léků, s nímž se v běžné lékárně jen tak nesečkáte. Klienti navštěvující naši lékárnu k nám přicházejí z celého světa. Specifické je i to, že s nimi komunikujeme v jiných jazycích – například v angličtině, maďarštině nebo v němčině. Ve výjimečných případech si musíme pomoci, jak se říká „rukama nohama“.
- 7 O jaké OTC přípravky nebo doplňky stravy je ve vaší lékárně největší zájem?**
Tak jako v jiných lékárnách je to závislé na ročním období. Stabilně je ale poptávka po doplňcích stravy podporující početí až u žen, tak i pro muže. V blízkosti se nachází i kardiologická ambulance, takže se pacienti také zajímají o doplňky stravy na úpravu hladiny cholesterolu, doplňky stravy obsahující koenzym Q10 nebo omega-3 mastné kyseliny.

8 Jak v lékárně pracujete s marketingem?
V dnešním světě je velmi důležitý. V rámci marketingu se účastníme různých outdoorových akcí, kde děláme pro své klienty osvětu týkající se zdraví. Například na jaře proběhla akce na podporu zdravého opalování a na podzim nás čeká akce Den seniorů. Pravidelně máme pro naše zákaznky připravené výhodné akce zaměřené hlavně na sezonní produkty. V této moderní době je také důležité „být vidět“ na sociálních sítích. Snažíme se využívat i tento komunikační kanál, abychom mohli naše klienty informovat o připravovaných eventech či akcích v lékárně.

9 Navštěvujete nějaká školení v prodejních dovednostech?
Samozřejmě. Sama jsem interní školitelkou pro Chytrou Lékárnu. Nově nastupujícím kolegyním pomáhám dostat se do „rozjetého vlaku“ vstupním školením. Organizujeme však i interní školení v rámci Chytré lékárny například formou konference. Tato školení jsou pro mě vždy moc zajímavá a ze začátku jsem byla velmi překvapena, jaké různé techniky se při komunikaci dají využít. Navštěvujeme však i školení mimo firmu pořádané ČLnK anebo spolupracujícími firmami.

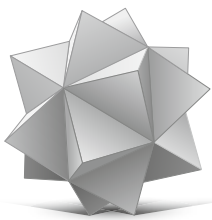
10 Jak vidíte budoucnost lékárenského trhu u nás?
Trochu se obávám digitalizace a automatizace našeho oboru. V poslední době se čím dál více mluví o zásilkovém výdeji přípravků vázaných na předpis, což z mého pohledu může přinést riziko spojené s nesprávným uchováváním a užíváním léků. Osobně si myslím, že se tomuto nevyhneme a pevně věřím, že pokud to nastane, bude to vyřešeno takovým způsobem, aby nedošlo k ohrožení zdraví pacienta. Všechna zaměstnání se vyvíjejí a až budoucnost ukáže, kam se posune náš obor. Z mého pohledu je práce lékárníka důležitá a určitě má svou pozici na trhu farmaceutického průmyslu.

11 Jakou nehumornější příhodu jste za tárou zažila?
Zákazníci v lékárně občas přicházejí i s nestandardními požadavky a prosbami. Tak například nedávno jsem jednomu pánovi ze zahraničí pomáhala koupit včelí královnu do jeho včelstva. Úsměvně na tom bylo, že včelařství absolutně nerozumím.

12 Jak si od práce nejlépe odpočínáte?
Nejlépe ve společnosti přátel u dobrého jídla a pití.

13 Na který léčivý přípravek nedáte dopustit?
Otrivin Menthol – skvělý pomocník při ucpaném nosu. Jako lékárník znám jeho rizika, a proto ho nikdy neužívám dlouhodobě a kombinuji ho s mořskou vodou.

17.-18. října
2024



OBALKO¹²
ČESKÝ A SLOVENSKÝ OBALOVÝ KONGRES

Aquapalace
Hotel Prague

Obalová magie



Dechberoucí show kouzelníka Tomasiana, finalisty TV show Česko Slovensko má talent a držitele mnoha cen za mikromagii:

MAGIE, KTERÁ PŘEKRAČUJE HRANICE

Letošní hlavní téma kongresu OBALKO je Obalová magie. Než se pustíme do celodenní prohlídky kouzelných obalů, uvedeme vás do magické nálady. Zažijete show, která otevře vaši mysl a ukáže, že v obalovém světě není nic nemožné.



LETEM OBALOVÝM SVĚTEM

Paul Jenkins je výkonný ředitel společnosti ThePackHub, přední poradenské společnosti v oblasti inovací obalů, která je proslulá svými odbornými znalostmi a zkušenostmi z oboru. Na kongresu Obalko vezme účastníky na informativní „procházku“ po nejnovějších inovacích v oblasti balení z celého světa.

