

P H A R M A C Y

management

www.PharmaManage.gr

ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ • ΙΟΥΝΙΟΣ 2012 • ΤΕΥΧΟΣ 14 • Θ. ΧΑΡΑΜΗ ΕΠΕ ΝΙΚΗΣ 57, 174 55 ΑΛΙΜΟΣ ΔΙΑΝΕΜΕΤΑΙ ΔΩΡΕΑΝ

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Συχνές Παθολογίες του Καλοκαιριού

ΤΟ ΒΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΩΝ

Ο Φαρμακοποιός στο Επίκεντρο των Εξελίξεων

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ

10 Ιδέες για να Αντισταθμίσετε την Οικονομική Κρίση

ΑΦΙΕΡΩΜΑ

Ενδυναμώστε **ΤΑ ΕΡΓΑΛΕΙΑ**
της Πληροφορικής



Με πολλαπλά οφέλη.
Για να **νιώθετε καλά** και να **ζείτε**
την **κάθε στιγμή!**



ΕΝΕΡΓΕΙΑ



ΑΝΟΣΙΑ



ΥΓΙΕΣ ΔΕΡΜΑ



**ΠΕΡΙΒΑΛΟΝΤΙΚΟΙ
ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ**



**ΥΓΕΙΑ ΤΩΝ
ΜΑΤΙΩΝ**



**ΥΓΕΙΑ ΤΩΝ
ΟΣΤΩΝ**

Σύμπλεγμα Βιταμινών-Β και Σίδηρος, απαραίτητα για το μεταβολισμό των τροφών σε ενέργεια για τη διατήρηση της ζωτικότητας.

Βιταμίνες Α, C και Ε, Σελήνιο, αντιοξειδωτικά απαραίτητα για τη φυσιολογική λειτουργία του ανοσοποιητικού συστήματος.

Βιταμίνες Α, C και Βιοτίνη για υγιές δέρμα.

Βιταμίνες C, E και Σελήνιο: ισχυρά αντιοξειδωτικά που δρουν κατά των συνεπειών των ελεύθερων ριζών.

Περιέχει Βιταμίνη Α και Λουτεΐνη, για την καλή υγεία των ματιών.

Ασβέστιο, Βιταμίνες D, C και K, χρήσιμα συστατικά για υγιή οστά.

Συμπλήρωμα διατροφής με πλήρη και ισορροπημένη σύνθεση βιταμινών και μεταλλικών στοιχείων

Υπεύθυνος κυκλοφορίας: Pfizer Hellas A.E., Λ. Μεσογείων 243, 154 51 Ν. Ψυχικό. Για πληροφορίες: 210-99.49.500

Η ποικίλη και ισορροπημένη διατροφή και ο υγιής τρόπος ζωής είναι σημαντικά. Τα συμπληρώματα διατροφής δεν πρέπει να χρησιμοποιούνται ως υποκατάστατα μιας ποικίλης διατροφής. Περιέχει σίδηρο, ο οποίος μπορεί να βλάψει τα παιδιά εάν καταναλωθεί σε μεγάλες ποσότητες.

■ **Επικαιρότητα**

- 03 **EDITORIAL**
- 04 **ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΝΕΑ**
- 10 **ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΟΜΟΡΦΙΑΣ**
- 16 **ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΥΓΕΙΑΣ**
- 22 **ΤΑ ΝΕΑ ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΟΣΜΟ**

■ **Αφιέρωμα**

- 24 **Ενδυναμώστε τα εργαλεία της πληροφορικής**



■ **Αναλύσεις**

- 36 **ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΜΕ ΤΟΝ κ. ΙΩΑΝΝΗ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ, Ενέργειες επικοινωνίας ΣΕ ΣΥΝΕΡΓΕΙΑ**
- 42 **ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ ΝΙΚΟΥ ΑΓΓΕΛΙΔΗ Με υψηλό αίσθημα ευθύνης**



- 48 **ΑΓΟΡΑ Τονωτικά Συμπληρώματα Διατροφής, Ανάγκη για "ανέβασμα"**



- 56 **ΕΡΕΥΝΑ MARKETING Ικανοποίηση και Ενδυνάμωση του ρόλου του Φαρμακοποιού**



- 62 **ΑΝΑΛΥΣΕΙΣ Όλα όσα πρέπει να γνωρίζουμε για τα γενόσημα**

■ **Επικοινωνία**

- 64 **Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΣΑΣ Συχνές παθολογίες του ΚΑΛΟΚΑΙΡΙΟΥ**



- 76 **ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ Εμβόλια, Μύθοι και πραγματικότητα**
- 82 **ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ Οι κίνδυνοι από τον ήλιο Οργανώστε την επικοινωνία σας**
- 94 **ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ Φροντίστε την καλή υγεία των πελατών σας κατά την εγκυμοσύνη**



■ **Το Βήμα των Νέων**

- 110 **Ο φαρμακοποιός στο επίκεντρο των εξελίξεων**



■ **Επιχειρηματικότητα**

- 114 **ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ 10 Ιδέες για να αντισταθμίσετε την Οικονομική Κρίση**



- 118 **MANAGEMENT Στρατηγική ανάλυση του εσωτερικού περιβάλλοντος**
- 122 **MANAGEMENT Χτίζοντας το ομαδικό πνεύμα στο φαρμακείο μας!**



Μην ξεχνάτε να ενημερώνετε το Περιοδικό για κάθε αλλαγή διεύθυνσης ή επωνυμίας στο τηλ. 210 984 3274

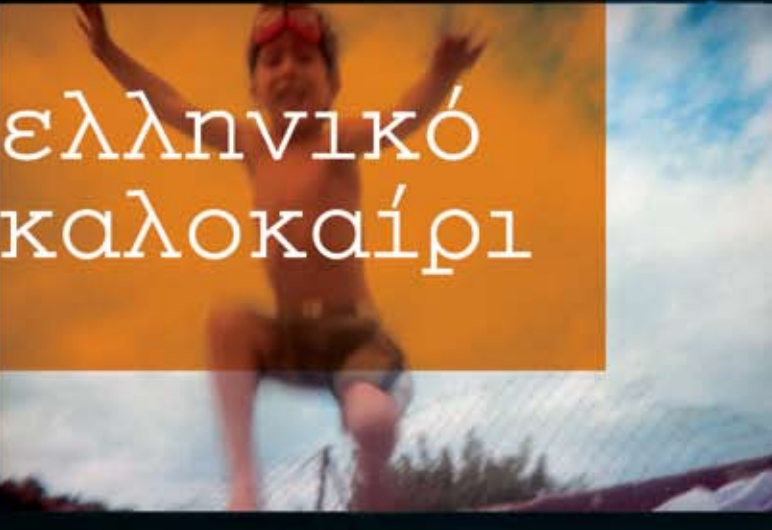


ΔΕΡΜΑΤΟΛΟΓΙΚΑ ΕΛΕΓΜΕΝΟ
ΜΗ ΦΑΓΕΣΓΟΡΟΓΟΝΑ
ΑΝΘΕΚΤΙΚΑ ΣΤΟ ΝΕΡΟ & ΤΟ ΗΛΙΟ
ΧΩΡΙΣ PARABENS
ΧΩΡΙΣ MINERAL OIL
ΧΩΡΙΣ ΣΙΛΙΚΟΝΕΣ
ΧΩΡΙΣ ΠΡΟΠΥΛΕΝΟΓΛΥΚΟΛ
ΧΩΡΙΣ ΛΙΘΑΝΟΛΑΜΙΝΗ
ΧΩΡΙΣ ΦΘΑΛΙΚΕΣ ΕΝΩΣΕΙΣ
ΧΩΡΙΣ ΣΥΝΘΕΤΙΚΕΣ ΧΡΩΣΤΙΚΕΣ
ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

ΒΟΤΑΝΑ
ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ
ΕΚΧΥΛΙΣΙΣ
ΕΡΕΥΝΑ

KORRES

ελληνικό
καλοκαίρι



ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ
ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ UVA/ UVB
ΜΕ ΦΥΣΙΚΑ ΦΙΛΤΡΑ
& ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ
ΒΙΟΛΟΓΙΚΗΣ ΠΡΟΕΛΕΥΣΗΣ

**ΑΝΤΗΛΙΑΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ
& ΕΝΥΔΑΤΩΣΗ**
Για την περιποίηση του
προσώπου, οι αντηλιακές κρέμες
Γιαούρτι με δείκτη SPF50
& SPF30, ιδανικές για
ευαίσθητες επιδερμίδες,
παρέχουν την απαραίτητη
αντηλιακή προστασία ενώ
παράλληλα ενυδατούν
την επιδερμίδα.
Αύξηση των επιπέδων
ενυδάτωσης έως και 519%*

*In vivo test, απορροφή κρέμα SPF30
μέρους 30 λεπτά μετά την εφαρμογή

ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ ΑΝΤΗΛΙΑΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

ΒΡΩΣΙΜΟ ΓΙΑΟΥΡΤΙ
για ευαίσθητες
επιδερμίδες .
SPF50/SPF30/ SPF20

ΒΟΥΤΥΡΟ ΚΑΡΙΤΕ
για παιδιά.
SPF50/ SPF30
με 100% Φυσικά συσταση

ΚΑΡΥΔΙΑ & ΚΑΡΥΔΑ
για βαθύ μαύρισμα.
SPF20/ SPF10

ΑΛΟΗ, ΓΙΑΟΥΡΤΙ
για μετά τον ήλιο.

Η οικογένεια προσώπου-
ώματος Γιαούρτι
ενοματώνοντας υψηλούς
δείκτες και τις ευεργετικές
ιδιότητες του βιολογικού
βρώσιμου Γιαουρτιού
προσφέρει προστασία
από την ακτινοβολία UVA
και UVB, ιδανική και για
ευαίσθητες επιδερμίδες .

**Παγκόσμια καινοτομία
KORRES**
Ενοματώση βρώσιμου
γιαουρτιού σε καλλυντικό
προϊόν .



No1
στα προϊόντα
after-sun
IMS φαρμακεία,
2005-2011

ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ

ΤΕΥΧΟΣ 14
ΙΟΥΝΙΟΣ 2012
ISSN 1791 - 860x
Νίκης 57, 174 55 Άλιμος
Τ.: 210 984 3274
Ε.: 211 800 5575
www.PharmaManage.gr

ΕΚΔΟΤΗΣ

Πόπη Χαραμή

ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ



Θ. ΧΑΡΑΜΗ Ε.Π.Ε.

Εκδόσεις - Υπηρεσίες Επικοινωνίας
Νίκης 57, 174 55 Άλιμος
Τ.: 210 984 3274 • Ε.: 211 800 5575
p.harami@PharmaManage.gr

ΑΡΧΙΣΥΝΤΑΞΙΑ

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΕΚΔΟΣΗΣ
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ
Πόπη Χαραμή

ΚΑΛΛΙΤΕΧΝΙΚΗ ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ

Dekay Printworks

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ ΤΜΗΜΑ

Τίνα Πετρίδη,
tpetridi@dekay.gr
Δημήτρης Δαβάκης
d.davakis@dekay.gr

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΚΕΙΜΕΝΩΝ

Γιάννης Ρήγος

ΠΑΡΑΓΩΓΗ - ΕΚΤΥΠΩΣΗ

Pressious Arvanitidis ABEE
Καλαβρύτων 3 & Αμαλιάδος
145 64, Ν. Κηφισιά
Τ.: 210 625 3206
info@pressious.com

Σ' ΑΥΤΟ ΤΟ ΤΕΥΧΟΣ
ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΗΚΑΝ

Χρήστος Δελημαργάς
Μάκης Μαυρογιάννης
Κώστας Δημητρόπουλος
Ιωάννης Αναστασίου
Δέσποινα Καραγιάννη
Γιάννης Τούντας
Αλέξανδρος Τσιτομενάς
Ασπασία Σκουφίδη
Πέννυ Λαζογεώργου
Μάτα Χαροκόπου
Δανάη Γιάνναρη
Γιαννούλα Μήτρου
Θάνος Χατζηγαλάνης
Ανδρέας Καλλιβωκάς

Δεν επιτρέπεται η αναπαραγωγή με οποιονδήποτε τρόπο τμήματος ή ολόκληρου του έργου χωρίς την προηγούμενη γραπτή άδεια του εκδότη. Το περιοδικό έχει το δικαίωμα της επιλογής και συντόμευσης των άρθρων και δελτίων τύπου που λαμβάνει. Τα όποια μορφής υλικά, φωτογραφίες κλπ. δεν επιστρέφονται. Τα ενυπόγραφα άρθρα εκφράζουν αποκλειστικά τις απόψεις των συγγραφέων τους.

Μπροστά στην αναμέτρηση... Μπροστά στη σταθερότητα!



Αναμφισβήτητη η Ελληνική κρίση είναι παρούσα και το Ευρωπαϊκό οικοδόμημα πρέπει να λάβει νέα κατεύθυνση, με βασικό αντικείμενο τη διαχείριση της κρίσης χρέους και την εξεύρεση ισορροπίας ανάμεσα στη λιτότητα και την ανάπτυξη. Είναι περισσότερο επείγον από ποτέ να γίνουν αλλαγές στη χώρα μας που θα προωθούν την ανάπτυξη με **«έξυπνο και ευέλικτο τρόπο»** από σώφρονες πολιτικούς. Σε αυτό όλοι οι ειδικοί συμφωνούν. Εκείνο όμως που προέχει πάνω απ' όλα είναι η πολιτική σταθερότητα, γιατί χωρίς αυτή δε θα υπάρξει ανάπτυξη και θα βουλιάζουμε συνεχώς. Μέσα σε αυτό λοιπόν το εξαιρετικά δυσμενές και αμφίβολο περιβάλλον, καλείται ο Φαρμακοποιός, σαν κάθε σωστός επιστήμονας και επιχειρηματίας, να σταθεί στο ύψος των περιστάσεων. Με μια ασφυκτική συρρίκνωση των απολαβών και της ρευστότητάς του, καλείται όχι μόνο να επιβιώσει σαν επιχείρηση με τις υποχρεώσεις να τρέχουν, αλλά και να εξυπηρετήσει πολλούς συμπολίτες μας που δεν έχουν ακόμη και να αγοράσουν τα φάρμακά τους.

Πώς να εξισορροπήσει αυτά τα δύο δεδομένα;

Με ανθρωπιά και σωστούς επιχειρηματικούς ελιγμούς!

Ανθρωπιά για τους συμπολίτες του ασθενείς, ανθρωπιά για τους συνεργάτες του που ίσως κινδυνεύουν να χάσουν τη δουλειά τους αν κλείσει η επιχείρηση. Αλλά και σωστούς επιχειρηματικούς ελιγμούς για να εγγυηθεί τη σταθερότητα. Μία σταθερότητα που θα κερδηθεί μόνο, έχοντας σα στόχο την ανάπτυξη με **«έξυπνο και ευέλικτο τρόπο»!**

Βλέπετε, όλα έχουν την ίδια φιλοσοφία. Γιατί η κάθε μας επιχείρηση ή κάθε μας οικογένεια, είναι ένα μικρό κράτος.

Ή θα το αφήσουμε να βουλιάξει ή θα το στηρίξουμε!

Το κοινό σημείο της επίδοσης μιας επιχείρησης είναι τα «δημοφιλή προϊόντα» ή οι υπηρεσίες, διατηρώντας υψηλά standards προβολής και διάθεσης.

Αυτό μεταφράζεται στο Φαρμακείο με τα υψηλά standards υπηρεσιών υγείας και συμβουλής.

Γιατί τι διαφορά υπάρχει από ένα κουτί ασπιρίνης και ένα κουτί ασπιρίνης; Αυτό που αλλάζει τα πάντα είναι ο τρόπος που το διαθέτουμε στον πελάτη μας.

Αυτή η περιφημη συμβουλή, ξέρετε...

Τούτη η μικρή διαφορά, είναι αυτή που μεταμορφώνει το Φαρμακοποιό από διανομέα κουτιών, σε πραγματικό επαγγελματία υγείας.

Και αυτό δε θέλει κόπο, θέλει αλλαγή νοοτροπίας!

ΠΟΠΗ ΧΑΡΑΜΗ
Φαρμακοποιός

Σύμβουλος Φαρμακευτικών Υπηρεσιών
p.harami@PharmaManage.gr

Ανακοίνωση νέας συνεργασίας με την Κέρδος Εκδοτική Α.Ε



Ο Όμιλος **ΠΡΟ.ΣΥ.Φ.Α.Π.Ε.** συνεχίζοντας τη παράδοση που έχει στο τομέα ενημέρωσης των μελών του, βρίσκεται στην ευχάριστη θέση να ανακοινώσει τη νέα συνεργασία με την ΚΕΡΔΟΣ ΕΚΔΟΤΙΚΗ Α.Ε όσον αφορά τη περιοδική έκδοση της εφημερίδας ΚΕΡΔΟΣ στον τομέα της υγείας (παλαιό έντυπο «υγεία»).

Τα φαρμακεία-μέτοχοι του Ομίλου θα έχουν τη δυνατότητα άμεσης ηλεκτρονικής ειδοποίησης μέσω email και ενημέρωσης για το περιεχόμενο της έκδοσης.

Ο Όμιλος, με τις ειδικές ενέργειες και παροχές του, συνεχίζει να βρίσκεται δίπλα στο πλευρό του μετόχου φαρμακοποιού με ένα άρτιο και έγκυρο δίκτυο ενημέρωσης. Γιατί.....Όλοι **μαζί** μπορούμε καλύτερα...

4η Επιστημονική Διημερίδα της Εταιρείας Μελέτης Παραγόντων Κινδύνου για Αγγειακά Νοσήματα (Ε.Μ.Πα.Κ.Α.Ν.)

Η **ISO-PLUS** αποδεικνύοντας έμπρακτα την ευαισθητοποίησή της για το έργο της Εταιρείας Μελέτης Παραγόντων Κινδύνου για Αγγειακά Νοσήματα (Ε.Μ.Πα.Κ.Α.Ν.), σπριζεί χορηγικά την 4η Επιστημονική Διημερίδα που διοργανώθηκε στο Βόλο στις 6 & 7 Απριλίου 2012.

Στη Διημερίδα συζητήθηκαν οι τελευταίες εξελίξεις στις μεθόδους πρόληψης, διάγνωσης και αντιμετώπισης των Καρδιομεταβολικών παραγόντων κινδύνου.

Οι συμμετέχοντες παρακολούθησαν με μεγάλο ενδιαφέρον το Σάββατο 7 Απριλίου, τη Δορυφορική Διάλεξη με τίτλο: «Krill Oil - Η επίδραση μιας πηγής ω-3 λιπαρών υπό τη μοναδική μορφή φωσφολιπιδίων, στο λιπιδαιμικό προφίλ»

Εισηγητής της διάλεξης ήταν ο κύριος Ξένος Κωνσταντίνος M.Sc. Κλινικός Διαιτολόγος - Διατροφολόγος, Μετεκπαιδευθείς στη Διατροφική Ιατρική του University of Surrey της Μεγάλης Βρετανίας και Διευθυντής τμήματος Διατροφολογικής και Έρευνας Θρέψης στην «ΕΥΡΩΚΛΙΝΙΚΗ ΑΘΗΝΩΝ», καθώς και Αντιπρόεδρος Ελληνικού Ινστιτούτου Διατροφής (ΕΙΔ).

Πρόεδρος της διάλεξης ήταν ο κύριος Σπάργας Κωνσταντίνος Καρδιολόγος, Διευθυντής Τμήματος Διαδερμικών Βαλβίδων του Νοσοκομείου «ΥΓΕΙΑ».



Πρώτη... επίσημη παρουσίαση της σειράς Size One από την Power Health και την Ελένη Πετρουλάκη-Ινίς

Τη Δευτέρα 12 Μαρτίου 2012 πραγματοποιήθηκε στο Ledra Marriott η επίσημη παρουσίαση της σειράς αδυνατιστικών προϊόντων **Size One της Power Health**, πρέσβειρα της οποίας είναι η Ελένη Πετρουλάκη-Ινίς.



Η γνωστή και αγαπημένη γυμνάστρια πλαισίωσε με την παρουσία της την όμορφη αυτή εκδήλωση, επισημαίνοντας την ταύτιση της δικής της φιλοσοφίας για το αδυνάτισμα και το ευ ζην με τη φιλοσοφία και τα προϊόντα της Power Health, την ελληνική εταιρεία που έχει τη χαρά να εκπροσωπεί. Η βραδιά τα είχε όλα. Επιστημονική ενημέρωση πάνω στις ιδιότητες, τις κλινικές μελέτες και την αποτελεσματικότητα των προϊόντων Size One, παρουσίαση των διαφημιστικών ενεργειών υποστήριξης από το τμήμα Μάρκετινγκ, και βέβαια, επίσημη προβολή του τηλεοπτικού σποτ, με πρωταγωνίστριες την Ελένη Πετρουλάκη- Ινίς και τη σειρά Size One. Σε μία όμορφη και φιλική ατμόσφαιρα οι προσκεκλημένοι, Φαρμακοποιοί, Υπεύθυνες ομορφιάς & Διαφήμισης του Τύπου, καθώς και Δημοσιογράφοι απόλαυσαν τον υπέροχο μπουφέ και έφυγαν με τις καλύτερες εντυπώσεις, και βέβαια με δώρα, προϊόντα από το φαρμακείο της φύσης και την Power Health.

Την ίδια εβδομάδα η εκδήλωση επαναλήφθηκε και στην Θεσσαλονίκη με ανάλογη επιτυχία !

Cellusite™

Πείτε αντίο ΣΤΟΝ
Φλοιό Πορτοκαλιού
Απαλλαγείτε από την
Κυτταρίτιδα

**ΝΕΑ
ΒΕΛΤΙΩΜΕΝΗ
ΣΥΝΘΕΣΗ**

Cellusite της HealthAid
Μοναδική 100% φυσική λύση
για ΚΥΤΤΑΡΙΤΙΔΑ & τοπικό πάχος.

Νέα φυτική σύνθεση εμπλουτισμένη με αντιοξειδωτικά συστατικά που επικεντρώνουν τη δράση τους στα σημεία με κυτταρίτιδα, σταματούν την εξέλιξη της και δρουν αποτελεσματικά στην εξάλειψη του «φλοιού πορτοκαλιού» από το δέρμα, κάνοντάς το σφριγηλό, λείο & απαλό.

Το **CELLUSITE** της **HealthAid** προάγει όλες τις μεταβολικές λειτουργίες, απομακρύνει τις τοξίνες, διασπά το συσσωρευμένο λίπος & μειώνει τη κατακράτηση των υγρών με αποτέλεσμα να καταπολεμά το τοπικό πάχος από μηρούς και γλουτούς.
Ιδανικές αναλογίες & τέλειο σώμα με ορατό αποτέλεσμα από τις πρώτες εβδομάδες 60 tabs.

HEALTH AID LTD - Marlborough Hill, Harrow, London, England

**Μόνο
25€**



PHARMA CENTER
Υγεία·Φροντίδα·Ομορφία

Τηλ.: 210 9604511
www.pharmacenter.gr

HealthAid®
SLIMMING SUPPLEMENTS

Εβδομάδα κατά του καρκίνου δέρματος



Λόγω των περιβαλλοντικών μεταβολών και των αλλαγών στον τρόπο ζωής, τα κρούσματα μελανώματος έχουν αυξηθεί τα τελευταία 50 χρόνια στις χώρες της Ευρώπης, τονίσθηκε σε συνέντευξη τύπου που έγινε στις 9 Μαΐου από τον πρόεδρο της Ελληνικής Δερματολογικής Εταιρείας, Δημήτρη Ρηγόπουλο, και τον καθηγητή Δερματολογίας Ανδρέα Κατσάμπα.

Κάθε χρόνο στη χώρα μας, κατά τη διάρκεια της Ελληνικής εβδομάδας κατά του καρκίνου του δέρματος, η απήκηση του κόσμου αυξάνεται και ολοένα περισσότεροι άνθρωποι εξετάζονται.

Τα αποτελέσματα αναδεικνύουν την άμεση ανάγκη για πρόληψη και έγκαιρη διάγνωση, καθώς μόνο το 2011 διαγνώστηκαν 98 περιστατικά με υποψία μελανώματος και 112 περιστατικά με άλλου είδους καρκίνου του δέρματος (ACC & BCC).

Η ΕΔΑΕ και με την υποστήριξη των Δερματολογικών Εργαστηρίων της **La Roche-Posay**, δημιούργησαν την πρωτοποριακή ιστοσελίδα αυτοεξέτασης <http://www.myskincheck.gr/>, όπου δίνεται η δυνατότητα στο κοινό να αξιολογεί το δικό του επίπεδο κινδύνου. Μέσω της ιστοσελίδας και ενημερωτικών εντύπων που εξηγούν τη σημασία της αυτοεξέτασης, καθώς και τις αναγκαίες προφυλάξεις που πρέπει να παίρνει κανείς κατά την έκθεσή του στον ήλιο, η LaRoche-Posay εκπαιδεύει και ενημερώνει το ευρύ κοινό για την πρόληψη από τις αρνητικές συνέπειες του ήλιου.



Η **Smart Pharmacy** ξεκίνησε πριν από μερικά χρόνια, με τη φιλοσοφία να προσφέρει στο χώρο του φαρμακείου πρωτοποριακές - αναπτυξιακές ιδέες και λύσεις, για τα μικρά και τα μεγάλα προβλήματα.

Είναι η εξειδικευμένη εταιρεία που δραστηριοποιείται αποκλειστικά και μόνο στο χώρο του φαρμακείου, διαθέτει εμπειρία και γνώση για όλα τα θέματα του χώρου και ασχολείται με την ίδια βαρύτητα από την απλή τοποθέτηση μιας ρεγκλέτας έως και τη μελέτη, σχεδιασμό και την κατασκευή μιας γενικής ανακαίνισης. Η Smart Pharmacy επεμβαίνει με σύγχρονες σχεδιαστικές, κατασκευαστικές και εικαστικές παρεμβάσεις, πάντοτε ξεχωριστές και φυσικά μοναδικές για το δικό σας χώρο. Η εντυπωσιακή, μοντέρνα, ευχάριστη, όμορφη και εργονομική κατασκευή του χώρου σας, μαζί με την επιστημονική συμβουλή σας, προτρέπει τους πελάτες στα καταναλωτικά προϊόντα και ταυτόχρονα συντελεί στη διαφοροποίηση της επιχείρησής σας από τον ανταγωνισμό, κάνοντάς την, ακόμη πιο επικερδή. Το έμπειρο επιστημονικό προσωπικό της, εγγυάται την ποιότητα κατασκευής, την υψηλή αισθητική, την εργονομία του χώρου, τον ακριβή χρόνο παράδοσης, τη διαφημιστική προβολή του φαρμακείου, πάντοτε στα πλαίσια που αντιπροσωπεύουν το προσωπικό ύφος του φαρμακοποιού.