Paul Jenkins, ThePackHub

TRENDY V OBALECH POHLEDEM SPOTŘEBITELE



**Miroslav
Paška,
Ipsos**

**Dopolední a odpolední diskuze s lídry
obalového trhu:**

**OBALY, KTERÉ
SVEDOU: JAK
ZÍSKAT POZORNOST
SPOTŘEBITELE**



**NÁVRAT
DO BUDOUCNOSTI
JIŽ DNES**



**Celý odpolední konferenční program je zaměřen
na inovace a „best practices“ v balení.**

Obaly s rozšířenou realitou
ALBI, THIMM

Plastové obaly holítek vystřídal
svařitelný papír
Edgwell, OTK printing & packaging

Nové obaly otevřely startupu
dveře do velkých řetězců
Little Luko, Smurfit Westrock

Nová linka zvládne balení do
malých sáčků i velké pytle
Vafo Praha, Viking Mašek

Kouzlo smývatelných etiket
pro rozvoněné svíčky
Rozvoněno, Colognia Press
Avery Dennison

Bruncvíka na regálech
posilují nové sekundární obaly
Kaufland, Mondi Bupak

Nová tvář Magnesie
Mattoni 1873

Role obalu v online retailu
Rohlik.cz

Konec plastu a polystyrenu v balení
koncertních světél
Robe lighting, Paketo group



OBLÍBENÉ EXKURZE BALENÍ V AKCI

- Prohlídka výrobního závodu LEGO Group v Kladně.
- Exkurze do závodu Pepsi, jehož součástí je stáčírna i laboratoř.
- Automatické balení knih v novém skladu společnosti Euromedia.



**Rezervujte si své místo
ještě dnes:**

www.obalko.cz/registrace

**Vstup zdarma pro výrobce
a distributory baleného zboží.**



Nepřehlédli jste něco zajímavého?

RUBRIKA TVÁŘÍ V TVÁŘ

O tom, co považuje z hlediska prosperity nezávislých lékáren za důležité a co jim mohou v rámci sítě Alphega nabídnout, jsme si povídali s Alphega country managerem PharmDr. Tomášem Lukšem.



RUBRIKA LÉKÁRNA PŘI CESTĚ



Majitel lékárny v obchodním centru v Úvalech už v době, kdy se budovala, věděl, že ji zařadí mezi franšizové lékárny Benu. Po necelém roce provozu říká, že svého rozhodnutí nelituje, a dodává, že lékárna v obchodním centru má svá specifika.

RUBRIKA MONITOR TRHU

Vše nasvědčuje tomu, že lidé začali brát péči o chrup vážně. Roste zájem o nejrůznější pomůcky pro dentální hygienu a výrazně přibývá těch, co se starají o hygienu mezizubní. A z trhu také zaznívá, že na oblíbené získávají hydrosonické kartáčky.



RUBRIKA PHARMA SEZONA

Padání vlasů, lupy a výskyt vši se i nadále počítají mezi nejčastější důvody, kvůli nimž spotřebitelé navštěvují lékárny, kde žádají o radu a především o účinný produkt, jenž jim pomůže uvedené problémy řešit.



V příštím čísle si přečtete



O tom, jak se na lékárenském trhu daří kategoriím zdravotnických potřeb a jaké novinky se v posledním roce objevily na trhu, bude pojednávat článek v rubrice **MONITOR TRHU**.

V rubrice **PHARMA SEZONA** se zaměříme na to, jak se vyvíjí kategorie přípravků na podporu imunity a o které produkty je v současnosti největší zájem.



Ve speciální příloze přineseme nejzajímavější informace z 19. kongresu **PHARMA PROFIT**, který se koná 8. října v Olomouci.



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.pharmaprofit.cz

E-mail:
pharmaprofit@atoz.cz

Vzor e-mailu:
jmeno.prijmeni@atoz.cz

Zakladatel:
Christian Beraud-Letz

Vydavatel a jednatel:
Jeffrey Osteroth

Group manager skupiny ATOZ Pharma:
Jana Hozáková

Šéfredaktor:
Markéta Grulichová

Redakce:
Jana Dulíková

Redakční příspěvatelé:
David Čapek

Oborní spolupracovníci redakce:
PharmDr. Tomáš Arndt, Ph.D.,
Mgr. Vlastimil Kakrda,
PharmDr. Petra Sokolová

Korektury:
Mgr. Dana Klimešová

Obchod:
Jana Hozáková

Fotografie:
David Čapek, Freeepik, Martin Mašín,
MedicProgress, Pexels, Unsplash a archiv

Finance, administrativa:
Pavla Kadlecová, Veronika Kerblerová,
Jana Nerudová

Traffic manager, produkce:
Eva Furmanová

Distribuce, předplatné:
Karolína Bezunková

DTP:
WAU! Studio s. r. o.