Η Smart Pharmacy αναλαμβάνει αρχιτεκτονικές μελέτες με τρισδιάστατη απεικόνιση εντελώς ΔΩΡΕΑΝ, κατασκευή και επίβλεψη από εξειδικευμένους μηχανικούς, επιπλώσεις με γνώμονα την εξοικονόμηση του χώρου με πλήρη εκμετάλλευση του, φυσικά μετά από διακοσμητική μελέτη που περιλαμβάνει εικαστικές μοναδικές παρεμβάσεις για το κάθε φαρμακείο ξεχωριστά.

Η σχέση μεταξύ φαρμακοποιών και της Smart Pharmacy έχει παρελθόν, παρόν και μέλλον, γιατί η Smart Pharmacy παραμένει συνεχώς στο πλευρό του φαρμακοποιού και μετά από οποιαδήποτε μορφή ανακαίνιση - κατασκευή, στα μεγάλα και στα μικρά.

Πρωθητικές ενέργειες της αντηλιακής σειράς Cera di Cupra Sun από την Health Plus.

Η εταιρεία Health Plus SA ενόψει καλοκαιριού έχει ήδη ξεκινήσει διαδικασία προώθησης και διαφήμισης της αντηλιακής της σειράς **Cera di Cupra Sun**.

Με καλοκαιρινή διάθεση και με έντονη προσπάθεια ενίσχυσης της αγοράς των αντηλιακών προϊόντων από τα φαρμακεία, δίνει στους φαρμακοποιούς κίνητρα και εξαιρετικά ανταγωνιστικές προσφορές για αγορά αντηλιακών προϊόντων Cera di Cupra Sun.

Επίσης, παρέχει στα φαρμακεία τη δυνατότητα να προσφέρουν στους πελάτες τους με κάθε αγορά προϊόντων Cera di Cupra Sun, δωρεάν διαφημιστικές μπάλες beach volley.

Ήδη αρκετά φαρμακεία έχουν διαμορφώσει τις βιτρίνες των καταστημάτων τους με τέτοιο τρόπο ώστε να προσελκύσουν περισσότερους καταναλωτές για αγορά αντηλιακών προϊόντων Cera di Cupra SUN με το ελκυστικό αυτό δώρο.



CSA-ROWA: Νέες επιτυχίες στον τομέα αυτοματισμών φαρμακείου



Η **CSA** βρίσκεται στην πολύ ευχάριστη θέση να ανακοινώσει ότι διατίθεται πλέον στην Ελληνική αγορά το νέο προηγμένο σύστημα αυτοματισμών φαρμακείου (ρομπότ) Rowa Smart.

Το **Rowa Smart** έρχεται να συμπληρώσει την πολύ επιτυχημένη σειρά συστημάτων **Vmax** της **Rowa** προς την κατεύθυνση του μικρότερου φαρμακείου. Το μέγεθος και οι δυνατότητές του το καθιστούν ιδανική επιλογή για πλήθος φαρμακείων στη χώρα μας:

- Χωρητικότητα 9600 κουτιά σε μόλις 7,5 m²
- Κανένας περιορισμός ως προς τον αριθμό κωδικών που διαχειρίζεται
- Κανένας περιορισμός ως προς το πλήθος κουτιών ανά κωδικό
- Διαχείριση ημερομηνιών λήξης
- Αθόρυβη λειτουργία, απαράμιλλη αξιοπιστία
- Τοποθέτηση σε ένα υπόγειο ή σε ένα πατάρι ή στο χώρο του φαρμακείου χάρις στην υψηλή αισθητική και ποιότητα κατασκευής του
- Ιδιαίτερα προσιτή τιμή για το Ελληνικό φαρμακείο
- 24ωρη υποστήριξη

Το Rowa Smart μπορεί να εγκατασταθεί σε δύο μόνο ημέρες, σε ένα χώρο 4,80m (Μ) x 2,50m (Υ) x 1,60m (Π), για να διαχειριστεί όλη την αποθήκευση φαρμάκων και όχι μόνο.

Το Rowa Smart, όπως και το Vmax, είναι ένα σύστημα αυτοματισμού (robot) φαρμακείων υψηλής τεχνολογίας, το οποίο διαφέρει από όλα τα άλλα. Βασίζεται στην χαοτική αποθήκευση και όχι σε κανάλια, δίνοντας έτσι ένα τεράστιο πλεονέκτημα, διότι μπορεί να αποθηκεύσει όλα τα προϊόντα ανεξαρτήτως της κίνησης ή της ποσότητάς τους.

Με τα συστήματα ROWA ο φαρμακοποιός γνωρίζει κάθε στιγμή το ακριβές απόθεμα του φαρμακείου του κάνοντας έτσι την απογραφή υπόθεση μερικών λεπτών. Παράλληλα κάνει αυτόματη παραλαβή των προϊόντων και σύγκριση τιμολογίων και διαχειρίζεται τις ημερομηνίες λήξης τους.

CSA A.E.: Αποκλειστικός αντιπρόσωπος και υπεύθυνος τεχνικής στήριξης

Ευρωπαϊκή Εβδομάδα Εμβολιασμού 21-27 Απριλίου 2012

Στις 25/04/2012 πραγματοποιήθηκε συνέντευξη τύπου από τον Καθηγητή παιδιατρικής Κω Ανδρέα Κωνσταντόπουλο (Πρόεδρος της Εθνικής Επιτροπής Εμβολιασμών, Πρόεδρος της Παγκόσμιας και Ευρωπαϊκής Παιδιατρικής εταιρίας), σχετικά με την αναγκαιότητα των εμβολιασμών παιδιών και ενηλίκων.

Η συνέντευξη πραγματοποιήθηκε στα πλαίσια της **Ευρωπαϊκής Εβδομάδας Εμβολιασμού, 21-27/04/2012**. Ο εμβολιασμός είναι αποδεδειγμένα ένα από τα περισσότερα οικονομικώς αποδοτικά επιστημονικά επιτεύγματα της σύγχρονης εποχής για τη δημόσια υγεία.

Τα εμβόλια είναι εξαιρετικά ασφαλή γιατί για να χρησιμοποιηθούν εξασφαλίζεται ότι πληρούν αυστηρές προϋποθέσεις, τις οποίες ορίζουν οι αρμόδιοι διεθνείς οργανισμοί (π.χ. ΕΟΦ, EMA, FDA).

Στη χώρα μας, η εμβολιαστική κάλυψη των βρεφών και των παιδιών στην Ελλάδα κυμαίνεται στον μέσο όρο της Ε.Ε. και είναι αρκετά υψηλή. Σε αντιδιαστολή, λόγω της σημαντικής υστέρησης στον τομέα της Δημόσιας Υγείας και της Πρόληψης, έχουμε ένα από τα χαμηλότερα ποσοστά εμβολιαστικής κάλυψης ενηλίκων- για όλα τα μέχρι τώρα κυκλοφορόντα εμβόλια -μεταξύ των χωρών του ΟΟΣΑ και ταυτόχρονα ένα από τα υψηλότερα ποσοστά έκθεσης σε κρίσιμους παράγοντες κινδύνου, όπως είναι το κάπνισμα, η παχυσαρκία, η έλλειψη φυσικής άσκησης. (μελέτη ΟΟΣΑ, Ι. Τούντας, 2009).

Η Εθνική Επιτροπή Εμβολιασμών, στην περιοδική αναθεώρηση του Εθνικού Προγράμματος Εμβολιασμών(Ε.Π.Ε.) και ακολουθώντας τις διεθνείς οδηγίες θεώρησε σκόπιμο να αναθεωρήσει το ήδη υπάρχον Ε.Π.Ε. για τα παιδιά και να καταρτίσει το Πρόγραμμα Εμβολιασμών εφήβων και ενηλίκων και για τη χώρα μας, ώστε να υπάρχουν ενιαίοι «πίνακες αναφοράς» για τους γιατρούς όλων των ειδικοτήτων (και γενικά για τους επαγγελματίες Υγείας) και να εφαρμόζεται ένα «ενιαίο πρόγραμμα εμβολιασμών» για τα παιδιά και για τους ενήλικες. Τα εμβόλια που προτείνονται βάσει αυτών αποζημιώνονται 100% από όλα τα ασφαλιστικά ταμεία.





Η Card' Advantage των φαρμακείων ADVANCE έγινε 3 ετών και ΓΙΟΡΤΑΖΕΙ!

Στα τρία αυτά χρόνια καθημερινά χαρίζει προνομία και δώρα στα 160.000 μέλη της με αποτέλεσμα όλο και περισσότεροι καταναλωτές να εμπιστεύονται τα φαρμακεία ADVANCE για τη φροντίδα τους, αυξάνοντας την είσοδο κόσμου την τελευταία τριετία κατά 16,5%

Παράλληλα κάθε χρόνο παρέχει πρωτοποριακές υπηρεσίες υγείας και προσφέρει πολύτιμο κοινωνικό έργο υποστηρίζοντας μη κερδοσκοπικές οργανώσεις.

Φέτος επέλεξε έναν ξεχωριστό τρόπο να γιορτάσει τα 3 χρόνια λειτουργία της, ανταποδίδοντας στα μέλη της την εμπιστοσύνη και την προτίμηση που της έχουν δείξει όλα αυτά τα χρόνια.

Κάθε μέρα λοιπόν τουλάχιστον ένας τυχερός πελάτης κερδίζει μια Τσάντα Γεμάτη Χρήσιμα

Δώρα. Κάθε μέρα μπορεί να γίνει η δική του "My Lucky Day". Αρκεί μόνο να χρησιμοποιήσει τη κάρτα του κατά τη συναλλαγή του.

Τέλος η **Card' Advantage** και το 2012 υπόσχεται να συνεχίσει πιο δυναμικά από ποτέ. Με νέα ελκυστικά δώρα, περισσότερες και εντυπωσιακότερες προσφορές, αλλά και με νέους τρόπους ενημέρωσης των μελών της μέσω του Portal www.advancehealth.gr.

Στρατηγική συνεργασία της Lavipharm με τη γνωστή Βελγική εταιρεία Tilman



Σε συμφωνία συνεργασίας προχώρησε η **Lavipharm** με την Βελγική εταιρεία **Tilman** στον τομέα των σκευασμάτων με φυτικά συστατικά.

Η Tilman είναι μια από τις μεγαλύτερες εταιρείες προϊόντων που έχουν φυτική προέλευση στην Ευρώπη και διακινούνται σε 30 χώρες ανά τον κόσμο, με εξειδίκευση σε σκευάσματα που βασίζονται στη φύση, καινοτομούν κι αναπτύσσουν συνθέσεις με δύο βασικά κριτήρια: την ποιότητα και την ασφάλεια. Οι παραγωγικές εγκαταστάσεις της Tilman πληρούν τους πιο αυστηρούς κανόνες και τα πρότυπα GMPs (Good Manufacturing Practices) της φαρμακευτικής βιομηχανίας. Τα προϊόντα Tilman είναι ήδη γνωστά στην ελληνική αγορά και κυκλοφορούν πλέον στα φαρμακεία από τη Lavipharm. Όπως χαρακτηριστικά δηλώνει ο κ. Τηλέμαχος Λαβίδας:

«Τα φυτικά σκευάσματα αποτελούν μια μεγάλη αγορά στο χώρο του φαρμακείου, που συνεχώς εξελίσσεται κι έχει ανοδική πορεία. Η απόφασή μας να ενισχύσουμε την παρουσία μας σε αυτόν τον τομέα είναι στρατηγικής σημασίας. Παράλληλα, είναι πάντα σημαντικό για τη Lavipharm να συνεργάζεται με παγκοσμίως γνωστές εταιρείες, όπως η Tilman, γεγονός που αποτελεί εγγύηση για την ασφάλεια και την αποτελεσματικότητά των προϊόντων που διακινεί στην ελληνική αγορά φαρμακείου».

Τα προϊόντα Tilman βοηθούν σε θέματα, όπως το κρυολόγημα, η δυσπεψία, το αδυνάτισμα, ο πόνος κι η δυσκαμψία των αρθρώσεων, η ερεθισμένη επιδερμίδα.



Συστήματα μέτρησης σακχάρου Accu-Chek Aviva

Τα συστήματα μέτρησης σακχάρου αίματος **Accu-Chek Aviva** παρέχουν ολοκληρωμένες λύσεις στη δομημένη αυτο-μέτρηση. Σχεδιασμένα να ταιριάζουν στις ανάγκες και στον τρόπο ζωής όλων των ατόμων με διαβήτη, τόσο σε επίπεδο χρηστικότητας όσο και αξιοπιστίας, προάγουν τη συμμόρφωση, παράγοντα καθοριστικό στη βελτίωση του γλυκαιμικού ελέγχου.



Σε αυτά τα πλαίσια η Accu-Chek παρέχει μια πλήρη γκάμα από μετρητές σακχάρου, που εξασφαλίζουν ευκολία στη χρήση, ακρίβεια αποτελέσματος και ασφάλεια. Αξίζει να σημειωθεί ότι σύμφωνα με μελέτη στην οποία αξιολογήθηκαν 27 συστήματα μέτρησης σακχάρου, αποδείχθηκε ότι μόνο μέρος αυτών κατάφεραν να ανταποκριθούν στις αυστηρές προδιαγραφές ακρίβειας αποτελεσμάτων. Το σύστημα Accu-Chek Aviva πέρασε με 100% επιτυχία και αυτή τη δοκιμασία.

Ενημερωθείτε σήμερα από το Τμήμα Εξυπηρέτησης Πελατών Accu-Chek (Δωρεάν γραμμή υποστήριξης [από σταθερό]: 800 11 71000) για τα προϊόντα μας και τα οφέλη που προάγουν και επιλέξετε αυτά που ταιριάζουν στους πελάτες σας, ώστε να τους εξυπηρετείτε καλύτερα.

Από την Roche Diagnostics (Hellas)

Μοναδικά δώρα από τα αντηλιακά της Frezyderm



Φέτος, με κάθε αγορά ενός αντηλιακού προϊόντος από τη σειρά **Sun Care** για βρέφη και παιδιά, η Frezyderm προσφέρει δώρο ένα μοναδικό σωσίβιο - γιλέκο. Αλλά και με κάθε αγορά ενός αντηλιακού προϊόντος της σειράς **Sun Screen** για ενήλικες προσφέρεται δώρο μια μοναδική τσάντα παραλίας με ένα πρωτοποριακό δείκτη της έντασης της ηλιακής ακτινοβολίας. Η τσάντα έχει μια εκτύπωση με ένα ειδικό φωτοευσαίσθητο χρώμα το οποίο ενεργοποιείται με την ηλιακή ακτινοβολία και αλλάζει χρωματισμό, υποδεικνύοντας την ένταση της ηλιακής ακτινοβολίας.



ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ

Η **Merck Sharp & Dohme (MSD) ΑΦΒΕΕ** παρακαλεί τα φαρμακεία που διαπιστώνουν τυχόν ελλείψεις στην προμήθεια προϊόντων πρωτοβάθμιας φροντίδας (για αλλεργία, άσθμα, διαβήτη, καρδιολογία κ.λπ.) ή υποβοήθησης γονιμότητας που διακινεί στην Ελλάδα, όπως επικοινωνούν απευθείας με το τμήμα Εξυπηρέτησης Πελατών της στα τηλέφωνα 800 11 33 333 (χωρίς χρέωση) ή 210 98 97 383.



Pro-Active Liquid Collagen

Υγρό Πόσιμο Κολλαγόνο

Το PRO ACTIVE LIQUID COLLAGEN είναι το κορυφαίο συμπλήρωμα διατροφής, αποτελώντας ότι πιο καινοτόμο στην επιστήμη του κολλαγόνου, γιατί κάθε ημερήσια δόση 20ml του P.A.L.C. περιέχει: εκτός από 10gr υδρολυμένου κολλαγόνου, πυρίτιο, μαγνήσιο αλλά και vit B1 (θειαμίνη), vit B2 (Ριβοφλαβίνη), vit B5 (Παντοθενικό οξύ), vit B6 (Πυριδοξίνη), τα οποία έχουν καταπληκτικές ευεργετικές ιδιότητες στον ανθρώπινο οργανισμό.

ΑΝΑΚΑΛΥΨΤΕ ΤΟ ΚΟΛΛΑΓΟΝΟ

Το κολλαγόνο είναι η βασική πρωτεΐνη του συνδετικού ιστού γιατί αντιπροσωπεύει περίπου το 30% του συνόλου της πρωτεΐνης του σώματος και το 70% της πρωτεΐνης που συνθέτει το δέρμα.

Το κολλαγόνο είναι πρωτεΐνη-κλειδί για το σώμα και τον ανθρώπινο οργανισμό. Είναι υπεύθυνο για την συνοχή, την ελαστικότητα και την αναπαραγωγή του δέρματος, του χόνδρου, των αρθρώσεων αλλά και των οστών. Από την ηλικία των 25 ετών, τα επίπεδα κολλαγόνου αρχίζουν να μειώνονται με τις γυναίκες να χάνουν κολλαγόνο με πιο γρήγορο ρυθμό από τους άντρες κατά την διαδικασία της ωριμότητας και αργότερα της γήρασης.

Τονώνοντας τα φυσικά επίπεδα κολλαγόνου του σώματος ενισχύεται η ελαστικότητα και τόνωση του δέρματος, συντελώντας στη διατήρηση τόσο μιας νεανικής εμφάνισης όσο και εσωτερικής υγείας αφού δίνει τέλος στα αρθρικά προβλήματα. Έγκυρες επιστημονικές έρευνες δείχνουν ότι η λήψη 10gr (μία ημερήσια δόση Pro-Active) είναι ευεργετική για το χόνδρο των αρθρώσεων, για το μεταβολισμό των οστών, αλλά και για την αύξηση της οστικής μάζας.

Αρ. Γν. Ε.Ο.Φ. 78511/18-11-2010



500ml/σεκ



Το PRO ACTIVE LIQUIDCOLLAGEN είναι απαραίτητο & συιστάται:

- Στους ανθρώπους που ταλαιπωρούνται από αρθρικά προβλήματα (απαραίτητο σε περιπτώσεις αρθρίτιδας, ρευματοειδούς αρθρίτιδας, ουρικής αρθρίτιδας, σπονδυλίτιδας, φλεγμονών του συνδετικού ιστού, τενοντίτιδας, οστεοπόρωσης)
- Σε όσους επιθυμούν να φρεσκάσουν και να αναζωογονήσουν την επιδερμίδα τους (μείωση ρυτίδων - νεανική όψη)
- Σε όσους έχουν τριχόπτωση, ταλαιπωρημένα αλλά και αδύναμα μαλλιά
- Σε όσους θέλουν να δυναμώσουν τα νύχια τους
- Σε όσους ασκούνται συστηματικά (αναπλήρωση και ανάπλαση μυϊκού ιστού)
- Σε άτομα υπέρβαρα ή που αναγκάζονται να κάνουν καθιστική ζωή
- Σε άτομα που κάνουν διαπία γιατί αυξάνει το μεταβολισμό και βοηθάει στη ρύθμιση σωματικού βάρους / λίπους
- Βοηθάει στην καταπολέμηση της κυτταρίτιδας
- Δίνει τέλος στον εφιάλητη της δυσκοιλιότητας μέσα σε ελάχιστο χρόνο
- Βελτιώνει τη κυκλοφορία του αίματος γιατί βοηθάει στην ελαστικότητα των αιμοφόρων αγγείων
- Απαραίτητο στους καπνιστές (γιατί το κάπνισμα εκτός από το κολλαγόνο καταστρέφει και τον οργανισμό μας τόσο εσωτερικά όσο και εξωτερικά, αλλοιώνοντας την επιδερμίδα μας)
- Βοηθάει στην αντιγήρανση.
- Στον σύγχρονο άνθρωπο που προσέχει τόσο την εξωτερική του εμφάνιση όσο και την εσωτερική του ευεξία



ΖΗΤΗΣΤΕ ΤΟ ΑΠΟ ΤΟΝ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟ ΣΑΣ

Αποκλειστική διάθεση για Ελλάδα & Κύπρο: **COLLAGEN POWER A.E.**

Γραφεία: Νεοχωρίου 3, Βύρωνας Τ.Κ.16231,

Τηλέφωνα επικοινωνίας: 8013003100 (αστική χρέωση) & 21300 81013 www.humanpotential.gr email: info@humanpotential.gr

Drink Collagen for Health & Beauty

VICHY CAPITAL SOLEIL

Προστατεύει ό,τι πιο πολύτιμο έχει η επιδερμίδα

Το γενετικό «κεφάλαιο» της επιδερμίδας καθορίζει για κάθε άτομο μια μοναδική «ηλιακή κληρονομιά» που μειώνεται αναπόφευκτα με την πάροδο του χρόνου, αναλόγως - ωστόσο - με τη συχνότητα και το βαθμό έκθεσης στον ήλιο. Το CAPITAL SOLEIL της VICHY βοηθά στη διατήρηση της κληρονομιάς αυτής, ενισχύοντας τον οργανισμό έναντι στις βλαβερές συνέπειες της ηλιακής ακτινοβολίας, χάρη σε ένα αποκλειστικό σύστημα φίλτρων Capital Soleil με Mexoryl ευρέος φάσματος UVA και UVB που παρέχει υψηλή προστασία σε βάθος.

Το CAPITAL SOLEIL της VICHY επιβεβαιώνει την αποστολή του να προστατεύει το γενετικό «κεφάλαιο» της επιδερμίδας προσφέροντας:

Ακόμη μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα και καλύτερη προστασία για όλους τους τύπους δέρματος, σε όλη την οικογένεια, βασισμένη σε ακόμα πιο αποτελεσματικά συστήματα φίλτρων κατά του φάσματος των ακτινών UV, λαμβάνοντας υπόψη τα αποτελέσματα των τελευταίων επιστημονικών ερευνών.

Ακόμη υψηλότερη ανεκτικότητα που οφείλεται στην υποαλλεργική του σύνθεση, χωρίς paraben, δερματολογικά ελεγμένη για ευαίσθητες επιδερμίδες και εμπλουτισμένη με το Ιαματικό Νερό της Vichy με καταπραϋντική, ενισχυτική και αναζωογονητική δράση. Ακόμη μεγαλύτερη αίσθηση απόλαυσης, χάρη σε μια ευρεία γκάμα από υφές που δεν κολλάνε, δεν αφήνουν λιπαρότητα και απλώνονται εύκολα.

Τα προϊόντα της σειράς:

- Capital Soleil Λεπτόρρευση Κρέμα Προσώπου για Μαρ Αποτέλεσμα με SPF 50
- Capital Soleil Γαλάκτωμα σώματος με δείκτη προστασίας 30
- Capital Soleil Αντηλιακό Λάδι Υψηλής Προστασίας SPF 40



Από την Cosmétique Active της L'OREAL

RoC Anti-Cellulite Micro-Actif

Η λύση στο τοπικό πάχος και την επίμονη κυτταρίτιδα

Η νέα φροντίδα κατά της κυτταρίτιδας **RoC Anti-Cellulite Micro-Actif**, βασίζεται στη μικρο-διάχυση ενός λιπολυτικού ενεργού συστατικού για να μειώσει σταδιακά την όψη φλοιού πορτοκαλιού και το τοπικό πάχος.



Ενισχυμένο με ένα συνδυασμό ενεργών συστατικών που μειώνουν το λίπος, στοχεύει στο συσσωρευμένο λίπος* και επιτυγχάνει τη μείωση της όψης φλοιού πορτοκαλιού προοδευτικά κάθε μέρα.

Δρα στην επίμονη κυτταρίτιδα του υποδόριου λιπώδους ιστού με αποτέλεσμα να μειώνεται έως και 65% σε 4 βδομάδες ενώ επιτυγχάνει μείωση έως 2,9 εκ. του τοπικού πάχους.

* In vitro test

Σε σωληνάριο με περιστρεφόμενη μύτη έχει ως αποτέλεσμα να διατηρεί τα δραστικά συστατικά και να περιορίζει την ποσότητα στην ελάχιστη και ισόποση δόση για κάθε σημείο, κάνοντας την εφαρμογή ακόμα πιο εύκολη.

Από την JOHNSON & JOHNSON HELLAS

Νέο Cellusite™ κατά της κυτταρίτιδας

Νέα βελτιωμένη φυτική σύνθεση

Το **Cellusite™** είναι ισορροπημένος συνδυασμός από βότανα και συστατικά ειδικά επιλεγμένα για συνεργιστική δράση, για μέγιστο αποτέλεσμα στην καταπολέμηση της κυτταρίτιδας. Εμπλουτίστηκε με φυσικά αποτοξινωτικά που προωθούν την καλή κυκλοφορία και εμποδίζουν τον σχηματισμό της κυτταρίτιδας.

Περιέχει βιταμίνες C & E, βιοφλαβονοειδή κίτρου, πράσινο τσάι, κουκούτσια σταφυλιού και μίγμα από μούρα, που προστατεύουν τον οργανισμό από τις βλαβερές συνέπειες των ελευθέρων ριζών που ως γνωστό ευθύνονται και για τον σχηματισμό της κυτταρίτιδας. Επίσης φυσικά διουρητικά (κυπαρισσόμηλα, μαϊντανό), τα οποία συμβάλλουν στην αποτοξίνωση του οργανισμού, στην απομάκρυνση των υγρών και στην δημιουργία υγιών κυττάρων, με αποτέλεσμα την εξάλειψη της κυτταρίτιδας. Οι σπόροι Γκουαράνα βοηθούν στην διάσπαση των λιπών, η Λεκιθίνη είναι βασικός λιποδιαλύτης για την καταπολέμηση της κυτταρίτιδας, καθώς βοηθά στην επανόρθωση των ιστών και των κυττάρων εξασφαλίζοντας ότι όλα τα όργανα είναι ενυδατωμένα και λειτουργούν με υψηλούς ρυθμούς. Το Τζιγγκο Μπύλομπα προωθεί την καλή κυκλοφορία, απαραίτητη για να μην δημιουργείται κυτταρίτιδα. Κυκλοφορεί σε συσκευασία blister των 60 ταμπλετών.



Από την PHARMA CENTER

OM-OR naturals

...η φυσική ομορφιά από την Adelco



Η Adelco παρουσιάζει τη νέα σειρά περιποίησης μαλλιών **OM-OR naturals** η οποία δημιουργήθηκε για απολύτως αγνή και φυσική περιποίηση μαλλιών. Οι ειδικά μελετημένες συνθέσεις της περιέχουν πολύτιμα εκχυλίσματα βοτάνων, φρούτων, φυτών που προέρχονται από πιστοποιημένες οργανικές καλλιέργειες. Είναι εμπλουτισμένες με βιταμίνες, πρωτεΐνες, αλόη, έλαιο ελιάς, ενυδατικά και θρεπτικά συστατικά φυτικής προέλευσης

και καλύπτουν ιδανικά τις καθημερινές ανάγκες των μαλλιών με τον πιο φυσικό τρόπο. Τα μαλλιά ξαναβρίσκουν την απαλότητα και τη ζωντάνια τους, αποκτούν φυσική λάμψη και όγκο.

Τα φυσικά καλλυντικά OM-OR naturals παρασκευάζονται ακολουθώντας τις πιο αυστηρές προδιαγραφές και ελέγχους που αποτελούν εγγύηση ποιότητας σε κάθε προϊόν που παράγεται. Η σειρά περιλαμβάνει σαμπουάν και κρέμες μαλλιών για διαφορετικούς τύπους μαλλιών.

Αντηλιακή προστασία για παιδιά με την SUDOCREM Sunscreen Mousse SPF50

Η SUDOCREM για μια ακόμη φορά πρωτοπορεί και λανσάρει ένα νέο επαναστατικό αντηλιακό (σύνθεση αφρού) χρησιμοποιώντας μια νέα πατενταρισμένη τεχνολογία.

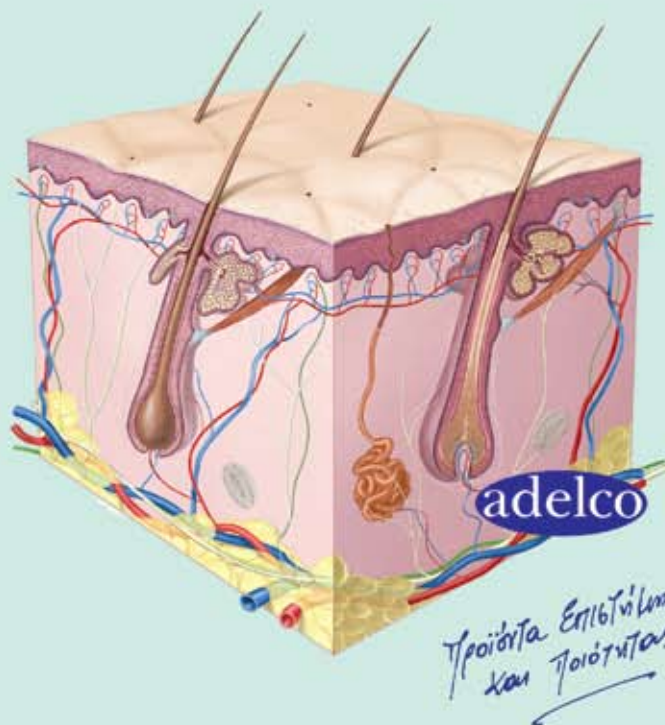
Το νέο αντηλιακό **SUDOCREM για παιδιά**, μιμείται τη σύνθεση του δέρματος, απορροφάται εύκολα, εισχωρεί στα ενδότερα στρώματα της επιδερμίδας και την προστατεύει αποτελεσματικά από την ακτινοβολία UVA (τεσσάρων αστέρων προστασία) και UVB. Είναι σχεδιασμένο για μικρά παιδιά και μωρά από τον 3ο μήνα, σχηματίζει μια ημιπερατή μεμβράνη στο δέρμα, προστατεύοντάς το από ερεθισμούς (χλώριο, άνεμο, αλάτι, άμμο). Απορροφάται εύκολα και δεν αφήνει κατάλοιπα στο δέρμα, είναι ανθεκτικό στο νερό και στο σκούπισμα με πετσέτα και προσφέρει εύκολη και γρήγορη εφαρμογή ακόμη και σε ανυπόμονα παιδιά. Το αντηλιακό Sudocrem είναι Υποαλλεργικό και δεν περιέχει parabens, συντηρητικά, άρωμα και άλλα πρόσθετα.



Από την **MEDIHELM**

Για παθήσεις του δέρματος...

ισχυρή, θεραπευτική & ανακουφιστική λύση!



Neo-Mycodermol

Ciclopirox Olamine

Διάλυμα και κρέμα εξωτερικής χρήσης
20g x 1% για Μυκητιασικές Λοιμώξεις.



Dermol

Prednisolone - Neomycin sulfate

Αλοιφή και κρέμα εξωτερικής χρήσης
για την αντιμετώπιση παθήσεων του δέρματος.



Δύο προϊόντα αλόης από την ISO-PLUS A.E.

Organic Aloe Vera Skin Lotion της dr.organic

Το **Γαλάκτωμα Σώματος με Βιολογική Αλόη Βέρα** είναι εμπλουτισμένο με Βούτυρο Κακάο, Βούτυρο Καριτέ, Λάδι Ελιάς, Έλαιο Ηλιάνθου, Λειχήνα της Ιρλανδίας, Βιταμίνη Α και Ε. Είναι ένα καταπραϋντικό και επανορθωτικό ενυδατικό προϊόν, κατάλληλο για χρήση σε ξηρό, ερεθισμένο, ταλαιπωρημένο και καμένο από τον ήλιο δέρμα. Είναι σχεδιασμένο να διεισδύει και στα ξηρότερα στρώματα της επιδερμίδας, αφήνοντας την εμφανώς ενυδατωμένη και ελαστική. Κατά την εφαρμογή του, τα συστατικά του ρυθμίζουν και προστατεύουν άμεσα το δέρμα, χαρίζοντας αίσθηση υγείας, απαλότητας και κυτταρικής επανορθωτικής ενέργειας. Ιδανικό για ξηρές, ευαίσθητες και εκτεθειμένες στον ήλιο επιδερμίδες.



Organic Aloe Vera Gel της Optima

Το **Βιοενεργό ζελέ Αλόης της Optima** διαθέτει όλες τις ωφέλιμες, καταπραϋντικές και επανορθωτικές ιδιότητες του φυτού, γνωστές από την αρχαιότητα. Ανακουφίζει, προσφέρει βαθιά ενυδάτωση, μαλακώνει και βοηθάει στην αποκατάσταση του ξηρού και κατεστραμμένου δέρματος. Είναι ιδανικό για τη φροντίδα της επιδερμίδας μετά την έκθεση στον ήλιο. Επίσης μπορεί να χρησιμοποιηθεί μετά το ξύρισμα, σε ραγάδες, ουλές, ξηρό, σκασμένο δέρμα, ηλιακά εγκαύματα, δερματικούς ερεθισμούς και μικρά εγκαύματα.



Frezyderm Sun Screen Velvet

Η επόμενη γενιά των αντιηλιακών είναι εδώ!

Η Frezyderm καινοτομεί και παρουσιάζει μια σειρά νέων αντιηλιακών προϊόντων με επαναστατική σύνθεση, τη **Sun Screen Velvet**, που προσφέρουν αποτελεσματική και ασφαλή προστασία από όλο το εύρος του ηλιακού φάσματος (υπεριώδη, ορατή και υπέρυθρη ακτινοβολία), ενώ παράλληλα έχουν άριστη εφαρμογή και αφήνουν μια μοναδική, μη λιπαρή αίσθηση και ένα εκπληκτικό αισθητικό αποτέλεσμα, διότι περιέχουν:

- Ελαστομερές (Second Skin Technology), που δημιουργεί ένα αόρατο «δεύτερο δέρμα» για υψηλή προστασία, δερματική ευεξία και βελούδινη υφή (velvet effect)
- Μικροπρισματικούς κρυστάλλους που απαλύνουν άμεσα τις ρυτίδες (wrinkle masking effect).

Η σειρά αποτελείται από τη Sun Screen Velvet Face Cream SPF 50+, το Sun Screen Velvet Body Lotion SPF 50+ και τη Sun Screen Velvet Face Cream SPF 30!



Αντηλιακή σειρά Mustela για βρέφη και παιδιά

Η 1η σειρά πολύ υψηλής προστασίας, ειδικά σχεδιασμένη για το ανώριμο και ευαίσθητο δέρμα των βρεφών και των παιδιών.

Με 100% φυσικά και οργανικά φωτοπροστατευτικά, υποαλλεργική, χωρίς χημικά φίλτρα, parabene, άρωμα και χρωστικές, η **αντηλιακή σειρά Mustela** εξασφαλίζει διπλή κυτταρική προστασία:

1. Στην επιφάνεια
 - Πολύ υψηλή προστασία έναντι της UVB SPF 50+ και UVA ακτινοβολίας
 - Με φίλτρα ανθεκτικά στο νερό και τον ιδρώτα.

2. Σε βάθος
 - Προστασία των κυττάρων και των φυσικών μηχανισμών άμυνας του δέρματος.

Τα προϊόντα της σειράς Mustela solaires:

- Crème Minérale 50+ : για το υπερευαίσθητο και μη ανεκτικό δέρμα του βρέφους και του παιδιού
- Spray protecteur 50+ : για το ευαίσθητο δέρμα του παιδιού
- Spray après soleil : για μετά τον ήλιο. Κατάλληλο για βρέφη και παιδιά.



Από την EXELIXIS

Maxalt[®] (rizatriptan)



Τμήμα Εξυπηρέτησης Πελατών MSD:

800 11 33 333 (χωρίς χρέωση) ή

210 98 97 383



Αγίου Δημητρίου 63
174 56, Άλιμος
Τηλ.: 210 98 97 300
www.msd.com

Αντηλιακή σειρά Avène 50+

Η αποτελεσματική και ασφαλής προστασία UVB-UVA

Κάθε χρόνο, τα Δερματολογικά Εργαστήρια Avène προβλέποντας τη νομοθεσία, προσφέρουν ολοένα και μεγαλύτερη αντηλιακή προστασία και ασφάλεια. Με συνεχείς βελτιώσεις των συνθέσεων και των υφών, η αντηλιακή σειρά της Avène προτείνει τα κατάλληλα προϊόντα για κάθε τύπο δέρματος, σε συμφωνία με τις πιο απαιτητικές προσδοκίες των καταναλωτών και τις ευρωπαϊκές συστάσεις για τη UVA.

Ειδικότερα, η **αντηλιακή σειρά Avène 50+** συστήνεται από τον **Skin Cancer Foundation**, αναγνωρισμένο διεθνή οργανισμό με σκοπό τη μείωση της εμφάνισης δερματικών καρκίνων, γιατί εξασφαλίζει ότι το καλύτερο έχει να προσφέρει η φωτοπροστασία χάρη στον αποκλειστικό συνδυασμό δραστικών συστατικών SunSitive® protection:

- Φωτοπροστατευτικό σύμπλεγμα UVB-UVA, σταθερό και αποτελεσματικό μέσα στο χρόνο,
- Προ-τοκοφερόλιο, ισχυρό αντι-οξειδωτικό, προμόριο βιταμίνης E, για προστασία των κυττάρων από τις ελεύθερες ρίζες,
- Ιαματικό Νερό της Avène, καταπραυντικό και αντι-ερεθιστικό.

Όλα τα αντηλιακά προϊόντα Avène είναι:

- Φωτοσταθερά • Πολύ ανθεκτικά στο νερό • Με 0% paraben, 0% αλκοόλη



Από την Pierre Fabre Hellas

Νέα βρεφικά και παιδικά αντηλιακά HELIODERM από την CASTALIA

Η CASTALIA LABORATOIRES DERMATOLOGIQUES, της Lavipharm, κυκλοφορεί τα προϊόντα για πολύ υψηλή και υψηλή προστασία της επιδερμίδας, ειδικά για βρέφη και παιδιά, από τη σειρά αντηλιακής προστασίας HELIODERM. Χάρη στην ειδική σύνθεσή τους με το συστατικό tanActine, και χωρίς άρωμα και parabens, συνδυάζουν ενυδατικούς και καταπραυντικούς παράγοντες, ενισχύουν τον αμυντικό μηχανισμό της επιδερμίδας και προστατεύουν από ερεθισμούς.

Για υψηλή προστασία

Η κρέμα προσώπου Helioderm Fluide Naturel SPF30 και το αντηλιακό γαλάκτωμα προσώπου – σώματος Helioderm Lait Naturel SPF30.

Για πολύ υψηλή προστασία

Για παιδιά 3 ετών και άνω, το αντηλιακό σπρέι προσώπου και σώματος Helioderm Spray Sans Parfum SPF50+, με διαφανή, μη λιπαρή υφή.

Τα προϊόντα HELIODERM πολύ υψηλής και υψηλής προστασίας της CASTALIA απαντούν στις απαιτήσεις των γονέων για ασφαλή προστασία από τις επιβλαβείς ηλιακές ακτίνες, τόσο στην βρεφική όσο και στην παιδική ηλικία. Είναι ειδικά σχεδιασμένα για την ελαχιστοποίηση εμφάνισης αλλεργίας, εύκολα στην εφαρμογή, αποτελεσματικά κι ανθεκτικά στο νερό.



ΚΟΡΠΕΣ, ΝΕΑ ΣΕΙΡΑ ΠΕΡΙΠΟΙΗΣΗΣ ΜΑΛΛΙΩΝ

Το 2001 η ΚΟΡΠΕΣ ανέπτυξε τα πρώτα προϊόντα περιποίησης μαλλιών με φυσική κατεύθυνση, χωρίς σιλικόνη. Τώρα η **σειρά μαλλιών της ΚΟΡΠΕΣ** αλλάζει ριζικά, καλύπτοντας κάθε πιθανή ανάγκη περιποίησης του δέρματος και του τριχωτού της κεφαλής –ενυδάτωση, αντιοξειδωτική προστασία, επανόρθωση, υγιή ανάπτυξη τρίχας, λάμψη, ελαστικότητα, εύκολο χτένισμα, 'ασπίδα' από περιβαλλοντικές 'επιθέσεις' και άλλους εξωγενείς παράγοντες. Σαμπουάν, conditioners, μάσκες, ειδικές αγωγές περιποίησης, προϊόντα styling, βασίζονται σε εξελιγμένες φόρμουλες με πρωτοποριακά εξειδικευμένα δραστικά συστατικά υψηλής αποτελεσματικότητας.

Στα σαμπουάν ΚΟΡΠΕΣ λειτουργούν για πρώτη φορά συνεργιστικά το βιοενεργό σύστημα πολυσακχαριτών HAIRSPA™ που ενυδατώνει και καταπραυνεί το τριχωτό της κεφαλής, με το Plantasil® Micro, εξαιρετικός 100% φυσικός απαλυντικός παράγοντας. Μία 'συνύπαρξη', για την οποία εκκρεμεί κατοχύρωση ευρεσιτεχνίας, που μεγιστοποιεί τη δράση και φροντίδα των σαμπουάν ΚΟΡΠΕΣ κατά τη διάρκεια και μετά το λούσιμο. Κοινός παρονομαστής των νέων συνθέσεων της σειράς μαλλιών είναι το μείγμα Βιολογικών Βοτάνων από την Κρήτη - ένας, τονωτικός για την τριχοφυΐα, συνδυασμός βιολογικών εκχυλισμάτων, Δίκταμο/Ματζουράνα/Τσάι του Βουνού, που 'εμφανίζεται' πρώτη φορά σε λίστα συστατικών προϊόντων μαλλιών.





20 Ώρες ενυδάτωσης
σε κάθε σταγόνα.*

Προτείνετε το διάλυμα που διατηρεί τους φακούς ενυδατωμένους για μεγαλύτερο χρονικό διάστημα.

Το διάλυμα πολλαπλών χρήσεων Biotrue® συνδυάζει τρεις βιο-εμπνευσμένες καινοτομίες:

- 👁️ Ταιριάζει με το pH των υγιών δακρύων
- 💧 Χρησιμοποιεί ένα λιπαντικό που βρίσκεται φυσιολογικά στα μάτια
- ⊕ Διατηρεί ενεργές συγκεκριμένες επωφελείς πρωτεΐνες των δακρύων

Εμπνευσμένο από τη βιολογία των ματιών σας, το Biotrue® κάνει πιο εύκολη τη χρήση φακών επαφής.** Ίσως αυτός να είναι και ο λόγος που:

- 💧 Το Biotrue® προτιμάται σε αναλογία 3:1 από το OPTI-FREE RepleniSH¹
- 💧 97% των χρηστών που δοκίμασαν το Biotrue®, έμειναν ικανοποιημένοι¹
- 💧 Το 80% των χρηστών συμφωνούν πως το Biotrue® είναι πιο άνετο από τα υπόλοιπα διαλύματα που έχουν χρησιμοποιήσει¹

Αποστολοπούλου 73, Κάτω Χαλάνδρι 152 31, Τηλ.: 210 67 48 170, Fax: 210 67 48 234
E-mail: info.gr@bausch.com

BAUSCH+LOMB

Νέο βρεφικό αντιναυωγικό γάλα HiPP Anti-Reflux Organic



Η ΓΕΡΟΛΥΜΑΤΟΣ ΟΤC ανακοινώνει τη διάθεση στην Ελληνική αγορά του νέου ειδικού βιολογικού βρεφικού αντιναυωγικού γάλακτος **HiPP Anti-Reflux (AR) Organic** που μπορεί να χορηγείται από τη γέννηση.

Η εταιρεία HiPP είναι η μεγαλύτερη παγκοσμίως σε παραγωγή πιστοποιημένων βιολογικών πρώτων υλών, με εμπειρία 50 ετών.

Το HiPP Anti-Reflux Organic, χάρη στην ιδιαίτερα κρεμώδη υφή του- λόγω της ύπαρξης του χαρουπάλευρου βιολογικής καλλιέργειας που δρα σαν πηκτικός παράγοντας- μειώνει την παλινδρόμηση της τροφής στον οισοφάγο και επομένως μειώνει τις ερυγές και αναγωγές του βρέφους.

Περιέχει όλα τα απαραίτητα θρεπτικά συστατικά όπως φυσικές καλλιέργειες γαλακτικού οξέος - που έχουν ληφθεί αρχικά από το μητρικό γάλα-, προβιοτικά και πρεβιοτικά, καθώς και λιπαρά οξέα μακράς αλυσού Ω3 & Ω6 (LCPs).

Η σειρά βιολογικών γαλάτων HiPP δεν υποκαθιστά το μητρικό θηλασμό. Τα AR γάλατα πρέπει να χρησιμοποιούνται μόνο μετά από συνεννόηση με τον Παιδίατρο.

Από την ΓΕΡΟΛΥΜΑΤΟΣ ΟΤC

ellaOne[®], Η απόλυτη καινοτομία στην επείγουσα αντισύλληψη



Η Αρριάνι Φαρμακευτική Α.Ε. έφερε στην Ελλάδα την απόλυτη καινοτομία στον τομέα της επείγουσας αντισύλληψης. Το **ellaOne[®]** είναι το μοναδικό με αποτελεσματικότητα που παραμένει σταθερή έως και 5 ημέρες μετά από τη σεξουαλική επαφή χωρίς προφυλάξεις ή την αποτυχία της αντισυλληπτικής μεθόδου και ανώτερη αποτελεσματικότητα ήδη από το πρώτο 24ωρο σε σύγκριση με τη λεβονοργεστρέλη. Με δραστική ουσία την ulipristal

acetate – ένα συνθετικό ρυθμιστή υποδοχών προγεστερόνης - αναστέλλει ή καθυστερεί την ωορρηξία, προκαλώντας επίσης μεταβολές στο ενδομήτριο. Η συσκευασία περιέχει ένα δισκίο ulipristal acetate 30 mg για λήψη από το στόμα, με ή χωρίς τροφή σε οποιαδήποτε φάση του κύκλου. Η ασφάλεια και η ανεκτικότητα του ellaOne[®] έχουν τεκμηριωθεί σε περισσότερες από 4.000 γυναίκες σε κλινικές μελέτες στην Ευρώπη και στη Βόρεια Αμερική με τις γυναίκες που εμφάνισαν μητρορραγία μετά τη χρήση ellaOne[®] να είναι <10% (~30% με τη λεβονοργεστρέλη).

Από την Αρριάνι Φαρμακευτική

ΚΟΛΛΑΓΟΝΟ που πίνεται!

Κάνει θαύματα και είναι ο πολυτιμότερος σύμμαχος της υγείας και της ομορφιάς.

Το **ProActive Liquid Collagen** περιέχει μαγνήσιο, Β1, Β2, Β5, Β6 αλλά και πυρίτιο. Η τριχόπτωση σταματάει μέσα σε 2-3 εβδομάδες, τα νύχια δυναμώνουν και το δέρμα αποκτά σφριγηλότητα και λάμψη. Οι πονεμένες αρθρώσεις, τα κόκαλα, οι ενοχλητικές κράμπες, ο μεταβολισμός, το λίπος και η κυτταρίτιδα μπαίνουν στο στόχαστρο και δέχονται ισχυρό πλήγμα. Είναι κατάλληλο για ηλικίες άνω των 23 ετών. Πίνοντας δύο κουταλιές της σούπας μία ώρα πριν τον ύπνο θέτουμε τις βάσεις για μία καλύτερη υγεία και για ακαταμάχητη ομορφιά.



Από την Human Potential

Το Benefibra, προϊόν ειδικής διατροφής, κυκλοφορεί και σε μορφή Σκόνης.

Το **Benefibra** περιέχει διαλυτές φυτικές ίνες που ομαλοποιούν την κινητικότητα του εντέρου. Έχει αποδειχθεί αποτελεσματικό στην αντιμετώπιση των συμπτωμάτων του Συνδρόμου Ευερέθιστου Εντέρου, όπως μετεωρισμός και πόνος.

- Το Benefibra σε μορφή Σκόνης αναμιγνύεται πλήρως με υγρά και στερεά τρόφιμα χωρίς να αλλοιώνει τη γεύση ή τη σύστασή τους. Είναι κατάλληλο και για παιδιά.
- Το Benefibra σε Υγρή μορφή είναι έτοιμο για χρήση με γέυση μίλου. Δεν μετατρέπεται σε γέλη. Κατάλληλο για διαβητικούς.



Από την Novartis



Χυμός MALIBU για ΑΠΟΤΟΞΙΝΩΣΗ και ΑΔΥΝΑΤΙΣΜΑ

Από αρχαιολογικών χρόνων είναι γνωστό πόσο ευεργετική για την υγεία είναι η νηστεία. Έτσι όλες οι θρησκείες την υιοθέτησαν σαν μέσο καθαρισμού σώματος και πνεύματος. Λαμβάνοντας υπόψη τα σύγχρονα δεδομένα, η Dream Quest, σε συνεργασία με ερευνητές της Nature's Plus, δημιούργησε το χυμό MALIBU με αντιοξειδωτικά υπερ-φρούτα. Πίνοντας για μόλις 48 ώρες MALIBU (μαζί με νερό, αλλά χωρίς τροφή) χάνουμε τόσο βάρος, όσο με καμμία άλλη μέθοδο, ενώ κάνουμε βαθειά αποτοξίνωση! Για να διατηρήσουμε τα κιλά που χάθηκαν με το χυμό MALIBU, θα πρέπει να κάνουμε προσεγμένη διατροφή και άσκηση ή έντονη κίνηση, ενώ προς τον σκοπό αυτόν βοηθούν πολύ και η κάψουλες MALIBU Maintenance.

Σημείωση: Η νηστεία με χυμούς δε συνιστάται σε όσους παίρνουν φάρμακα ή υποφέρουν από κάποια πάθηση, ούτε στις έγκυες, τις θηλάζουσες και τους ανήλικους. Κατά τη διάρκεια της νηστείας δεν επιτρέπεται το κάπνισμα, η καφεΐνη και το αλκοόλ.

Εισαγωγή Natural Plus

Νέο προϊόν antistax® Leg Massage Cream με ειδικό συνδυασμό ευεργετικών συστατικών, για ξεκούραστα πόδια

Το antistax®, ο ειδικός στην υγεία των ποδιών, δημιούργησε τώρα μια κρέμα για μασάζ στα πόδια, με έναν μοναδικό συνδυασμό παραγόντων ιδανικών για φροντίδα. Είναι γνωστή η θετική επίδραση που έχει το μασάζ στην ενίσχυση της μικροκυκλοφορίας και τη ροή του αίματος στα πόδια, ενώ ταυτόχρονα έχει ευεργετική επίδραση στην ανακούφιση και αναζωογόνηση των κάτω άκρων.

Η **antistax® Leg Massage Cream** περιέχει εκχύλισμα φύλλων κόκκινης αμπέλου με βιο-ενεργά φλαβονοειδή, που βοηθούν στην ενίσχυση της μικροκυκλοφορίας και της ροής του αίματος, με αποτέλεσμα την ανακούφιση των συμπτωμάτων όπως αίσθημα βάρους, πόνο, οίδημα, Jojoba - Oil, Sheabutter, Dexpanthenol, που ενυδατώνουν και αναγεννούν το δέρμα και αφήνουν στα πόδια αίσθηση απαλότητας και ευεξίας καθώς και Hamamelis, Βιταμίνες C & E, που αποτελούν συνδυασμό καταπραυντικών και αντιοξειδωτικών συστατικών.

Το νέο μέλος της οικογένειας antistax®, που ήδη περιλαμβάνει τα δισκία και το gel, είναι ιδανικό για χρήση όλο το χρόνο σε συνδυασμό με τα δισκία και κατάλληλο για τις περιπτώσεις που τα ενοχλητικά συμπτώματα (πόνος, οίδημα, αίσθημα βάρους και κοπώσεως) είναι έντονα. Απευθύνεται κυρίως σε χρήστες πιο μεγάλης ηλικίας, με μεγαλύτερα ενοχλήματα στα πόδια.



Από την Boehringer Ingelheim Hellas

PHARMATON VITAMIGEN® Caps & Effervescent Ενισχύει την σωματική και πνευματική ευεξία

Το γνωστό πολυβιταμινούχο **Pharmaton Vitamigen®** περιέχει ζωτικές βιταμίνες, μέταλλα, ιχνοστοιχεία και Ginseng Extract G115 στη σωστή αναλογία και ποσότητα χαρίζοντας στον οργανισμό φυσική και πνευματική ευεξία κάθε στιγμή.

Λειτουργεί σε αρμονία με το σώμα μας και αποδεικνύεται πολύτιμος βοηθός στην διατήρηση της καλής διάθεσης, αντοχής, αυτοσυγκέντρωσης και υγείας όταν οι ρυθμοί της καθημερινότητας δεν μας επιτρέπουν να ακολουθούμε κάθε μέρα ένα πλήρες και ισορροπημένο διατολόγιο. Κατάλληλο:

- Για γυναίκες και άνδρες που ενδιαφέρονται να έχουν πνευματική και σωματική ευεξία.
- Για άνδρες και γυναίκες με έντονους ρυθμούς ζωής που δεν έχουν χρόνο για τακτικά και ισορροπημένα γεύματα
- Όσους ακολουθούν υποθερμικές δίαιτες για απώλεια βάρους
- Καπνιστές
- Χορτοφάγους
- Όσους λειτουργούν σε συνθήκες έντονης πνευματικής δραστηριότητας
- Όσους γυμνάζονται
- Όσους καταναλώνουν αλκοόλ
- Όσους ζουν σε καταστάσεις άγχους και στρες

Συστήνεται καθημερινή λήψη, χωρίς διακοπή, για τουλάχιστον ένα μήνα.