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

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

Registrační značka: MK ČR E21635
ISSN 2336-4637

Odznaky 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.

EAU THERMALE
Avène
LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE

TĚŠTE SE
V LISTOPADU!

ZA 1 MĚSÍC
OBNOVUJE
TROJÚHELNÍK
MLÁDÍ PLETI⁽¹⁾



INOVACE

ANTI-AGING

DERMABSOLU

INTENZIVNÍ REMODELAČNÍ NOČNÍ KRÉM

Značka Avène přináší exkluzivní složení bohaté na Bakuchiol, aktivní látku, která je schopná obnovit a vypnout obličejové kontury. Je účinnější než retinol, stimuluje až dvojnásobně⁽²⁾ syntézu kyseliny hyaluronové a kolagenu⁽³⁾. Klinicky prokázaný účinek.

-30% ochablost pleti⁽⁴⁾

80% žen pozoruje VYPNUTÍ OBLIČEJOVÝCH KONTUR⁽⁵⁾

K DOSTÁNÍ VE VYBRANÝCH LÉKÁRNÁCH A ONLINE

1) Spotřebitelský dotazník, 46 osob, hodnocení po 28 dnech používání.

2) Vs retinol, in vitro studie aktivní látky.

3) Vs retinol, kolagen XVII, in vitro studie aktivní látky.

4) Hodnotící studie - % spokojenosti, 46 osob, minimálně 3 aplikace týdně, 28 dní.

5) Hodnotící studie - klinické skóre od dermatologa, 46 osob, minimálně 3 aplikace týdně, 28 dní.

TANTUM VERDE®



ÚČINNĚ LÉČÍ BOLEST A ZÁNĚT V KRKU A ÚSTNÍ DUTINĚ



TANTUM VERDE, TANTUM VERDE SPRAY FORTE, TANTUM VERDE MINT

S: Benzylamini hydrochlorid 1,5 mg/ml v kloktadle, 3 mg/ml ve spreji, 3 mg v pastilce. **I:** Symptomatická léčba zánětlivých projevů v ústní dutině a hltanu (gingivitida, stomatitida, faryngitida, afty), podpůrná léčba po chirurgických a stomatologických zákrocích v orofaryngeální oblasti. **KI:** Hypersenzitivita na účinnou látku nebo pomocné látky. Laktace. **ZU:** Dojde-li ke vzniku přecitlivělosti, je nutné léčbu přerušit. Pacientům s bronchiálním astmatem je třeba věnovat zvýšenou pozornost. Tantum Verde Mint obsahuje aspartam. **NÚ:** Méně často fotosenzitivita. Velmi vzácně pocit pálení nebo snížená citlivost v ústech. Výjimečně nevolnost a nauzea. **TL:** Kloktadlo, Spray forte: V těhotenství pouze po zvážení rizika pro plod, při kojení by neměl být používán. Pastilky: Přípravek by neměl být užíván v době těhotenství a kojení. **D:** Kloktadlo: Dospělí a děti od 6 let: kloktat nebo vyplachovat ústa až 6× denně, po dobu 30 sekund v množství 10–15 ml. Děti od 4 let vytírat ústa tamponem s nefedným roztokem. Spray forte: Dospělí: 2–4 dávky 2–6× denně. Přípravek v této koncentraci není určen k aplikaci dětem. Pastilky: Dospělí a děti od 6 let: až 3× denně 1 pastilka. **DRR:** Angelini Pharma Česká republika s.r.o., Palachovo náměstí 799/5, 625 00 Brno, Česká republika. **Reg. č.:** Kloktadlo 69/358/98-C, Spray forte 69/294/02-C, Pastilky: Reg. č.: 69/147/99-C. **Uchovávání:** Kloktadlo, Spray Forte: Nevyžaduje žádné zvláštní podmínky uchovávání. Pastilky: Uchovávejte při teplotě do 30 °C v původním obalu, aby byl přípravek chráněn před vlhkostí. **Datum poslední revize textu SPC:** Kloktadlo: 6. 8. 2021, Spray forte: 26. 8. 2021, Pastilky: 4. 10. 2022. Přípravky nejsou vázány na lékařský předpis a nejsou hrazeny ZP. Seznamte se se Souhrnem údajů o přípravku (SPC).

* platí pro tekuté formy.

Angelini
Pharma

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