Διατίθεται σε δυο μορφές: Pharmaton Vitamigen Capsules & Pharmaton Vitamigen Effervescent (αναβράζον) με υπέροχη γεύση πορτοκάλι.



Από την Boehringer Ingelheim Hellas

Νέο nicorette® Clear Patch Ημι-διαφανές έμπλαστρο νικοτίνης

Το Νέο Έμπλαστρο **nicorette® Clear Patch** είναι ημι-διαφανές, διακριτικό και εύκολο στην εφαρμογή. Εξασφαλίζει σταθερή στήριξη καθόλη τη διάρκεια της ημέρας (παρέχοντας μία ελεγχόμενη δόση νικοτίνης) και δεν χρειάζεται καμία ενασχόληση από εσάς με την προσπάθεια διακοπής του καπνίσματος. Το Διαδερμικό Έμπλαστρο nicorette® Clear Patch μιμείται τις συνθήκες των καπνιστών και γι αυτό είναι σχεδιασμένο έτσι ώστε οι μεγαλύτερες ποσότητες νικοτίνης να απελευθερώνονται αργά το απόγευμα, όταν ο κίνδυνος για κάπνισμα είναι αυξημένος ενώ η χρήση του δεν περιλαμβάνει λήψη νικοτίνης κατά τη διάρκεια της νύχτας. Είναι κατάλληλο αν το άτομο θέλει να κόψει άμεσα το τσιγάρο και καπνίζει περίπου 10-20 τσιγάρα την ημέρα. Αν καπνίζει πάνω από 20 τσιγάρα την ημέρα μαζί με το έμπλαστρο να χρησιμοποιεί και την τσιχλα nicorette® όταν έχει έντονη ανάγκη για τσιγάρο.



Από την **Johnson & Johnson Hellas**

Προϊόντα **EVA BIOLACT** στην πρόληψη και αντιμετώπιση των κολπίτιδων

Τα ελληνικά προϊόντα **EVA BIOLACT** με το προβιοτικό *Lactobacillus coagulans*, προσφέρουν άμεσα στον γυναικείο κόλπο, τους απαραίτητους γαλακτοβάκιλλους που θα ενισχύσουν τη φυσιολογική του χλωρίδα και θα επαναφέρουν με τον τρόπο αυτό την ευαίσθητη ισορροπία που υπάρχει τοπικά μεταξύ γαλακτοβάκκιων και μυκήτων. Έτσι συμβάλλουν άμεσα στην πρόληψη και αντιμετώπιση των κολπίτιδων οποιασδήποτε αιτιολογίας που οφείλονται στην αλλοίωση της φυσιολογικής χλωρίδας του κόλπου.

Τα προϊόντα EVA BIOLACT έχουν τελειώς φυσικό μηχανισμό δράσης, χωρίς τη χρήση ορμονών ή φαρμακευτικών ουσιών και παράλληλα περιέχουν εκχύλισμα χαμομηλιού για άμεση ανακούφιση από τον κνησμό, τον καύσο και τον ερεθισμό που συνήθως συνοδεύουν τέτοιες καταστάσεις.

Διατίθενται σε δύο μορφές κολπικής εφαρμογής (κολπικά υπόθετα και κολπικές πλύσεις) για την αποκατάσταση και τη διατήρηση της φυσιολογικής χλωρίδας του κόλπου και της ευαίσθητης περιοχής αλλά και σε μία από του στόματος χορηγούμενη μορφή ως κάψουλα για την αποκατάσταση και τη διατήρηση της φυσιολογικής χλωρίδας του κόλπου, της ευαίσθητης και του εντέρου της γυναίκας.



Από την **INTERMED**

DermoXEN: Η σειρά που δίνει την ευκαιρία στον έλληνα φαρμακοποιό

Η Ekuberg Pharma Ιταλίας με εμπειρία 20 ετών στην υγιεινή της ευαίσθητης περιοχής δημιούργησε την νέα σειρά **DermoXEN**.

Την ευκαιρία σας τη δίνει η ίδια η σειρά γιατί είναι η ΜΟΝΗ που:

- Απευθύνεται ξεχωριστά, με εξειδικευμένους κωδικούς στις μικρές κυρίες (από 4 ετών έως την εφηβεία), τις γυναίκες αναπαραγωγικής ηλικίας και τις γυναίκες που βρίσκονται στη φάση της εμμηνοπαύσης.
- Δεν περιέχει Parabens, SLS και SLES.
- Είναι 95% έως 96% φυτική.
- Είναι δερματολογικά ελεγμένη σε κάθε παρτίδα για παρουσία βαρέων μετάλλων.
- Διαθέτει κλινικές μελέτες in vivo & in vitro.

Και για πρώτη φορά έρχεται στο χώρο του φαρμακείου μια φυτική κρέμα για τον κνησμό (φαγούρα, ερυθρότητα...) χωρίς κορτιζόνη.

Δώστε τώρα πλέον με τη συμβουλή σας την φυτική, ασφαλή και οικονομική απάντηση στην γυναικεία πελατεία σας.

DermoXEN: Το φυσικό χέδι στην ευαίσθητη περιοχή της γυναίκας.

Από την **AJ-ACTIMED**



ΕΒΑ

biolact®

Lactobacillus coagulans

Για να απολαμβάνετε τον ήλιο & τη θάλασσα
μόνο με την παρέα που θέλετε

Προβιοτικό

- ✓ για τον **κόλπο**
- ✓ την **ευαίσθητη περιοχή**
- ✓ το **εντερικό σύστημα** της γυναίκας



Κολπικά υπόθετα



Κολπικές πλύσεις



Κάψουλες



ΕΒΑ PRODUCTS : Φυσικός τρόπος δράσης χωρίς ορμόνες & φαρμακευτικές ουσίες

INTERMED S.A. Pharmaceutical Laboratories: Καλυφτάκη 27, 145 64 Κηφισιά • Τηλ.: 210-62.53.905 • www.intermed.com.gr

www.biolact.gr



ΣΥΝΑΧΙ, ΒΟΥΛΩΜΕΝΗ ΜΥΤΗ, ΚΑΤΑΡΡΟΗ; Ronald

Για το μπούκωμα και την καταρροή κάθε αιτιολογίας, όπως, συνάχι, κρυολόγημα, ρινίτιδα (εποχιακή ή χρόνια), ιγμορίτιδα, παραρρινοκολπίτιδα, το Ronald αποτελεί τη λύση.

Το **Ronal**, προσφέρει άμεση απελευθέρωση της αναπνοής που διαρκεί.

- Δρα άμεσα από τα πρώτα 3 λεπτά .
- Η δράση του μειώνεται σταδιακά μετά τις 6 ώρες γι αυτό και διαρκεί μέχρι και 12 ώρες.
- Εξασφαλίζει ελεύθερη αναπνοή και έναν ήρεμο ύπνο.
- Κατανέμεται ομοιόμορφα στη ρινική βλεννογόνο και δεν προκαλεί ερεθισμό.
- Με ειδική δοσιμετρική αντλία ψεκασμού για ακριβή δοσολογική εφαρμογή.
- Έχει εύκολη χρήση. 2 φορές την ημέρα (πρωί- βράδυ), με 2-3 ψεκασμοί / ρουθούνι κάθε φορά, όχι περισσότερο από 7 ημέρες.
- Δεν περιέχει κορτιζόνη. • Συστήνεται και σε παιδιά άνω των 7 ετών.

Από την Olvos Science

Natural Ease

Συμβάλλει στη μείωση του πόνου και τη βελτίωση της διάθεσης

Το **Natural Ease της Quest** είναι ένας μοναδικός συνδυασμός εκχυλίσματος Turmeric (κουρκουμάς), D- και L-φαινυλαανίνης και πιπερίνης. Τα συστατικά του Natural Ease μπορούν να συμβάλλουν στην αντιμετώπιση των πόνων και τη μείωση των φλεγμονών (πονοκέφαλος, ημικρανίες, ινομυαλγία, πόνους στις αρθρώσεις, τη μέση ή την πλάτη).

Η κουρκουμίνη, η οποία είναι το δραστικό συστατικό του Turmeric (κουρκουμάς), έχει αποδειχθεί ότι έχει αντιφλεγμονώδη και αναλγητική δράση.

Η πιπερίνη, η οποία προέρχεται από εκχύλισμα μαύρου πιπεριού, αυξάνει την απορρόφηση της κουρκουμίνης και άρα τη δράση της.

Η D-φαινυλαανίνη συμβάλλει στη μείωση του πόνου αποτρέποντας τη διάσπαση των ενδορφινών στο σώμα μας.

Οι ενδορφίνες παράγονται φυσιολογικά στο σώμα μας και συμμετέχουν στη μείωση του πόνου και την πρόκληση αίσθησης ευφορίας.

Η L-φαινυλαανίνη μπορεί να βοηθήσει στη βελτίωση της διάθεσης.

100% φυσικό προϊόν. Κατάλληλο για χορτοφάγους και vegans



Από την Douni Natural Products

Καθημερινή Ενέργεια και Τόνωση με VITAL

Η βελτιωμένη σύνθεση του **VITAL** εγγυάται άμεση αποτελεσματικότητα και ασφάλεια χρήσης χάρη στα:

- 2 Standardized εκχυλίσματα ginseng: 40mg Κορεατικό Panax Ginseng CA Meyer και 40mg Σιβηριανό, εξαιρετικής ποιότητας και καθαρότητας, με 20% σε ginsenosides και 20% eleutherococcus senticosus, για ακόμη περισσότερη ενέργεια και τόνωση
- Συνένζυμο Q10 (10mg) σε βάση από σογιέλαιο.
 - 10 mg lutein* non-GMO, με ζεαξανθίνη 1% (δοσολογία "θεραπευτικής" δόσης στα ιατρικά πρωτόκολλα), για αποτελεσματική πρόληψη στην αντιμετώπιση εμφάνισης καταρράκτη και ωχράς κηλίδας.
 - βιταμίνες, μέταλλα και ιχνοστοιχεία.



Το VITAL® plus Q10 κυκλοφορεί σε τρεις συσκευασίες των 14, 30 και 60 Lipidcaps™, αλλά και σε αναβράζουσα μορφή με υπέροχη γεύση από 3 εσπεριδοειδή. Το VITAL Silver® (για άντρες και γυναίκες 50 ετών και άνω) κυκλοφορεί σε συσκευασία των 30 Lipidcaps™.

*μόνο στο VITAL Silver

Από την εταιρία ΕΞΕΛΙΞΗ

Lamisil Once[®], η πρώτη θεραπεία με μία μόνο εφαρμογή για τις δερματομυκητιάσεις ποδιών

Το **Lamisil Once[®]**, είναι η μόνη θεραπεία με μία εφαρμογή για τις δερματομυκητιάσεις ποδιών («Athlete's Foot»).

Η καινοτομία του Lamisil Once[®] στηρίζεται σε ένα μοναδικό σύστημα διοχέτευσης του φαρμάκου στο δέρμα. Με μία μόνο εφαρμογή, η κατοχυρωμένη με ευρεσιτεχνία μορφή του, σχηματίζει ένα σχεδόν αόρατο φιλμ, απελευθερώνοντας βαθιά μέσα στο δέρμα όλη την ποσότητα τερβιναφίνης, που χρειάζεται για την αποτελεσματική εξόντωση των μυκήτων που προκαλούν το «Athlete's Foot». Η δράση του συνεχίζεται έως και 13 ημέρες, απαλλάσσοντας από την ανάγκη καθημερινής εφαρμογής φαρμάκου.

Έρευνες δείχνουν ότι οι ασθενείς με μυκητιάσεις ποδιών έχουν ανάγκη από μία απλή, γρήγορη και αποτελεσματική λύση. Το Lamisil Once[®] έχει σχεδιαστεί για να ικανοποιήσει την συγκεκριμένη ανάγκη, αλλάζοντας ριζικά τον τρόπο αντιμετώπισης αυτής της πάθησης. Χρήση σε ενήλικες.

Από την **Novartis**



BeneCheckPLUS: Ο ΕΛΕΓΧΟΣ ΤΗΣ ΥΓΕΙΑΣ ΣΤΟ ΧΕΡΙ ΜΑΣ



Η πρόληψη αποτελεί την μεγαλύτερη υποχρέωση κάθε σύγχρονου ανθρώπου απέναντι στον εαυτό του.

Το **BeneCheckPLUS** είναι ένα ευέλικτο σύστημα μέτρησης ολικής χοληστερόλης, γλυκόζης και ουρικού οξέως στο αίμα, ειδικά σχεδιασμένο για χρήση στο σπίτι, που προσφέρει μόνο πλεονεκτήματα:

Ασφαλής και εύκολη χρήση: ειδική τεχνολογία ταινιών μέτρησης, αρκεί μόλις μια σταγόνα αίματος που απορροφάται με απλή προσέγγιση στο δείγμα.

Γρήγορη διαδικασία μέτρησης: αποτελέσματα γλυκόζης σε 10", χοληστερόλης σε 30-40", ουρικού οξέως σε 15".

Ακρίβεια μετρήσεων: Υψηλή ακρίβεια μέτρησης για κάθε παράμετρο.

Αυτόματη Λειτουργία Μνήμης: αποθηκεύει αυτόματα μέχρι 460 μετρήσεις και παρέχει μέσες τιμές μετρήσεων γλυκόζης για τις τελευταίες 7, 14, 21 και 28 ημέρες, διατηρώντας έτσι πλήρες και αναλυτικό ιατρικό ιστορικό.

Ενανάγνωστη οθόνη για ευδιάκριτα αποτελέσματα

Επάρκεια αναλωσίμων: το σύστημα BeneCheckPLUS περιλαμβάνει μετρητή, 10 ταινίες γλυκόζης, 5 χοληστερόλης, 10 ουρικού οξέως, στυλό τρυπήματος, 25 σκαρφιστήρες, και διάλυμα ελέγχου γλυκόζης.

Από την **ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ**

Νέο κουτί και συσκευασία του Viagra από την Pfizer

Η Pfizer ανακοίνωσε πρόσφατα την κυκλοφορία του νέου κουτιού του **Viagra[®]** (κιτρινή σιλδεναφίλη) και της συσκευασίας τύπου blister. Το φάρμακο που έφερε επανάσταση στη θεραπεία της στυτικής δυσλειτουργίας, αλλά και στον τρόπο που αντιμετωπίζουν τη νόσο τόσο οι επαγγελματίες υγείας, οι ασθενείς αλλά και γενικότερα η κοινή γνώμη, θα διατίθεται σε όλη τη χώρα εντός των επόμενων εβδομάδων στη νέα συσκευασία του.

Η Pfizer, στο πλαίσιο της συνεχούς δέσμευσής της για την ασφάλεια των ασθενών και την ταχύτητα διανομής του φαρμάκου, παρουσίασε το νέο σχέδιο για το κουτί και την εσωτερική συσκευασία αλουμινίου του Viagra[®].

Το νέο κουτί ενσωματώνει πρωτοποριακή κατασκευαστική τεχνολογία, η οποία δίνει τη δυνατότητα σε φαρμακοποιούς και ασθενείς να ξεχωρίζουν τα γνήσια δισκία Viagra[®] από παραποιημένα σκευάσματα που παρασκευάζονται και διανέμονται παράνομα. Το υπάρχον Ευρωπαϊκό σήμα Ασφάλειας Ασθενών (EPS) που βρίσκεται στο κουτί έχει εξελιχθεί και έχει μετατραπεί σε Σήμα Επόμενης Γενιάς (NGL), το οποίο περιλαμβάνει νέα, κρυφά διακριτικά στοιχεία για την υποβοήθηση ενδεχόμενης εγκληματολογικής έρευνας καθώς και το φανερό στοιχείο της αλλαγής χρώματος.

Η Pfizer έχει αλλάξει επίσης το σχέδιο της εσωτερικής συσκευασίας τύπου blister, προκειμένου η συσκευασία να είναι κοινή για όλο το δοσολογικό εύρος του Viagra[®]. Επομένως, τα δισκία όλων των δόσεων (25, 50, 100 mg) θα εμπεριέχονται σε ενιαίου μεγέθους συσκευασία τύπου blister με 4 δισκία ή 2 blister με 4 δισκία για την περίπτωση κουτιού των 8 χαπιών.

Viagra – εσωτερική συσκευασία τύπου blister



Εικόνα 1: Δισκία των 25 mg σε συσκευασία τύπου blister για δισκία των 100 mg



Εικόνα 2: Δισκία των 50 mg σε συσκευασία τύπου blister για δισκία των 100 mg



Εικόνα 3: Δισκία των 100 mg σε συσκευασία τύπου blister για δισκία των 100 mg

Βέλγιο



Η ευθύνη των φαρμακοποιών

Το Περιοδικό "Test-achats", που εκφράζει τη γνώμη των καταναλωτών στο Βέλγιο, μετά από μια έρευνα που έγινε τον Απρίλιο '12 σε 55 φαρμακεία (ανάμεσα στα 5.000) σε πολλές πόλεις του Βελγίου, με τη μέθοδο του mystery shopping, καταλήγει ότι οι φαρμακοποιοί έχουν «ελλιπείς γνώσεις» στο επίπεδο των αλληλεπιδράσεων των φαρμάκων... Κατά τις μυστικές αυτές επισκέψεις, οι φαρμακοποιοί ήρθαν αντιμέτωποι με δύο περιπτώσεις ασύμβατων φαρμάκων, το ένα συνταγογραφούμενο και το άλλο όχι. Συγκεκριμένα, βρέθηκαν αντιμέτωποι στη συγχορήγηση ενός αντιπηκτικού με ασπιρίνη (κίνδυνος αιμορραγίας) και ενός αντισυλληπτικού χαπιού με συμπλήρωμα διατροφής που περιείχε υπέρικο - βαλσαμόχορτο ή St. John's wort - (κίνδυνος αιμορραγίας ενδιάμεσα από την έμμηνο ρύση και αδρανοποίηση του αντισυλληπτικού). Στην πρώτη περίπτωση, 22 φαρμακοποιοί αντιλήφθηκαν την αλληλεπίδραση και αντικατέστησαν την ασπιρίνη με παρακεταμόλη, αλλά οι υπόλοιποι 33 χορήγησαν τα 2 προϊόντα. Στη δεύτερη περίπτωση, 18 φαρμακοποιοί αντιλήφθηκαν την αλληλεπίδραση και δε χορήγησαν το υπέρικο, αλλά οι υπόλοιποι 37 χορήγησαν τα 2 προϊόντα και μάλιστα 4 στους 5 εξ' αυτών, χωρίς καμία ερώτηση ή εξήγηση για τη χρήση του αντισυλληπτικού. Και τα συμπεράσματα της έρευνας καταλήγουν ότι «τα φαρμακεία μας μοιάζουν όλο και περισσότερο με τα αμερικάνικα drugs-stores». Η απάντηση του Βελγικού Φαρμακευτικού Συλλόγου APR ήταν: «Δε θα πρέπει να γενικεύουμε τα πράγματα. Προσπαθούμε να εφαρμόσουμε ένα πρόγραμμα εκπαίδευσης πάνω στη φαρμακευτική φροντίδα για όλους τους φαρμακοποιούς, αλλά χρειαζόμαστε τη βοήθεια του κράτους». Η αντίδραση των αρχών ήταν άμεση. Η Υπουργός Υγείας, Laurette Onkelinx, ζήτησε ακρόαση από τους επαγγελματικούς και συνδικαλιστικούς φορείς των φαρμακοποιών, τονίζοντας ότι η διανομή των φαρμάκων δεν είναι ένα απλό εμπόριο και ότι ο φαρμακοποιός είναι υποχρεωμένος σαν επαγγελματίας υγείας να διαφυλάξει την ασφαλή χορήγηση φαρμάκων, επισημαίνοντας ότι «ο φαρμακοποιός ανταμείβεται καλά γι' αυτή του την υπηρεσία»!

Γενόσημα και DCI

Έντονη ήταν η αντίδραση από το Σύνδεσμο των Βιομηχάνων αντιγράφων στο Βέλγιο, μετά από μια έκθεση που παρουσιάστηκε από την Ιατρική Ακαδημία στη Γαλλία, σχετικά με προβλήματα ποιότητας αντιγράφων σε μία χώρα της Άπω Ανατολής, επισημαίνοντας ότι μια σημαντική μεγάλη αναλογία φαρμάκων εισάγονται από την Ασία. Άλλο σημείο τριβής ήταν το δικαίωμα της αντικατάστασης φαρμάκων από την 1η Μαΐου '12, με το πιο φθινό σε ορισμένες θεραπευτικές κλάσεις (αντιβιοτικά και αντιμυκητιασικά), διότι αυτό - όπως υποστηρίζουν οι γιατροί - αντίκειται όχι μόνο με τη «θεραπευτική ελευθερία των γιατρών», αλλά και στο νόμο για τα δικαιώματα του ασθενή, που θα πρέπει να ενημερώνεται για τη θεραπευτική του αγωγή από το γιατρό. Ο γιατρός λοιπόν που αφήνει ελεύθερα την αντικατάσταση ή την επιλογή του φαρμάκου από τον φαρμακοποιό, έρχεται σε αντίθεση με αυτό το δικαίωμα. Ιδιαίτερα ο φαρμακοποιός θα έρθει αντιμέτωπος με τον ασθενή, που θα πει: «Θέλω αυτό το φάρμακο και όχι το άλλο», εκτός από τα μύρια άλλα προβλήματα που έχει για να διατηρεί σημαντικά αποθέματα και τις τιμές που αλλάζουν κάθε μήνα.

Συμπερασματικά, η συνδικαλιστική ένωση των Βέλγων γιατρών ζήτησε από την Υπουργό Υγείας, Laurette Onkelinx, τουλάχιστον να τροποποιήσει το νόμο ή «να διευκρινίσει ότι ο νόμος για τα δικαιώματα των ασθενών δεν οφείλει υποχρεωτικά να τηρείται ούτε από τους γιατρούς, είτε από οποιονδήποτε άλλον». Παράλληλα, το συνδικάτο έδωσε στους γιατρούς - μέλη του να αναρτήσουν αφίσες στην αίθουσα αναμονής των ιατρικών τους, προειδοποιώντας τους ασθενείς ότι «οι φαρμακοποιοί, με την πίεση της κυβέρνησης, σας χορηγούν διαφορετικά φάρμακα από αυτά που σας συνταγογραφούνται και θα πρέπει να αντιδράσετε ενάντια στη συμπεριφορά της κυβέρνησης να βάζει πάνω από την ποιότητα και την ασφάλεια της υγείας σας, την οικονομία». Βέβαια ας τονίσουμε για το θέμα της αντικατάστασης, ότι αφήνεται το δικαίωμα στο γιατρό να γράψει «ΑΝΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΑΤΟ», αλλά θα πρέπει να το αναγράψει και στον ιατρικό φάκελο. Οι δε φαρμακοποιοί θα πρέπει να σκανάρουν αυτή τη συνταγή, για να μπορεί να προσδιορίζεται ο γιατρός που το γράφει.

Διακοπή ρεύματος

Στις 26 Απριλίου '12, οι Βέλγοι φαρμακοποιοί δεν άναψαν τους φωτεινούς σταυρούς τους και περιόρισαν το φωτισμό στο φαρμακείο τους, διαμαρτυρόμενοι με αυτό τον τρόπο για τα «ασφυκτικά μέτρα λιτότητας» που τους επιβλήθηκαν πρόσφατα και απαιτούν «νέα επιβεβαρωμένα καθήκοντα διαχείρισης και διοίκησης». Αυτή η συμβολική κίνηση έγινε διότι ο Σύλλογος τους βλέπει αυτά τα μέτρα σαν απειλή για το επάγγελμα και παράλληλα θεωρεί ότι θέτουν σε κίνδυνο τις καλές σχέσεις των φαρμακοποιών με τους γιατρούς.

Μεγάλη Βρετανία



«Εικονική» συνταγογράφηση

Η Βρετανική αγορά υγείας έχει αναπτύξει διαδικτυακές υπηρεσίες υγείας για τους ασθενείς. Η ιατρική συμβουλή από το τηλέφωνο χωρίς επίσκεψη στο γιατρό, είναι μια ενδιαφέρουσα προσέγγιση και στη συνέχεια ο ασθενής μπορεί να λάβει ηλεκτρονικά τη συνταγή με τα απαιτούμενα φάρμακα. Επίσης και άλλες ηλεκτρονικές υπηρεσίες αρχίζουν να εφαρμόζονται από ιατρικές ομάδες που ανήκουν στο εθνικό σύστημα υγείας, όπως αυτές της ευαισθητοποίησης των πολιτών που ανήκουν σε ομάδες υψηλού κινδύνου, όπως παχύσαρκοι, καπνιστές κ.ά., με στόχο να διαφοροποιήσουν τον τρόπο ζωής τους.

Ιταλία



Απελευθέρωση του επαγγέλματος

Η Ομοσπονδία των Ιταλών φαρμακοποιών Federfarma αντιτίθεται στο νομοθετικό διάταγμα για την απελευθέρωση του επαγγέλματος και την αύξηση του αριθμού των φαρμακείων, το ελεύθερο ωράριο ανοίγματος των φαρμακείων και στην απελευθέρωση των τιμών των μη συνταγογραφούμενων φαρμάκων, επικαλούμενη τον κίνδυνο να κλείσουν τα μικρά φαρμακεία. Μάλιστα η υπουργική εγκύκλιος που δημοσιεύτηκε τον Μάρτιο '12 λέει συγκεκριμένα: «Οι φαρμακοποιοί, ιδιοκτήτες φαρμακείων που έχουν συμπληρώσει τα 60 χρόνια, θα πρέπει να προσλάβουν ένα διευθυντή αδειούχο φαρμακοποιό πιο νέο, αλλιώς θα πρέπει να κλείσουν το φαρμακείο τους και να συνταξιοδοτηθούν».

Για τη Federfarma, αυτό οδηγεί στο κλείσιμο πολλών κοινοτικών φαρμακείων που δεν έχουν την οικονομική δυνατότητα να προσλάβουν ένα νέο αδειούχο φαρμακοποιό, επισημαίνοντας ότι: «Υπάρχουν πολλά φαρμακεία σε μικρές και ντόπιες με φαρμακοποιούς πάνω από 60 ετών, που τα οικονομικά τους δεν τους επιτρέπουν να έχουν ούτε έναν υπάλληλο. Πώς αυτοί θα μπορέσουν να προσλάβουν ένα διευθυντή!»

Αυτή η υπουργική εγκύκλιος έρχεται σε πλήρη αντίθεση με τις προθέσεις του Κοινοβουλίου, που θέλει να αυξήσει το όριο συνταξιοδότησης των φαρμακοποιών. Φυσικά το Υπουργείο Υγείας με αυτή του την εγκύκλιο θέλει να αποκαταστήσει εκατοντάδες νέους φαρμακοποιούς που δεν μπορούν να ανοίξουν φαρμακείο, γιατί δεν υπάρχουν θέσεις.

Ευρώπη



Ενάντια στα πλαστά φάρμακα

Ένα νέο πρόγραμμα από το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο θα επιτρέψει στους ασθενείς να πιστοποιούν οι ίδιοι την αυθεντικότητα των φαρμάκων τους απευθείας από το smartphone τους, είτε συνδεδεμένοι στο internet από τον υπολογιστή τους.

Αυτή η νέα υπηρεσία που ονομάζεται e-test θα εφαρμοστεί προς τα τέλη του 2012 και θα αποτελεί ένα στάδιο σημαντικό για την καταπολέμηση των πλαστών φαρμάκων στην Ευρώπη και την προστασία της δημόσιας υγείας. Πρακτικά θα γίνεται μια πιστοποίηση κάθε κουτιού φαρμάκου, σκανάροντας το barcode του και επιβεβαιώνοντας αν προέρχεται από νόμιμη ή όχι παραγωγή και διανομή. Επίσης θα επισημαίνονται αυτόματα τυχόν προειδοποιήσεις για το φάρμακο, με απλές και εύκολα αναγνωρίσιμες ενδείξεις, καθώς και η ημερομηνία λήξης του προϊόντος.

Γερμανία



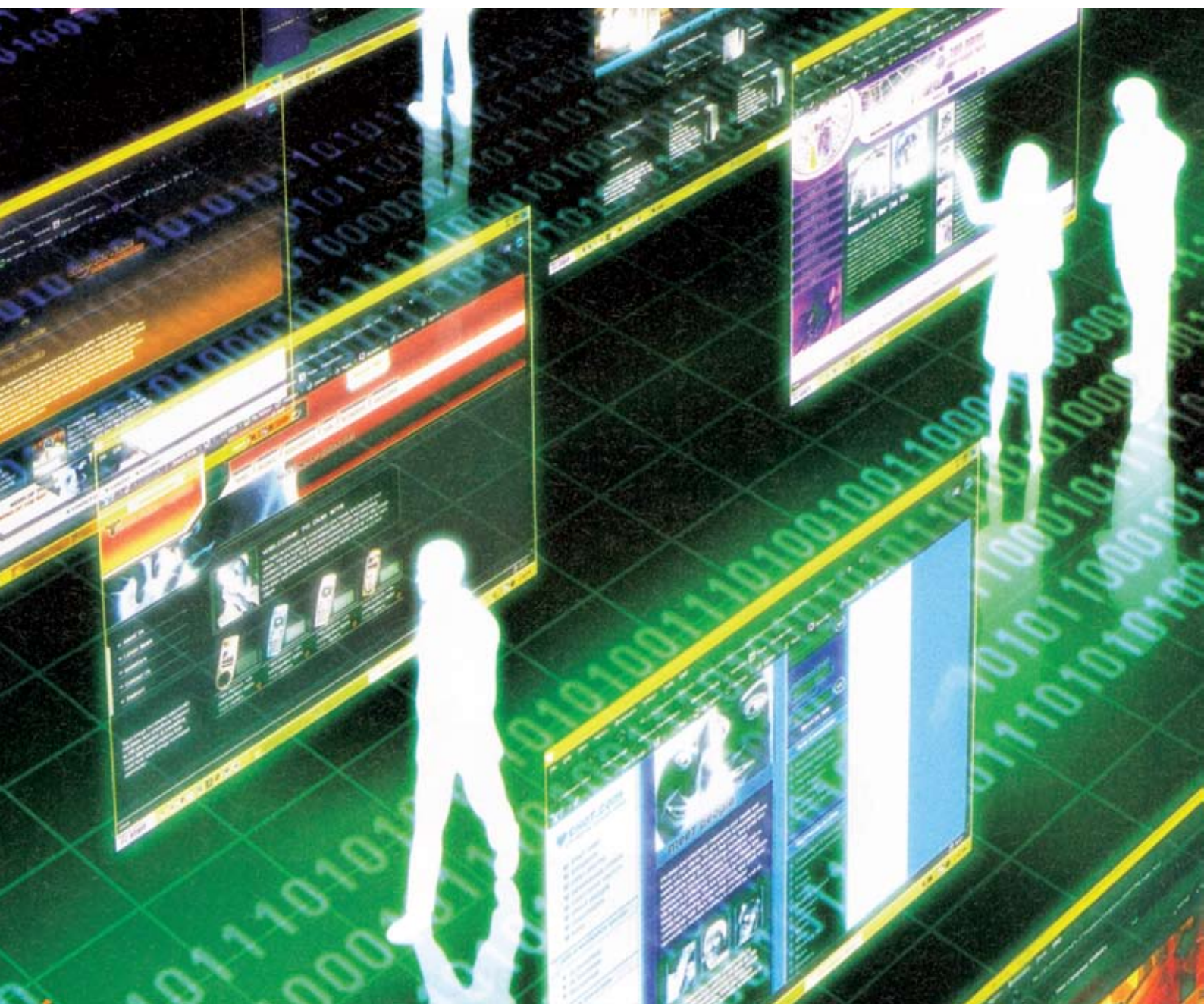
Οι φαρμακοποιοί μπαίνουν βαθειά στην κρίση

Μεγάλα θύματα της πολιτικής της Merkel, οι Γερμανοί φαρμακοποιοί αντιμετωπίζουν μια κρίση χωρίς προηγούμενο, με δραστική μείωση των εσόδων τους, που φθάνει μέχρι τη χρεωκοπία. Στο Ετήσιο Οικονομικό συνέδριό τους, που έγινε τον Απρίλιο '12 στο Potsdam, επισήμαναν την καταστροφική πολιτική λιτότητας, για να μειώσει τη φαρμακευτική δαπάνη που επέβαλε η καγκελάρια στα φαρμακεία και η οποία μείωσε τα έσοδά τους, ενώ παράλληλα τα έξοδά τους και το κόστος ζωής αυξήθηκαν. Οι αριθμοί μιλάνε από μόνοι τους. 424 φαρμακεία κατέβασαν ρολά το 2011 και άνοιξαν μόνο 221 νέα φαρμακεία, αριθμός πολύ μειωμένος σε σχέση με τα τελευταία χρόνια. Το εισόδημα των φαρμακοποιών μειώθηκε κατά 10% τον περασμένο χρόνο και είναι σχεδόν το ίδιο με αυτό των υπαλλήλων τους φαρμακοποιών ή των φαρμακοποιών που δουλεύουν σε άλλους τομείς. Δε γίνονται πλέον προσλήψεις υπαλλήλων και αυξάνεται η ημιαπασχόληση. Οι φαρμακοποιοί θεωρούν ότι ήταν τα μεγαλύτερα θύματα αυτής της λιτότητας για μείωση της δαπάνης υγείας, που σημείωσε μια μείωση ρεκόρ των 19 δις ευρώ.

Ενώ λοιπόν τα ασφαλιστικά ταμεία επωφελήθηκαν μια δραστική μείωση της δαπάνης το 2011 της τάξης των 19 δις ευρώ, εκ των οποίων τα 9 αφορούσαν το φάρμακο, οι φαρμακοποιοί διαμαρτύρονται ότι συνέβαλαν κατά πολύ σε αυτό και ζητούν αντισταθμιστικά την αύξηση της ανταμοιβής τους στο φάρμακο, που παραμένει από το 2004 σε 8,10 ευρώ / κουτί, χωρίς κανένα άλλο εμπορικό κέρδος. Ο Γερμανικός Φαρμακευτικός Σύλλογος λοιπόν προτείνει, ή μια αύξηση της ανταμοιβής αυτής, ή μια μείωση του rebate προς τα ταμεία, που έχει ανέλθει από το 2010 στα 2,05 ευρώ / κουτί φαρμάκου. Οι Γερμανοί φαρμακοποιοί είναι πολύ εκνευρισμένοι διότι βλέπουν ότι ενώ η οικονομία τους πάει πολύ καλά και άλλοι τομείς υγείας όπως οι νοσοκομειακοί γιατροί έχουν πάρει αυξήσεις τελευταία, μετά από απεργίες που έκαναν, αυτοί παραμένουν οι πλέον αδίκημένοι. Παράλληλα, η πώληση φαρμάκων από το internet, αρχίζει να περιορίζει αισθητά τον τζίρο τους, όσες προσπάθειες και αν καταβάλλουν να επενδύσουν πάνω στη συμβουλή υγείας και στην πρόληψη. Τα συμπεράσματα λοιπόν αυτού του Οικονομικού Συνεδρίου ήταν να περιμένουν το 2013, που συζητείται να μειωθεί το rebate προς τα ταμεία στα 1,75 ευρώ / κουτί φαρμάκου και παράλληλα να προσπαθήσουν να επινοήσουν καινοτόμες υπηρεσίες για να επιβιώσουν.

Ενδυναμώστε τα εργαλεία της πληροφορικής

♦ Από τους: **ΧΡΗΣΤΟ ΔΕΛΗΜΑΡΓΑ**, Διευθύνοντα Σύμβουλο της CSA, **ΜΑΚΗ ΜΑΥΡΟΓΙΑΝΝΗ**, Διευθυντή Ανάπτυξης της CSA, και **ΚΩΣΤΑ ΔΗΜΗΤΡΟΠΟΥΛΟ**, Διευθυντή Πωλήσεων της CSA.



Η Τεχνολογία Πληροφορικής και Επικοινωνιών έχει εφαρμοστεί στον Κλάδο του Φαρμακείου στην Ελλάδα από πολλούς. Έχουν αναπτυχθεί προγράμματα διαχείρισης φαρμακείου, που έχουν εξελιχθεί παράλληλα με τον κλάδο και υποστηρίζουν τις γενικές και ειδικές ανάγκες του. Εδώ και λίγο καιρό όμως, οι συνεχείς αλλαγές στο περιβάλλον λειτουργίας του φαρμακείου, δοκιμάζουν τις δυνατότητες των προγραμμάτων αυτών, τόσο όσον αφορά την ικανότητά τους να καλύψουν με ταχύτητα την κάθε νέα αλλαγή που έρχεται, όσο και τη δυνατότητά τους να λειτουργήσουν ως πραγματικά εργαλεία διοίκησης, αντί απλής διαχείρισης. Το άρθρο αυτό παρουσιάζει την τεχνολογία στο Ελληνικό φαρμακείο σήμερα, από αυτή την οπτική γωνία.

Το στίγμα της πληροφορικής στο φαρμακείο

Το φαρμακείο σήμερα αντιμετωπίζει συνεχώς αυξανόμενες προκλήσεις στη λειτουργία του, τόσο όσον αφορά προκλήσεις που πηγάζουν από τη φύση του επαγγέλματος, όσο και προκλήσεις που δημιουργούνται από τις συνεχείς βίαιες αλλαγές στο περιβάλλον του. Οι δυσκολίες που πρέπει να αντιμετωπίσει εντείνονται με τη συνεχή μείωση του περιθωρίου κέρδους και την αβέβαιη εξέλιξη του ασφαλιστικού συστήματος.

Η πολύπλευρη φύση του, απαιτεί το φαρμακείο να στηρίζει το θεσμικό ρόλο του στην παροχή πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας στην κοινωνία, αλλά επίσης να λειτουργεί ως μία εμπορική επιχείρηση σε πλήρη ανάπτυξη, με οικονομική και κοινωνική οργάνωση. Ενάντια στην πολυπλοκότητα του είδους αυτής της επιχείρησης, η διαχρονική εξέλιξη έχει οδηγήσει το φαρμακείο σε λειτουργία με ελάχιστους ανθρώπινους πόρους, συχνά με ένα ή δύο άτομα μόνο, με πλούσια μεν επιστημονικά προσόντα, αλλά ελλιπή εκπαίδευση και γνώσεις στη διοίκηση επιχειρήσεων. Και βέβαια, σήμερα δεν μπορεί να γίνει ούτε λόγος για αύξηση της στελέχωσής του, αλλά αντίθετα προσκαλείται να αναλάβει, με το ίδιο στελεχιακό δυναμικό, πολλές περισσότερες πρωτοβουλίες για να επιβιώσει και να πάρει μία καλή επιχειρηματική ευκαιρία στο νέο σύνθετο περιβάλλον του.

Η επιτυχία του φαρμακείου εξαρτάται πλέον από την κάλυψη αυτού ακριβώς του κενού που δημιουργείται μεταξύ των αναγκών λειτουργίας του και των δυνατοτήτων της στελέχωσής του. Είναι εκεί που ζητούνται επιτακτικά αυτοματισμοί και ταχύτητα στη διεκπεραίω-

ση διαδικασιών, υπολογισμών και επικοινωνιών, κατά τρόπο που το προσωπικό του φαρμακείου να μπορεί να επικεντρωθεί στον επιστημονικό του ρόλο και στην απαιτητική διοίκηση της επιχείρησης.

Το κενό αυτό καλύπτεται από το **ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ**. Το πρόγραμμα καλείται να καλύψει πολύπλοκες και ιδιαίτερες συνθήκες λειτουργίας, κατά τρόπο που να προσφέρει:

- Ενίσχυση της διοικητικής δυνατότητας, με τη διαχείριση της ροής εργασιών, τη διαχείριση βάσεων δεδομένων και την αυτοματοποίηση εργασιών, με στόχο την αποτελεσματικότητα και αποδοτικότητα της επιχείρησης, την επίβλεψη και έλεγχο όλων των εργασιών αυτής.
- Ενίσχυση της κερδοφορίας, με υποστήριξη μεγαλύτερου όγκου συναλλαγών, όπως επίσης και με ενίσχυση της διαδικασίας λήψης καλύτερων αποφάσεων, χωρίς αύξηση του προσωπικού, με χρήση τεχνολογίας χαμηλού κόστους απόκτησης και διατήρησης.
- Υποστήριξη της αποτελεσματικής εκτέλεσης ηλεκτρονικών και χειρόγραφων συνταγών, σε διάφανη διασύνδεση με το εθνικό σύστημα συνταγογράφησης ή και με το Ευρωπαϊκό (eSOS), με δυνατότητα γρήγορης προσαρμογής σε αλλαγές αυτών.
- Υποστήριξη της γρήγορης και αποτελεσματικής εξυπηρέτησης του πελάτη, με στόχο τη μεγαλύτερη ικανοποίησή του. Γρήγορη και ακριβή εκτέλεση των όποιων διαδικασιών, επιτρέποντας στο φαρμακοποιό περισσότερο χρόνο για να υποστηρίξει και να εξυπηρετήσει τον ασθενή / πελάτη.

Θα μπορούσαμε να πούμε ότι το πρόγραμμα διαχειρί-

σης φαρμακείου δεν υποστηρίζει διοικητικά το φαρμακείο, αλλά είναι η ίδια η διοικητική υπηρεσία του! Σημαντικές εργασίες που καλύπτει ένα σύγχρονο πρόγραμμα φαρμακείου είναι:

Συνταγές

- Καταχώρηση / εκτέλεση συνταγών φαρμάκων.
- Υποστήριξη ηλεκτρονικής συνταγογράφησης, κατά τρόπο που κάθε συνταγή να εκτελείται μία μόνο φορά στο φαρμακείο, ασχέτως του πόσα συστήματα ενημερώνονται από πίσω.
- Αυτόματοι υπολογισμοί συμμετοχής και πρόσθετων επιβαρύνσεων ασθενών.
- Διαχείριση δανεικών - εκκρεμοτήτων πελατών: διαχείριση και ενδείξεις πελατών με δανεικά σε οποιοδήποτε χρονικό διάστημα.
- Διαχείριση πωλήσεων και έκδοση παραστατικών.
- Πολλαπλή παρακολούθηση - διαχείριση συνταγών σε μια απόδειξη και άμεση εκτύπωση ενιαίου εντύπου συνταγής.
- Τήρηση ιστορικού πελατών.

Ταμεία

- Διαχείριση απαιτήσεων προς ασφαλιστικούς οργανισμούς - έκδοση τιμολογίων, υποβολή καταστάσεων ασφαλιστικών ταμείων μέσω διαδικτύου.
- Κύκλωμα παρακολούθησης και ελέγχου συνταγών ανά ασφαλιστικό ταμείο και σειρά καταχώρησης.

Φάρμακα

- Διαχείριση βάσης δεδομένων φαρμάκων με μηχανισμό διαρκούς ανανέωσης.

Λιανική

- Υποστήριξη λιανικών πωλήσεων με ανταγωνιστικά σημεία πώλησης λιανικής (POS).
- Υποστήριξη κάρτας μέλους.

Παραγγελίες

- Διαχείριση παραγγελιών / παραλαβών.
- Επιλογή και καταχώρηση παρτίδας (Ημερ. λήξης) από τα σημεία πώλησης (συνταγές - τιμολόγηση).

Αποθήκη

- Διαχείριση αποθήκης.

Τήρηση βιβλίων εσόδων - εξόδων

- Αυτόματη ενημέρωση από το εμπορικό κύκλωμα εφαρμογών - αυτόματη ενημέρωση των κινήσεων της εμπορικής διαχείρισης του βιβλίου εσόδων - εξόδων.
- Έκδοση καταστάσεων ΦΠΑ.
- Εκτύπωση βιβλίου εσόδων - εξόδων σε Α4.
- Λειτουργία κυκλώματος τιμολόγησης και αγορών.
- Διαχείριση αξιολογίων ανά πελάτη και προμηθευ-

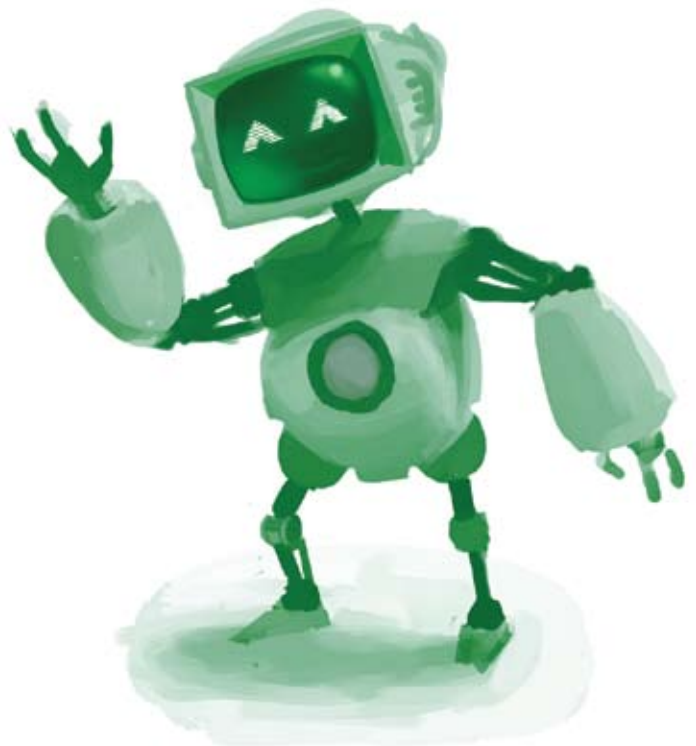
τή - πλήρης παρακολούθηση ημερομηνιών λήξης αξιολογίων, με ειδικά μηνύματα υπενθύμισης.

Λογιστική

- Υποστήριξη τήρησης βιβλίων τρίτης κατηγορίας.

Αυτοματισμοί - επικοινωνίες

- Διασύνδεση με συστήματα αυτοματισμών φαρμακείου.
- Συμβατότητα με τεχνολογίες διαδικτύου.
- κ.λπ.



Οργάνωση φαρμάκων

Το υποσύστημα τήρησης του αρχείου φαρμάκων είναι βασικό στοιχείο ενός προγράμματος διαχείρισης φαρμακείου. Τα προγράμματα τηρούν το αρχείο κατά τρόπο συμβατό με τη μορφή έκδοσης των δελτίων τιμών φαρμάκων από τις Αρχές και συνεχώς ενημερωμένο με τις ισχύουσες τιμές. Το αρχείο συνήθως συντηρείται από τις εταιρείες που έχουν αναπτύξει τα προγράμματα, οι οποίες διανέμουν με σύγχρονο τρόπο και αυτόματες διαδικασίες τα δελτία τιμών, σε μορφή και με τεχνολογία που επιτρέπει την άμεση ενημέρωση των χιλιάδων φαρμακείων που υποστηρίζουν. Κάθε φαρμακοποιός μπορεί να γνωρίζει από το αρχείο φαρμάκων του προγράμματός του, αν το φάρμακο είναι γενόσημο ή πρωτότυπο, τις συσκευασίες διάθεσης, τις δραστικές ουσίες, τα φάρμακα θετικής και αρνητικής λίστας, τα μη συνταγογραφούμενα, την ελάχιστη τιμή φαρμάκου

κάθε δραστηριότητας και συσκευασίας, κ.λπ. Θα μπορούσαμε να πούμε ότι αυτή την περίοδο που διανύουμε, με τις αλλεπάλληλες εκδόσεις δελτίων τιμών, ως προϊόν της αλλαγής του θεσμικού πλαισίου και της πολιτικής φαρμάκου, τα φαρμακεία δε θα μπορούσαν να λειτουργήσουν χωρίς μηχανογραφημένο αρχείο φαρμάκων, συνεχώς ενημερωμένο από τις εταιρείες κλαδικής μηχανογράφησης.

Ηλεκτρονική συνταγογράφηση

Η ηλεκτρονική συνταγογράφηση είναι μία πολύ επίκαιρη πτυχή του προγράμματος διαχείρισης φαρμακείου. Ξεκίνησε πιλοτικά στις αρχές του 2011, προχώρησε μέχρι σήμερα σε περιορισμένη έκταση και εξελίσσεται ακόμα, με προσπάθεια να καλύψει τις εθνικές ανάγκες. Ο τρόπος ανάπτυξης έφερε σε δύσκολη θέση το φαρμακείο, διότι για να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις, ο φαρμακοποιός πλέον έπρεπε να εκτελέσει τη συνταγή δύο φορές, μία για το σύστημα ηλεκτρονικής συνταγογράφησης και μία για το πρόγραμμα διαχείρισης φαρμακείου. Το πρόβλημα αυτό δεν επιλύθηκε από τις Αρχές ακόμα, αλλά η ευρηματικότητα της κλαδικής μηχανογράφησης προσέφερε ενδιάμεση λύση, την οποία γρήγορα ανέπτυξαν και διέθεσαν οι μεγάλοι προμηθευτές μηχανογράφησης φαρμακείων και με την οποία λειτουργούν τα φαρμακεία σήμερα.

Βέβαια, η εθνική ηλεκτρονική συνταγογράφηση δεν έχει πάρει το τελικό της σχήμα και υποχρεώνει τα προ-

γράμματα φαρμακείου να την παρακολουθούν συστηματικά και να συγχρονίζονται μαζί της, για να εξυπηρετούν το φαρμακείο όσο πιο διάφανα γίνεται έναντι των αλλαγών.

Στο κεφάλαιο ηλεκτρονική συνταγογράφηση, η Ελλάδα έχει κάνει ένα βήμα που δεν έχει προβληθεί αρκετά, παρά το ότι είναι σημαντικό και μας δίνει μία διεθνή πρωτιά, σε μία «φτωχή» περίοδο για τη χώρα μας. Η κλαδική μηχανογράφηση συνέδεσε το Ελληνικό φαρμακείο στο Ευρωπαϊκό δίκτυο ιατρικής υποστήριξης eSOS και έδωσε τη δυνατότητα να εκτελούνται στην Ελλάδα συνταγές που προέρχονται από άλλα κράτη, μέσα από το ίδιο το πρόγραμμα διαχείρισης φαρμακείου. Η δυνατότητα επιδείχθηκε σε πραγματικό περιβάλλον, για πρώτη φορά σε όλη την Ευρώπη στην Ελλάδα, όπου εκτελέστηκε από ελληνικό φαρμακείο συνταγή εκδοθείσα στην Ιταλία! Το γεγονός έλαβε μεγάλη προβολή στο εξωτερικό. Το σχετικό ρεπορτάζ βρίσκεται αναρτημένο στο διαδίκτυο σε πολλές ιστοσελίδες. Η αξία του εγχειρήματος υπογραμμίζεται από το γεγονός ότι δύο χώρες μόνο κατάφεραν να ξεκινήσουν την πιλοτική λειτουργία του eSOS, από τις πλέον των 20 που συμμετέχουν, Ελλάδα και Ιταλία.

Ανάπτυξη λιανικής πώλησης

Η συνεχής μείωση του περιθωρίου κέρδους στα φάρμακα, οδηγεί το φαρμακείο στο να διεκδικήσει την επιβίωσή του και την επιτυχία του μέσα από πιο σύνθετο αντικείμενο εργασιών. Το καλεί, παράλληλα με τη διάθεση του φαρμάκου, να ενισχύσει τον κύκλο εργασιών του με παραφάρμακα και άλλα εμπορεύματα που ταιριάζουν στον πρωταρχικό του ρόλο. Και βέβαια, στο πεδίο αυτό, είναι προικισμένο με την ιδιαίτερη σχέση που έχει με τον ασθενή και την πελατειακή του βάση ευρύτερα, αλλά για να γίνει ανταγωνιστικό, χρειάζεται να υιοθετήσει καλές πρακτικές λιανικής και εξειδικευμένα εργαλεία γι' αυτήν. Αυτός είναι ένας άλλος τομέας που οι τεχνολογίες πληροφορικής και επικοινωνιών μπορούν να δώσουν λύση. Διαδικασίες, αυτοματισμοί και εργαλεία που ενσωματώνονται στο βασικό πρόγραμμα διαχείρισης φαρμακείου, αλλά επίσης προσφέρονται από συμπληρωματικά εργαλεία αυτού, εφοδιάζουν το φαρμακείο πολύ ανταγωνιστικά έναντι των επιχειρήσεων λιανικής πώλησης.

Σήμερα διατίθενται εξειδικευμένοι σταθμοί σημείων πώλησης – Point of Sale (POS) – που λειτουργούν συνδεδεμένοι στο πρόγραμμα διαχείρισης φαρμακείου και υποστηρίζουν τη γρήγορη εξυπηρέτηση στο τμήμα καλλυντικών. Υποστηρίζουν:

- Γρήγορη διεκπεραίωση της δοσοληψίας, με ελαχιστοποίηση των ηλεκτρολογήσεων και αποφυγή τιμολογιακών σφαλμάτων,
- Προγράμματα εμπορικής προώθησης,
- Πληρωμές με πιστωτικές κάρτες.



- Διαχείριση προγραμμάτων πιστότητας,
- Διαχείριση ταμείου, κ.λπ.

Και βέβαια, μπορούν να συνδεθούν σε δίκτυο για να υποστηρίξουν πολλαπλά ταμεία μέσα στο ίδιο τμήμα.

Τα προγράμματα διαχείρισης φαρμακείου σήμερα, υποστηρίζουν εύκολους, αποτελεσματικούς, ανταγωνιστικούς τρόπους διαχείρισης και καταχώρησης των πωλήσεων για το φαρμακείο, εφάμιλλων των μεθόδων που ακολουθούν μεγάλα καταστήματα λιανικής πώλησης.

Παραγγελιοληψία

Όπως στις πωλήσεις, έτσι και στις αγορές, η τεχνολογία προσφέρει σήμερα αποτελεσματικές εφαρμογές, για να διευκολύνει το φαρμακείο να τις διαχειριστεί και να τις καταχωρήσει. Ένα παραδοσιακά παραμελημένο τμήμα της εργασίας του φαρμακείου, έρχεται σήμερα να καλύψει η τεχνολογία, για να επιτρέψει την ενεργοποίησή του, η οποία είναι ούτως ή άλλως βασική προϋπόθεση για την ανταγωνιστική διοίκησή του.

Εξελιγμένα προγράμματα διαχείρισης φαρμακείου υποστηρίζουν την εξής ροή εργασιών, χωρίς χάσιμο χρόνου και κυρίως με αξιοπιστία:

- Πρόταση παραγγελίας ειδών από το πρόγραμμα διαχείρισης φαρμακείου, με βάση τα υπόλοιπα αποθήκης και τα στατιστικά κίνησης ειδών,
- Έλεγχος και τροποποίηση της παραγγελίας από το φαρμακοποιό,
- Ηλεκτρονική υποβολή στον κόμβο της φαρμακαποθήκης από το πρόγραμμα φαρμακείου μέσω διαδικτύου, χωρίς χάσιμο χρόνου στη συνεννόηση μέσω τηλεφώνου,
- Ηλεκτρονική αποστολή τιμολογίου από τη φαρμακαποθήκη στο πρόγραμμα διαχείρισης φαρμακείου,
- Φυσική παραλαβή εμπορευμάτων με χρήση φορητών τερματικών - σάρωση των ειδών με φορητό τερματικό, αυτόματη σύνταξη ηλεκτρονικού δελτίου παραλαβής και αποστολή του στο πρόγραμμα φαρμακείου μέσω του εσωτερικού δικτύου επικοινωνιών,
- Αυτόματη αντιπαραβολή τιμολογίου και δελτίου φυσικής παραλαβής, με διαχείριση των αποκλίσεων,
- Αυτόματες καταχωρήσεις στην εμπορική και λογιστική διαχείριση στο πρόγραμμα φαρμακείου, οι οποίες περιλαμβάνουν και άνοιγμα των καρτελών ειδών που δεν υπάρχουν στο σύστημα.

Με τη χρήση των εργαλείων πληροφορικής, η καταχώρηση των παραλαβών και η παραγγελιοληψία ευρύτερα, αυτοματοποιείται στο έπακρο και επιτρέπει στο φαρμακείο να έχει ενημερωμένη αποθήκη ανά πάσα στιγμή, να έχει υπόλοιπα ειδών άμεσα διαθέσιμα, να έχει ιστορικά στοιχεία αγορών ανά είδος, δεδομένα απαραίτητα για τη σύγχρονη διοίκησή του.

Με την ίδια τεχνολογία φορητών τερματικών γίνεται γρήγορα, με ακρίβεια και η απογραφή εμπορευμάτων στο

φαρμακείο, άλλη μία παραδοσιακά χρονοβόρος διαδικασία, που όμως αυτοματοποιείται σε μεγάλη έκταση σήμερα.

Ομαδικά μοντέλα λειτουργίας

Η μείωση του κύκλου εργασιών, η μείωση της κερδοφορίας, η αναζήτηση ανταγωνιστικότερης θέσης στο στίβο της λιανικής πώλησης, οδηγεί πολλά φαρμακεία σε πρωτοβουλίες συνεργασίας, με σκοπό την οικονομία κλίμακας μεγεθών, την ενίσχυση της διαπραγματευτικής τους θέσης έναντι των προμηθευτών τους, την προστασία του πελατολογίου τους και την ενδυνάμωση των εμπορικών πρακτικών που μπορούν να εφαρμόσουν.

Η λειτουργία αυτών των συνεργασιών εξυπηρετείται από αντίστοιχα προγράμματα πληροφορικής και επικοινωνιών, που υποστηρίζουν διάφορα επίπεδα συνεργασίας.

Εργαλεία καλύτερης διοίκησης

Πλέον της φύσης του ως μονάδα πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας, το φαρμακείο είναι σήμερα μία επιχείρηση και έχει ανάγκη να διοικηθεί ως επιχείρηση. Για το λόγο αυτό έχει ανάγκη επεξεργασμένης πληροφόρησης σε μορφή αναφορών, που θα το βοηθήσουν να κάνει ορθολογική διαχείριση και λήψη σωστών αποφάσεων. Ήδη, προς αυτή την κατεύθυνση, ένα βασικό πρόγραμμα διαχείρισης φαρμακείου έχει δυνατότητα να παρέχει:

- Πολλαπλή αναζήτηση δεδομένων μέσα από φίλτρα αναζήτησης, σε κάθε σημείο της εφαρμογής, για άμεση πληροφόρηση.
- Δυναμικό προσδιορισμό min και max stock ειδών.
- Πλήρη παρακολούθηση των ειδών με καρτέλα αναλυτικών κινήσεων.
- Στατιστική ανάλυση πωλήσεων – αγορών και μεικτού κέρδους, σε επίπεδο είδους, Οίκου, πελάτη, ομάδας, κατηγορίας και υποκατηγορίας.
- Δυνατότητα παρακολούθησης κινητικότητας ειδών μιας συγκεκριμένης ομάδας προϊόντων.
- Παρακολούθηση λήξεων ειδών.
- Πολλαπλούς εύχρηστους τρόπους αναζήτησης ειδών.
- Αναζήτηση ειδών με πολλαπλά Barcode σε φάρμακα και παραφάρμακα, κ.λπ.

Ανάλογα του μεγέθους του και των αναγκών του, το φαρμακείο σήμερα έχει στη διάθεσή του και άλλα προγράμματα λογισμικού εφαρμογών, που έχουν να κάνουν με την οργάνωση της βάσης δεδομένων παραφαρμάκων και άλλων ειδών που διακινεί, με εργαλεία λήψης ορθότερων αποφάσεων στην εμπορική διαχείρισή του, με την υποβοήθηση του φαρμακοποιού στον επιστημονικό του ρόλο, καθώς επίσης και με τη διαχείριση του πελατολογίου του με σύγχρονους ανταγωνιστικούς τρόπους, όπως περιγράφονται σε άλλες ενότητες του άρθρου.

ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΠΑΡΑΦΑΡΜΑΚΩΝ

Σιγά - σιγά τα παραφάρμακα, ως κατηγορία προϊόντων, καταλαμβάνουν μεγαλύτερο ποσοστό στο συνολικό κύκλο εργασιών του φαρμακείου, και η τάση είναι να αυξηθούν περισσότερο τη συμμετοχή τους στην επιχειρηματική δραστηριότητά του. Επακόλουθα η εμπορική διαχείριση του φαρμακείου γίνεται πιο περίπλοκη, διότι αυξάνεται κατά πολύ το πλήθος των προϊόντων που διακινεί, αλλά και δημιουργείται απαίτηση διαχείρισης με βάση κατηγορίες, κάτι στο οποίο δεν είναι συνηθισμένο το μεγαλύτερο ποσοστό φαρμακείων στη χώρα μας.

Μέχρι σήμερα, το φαρμακείο διαχειριζόταν ένα πλήθος 12.500 φαρμακευτικών σκευασμάτων περίπου και κάποιους λίγους συγκριτικά κωδικούς παραφαρμάκων. Σήμερα που οργανώνεται καλύτερα η αγορά παραφαρμάκων, έχουν καταγραφεί περισσότερα από 30.000 παραφαρμακευτικά προϊόντα που κυκλοφορούν στην αγορά σε πλήθος κατηγοριών, ένεκα των οποίων αναμένεται μέχρι και να διπλασιαστούν οι κωδικοί που καλείται να καλύψει η διοικητική υποδομή του φαρμακείου. Αντίστοιχα αναμένεται να αυξηθεί και ο χρόνος που θα αφιερώνεται για το άνοιγμα νέων κωδικών προμηθευτών και προϊόντων στα μηχανογραφικά συστήματα των φαρμακείων, για την καταχώρηση των πληροφοριών κάθε σκευάσματος, για την καταχώρηση των αλλαγών που θα ανακοινώνονται από τους προμηθευτές διαχρονικά, για τη συντήρηση των τιμών, κ.λπ. Δημιουργείται μία μεγάλη πρόσθετη επιβάρυνση στην ήδη αδύνατη διοικητική υπηρεσία του φαρμακείου.

Δεν είναι όμως μόνο αυτό. Η διαχείριση του φαρμάκου μέχρι σήμερα δε δημιουργούσε ανάγκη προσδιορισμού κατηγοριών προϊόντων, για να υποστηριχθεί η εμπορική και οικονομική λειτουργία του φαρμακείου. Δεν ήταν αναγκαίος ο προγραμματισμός εργασιών και η παρακολούθηση αυτών με βάση κατηγορίες προϊόντων. Όμως η εισαγωγή των παραφαρμάκων δημιουργεί ανυπέρβλητη απαίτηση για το θέμα αυτό. Για να γίνεται σωστός προγραμματισμός δράσεων, παρακολούθηση προόδου ενεργειών και πραγματοποίηση προσαρμοστικών πρωτοβουλιών, είναι απαραίτητο τα προϊόντα παραφαρμάκων που διακινεί κάθε φαρμακείο να κατηγοριοποιούνται ανά προμηθευτή, ανά κατηγορία / υποκατηγορία κ.λπ., σύμφωνα με κάποιο σχέδιο που εξυπηρετεί το κάθε φαρμακείο και εκφράζει τη στρατηγική του.

Το τελικό αιτούμενο είναι να μπορεί ο φαρμακοποιός να δει ανά πάσα στιγμή αναφορές όπως:

- Πωλήσεις / κέρδος ανά κατηγορία προϊόντων
 - Πωλήσεις / κέρδος ανά Οίκο
 - Πωλήσεις / κέρδος ανά Οίκο και κατηγορία προϊόντων
 - Αγορές ανά κατηγορία προϊόντων
 - Αγορές ανά Οίκο
 - Αγορές ανά Οίκο και κατηγορία προϊόντων
- και όλα αυτά για επιλεγμένη χρονική περίοδο, τόσο



σε αξία, όσο και σε τεμάχια όπου έχει νόημα. Με βάση τις αναφορές αυτές, το φαρμακείο μπορεί να κάνει:

- Διαχείριση πωλήσεων, να δώσει έμφαση στην προώθηση προϊόντων που διακινούνται περισσότερο, να δώσει έμφαση στην προώθηση προϊόντων που προσφέρουν

μεγαλύτερη κερδοφορία, να περιορίσει ή να αυξήσει στοχευμένα παράλληλες σειρές προϊόντων, κ.λπ.

- Αξιολόγηση των αγορών του, καλύτερο προγραμματισμό αγορών, πιο ενημερωμένη διαπραγμάτευση με τους προμηθευτές του, κ.λπ.
- Παρακολούθηση του κόστους πωληθέντων και των αποθεμάτων του ανά Οίκο, κατηγορία προϊόντων, Οίκο και κατηγορία προϊόντων, κ.λπ.
- Συνδυασμό στοιχείων πωλήσεων και αγορών, με σκοπό να προγραμματίσει στρατηγικά τη μελλοντική επιχειρηματική δραστηριότητά του.

Βέβαια, για να μπορούν να γίνουν όλα αυτά, χρειάζονται τόσο οι καρτέλες προϊόντων, όσο και η κατηγοριοποίησή τους, αλλά επίσης και η μηχανογραφική αξιοποίηση αυτών, πιθανώς με πρόσθετο λογισμικό σε σχέση με το βασικό πρόγραμμα διαχείρισης φαρμακείου.

Τα στοιχεία προϊόντων, μπορεί ο φαρμακοποιός να τα πληκτρολογήσει μόνος του ή να τα προμηθευτεί έτοιμα μηχανογραφημένα από τις εταιρείες κλαδικής μηχανογράφησης.

Η κατηγοριοποίηση των προϊόντων είναι ευαίσθητη εργασία και οφείλει να σχεδιαστεί σωστά εξ' αρχής. Μπορεί μιν ο φαρμακοποιός να τη δημιουργήσει μόνος του για το φαρμακείο του, αλλά μάλλον είναι προτιμότερο να συμβουλευτεί κάποιον ειδικό. Εναλλακτικά, μπορεί να προμηθευτεί έτοιμη μηχανογραφημένη βάση παραφαρμάκων με τυπική κατηγοριοποίηση για τον κλάδο. Η αξιοποίηση της βάσης παραφαρμάκων και κατηγοριοποίησης αυτών, εναπόκειται στις δυνατότητες του λογισμικού του και πιθανώς στην προμήθεια πρόσθετου λογισμικού που συνοδεύει τη βάση παραφαρμάκων.

Και στο πεδίο αυτό, η κλαδική μηχανογράφηση στη χώρα μας προσφέρει άριστα βοηθήματα για να μπορέσει το προσωπικό του φαρμακείου να διαχειριστεί το νέο πλήθος και είδος προϊόντων που πρέπει να διακινήσει, χωρίς να επιβαρυνθεί σημαντικά με το μεγάλο διοικητικό φόρτο εργασίας, που άλλως θα ήταν αναπόφευκτος και θα επιβάρυνε το λειτουργικό κόστος του φαρμακείου.

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΕΥΦΥΪΑ

Το φαρμακείο σήμερα «κολυμπάει» σε ένα πέλαγος στοιχείων, το οποίο συνεχώς βαθαίνει. Συσσωρεύεται ένας διαρκώς αυξανόμενος μεγάλος όγκος δεδομένων στα μηχανογραφικά του συστήματα, ο οποίος προκύπτει από τις διάφορες διαδικασίες που συνεχώς εκτελούνται και πέραν αυτών παραμένει αναξιοποίητος. Χωρίς ένα πρόγραμμα που θα συλλέξει τα δεδομένα αυτά, που θα τα αναλύσει και θα τα συσχετίσει, για να αναδείξει τη χρήσιμη πληροφορία που περιέχουν, το φαρμακείο θα παραμείνει πολύ πλούσιο σε δεδομένα, αλλά φτωχό σε πληροφορίες!

Είναι σημαντικό να συνειδητοποιήσουμε ότι είναι άλλο πράγμα τα στοιχεία (δεδομένα) και άλλο πράγμα οι χρήσιμες πληροφορίες που αυτά περιέχουν. Και όταν μεν ο όγκος των στοιχείων είναι μικρός, αυτά πιθανώς περιέχουν πληροφορίες που γνωρίζουμε ούτως ή άλλως. Όταν όμως ο όγκος των στοιχείων είναι μεγάλος, τότε είναι βέβαιο ότι εσωκλείουν και πληροφορίες που δε γνωρίζουμε, διότι δεν είναι ορατές διά γυμνού οφθαλμού. Η έρευνα για τις πληροφορίες αυτές δε θα είχε μεγάλη σημασία, εάν επρόκειτο μόνο να ικανοποιήσει τη δίψα για μάθηση ή την περιέργεια της ανθρώπινης φύσης. Επειδή όμως πρόκειται για το φαρμακείο, μία πολυδιάστατη επιχείρηση με έντονο κοινωνικό πρόσωπο, που καλείται να αντιμετωπίσει συνεχώς αυξανόμενο ανταγωνισμό και δυσκολότερες συνθήκες λειτουργίας, οι πληροφορίες που κρύβονται μέσα στο πέλαγος στοιχείων που συσσωρεύει, μετά βεβαιότητας μπορούν να αξιοποιηθούν για την ενίσχυση του ανταγωνιστικού του πλεονεκτήματος.

Για τα φαρμακεία λοιπόν που αισθάνονται την ανάγκη ενίσχυσης της θέσης τους στην αγορά, με αξιοποίηση της «κρυμμένης» πληροφορίας, τα προγράμματα λογισμικού που μετατρέπουν τα δεδομένα σε διαχειρίσιμες και χρήσιμες πληροφορίες, ονομάζονται BI – Business Intelligence συστήματα ή στη γλώσσα μας **Εργαλεία Επιχειρηματικής Ευφυΐας**.

Τα συστήματα Επιχειρηματικής Ευφυΐας είναι και αυτά εργαλεία δημιουργίας αναφορών. Αντίθετα όμως από τα παραδοσιακά συστήματα δημιουργίας αναφορών, που προσφέρουν μία στατική εικόνα της επιχείρησης, σύμφωνα με προεπιλεγμένες παραμέτρους (π.χ. από - έως ημερομηνία, προμηθευτή, κωδικούς προϊόντων κ.λπ.), τα συστήματα Επιχειρηματικής Ευφυΐας επιστρέφουν επεξεργασμένα δεδομένα αντί αναφορών, διαθέσιμα για περαιτέρω επεξεργασία. Επιτρέπουν

«σκάψιμο» σε βάθος (drill down) μέσα στα στοιχεία που επιστρέφουν και τη δημιουργία νέων απεικονίσεων αυτών, για να αναδείξουν χρήσιμους συσχετισμούς. Παραδείγματος χάριν, στην περίπτωση μίας αναφοράς πωλήσεων για μία περίοδο, επιτρέπουν μετάβαση σε πωλήσεις ανά εβδομάδα και ημέρα με ένα μόνο κλικ ή σε πωλήσεις ανά προμηθευτή, κατηγορία προϊόντων κ.λπ., επίσης με ένα κλικ.

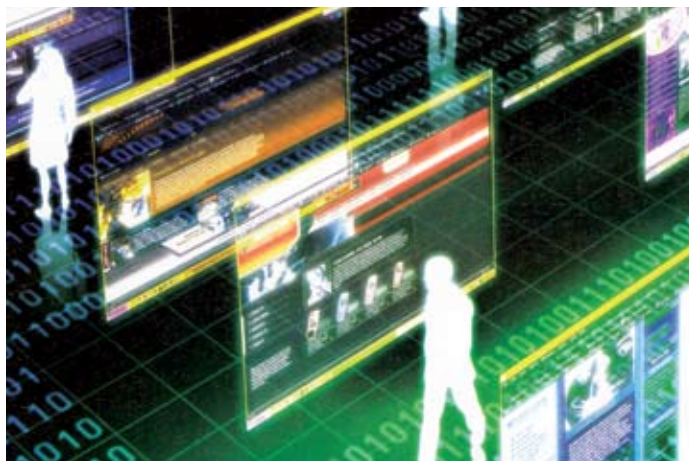
Σημαντικά χαρακτηριστικά προηγμένων τέτοιων εργαλείων είναι η ευκολία χρήσης και η αποτελεσματική γραφική απεικόνιση των πληροφοριών, με τρόπο αισθητικά ευχάριστο, που προκαλεί το ενδιαφέρον του χρήστη και το επικεντρώνει αυθόρμητα στο στοιχείο που είναι σημαντικό. Για να επιτευχθεί αυτό, χρησιμοποιούν γραφικούς μετρητές, αναλογικά / ψηφιακά

ρολόγια, διαγράμματα, ιστογράμματα, περιστροφικά κουμπιά οθόνης για ρύθμιση παραμέτρων και άλλες παραστάσεις με τις οποίες ο επαγγελματίας γενικά είναι οικείος σήμερα.

Με βάση τις δυνατότητες και τα χαρακτηριστικά τους, μπορούν να αξιοποιηθούν για την κατανόηση σύνθετων εννοιών, όπως καταναλωτικών συμπεριφορών και τάσεων, γρήγορη αναγνώριση πιο επικερδών προϊόντων, αξιολόγηση του αποτελέσματος προωθητικών ενεργειών, όπως επίσης για την ανάλυση πωλήσεων, κερδών, περιθωρίων κέρδους,

ορίων αποθήκευσης και αγορών. Είναι συστήματα που βοηθούν τη διοίκηση της επιχείρησης να παίρνει σοφότερες αποφάσεις σε στρατηγικό, αλλά και τακτικό επίπεδο. Με τη συστηματική χρήση τους, επιτρέπουν στο φαρμακείο να ελέγχει διάφορες διαδικασίες και να κάνει έγκαιρους χειρισμούς για αποφυγή προβλημάτων, όπως και για βελτίωση της απόδοσης της επιχείρησης. Είναι εργαλεία που εξυπηρετούν την επιχειρηματική πρόληψη και βελτίωση.

Τα συστήματα Επιχειρηματικής Ευφυΐας είναι γνωστά από πολλού και έχουν μία αξιοθαύμαστη διαχρονική εξέλιξη. Ξεκίνησαν από μεγάλα συστήματα λογισμικού που βρήκαν εφαρμογή σε μεγάλους οργανισμούς αρχικά. Η εξέλιξη της πληροφορικής και η διάδοσή της σε όλο και μικρότερους οργανισμούς, τα οδήγησε σε μικρές και μικρότερες επιχειρήσεις. Σήμερα, η σύγχρονη τεχνολογία επιτρέπει την αξιοποίησή τους και από το φαρμακείο, όπου άρχισαν να διαθέτονται και στην Ελληνική αγορά προϊόντα προσαρμοσμένα στις ειδικές ανάγκες του κλάδου, σε προσιτό κόστος και με μεγάλη ευκολία χρήσης, χωρίς προϋπόθεση εξειδικευμένων τεχνικών γνώσεων.





Η ΑΠΟΨΗ ΤΟΥ ΕΙΔΙΚΟΥ

Γιάννης Κοντάκος

Οικονομολόγος, Σύμβουλος Επιχειρήσεων

Σήμερα το φαρμακείο έχει απόλυτη ανάγκη από περισσότερα προϊόντα, από λιγότερους προμηθευτές με μεγάλες κυκλοφοριακές ταχύτητες.

Για να μπορέσει να καλυφθεί αυτή η ανάγκη, απαιτούνται σύγχρονα εργαλεία διοίκησης και όχι μόνο διαχείρισης. Εργαλεία που δε θα αποτυπώνουν απλώς την κατάσταση τη δεδομένη στιγμή, αλλά θα οδηγούν σε αποφάσεις (δηλ. θα ασκούν διοίκηση).

Η έννοια του Business Intelligence (B.I.) δεν είναι ακόμη πολύ ξεκάθαρη στην ελληνική επιχειρηματική πραγματικότητα κυρίως στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις όπως τα φαρμακεία.

Το σίγουρο είναι ότι το B.I. αποτελεί ένα σύγχρονο εργαλείο που βοηθά στην καλύτερη στόχευση, την ταχύτερη απόκτηση της πληροφορίας, αλλά κυρίως οδηγεί στη δημιουργία Ολοκληρωμένης Εικόνας για τον φαρμακοποιό.

Θα λέγαμε ότι ένα B.I. θα πρέπει να συνοδεύει την ικανοποίηση των εταιρικών προσδοκιών και φυσικά να οδηγεί σε υψηλές αποδόσεις (ROI).

ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΙΚΕΣ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Είναι σύνθηρες οι ασθένειες να αντιμετωπίζονται με χορήγηση φαρμακευτικής αγωγής και λήψη φαρμάκων. Τα φάρμακα είναι σχεδιασμένα για να έχουν συγκεκριμένα χαρακτηριστικά και δράση. Για κάθε πάθηση έχουμε σχεδιάσει ένα φάρμακο που ενδείκνυται να χορηγηθεί στον ασθενή. Ο γιατρός κάνει τη διάγνωση και επιλέγει το φάρμακο, ο φαρμακοποιός χορηγεί το σκεύασμα και ο ασθενής κάνει τη χρήση του. Η όλη διαδικασία είναι σχεδιασμένη γύρω από το φάρμακο ως προϊόν. Αυτό το μοντέλο αξιοποίησης των φαρμάκων που μόλις περιγράψαμε, είναι λογικό, καλά σχεδιασμένο και λειτουργεί. Όμως, εκ των πραγμάτων αποδεικνύεται ότι η αποτελεσματικότητα της θεραπείας δε διασφαλίζεται, διότι συμβαίνουν λάθη στην υλοποίησή της, τα οποία με τη σειρά τους μειώνουν το αποτέλεσμα της θεραπείας ή και δημιουργούν αστοχίες.

Τα σφάλματα στη φαρμακευτική αγωγή απασχολούν πολύ την επιστημονική και την πολιτική κοινότητα. Σε προηγμένες χώρες, όπως για παράδειγμα στις Η.Π.Α., γίνονται μελέτες και καταβάλλεται προσπάθεια μείωσης αυτών των σφαλμάτων. Τέτοιες μελέτες αναδεικνύουν ότι στις Η.Π.Α. συμβαίνουν ετησίως 1,5 εκατ. παρενέργειες φαρμακευτικής αγωγής, οι οποίες θα μπορούσαν να αποφευχθούν και οι οποίες είναι υπαίτιες για πρόσθετη νοσηρότητα, ακόμα και για θνησιμότητα. Ο κοινωνικός και οικονομικός αντίκτυπος είναι μεγάλος. Οι ίδιες μελέτες αναδεικνύουν ότι το 30% των σφαλμάτων φαρμακευτικής αγωγής προκύπτουν από λάθη του ασθενή στη χρήση του φαρμάκου, 26% από σφάλματα στην εκτέλεση μίας συνταγής, 22% από την ίδια τη συνταγογράφηση, κ.λπ. Ίσως στη χώρα μας τα στατιστικά αυτά να διαφέρουν, αλλά η πραγματικότητα είναι παρόμοια.

Η έρευνα για την αντιμετώπιση του φαινομένου αυτού ανέδειξε ότι διαχειριζόμαστε τη φαρμακευτική αγωγή πολύ προϊόντοκεντρικά, μη δίνοντας αρκετή σημασία σε άλλες παραμέτρους που σχετίζονται με τον ασθενή. Ανέδειξε επίσης ότι η αντιμετώπιση της φαρμακευτικής αγωγής ως μίας συνολικής διαδικασίας, από τη διάγνωση μέχρι τη λήψη φαρμάκων, όπου στο επίκεντρο είναι ο ασθενής, οδηγεί σε πολύ καλύτερα αποτελέσματα. Είναι μία άλλη φιλοσοφία και μεθοδολογία που ακολουθείται σε προηγμένες χώρες, η οποία δημιουργεί μία στενότερη συνεργασία μεταξύ όλων των παραγόντων που επηρεάζουν θετικά την αποτελεσματικότητα της θεραπείας, δηλαδή του θεράποντος ιατρού, του φαρμακοποιού, του ασθενούς και όποιου άλλου επαγγελματία υγείας εργάζεται για την ασφαλή και αποτελεσματική χρήση φαρμάκων, με κοινό σκοπό τα θετικά αποτελέσματα της θεραπείας.



Ιδιαίτερα μεγάλη βαρύτητα σε αυτή τη φιλοσοφία έχει ο φαρμακοποιός, ο οποίος προσφέρει μία σειρά υπηρεσιών στον ασθενή, για να τον βοηθήσει να επιτύχει καλύτερα δυνατά αποτελέσματα από την αγωγή, μέσω της κατανόησης της φαρμακευτικής αγωγής και της χρήσης των φαρμάκων, της ενίσχυσης της πειθαρχίας στην ορθή λήψη αυτών, της μείωσης των παρενεργειών, της αποφυγής αντενδείξεων και αρνητικών αλληλεπιδράσεων. Στη διαδικασία αυτή ο φαρμακοποιός συμβουλεύει τον ασθενή, τον εκπαιδεύει και παρακολουθεί την εξέλιξη της αγωγής.

Αυτός ο συμβουλευτικός ρόλος του φαρμακοποιού ενδυναμώνει τη σχέση φαρμακοποιού - ασθενούς και την καθιστά κρίσιμη στην αποτελεσματικότητα της θεραπείας. Από την άλλη πλευρά δημιουργεί μία ιδιαίτερη σχέση εμπιστοσύνης μεταξύ των δύο και φέρνει τον ασθενή περισσότερες φορές στο φαρμακείο για λήψη πληροφόρησης, συμβουλών και υποστήριξης, ενισχύοντας το δεσμό του με τον φαρμακοποιό και το φαρμακείο.

Από αυτή την κρίσιμη σχέση δε θα μπορούσε να είναι απούσα η σύγχρονη τεχνολογία. Ακριβώς αυτή τη λειτουργία έρχεται να ενισχύσει η κλαδική μηχανογράφηση, προσφέροντας στο φαρμακοποιό την κατάλληλη πληροφορία στην κρίσιμη στιγμή εξυπηρέτησης του ασθενή, εύκολα, χωρίς επιφόρτιση με ιδιαίτερους χειρισμούς, γρήγορα, χωρίς καθυστέρηση, χωρίς αναδρομή στη μνήμη ή σε βιβλιογραφία. Αυτές τις λίγες στιγμές που ο ασθενής είναι μπροστά στο φαρμακοποιό για την εκτέλεση της συνταγής του, ο υπολογιστής μέσω του οποίου εκτελείται η συνταγή, παρουσιάζει στο φαρμακοποιό με εργονομικά σχεδιασμένο τρόπο, όλα αυτά που είναι κρίσιμα να γνωρίζει, σημαντικά για να επικοινωνήσει με τον ασθενή και απαραίτητα για να απαντήσει στις ερωτήσεις του, όπως:

- Φαρμακευτικές αλληλεπιδράσεις και αντιμετώπισή τους, για όλα τα φάρμακα της συνταγής, αλλά και για τα φάρμακα προηγούμενων συνταγών του ιστορικού του,
- Τα στοιχεία του φαρμάκου με σημαντικές προειδοποιήσεις για την ασφάλεια και τη χρήση του,
- Διατροφικές συμβουλές σε σχέση με τα φάρμακα,
- Συμβουλές αποφυγής φαρμάκων, ουσιών, τροφών, για άτομα με ανεπάρκεια ενζύμου g6pd.

Ο ελληνικός κλάδος πληροφορικής παρέχει τη σημαντική αυτή δυνατότητα μέσα από συνδρομητικές βάσεις φαρμακευτικών δεδομένων, η πρόσβαση στις οποίες και η λογική επεξεργασίας των πληροφοριών που αυτές παρέχουν, ενσωματώνονται στα προγράμματα διαχείρισης φαρμακείου και εκτέλεσης συνταγών, ούτως ώστε οι κρίσιμες πληροφορίες κατά την εκτέλεση μίας συνταγής να παρουσιάζονται αυτόματα, προς υποστήριξη του φαρμακοποιού, για την εξυπηρέτηση του ασθενούς. Είναι σημαντικό το γεγονός ότι η κλαδική μηχανο-

νογράφηση μπορεί να διαθέσει τη δυνατότητα αυτή στο φαρμακοποιό, χωρίς καμία αλλαγή της ροής εργασιών στο φαρμακείο.

Οι βάσεις φαρμακευτικών δεδομένων ενημερώνονται συνεχώς και πλέον έχουν συγκεντρωμένο πάρα πολύ πλούσιο υλικό, που πλέον όσων αναφέρθηκαν πιο πάνω, περιλαμβάνει και πλήθος άλλων χρήσιμων πληροφοριών πρώτων βοηθειών, αντιμετώπισης περιστατικών στο φαρμακείο, ερμηνείας μικροβιολογικών εξετάσεων, κ.λπ. Μάλιστα, πέρα από διεθνείς βάσεις δεδομένων, οι οποίες βέβαια δε διατίθενται στην ελληνική γλώσσα ή μεταφράζονται ατελώς μέσω διαδικτυακών μεταφραστικών εργαλείων, ούτε ολοκληρώνεται η χρήση τους με τα τοπικά προγράμματα διαχείρισης φαρμακείου, έχουν αναπτυχθεί τοπικές βάσεις φαρμακευτικών δεδομένων, ιδιαίτερα επιτυχείς και ανταγωνιστικές, που η χρήση τους στην ελληνική αγορά διαδίδεται γοργά.



Η ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΜΟΥ

Πάνος Αγγέλου

Φαρμακοποιός - Φαρμακοχημικός, M.Sc.
Ηλιουπόλεως 57, Δάφνη.

Διατηρώ κοινοτικό φαρμακείο στο Δήμο Δάφνης τα τελευταία 6 χρόνια. Τηρώ ηλεκτρονική αποθήκη και ιστορικό πελατών μέσω του προγράμματος e-farmakon που διαθέτει ο ΠΡΟΣΥΦΑΠΕ. Τελευταία προμηθευτήκαμε την **ηλεκτρονική εφαρμογή f-gnosis**, που ενσωματώνει την επιστημονική πληροφορία στο πρόγραμμα διαχείρισης φαρμακείου.

Η εφαρμογή f-gnosis επιτρέπει την τήρηση ιστορικού πελάτη και δίνει μηνύματα διαβαθμισμένης σοβαρότητας σε ότι αφορά τις αλληλεπιδράσεις των φαρμάκων της τρέχουσας απόδειξης, συνδυάζοντας και φάρμακα χρόνιων παθήσεων του ασθενούς. Επιπλέον ενσωματώνει και τη φαρμακοδιατροφική στην τρέχουσα συνεδρία. Πραγματικά με την εφαρμογή αυτή καλύφθηκε ένα σημαντικότατο κενό που υπήρχε στις υπηρεσίες παροχής συμβουλευτικής φαρμακευτικής από το κοινοτικό φαρμακείο και είναι εργαλείο απαραίτητο για κάθε συνάδελφο που επιθυμεί να παρέχει ολοκληρωμένες υπηρεσίες στον ασθενή - πελάτη του.

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΣΧΕΣΕΩΝ ΜΕ ΠΕΛΑΤΕΣ

Εδώ και καιρό βιώνουμε τις συνέπειες της αλλαγής του θεσμικού πλαισίου λειτουργίας του κλάδου μας και την αλλαγή της τιμολογιακής πολιτικής φαρμάκων. Όλοι οδηγούμαστε στο να σκεφτόμαστε συνεχώς τη μείωση εξόδων και στο να μάθουμε να ζούμε συνεχώς με λιγότερα, με μεγάλη αγωνία. Αισθανόμαστε σοκ και δέος, σαν να είμαστε κάτω από συνεχή επίθεση. Καταλήγουμε εξουθενωμένοι να κουλουριαζόμαστε στην... εμβρυακή θέση, στη γωνιά του φαρμακείου, νιώθοντας ηττημένοι από παντού!

Δυστυχώς όμως, δεν μπορεί να λειτουργήσει η επιχείρηση όταν ο επιχειρηματίας κρατάει σφιχτά διπλωμένα τα χέρια του μέσα στο καταφύγιο. Δεν μπορεί να αναλάβει πρωτοβουλίες αντιμετώπισης της κατάστασης και ανάπτυξης της επιχείρησης σε άλλους τομείς, όπου έχει τη δυνατότητα αυτή, από τη φοβισμένη... εμβρυακή θέση. Ούτε μπορεί να περιμένει να επιβιώσει η επιχείρηση από τους υφιστάμενους μόνο πελάτες και προϊόντα που προσφέρει.

Ο φόβος των συνεπειών της ύφεσης στις επιχειρήσεις μας είναι κατανοητός και φυσικός. Όμως δεν πρέπει να μας οδηγήσει από μόνος του να τις κλείσουμε. Αντίθετα, είναι πολύ σημαντικό να βγούμε έξω, να ενισχύσουμε την εξωστρέφειά μας για να δούμε νέους τρόπους επιχειρείν, ακόμα και όταν αγωνιζόμαστε για επιβίωση.

Αυτή η ψυχολογία κατάπτωσης σε ένα ασφαλές καταφύγιο, το μόνο που τελικά επιτυγχάνει, είναι να κρύψει το φαρμακοποιό από τους πελάτες που αναζητούν προϊόντα και υπηρεσίες, που άλλως θα μπορούσε ο ίδιος να προσφέρει. Αυτό οφείλουμε να το συνειδητοποιήσουμε. Οι πελάτες είναι εκεί και αναζητούν το καλύτερο, στη φθηνότερη τιμή!

Υπάρχει όμως το καλύτερο, στη φθηνότερη τιμή στο χώρο του φαρμακείου; Είναι λίγο δύσκολο. Τα προϊόντα μοιάζουν, όπως και οι τιμές τους είναι συγκρίσιμες. Επομένως τι μπορούν να κάνουν όσοι είναι μαχητές, όσοι βγαίνουν έξω από τα χαρακώματα και τρέχουν μπροστά για να πολεμήσουν μία τίμια ευκαιρία μέσα από την ύφεση.

Το ερώτημα είναι σωστό και δεν αφορά μόνο το φαρμακείο. Έχει απασχολήσει τη διεθνή κοινότητα, έχει μελετηθεί και έχει τεκμηριωθεί ήδη μία αντιμετώπιση η οποία συνιστά και μία τάση διεθνώς σήμερα. Βασίζεται δε στην αξιοποίηση της συνολικής εμπειρίας που εισπράττει ο πελάτης από το βίωμα της επαφής μαζί μας.

Όλοι οι μεγάλοι κατασκευαστές προϊόντων λιανικής σήμερα βλέπουν τις υπηρεσίες εξυπηρέτησης του πελάτη κλειδί στη συνολική εμπειρία που αυτός εισπράττει από το brand. Επακόλουθα έχουν αναγάγει τη διαχείριση της εξυπηρέτησης και της εμπειρίας του πελάτη σε σημαντική παράμετρο της πολιτικής τους.

Αυτό είναι και η ρεαλιστική απάντηση στο αρχικό ερώτημα. Η βελτίωση του «καλύτερα» στην αναζήτηση του «καλύτερα και φθηνότερα». Όπως και τα μεγάλα εμπορικά ονόματα επενδύουν χρόνο, ενέργεια και χρήμα, έτσι και το φαρμακείο οφείλει να διαχειριστεί την εξυπηρέτηση του πελάτη και την εμπειρία που αυτός εισπράττει από την επαφή του

με το φαρμακείο, σε ένα επίπεδο που να διαφοροποιεί το προϊόν του φαρμακείου. Στο σημείο αυτό τοποθετείται το **CRM, Customer Relationship Management**, το σύστημα διαχείρισης σχέσεων με πελάτες του φαρμακείου, ως ένα ισχυρό εργαλείο εξωστρέφειας και δημιουργίας ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος της επιχείρησης, όχι μόνο για λόγους αντίστασης στην κρίση, αλλά ακόμα και για ανάπτυξη.

Το CRM είναι πρόγραμμα πληροφορικής που ολοκληρώνεται με το πρόγραμμα διαχείρισης φαρμακείου και λειτουργεί σε στενή συνεργασία με αυτό, για να προσφέρει στο φαρμακοποιό όλες εκείνες τις χρήσιμες πληροφορίες που χρειάζονται, τη στιγμή που είναι χρήσιμες, για να απευθυνθεί στον πελάτη με προσωπικό τρόπο, να του μιλήσει για πράγματα που τεκμηριωμένα τον ενδιαφέρουν, να τον πληροφορήσει, να τον συμβουλευτεί, και όλα αυτά χωρίς να αλλάξει τη ροή εργασιών του φαρμακείου, ούτε και να καθυστερήσει την εξυπηρέτηση του πελάτη, απλά για να αναφέρει, ότι ενδιαφέρει το φαρμακείο. Ακριβώς αυτό είναι το σημαντικό! Οδηγεί το φαρμακοποιό σε επικοινωνία με τον πελάτη, για πράγματα που είναι βέβαιο ότι τον ενδιαφέρουν, όπως χρόνιες παθήσεις του, προτιμήσεις του σε συγκεκριμένα προϊόντα και εμπορικά ονόματα, εναλλακτικές επιλογές του, συμπληρωματικές δυνατότητες που μάλλον τον ενδιαφέρουν, εποχιακές του ανάγκες, κ.λπ. Η ποιότητα στην εξυπηρέτηση που προσφέρει η στοχευμένη αυτή επικοινωνία, μετά βεβαιότητας συνιστά ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Ο πελάτης το εισπράττει και μας τοποθετεί στη θέση του προτιμώμενου προμηθευτή / παρόχου, για να εξυπηρετηθεί και την επόμενη φορά.

Βέβαια, τα συστήματα CRM φαρμακείου εξυπηρετούν πρόσθετα την εξωστρέφεια του φαρμακείου με ελεγχόμενο τρόπο επικοινωνίας με το πελατολόγιο, όταν αυτό βρίσκεται εκτός φαρμακείου. Επιτρέπουν στο φαρμακείο να πραγματοποιεί στοχευμένες προωθητικές ενέργειες, σε συγκεκριμένα τμήματα του πελατολογίου, σε κατάλληλους χρόνους, με το κατάλληλο μέσο επικοινωνίας, όπως και τα μεγάλα καταστήματα λιανικής, στο στίβο που το φαρμακείο καλείται να αγωνιστεί σήμερα. Ο φαρμακοποιός καλείται να επενδύσει χρόνο, κόπο και χρήμα για να υιοθετήσει την πρακτική CRM στο φαρμακείο του, αλλά το CRM είναι ένα εργαλείο που αξιολογούμενο σωστά, μπορεί να αποδώσει όσα υπόσχεται. ■

Η ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΜΟΥ

Ανδρέας Καλλιβωκάς,

Φαρμακοποιός με φαρμακείο στην Πάτρα



Ένα από τα πλέον ισχυρά εργαλεία που στο σύγχρονο φαρμακείο βρίσκεται πλέον στη διάθεσή του, είναι τα CRM προγράμματα. Η ανάγκη για το CRM είναι σήμερα περισσότερο επιτακτική από ποτέ, διότι πλέον σταμάτησε να υπάρχει ο «τυπικός» πελάτης. Σήμερα ο κάθε πελάτης άρχισε να έχει εξειδικευμένες ανάγκες και να απαιτεί ιδιαίτερη προσοχή και εξυπηρέτηση. Το CRM έχει τη δυνατότητα να σχεδιάσει και να προσφέρει μια μοναδική εμπειρία στον πελάτη, και να οδηγήσει σε ικανοποιημένους και κερδοφόρους καταναλωτές. Το σύγχρονο φαρμακείο είναι δυνατόν όχι μόνο να επιτύχει αυτού του είδους τη σχέση, αλλά και να τη διαχειριστεί γρήγορα και απλά, με τον πιο κερδοφόρο τρόπο. Και το σημαντικότερο, μπορεί να δει και να διαβάσει την αξία της επιχείρησης από τα μάτια των πελατών του. Όσον αφορά το δικό μου φαρμακείο, το CRM είναι σήμερα ένα ιδιαίτερα πολύτιμο εργαλείο στα χέρια μου, διότι μου επιτρέπει πολύ περισσότερα από το να καταγράψω συμπεριφορές. Αποτελεί το απόλυτο εργαλείο για δημιουργία Relationship Marketing και έρχεται να απαντήσει στην ανάγκη της αγοράς για σωστή διαχείριση των σχέσεων με τους πελάτες μου και την όσο το δυνατόν κάλυψη όχι μόνο των αναγκών τους, αλλά και των μελλοντικών προσδοκιών και επιθυμιών.

Η ΡΟΜΠΟΤΙΚΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΕΝΟΣ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟΥ

Δημήτρης Ζαχαρόπουλος

Φαρμακοποιός με φαρμακείο στα Φηρά Σαντορίνης

Αποφασίσαμε και εγκαταστήσαμε πρόσφατα ένα robot φαρμακείου της Rowa. Επειδή η ανάπτυξη ρομποτικής στο ελληνικό φαρμακείο βρίσκεται ακόμα σε αρχικό στάδιο, θεωρώ χρήσιμο να καταθέσω το σκεπτικό μας και την εμπειρία μας, έστω και μετά μόλις δίμηνη λειτουργία.

Ο Στόχος μας

Θεωρήσαμε το robot ως προέκταση και ολοκλήρωση της μηχανοργάνωσής μας, που θα μας επέτρεπε:

1. Να αυξήσουμε το χώρο προβολής προϊόντων στο φαρμακείο μας.
2. Να διαχειριστούμε περισσότερα κουτιά σκευασμάτων.
3. Να επιταχύνουμε το χρόνο εξυπηρέτησης του πελάτη.
4. Να αυξήσουμε το χρόνο συζήτησης και συμβουλής του πελάτη.

Πιστέψαμε στο στόχο αυτό, το επιχειρήσαμε και να το αποτέλεσμα.

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΧΩΡΟΥ

Το δικό μας ROWA εκμεταλλεύεται με απόλυτο τρόπο τον ακριβό και μικρό χώρο του φαρμακείου μας, καταλαμβάνοντας χώρο μόλις 10 τ.μ. στο υπόγειο του καταστήματός μας. Σε αριθμό κουτιών, αυτό μεταφράζεται σε 15.000-16.000 κουτιά!

Από αυτά, τα 9.000 περίπου είναι το stock των φαρμάκων μας. Στην υπολειπομένη χωρητικότητα εμείς διαχειριζόμαστε:

- Αναλώσιμα διαβητικών • Συμπληρώματα διατροφής • Καλλυντικά - Επιδεσμικά τύπου Hansaplast • Οδοντόκρεμες • Physiomer, clinofar • Ουροδοχεία και... • ότι άλλο είναι σε κουτί με barcode.

Αυτό που κερδίσαμε είναι να μετατρέψουμε όλο το ισόγειο του φαρμακείου σε ωφέλιμη επιφάνεια ραφιών προβολής προϊόντων και υποδοχής πελατών!

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΧΡΟΝΟΥ

Ο φαρμακοποιός δεν απομακρύνεται από τον πελάτη, δεν τρέχει να ανοίξει συρτάρια, δεν ψάχνει εναγωνίως να βρει τα φάρμακα, αλλά είναι ήρεμος και χαλαρός μπροστά στον πελάτη κατά την ώρα της εξυπηρέτησης! Αυτόματα, με την ανάγνωση του barcode της ηλεκτρονικής συνταγής, το robot αρχίζει να φέρνει τα σκευάσματα χωρίς καμία πληκτρολόγηση! Ο μέσος χρόνος παραλαβής σκευάσματος ανέρχεται σε 16 sec. Έτσι αφενός επιταχύνεται η εξυπηρέτηση του πελάτη, αφετέρου ο λίγος χρόνος που αυτή διαρκεί, αξιοποιείται για την ενίσχυση της επικοινωνίας μας με τον πελάτη, παράμετρο που θεωρούμε πολύ σημαντική.

Επιπρόσθετα, εισαγάγουμε όλα τα φάρμακα με ημερομηνία λήξης, ούτως ώστε κατά την πώληση, ο έλεγχος ημερομηνιών λήξεως να είναι εξασφαλισμένος από το σύστημα.

Βεβαίως, δεν υπάρχει καμία περίπτωση να μην επιστραφεί φάρμακο ετοιμόληκτο με τη διαδικασία των επιστροφών, διότι το σύστημα γνωρίζει ανά πάσα στιγμή την ημερομηνία λήξης κάθε ενός σκευάσματος που έχει εισαχθεί!

Η εισαγωγή των σκευασμάτων στο robot γίνεται με χειροκίνητη διαδικασία, η οποία αποτρέπει κάθε περίπτωση λάθους. Επειδή παραλαμβάνουμε μια παραγγελία την ημέρα (και κάποιες φορές όχι κάθε ημέρα), οι παραλαβές μας είναι σχεδόν πάντα αρκετά μεγάλες σε πλήθος. Παρ' όλα αυτά, η μέση παραγγελία μας απαιτεί περίπου 30-40 min για την εισαγωγή στο robot και για τον έλεγχο και σύγκρισή της με το τιμολόγιο αγοράς.

ΜΗΧΑΝΟΓΡΑΦΙΚΗ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ

Η μηχανογράφηση, το robot και η διασύνδεσή τους, μας δίνουν συνεχώς λογιστικά και φυσικό υπόλοιπο για κάθε είδος!

Το robot βοηθά στη διαχείριση των ελλείψεων, καθώς και των ειδών με υπόλοιπο που τείνει στο μηδέν, καθώς με μια απλή εντολή μπορούμε να τα εντοπίσουμε και να τα παραγγείλουμε. Με το robot απλά δε μας λείπει σκευάσμα!

Από την άλλη πλευρά, βοηθά να μη στοκάρουμε, διότι συνεχώς παρουσιάζει τα υπόλοιπα, ώστε να μην κάνουμε άσκοπες παραγγελίες.

Η εργασία με το robot σίγουρα αλλάζει τον τρόπο που διαχειριζόμαστε το φαρμακείο μας! Σίγουρα αλλάζει και τον τρόπο που μας βλέπουν οι πελάτες μας!

Όποιος κάνει το βήμα του αυτοματισμού, δε γυρίζει πίσω ΜΕ ΤΙΠΟΤΑ!



Ο ηγέτης στις
μηχανογραφικές λύσεις
φαρμακείου

Farmakon CRM

Το απαραίτητο εργαλείο **εξωστρέφειας**
του φαρμακείου

- **Farmakon Server** η ολοκληρωμένη μηχανογραφική λύση για αλυσίδες φαρμακείων
- **Farmakon Net** πρόγραμμα εμπορικής διαχείρισης φαρμακείου
- **Farmakon Plus** για μεγάλα φαρμακεία με αυξημένες απαιτήσεις
- **Farmakon Web** κόμβος ηλεκτρονικού εμπορίου για φαρμακεία
- **Farmakon Mobile** μηχανογραφικές λύσεις με τη χρήση φορητών τερματικών

PHARMA BIT business intelligence tool το «έξυπνο» σύστημα management φαρμακείου

Ενέργειες επικοινωνίας ΣΕ ΣΥΝΕΡΓΕΙΑ



Το φαρμακείο είναι από τη φύση του ένα σπουδαίο μέσο επικοινωνίας με τον καταναλωτή, όχι μόνο γιατί δέχεται καθημερινά πολλά άτομα, αλλά γιατί μπορεί παράλληλα με την έκθεση προϊόντων και προωθητικών υλικών, να αφουγκράζεται τις ανάγκες των καταναλωτών και να σχηματίζει μια αμφίδρομη επικοινωνία.

Ο συνδυασμός των προωθητικών και επικοινωνιακών ενεργειών, που εντάσσονται σε ένα προσεκτικά σχεδιασμένο πλάνο επικοινωνίας, καθώς και η διατήρηση της μοναδικότητας του φαρμακείου να παρέχει συμβουλευτικές υπηρεσίες πρωτοβάθμιας περίθαλψης και να διαθέτει υψηλής ποιότητας προϊόντα, είναι αυτός που θα φέρει αύξηση των πωλήσεων και ανάπτυξη στο φαρμακείο.

Αυτή είναι η γνώμη του κ. ΙΩΑΝΝΗ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ, Γενικού Διευθυντή της εταιρείας Frezyderm, μετά τα τόσα χρόνια εμπειρίας στο χώρο.

PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ:

Η εταιρεία σας η Frezyderm ακολουθεί μια εξαιρετική πορεία στην αγορά. Ποια είναι τα μυστικά αυτής της επιτυχίας;

ΙΩΑΝΝΗΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΥ Η Frezyderm από την ίδρυσή της το 1986, είχε αλλά και συνεχίζει ακάθεκτα να έχει ως μοναδικό μέλημά της τη δημιουργία δερμοκαλλυντικών προϊόντων που να ανταποκρίνονται στις ανάγκες του πελατολογίου των συνεργατών της, Ιατρών και Φαρμακοποιών. Αδιαπραγμάτευτος κανόνας για την εταιρεία μας είναι τα αυστηρά ποιοτικά κριτήρια που τηρούνται σε όλη τη διαδικασία δημιουργίας ενός προϊόντος, από το σχεδιασμό και την ανάπτυξή του, τα στάδια της παραγωγικής του διαδικασίας, έως και τη διανομή του. Και η πιστή τήρηση αυτού του κανόνα επιτρέπει στη Frezyderm να ανταγωνίζεται επάξια πολυεθνικές εταιρείες και να κερδίζει την εμπιστοσύνη των συνεργατών της, Ιατρών και Φαρμακοποιών, καθώς και του καταναλωτικού κοινού.

Παράλληλα, εδώ και 26 χρόνια, εκτός του ότι παραμένει πιστή στην πολιτική των υψηλών ποιοτικών κριτηρίων για τα προϊόντα της, αποδεικνύει έμπρακτα και την πίστη της στην επιλογή των Ιατρών και των Φαρμακοποιών, ως αποκλειστικούς συνεργάτες της για την προώθηση των προϊόντων της. Η σωστή και αδιάλειπτη επικοινωνία με αυτούς τους συνεργάτες, καθώς και με το καταναλωτικό κοινό, αλλά και η σταθερή πολιτική της εταιρείας να παραμένει αποκλειστικά σε μία συγκεκριμένη αγορά, αυτή του φαρμακείου, είναι ο συνδυασμός που επιφέρει την επιτυχία της.

P.M. & E. Ποιες είναι οι πλέον στρατηγικές κατηγορίες προϊόντων της μάρκας Frezyderm και γιατί;

I.A. Η σειρά προϊόντων που καθιέρωσε τη μάρκα και κατέχει ηγετική θέση στο Φαρμακείο είναι η Baby Line, για την καθημερινή περιποίηση και τις εξειδικευμένες ανάγκες της βρεφικής επιδερμίδας. Επίσης, η σειρά Ac Norm, που ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις της λιπαρής και ακνεϊκής επιδερμίδας, τα προϊόντα περιποίησης μαλλιών της Hair Line, η σειρά Ενυδάτωσης και Αντιγήρανσης, καθώς και η αντηλιακή σειρά Sun Screen, κατέχουν ένα μεγάλο μερίδιο αγοράς και εδραίωσαν το brand name Frezyderm στο ελληνικό φαρμακείο.

Επιπλέον, η σειρά προϊόντων Βιολογικής Βρεφικής Διατροφής Frezylac με γάλα 1ης, 2ης και 3ης βρεφικής ηλικίας και μια μεγάλη γκάμα από κρέμες από τον 4ο μήνα, την οποία πρώτη η Frezyderm εισήγαγε στην ελληνική αγορά και διατηρούμε αποκλειστικά στο φαρμακείο και όχι στην ευρεία αγορά, κερδίζει ολοένα και περισσότερο την εμπιστοσύνη του καταναλωτικού κοινού.

P.M. & E. Ποια μέσα επικοινωνίας θεωρείτε τα πλέον κατάλληλα για την προβολή των προϊόντων σας προς τους ειδικούς υγείας (γιατρούς, φαρμακοποιούς) και το κοινό;

I.A. Από την ίδρυσή της η Frezyderm προωθεί τα προϊόντα της μέσω της Ιατρικής Ενημέρωσης σε Δερματολόγους, Παιδίατρους και Γυναικολόγους. Στόχος μας είναι να παρέχουμε στο γιατρό ένα επιπλέον προϊόν που θα ενισχύσει τη θεραπευτική οδό που θα ακολουθήσει, ένα εξειδικευμένο δερμοκαλλυντικό προϊόν

δηλαδή, που συνεπικουρεί με τη φαρμακευτική αγωγή που προτείνει στον ασθενή του. Η διαρκής επικοινωνία των προϊόντων μας μέσω ενός πολυάριθμου τμήματος Ιατρικής Ενημέρωσης, οι διαφημιστικές καταχωρήσεις σε κλαδικά περιοδικά, καθώς και η παρουσία μας σε Ιατρικά Συνέδρια, είναι οι βασικοί άξονες προβολής των προϊόντων μας στους γιατρούς.

Παράλληλος στόχος μας είναι να έχει τη δυνατότητα ο φαρμακοποιός να προτείνει στον πελάτη του δερμοκαλλυντικά προϊόντα άριστης ποιότητας σε ανταγωνιστικές τιμές, που να τον αντιπροσωπεύουν τόσο σαν επιστήμονα, όσο και σαν επιχειρηματία. Πιστεύοντας ακράδαντα ότι η επιστημονική ιδιότητα του Φαρμακοποιού, τον ορίζει ως τον καταλληλότερο για την προώθηση των προϊόντων αυτών, η διατήρηση του Φαρμακείου ως το αποκλειστικό κανάλι διανομής για μας είναι μονόδρομος!

Για την προβολή των προϊόντων μας στο φαρμακείο, η πλήρης και αναλυτική ενημέρωση για τα χαρακτηριστικά τους από τους Σύμβουλους Πωλήσεων, θεωρούμε ότι είναι πρωταρχικής σημασίας. Επιπλέον, η συμμετοχή μας στα Φαρμακευτικά Συνέδρια, η διοργάνωση εκδηλώσεων για τους φαρμακοποιούς με στόχο την ενημέρωση αλλά και την εκπαίδευση για τους τρόπους προώθησής τους, καθώς και η διαφημιστική μας παρουσία στα κλαδικά περιοδικά, είναι από τις αδιάκοπες ενέργειες της επικοινωνίας μας.

Τα τελευταία πέντε χρόνια η Frezyderm έχει ξεκινήσει και μια απευθείας προσέγγιση του καταναλωτικού κοινού, παρουσιάζοντας τα προϊόντα της μέσα από ένα μείγμα επικοινωνιακών εργαλείων, όπως για παράδειγμα, είναι η διαφήμιση και η παρουσίασή τους μέσα από τα ρεπορτάζ αγοράς σε περιοδικά ευρείας κυκλοφορίας, η διαφήμιση μέσω ραδιοφώνου καθώς και μέσω internet. Στόχος μας ήταν και παραμένει να γνωρίζει το καταναλωτικό κοινό τα προϊόντα μας και να οδηγείται στο φαρμακείο για την αγορά τους.

P.M. & E. Πιστεύετε ότι ο φαρμακοποιός μπορεί να αναγνωρίσει άμεσα τα αποτελέσματα μιας προωθητικής σας ενέργειας ή διαφημιστικής σας καμπάνιας στο επίπεδο των πωλήσεών του;

I.A. Τα έως τώρα αποτελέσματα πωλήσεων μας οδηγούν στο συμπέρασμα ότι ο φαρμακοποιός αποδέχεται και έχει ανάγκη τις προωθητικές ενέργειες και τις διαφημιστικές καμπάνιες των εταιριών, καθώς αυτές ενισχύουν τις πωλήσεις του. Επίσης, είναι ένα μέσο που ωθεί και νέους καταναλωτές να επιλέξουν το φαρμακείο για την αγορά δερμοκαλλυντικών και άλλων παραφαρμακευτικών προϊόντων, τα οποία διαθέτει με τα καλύτερα ποιοτικά standards της αγοράς και ανταγωνιστικές τιμές.

Είναι ενθαρρυντικό ότι τα τελευταία χρόνια ένας μεγάλος αριθμός φαρμακείων έχει ανανεωθεί ριζικά, τόσο

σε αισθητικό επίπεδο (σε σημείο που πολλές φορές ξεπερνά και αυτό μεγάλων πολυκαταστημάτων), όσο και στρατηγικά, μετατοπίζοντας το ενδιαφέρον τους στην προώθηση δερμοκαλλυντικών, παραφαρμάκων και λοιπών προϊόντων εκτός φαρμάκου. Η ανανέωση αυτή προετοιμάζει το έδαφος για μια ιδιαίτερα σημαντική πορεία εξέλιξης του φαρμακείου ως επιχείρηση, μέσα στη μετάλλαξη της ελληνικής αγοράς που σημειώνεται το τελευταίο χρονικό διάστημα.

“ Οι προωθητικές ενέργειες ενισχύουν τις πωλήσεις ενός φαρμακείου, προσελκύουν νέους πελάτες και αναβαθμίζουν την εικόνα του ως επιχείρηση ”

P.M. & E. Ποια είναι η γνώμη σας για τη χρήση των προωθητικών υλικών και ειδικών προβολών στο Ελληνικό φαρμακείο;

I.A. Οι προωθητικές ενέργειες ενισχύουν τις πωλήσεις ενός φαρμακείου, προσελκύουν νέους πελάτες και αναβαθμίζουν την εικόνα του ως επιχείρηση. Για να είναι, όμως, αποτελεσματικές θα πρέπει να γίνονται βάσει ενός προσεκτικά σχεδιασμένου προγράμματος προώθησης και επικοινωνίας, ακολουθώντας μια προ-αποφασισμένη στρατηγική.

Επίσης, είναι πολύ σημαντικό να υπάρχει διαρκής εκπαίδευση του φαρμακοποιού και της ομάδας του για τη σπουδαιότητα των προωθητικών ενεργειών και υλικών, καθώς και για τον αποτελεσματικό τρόπο επικοινωνίας τους, που θα επιφέρει την επιθυμητή αύξηση πωλήσεων. Στη Frezyderm θεωρούμε ότι η εκπαίδευση της ομάδας του φαρμακείου, τόσο σε επιστημονικού περιεχομένου θέματα, όσο και σε τεχνικές προώθησης και πωλήσεων, είναι και δική μας υποχρέωση. Οι Σύμβουλοι Πωλήσεων που επισκέπτονται καθημερινά τα φαρμακεία, παρέχουν πάντα και συμβουλές αποτελεσματικής πώλησης και προβολής. Αλλά και τον ίδιο στόχο έχουν και οι πολυάριθμες εκδηλώσεις που διοργανώνουμε με σκοπό την ενημέρωση και την εκπαίδευση των φαρμακοποιών και της ομάδας τους.

P.M. & E. Τι σημαίνει για σας η δράση σε συνέργεια των μέσων και υλικών επικοινωνίας μιας μάρκας;

I.A. Για να επιτευχθεί η αύξηση των πωλήσεων μιας μάρκας θα πρέπει να χρησιμοποιηθεί ένα μείγμα μέσων

Frezyderm

ΠΑΙΔΙΚΗ
ΗΛΙΟΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

Παιχνίδια στον ήλιο & τη θάλασσα με απόλυτη ασφάλεια!



Με κάθε αγορά ενός
βρεφικού/παιδικού
αντηλιακού δώρο
ένα υπέροχο
γιλέκο - σωσίβιο



Baby Sun Care SPF 25

Βρεφικό αντιηλιακό γαλάκτωμα
προσώπου και σώματος.

Παρέχει σταθερή και παρατεταμένη ηλιοπροστασία, προστατεύει το δέρμα από τους περιβαλλοντικούς ρύπους και μειώνει τους παράγοντες που προκαλούν φωτοανοσοκαταστολή.

Περιέχει μόνο φυσικά φίλτρα και είναι ιδανικό και για άτομα με ατοπική προδιάθεση ή/και δυσανεκτικά στα χημικά φίλτρα.

Kids Sun Care SPF 50+

Παιδικό αντιηλιακό γαλάκτωμα
προσώπου και σώματος.

Εξασφαλίζει παρατεταμένη και σταθερή, πολύ υψηλή, αντιηλιακή προστασία, θωρακίζει το DNA του δέρματος και προστατεύει από τη φωτοανοσοκαταστολή και τους περιβαλλοντικούς ρύπους.

Kids Sun + Nip SPF 50+

Παιδικό αντιηλιακό γαλάκτωμα
προσώπου και σώματος,
με εντομοαπωθητικές ιδιότητες.

Εξασφαλίζει παρατεταμένη και σταθερή πολύ υψηλή αντιηλιακή προστασία, θωρακίζει το DNA του δέρματος και προστατεύει από τη φωτοανοσοκαταστολή και τους περιβαλλοντικούς ρύπους.

Περιέχει αιθέρια έλαια ευκάλυπτου και πεύκου που προσφέρουν αποτελεσματική προστασία από τις επιθέσεις εντόμων.



FREZYDERM
DERMOCEUTICALS - PHARMACEUTICALS
NUTRITION PRODUCTS

Μενάνδρου 75, 10437 Αθήνα, Τ: 210 5246900, Φ: 210 5244433, e: info@frezyderm.gr,
www.frezyderm.gr, www.sun-screen.gr, τηλ. επικοινωνίας: 210 5246900

επικοινωνίας και προώθησης, που θα δρουν παράλληλα και συνεργικά. Κάθε επικοινωνιακή ενέργεια μπορεί να επιφέρει μια μικρή αύξηση της αναγνωρισιμότητας ή μια μικρή αύξηση των πωλήσεων, αλλά ο προσεκτικός συνδυασμός πολλών ενεργειών είναι αυτός που θα απογειώσει τη μάρκα.

Καμία σταθερή και υγιής εμπορική ανάπτυξη δεν μπορεί να σημειωθεί αν δεν υπάρχει ένα συγκεκριμένο πλάνο επικοινωνίας. Το πλάνο αυτό θα πρέπει να περιλαμβάνει ένα πλήθος εργαλείων επικοινωνίας, τα οποία έχουν προσεκτικά επιλεγεί ώστε να ακολουθούν τη φιλοσοφία της εταιρίας, σε συνδυασμό με την επιχειρηματική ιδιαιτερότητα του φαρμακείου. Επιπρόσθετα, θα πρέπει να χαραχθεί και ένα χρονοδιάγραμμα, βάσει του οποίου θα πραγματοποιούνται οι ενέργειες αυτές. Και ειδικά στην εποχή μας, που όλα είναι ρευστά και η αγορά αλλάζει διαρκώς, το πλάνο αυτό θα πρέπει να είναι ευέλικτο και να μπορεί να προσαρμοστεί στις νέες συνθήκες που κάθε φορά επικρατούν.

P.M. & E. Τι πιστεύετε ότι αναζητά ο καταναλωτής του σήμερα από τον φαρμακοποιό του;

I.A. Οι καταναλωτές αποδεικνύουν καθημερινά την εμπιστοσύνη τους στο φαρμακοποιό τους, για την ιδιότητά του ως πρωτογενής σύμβουλος υγείας, αφού είναι ο πρώτος στον οποίο απευθύνονται για διάφορα μικροπροβλήματα υγείας και είναι πάντα διαθέσιμος να δώσει τη συμβουλή του. Αυτή την εμπιστοσύνη που έχει κερδίζει τόσα χρόνια ο φαρμακοποιός, θα πρέπει να τη διατηρήσει και να την ενισχύσει, παραμένοντας στο πλευρό των πελατών του με την παροχή συμβουλών. Επίσης, υπάρχει πάντα και η προσδοκία από τους καταναλωτές να βρίσκουν στο φαρμακείο δερμοκαλλυντικά υψηλής ποιότητας με ανταγωνιστικές τιμές και ειδικά στις μέρες μας, όπου το value for money είναι το βασικό κριτήριο για την επιλογή ενός προϊόντος. Και το πιο σημαντικό είναι να μπορούν να βρίσκουν προϊόντα μοναδικά, τα οποία δεν υπάρχουν σε άλλα κανάλια διανομής, που εκ των πραγμάτων δε διαθέτουν την επιστημονική τεχνογνωσία του φαρμακοποιού και της ομάδας του.

P.M. & E. Πώς αντιλαμβάνεστε σήμερα τη σχέση που έχει κτίσει η εταιρεία σας με τους φαρμακοποιούς;

I.A. Μετά από 26 χρόνιας κοινής πορείας με τον Έλληνα φαρμακοποιό νιώθουμε πως έχουμε χτίσει μια ειλικρινή και αμφίδρομη σχέση εμπιστοσύνης και θεωρούμε ότι υπάρχει ακόμη πολύς δρόμος για να διανύσουμε και πολλά να κάνουμε από κοινού για να αναδείξουμε το ελληνικό φαρμακείο και τις δυνατότητές του.

Για τη Frezyderm ο φαρμακοποιός είναι ο μοναδικός συνεργάτης και αυτός που έρχεται σε επαφή με τους καταναλωτές των προϊόντων μας και αφογκράζεται τις ανάγκες τους. Θεωρούμε πως η σχέση που έχουμε

χτίσει όλα αυτά τα χρόνια μαζί του, μας επιτρέπει να χαράξουμε και να ανοίξουμε νέους δρόμους που θα αναπτύξουν τα φαρμακεία ως επιχειρήσεις, καθώς και τη δική μας, σύμφωνα με τις αλλαγές που προτάσσουν τα νέα οικονομικά δεδομένα.

Γι' αυτό και εκτός από τις προωθητικές ενέργειες που διαρκώς σχεδιάζουμε, επενδύουμε και στη συνεχή εκπαίδευση του φαρμακοποιού και της ομάδας του, καθώς και σε ενέργειες υποστήριξης μετά την πώληση.

P.M. & E. Πώς βλέπετε την εξέλιξη του Ελληνικού φαρμακείου στα επόμενα χρόνια;

I.A. Για τα επόμενα χρόνια οραματιζόμαστε μεγάλα, σύγχρονα και εξελιγμένα φαρμακεία που να παρέχουν υπηρεσίες πρωτοβάθμιας περίθαλψης, να έχουν χώρους παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών και να διαθέτουν προϊόντα που να πωλούνται αποκλειστικά και μόνο στα φαρμακεία.

Πιστεύουμε ότι ο φαρμακοποιός και η επιχείρησή του έχουν πολλά να προσφέρουν στο καταναλωτικό κοινό, σε επίπεδο προϊόντων και υπηρεσιών. Στη σημερινή εποχή, που η αναβάθμιση και ο εκσυγχρονισμός των φαρμακείων είναι ραγδαία, διαφαίνεται πως μελλοντικά το φαρμακείο θα αποτελέσει πόλο έλξης του καταναλωτικού κοινού από άλλα κανάλια διανομής καλλυντικών, δεδομένου ότι αποδεδειγμένα ο φαρμακοποιός διαθέτει το πλεονέκτημα του συμβούλου υγείας.

Το μέλλον του ελληνικού φαρμακείου είναι να αποτελέσει ένα κομβικό σημείο παροχής υπηρεσιών πρωτοβάθμιας περίθαλψης και διάθεσης ποιοτικών προϊόντων. ■

ΠΡΟΦΙΛ

Ο Γιάννης Αναστασίου γεννήθηκε στην Αθήνα το 1969 και σπούδασε Φιλολογία στο τμήμα Φιλοσοφίας του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών. Από την ίδρυση της Frezyderm το 1986 από τον πατέρα του κ. Αναστάσιο Αναστασίου, εργάστηκε στην εταιρεία ως στέλεχος διαφόρων τμημάτων και κυρίως αυτού της Ιατρικής Ενημέρωσης, γεγονός που του επιτρέπει να γνωρίζει πολύ καλά τη φιλοσοφία και τις αξίες της εταιρείας. Από το 1997 ανέλαβε τη διοίκηση της εταιρείας μαζί με τον αδερφό του κ. Μάκη Αναστασίου, κατέχοντας ο ίδιος τη θέση του Προέδρου και Διευθύνοντα Σύμβουλου.

Η επόμενη γενιά των αντιηλιακών είναι εδώ!

Sun Screen
ΔΕΥΤΕΡΟ ΤΑ ΟΡΙΑ
ΤΗΣ ΗΛΙΟΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ
Frezyderm



ΣΥΝΕΤΑΤΑΙ
ΑΠΟ
ΔΕΡΜΑΤΟΛΟΓΟΥΣ



ΜΟΝΟ
ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

Sun Screen Velvet

Καθλητική Υπεροχή

Με καινοτόμο σύνθεση, χάρη στην πρωτοποριακή τεχνολογία **Second Skin**, που απορροφώνται άμεσα και αφήνουν μια εκπληκτική βελούδινη, ματ υφή στην επιδερμίδα. Παράλληλα, απαλύνουν άμεσα τις ρυτίδες για μια νεανική και φρέσκια όψη (wrinkle masking effect).

Καινοτομία Sun Screen PIP System Plus

Αποτελεσματική προστασία από όλο το εύρος του ηλιακού φάσματος, με νέας γενιάς φωτοσταθερά φίλτρα σε μορφή μικροσφαιριδίων (Non-nano), που εξασφαλίζουν άριστη εφαρμογή και δεν απορροφώνται από τον οργανισμό!

Προσφέρουν:

- / παρατεταμένη και σταθερή αντιηλιακή προστασία
- / θωράκιση του DNA των κυττάρων του δέρματος και της λειτουργικότητάς του
- / προστασία από τη ΦωτοΑνοσοΚαταστολή, τη Φωτογήρανση και την περιβαλλοντική επιθετικότητα

PLUS

- / προστασία των βλαστοκυττάρων
- / ενίσχυση των μηχανισμών αυτοεπιδιόρθωσης του DNA
- / αντιοξειδωτική προστασία



Με κάθε αγορά ενός αντιηλιακού επιπλαίου δώρο μια μοναδική τσάντα παραλίας με έναν πρωτοποριακό δίσκο της έντασης της ηλιακής ακτινοβολίας. Τα επιλεγμένα φαρμακεία

www.sun-screen.gr



Velvet Face cream
SPF 30

Velvet Body Lotion
SPF 50'

Velvet Face cream
SPF 50'



FREZYDERM
DERMOCEUTICALS - PHARMACEUTICALS
NUTRITION PRODUCTS

Κεντρικά: Μενάνδρου 75, 104 37 Αθήνα, Τηλ.: 210 524 6900, Fax: 210 524 4433
Υποκατάστημα Β. Ελλάδας: Κωνστ. Κοραμανλή 112, 54 248 Θεσ/νικη, Τηλ.: 2310 32 72 10, Fax: 2310 32 72 11
e-mail: info@frezyderm.gr, www.frezyderm.com, Γραμμή επικοινωνίας: 210 524 6900



Με υψηλό αίσθημα ευθύνης



Στην “καρδιά” του Παλαιού Φαλήρου Αττικής, γεννήθηκε, μεγάλωσε και επιχειρεί στο φαρμακείο του ο κ. Νίκος Αγγελίδης. Φιλοσοφία και πράξη του “ο πελάτης πάνω απ’ όλα”. Και βγήκε κερδισμένος!

Η ιστορία του φαρμακείου παλιά, από το 1943, με τον πατέρα του Γιώργο Αγγελίδη, φαρμακοποιό, στο τιμόνι της επιχείρησης. Με την επιστημονική του κατάρτιση, τη φιλική του συμπεριφορά και τα καλόγουστα αστεία του, κέρδιζε πάντα την εμπιστοσύνη των πελατών του, αλλά και την αγάπη τους.

Στα ίδια χνάρια συνέχισε και ο γιός του ο Νίκος μετά από 45 χρόνια, αφού τελείωσε τις σπουδές του και ανέλαβε τη σκυτάλη του φαρμακείου. Άνθρωπος χαρισματικός και με όραμα, κατάφερε με εργατικότητα, σεβασμό στο επάγγελμα, συνέπεια και υψηλό αίσθημα ευθύνης για τις ανάγκες υγείας των πελατών του, να συνεχίσει επάξια το έργο και την προσφορά του πατέρα του.

Και η ιστορία συνεχίζεται!

Τα δύο παιδιά του, η Βασιλική και ο Γιώργος, έχουν επιλέξει το ίδιο επάγγελμα και σπουδάζουν φαρμακευτική στη Φεράρα της Ιταλίας. Σύντομα θα είναι δίπλα στον πατέρα τους, για να συνεχίσουν το έργο της οικογένειας.

Αλλαγή του χώρου, αύξηση στα έσοδα

Το φαρμακείο αρχικά ήταν απέναντι στον αριθμό 8 της οδού Αγίου Αλεξάνδρου, σε ένα μικρό κατάστημα μόλις 50 τμ. Από το Νοέμβριο του 2011 μεταφέρθηκε απέναντι στον αριθμό 3 του ίδιου δρόμου, σε ένα χώρο 270 τμ., σύγχρονο, ευχάριστο, λειτουργικό και επιβλητικό. Η περιοχή του εμπορικού κέντρου του Παλαιού Φαλήρου αναμφισβήτητα ήταν και είναι πάντα προνομιακή! Πολλά εμπορικά καταστήματα, όλες σχεδόν οι τράπεζες, η Εφορία στον πίσω δρόμο, Super Market απέναντι και γιατροί όλων των ειδικοτήτων. Κόσμος πάει και έρχεται και όλοι σχεδόν σταματούν να κοιτάζουν αυτό το φαρμακείο που αποτελεί στολίδι για τη γειτονιά



τους. Οι πελάτες του δεν είναι μόνο από την περιοχή, αλλά και από τα γειτονικά προάστια, που έρχονται εδώ για να επωφεληθούν την άριστη και φιλική εξυπηρέτηση, αλλά και το ευχάριστο και άνετο περιβάλλον. Κυρίως είναι μεσοαστοί και ανάμεσά τους πολλοί Πολίτες. Όλους τους έχει επηρεάσει η κρίση λίγο ή πολύ στο πορτοφόλι, αλλά το φαρμακείο του κυρίου Αγγελίδη δε φαίνεται να επηρεάζεται!



«Εμείς έχουμε μια σημαντική άνοδο στις εισπράξεις μας τον τελευταίο χρόνο», μας λέει ο φαρμακοποιός, «έχει ανέβει και το μέσο καλάθι των αγορών των πελατών μας, αλλά παράλληλα έχουμε κερδίσει και πολλούς νέους πελάτες που μας λένε ότι μας προτιμούν γιατί είμαστε πολύ ευγενικοί, εξυπηρετικοί και ασχολούμαστε με το πρόβλημα υγείας τους. Ο ευχάριστος και φωτεινός νέος μας χώρος φυσικά βοηθάει στην περιήγησή τους στο κατάστημα».

Ας ανακαλύψουμε όμως τα μυστικά αυτής της επιτυχίας.

Η σύγχρονη εμπορική αρχιτεκτονική στην υπηρεσία του φαρμακείου

Ο Νίκος Αγγελίδης, οπαδός της θεωρίας να προβλέπει και ν' ακολουθεί την αλλαγή, πρωτοπορεί πάντα σε ιδέες και ενέργειες για τη συνεχή εξέλιξη της επιχείρησής του.

Σχεδίαζε εδώ και καιρό να βρει εκεί κοντά ένα μεγαλύτερο χώρο για το φαρμακείο του, όχι μόνο για ομορφιά και άνεση, αλλά και για να αυξήσει και να αναδείξει καλύτερα την προσφορά του σε παραφαρμακευτικά προϊόντα, τα οποία τα σημερινά δύσκολα χρόνια που διανύει ο κλάδος, είναι αυτά που στηρίζουν τη ρευστότητα

και την κερδοφορία του. Έτσι κάποια στιγμή βρέθηκε ελεύθερο το απέναντι κατάστημα, με ιδιοκτήτη κάποιο φίλο του με χρόνια γνωριμίας και σχέση εμπιστοσύνης δοκιμασμένη, και αποφάσισε να επενδύσει στο μεγάλο άλμα. Τη μεταφορά και δημιουργία ενός νέου, μεγαλύτερου και πιο σύγχρονου φαρμακείου!

Με σύμμαχο την εταιρεία **smart pharmacy** που εμπνεύστηκε και υλοποίησε το όλο design και τη διάταξη των επίπλων και του φωτισμού, δημιουργήθηκε ένα φαρμακείο με προσωπικότητα, άποψη και στυλ.

Ένα φαρμακείο που στοχεύει στην άψογη άνεση και εξυπηρέτηση του πελάτη.

Οι άνθρωποι της smart pharmacy που εξειδικεύονται στο χώρο των ανακαινίσεων φαρμακείων τα τελευταία χρόνια με μεγάλη επιτυχία, κατάφεραν να συνδυάσουν την καινοτομία του design για ένα σύγχρονο φαρμακείο, με τις προσδοκίες και τις ανάγκες της επιχείρησης και ιδιαίτερα του ιδιοκτήτη της κ. Αγγελίδη.

Το αποτέλεσμα εξαιρετικό!



Ξύλινα δρύινα δάπεδα, άπλετος φωτισμός με ιδιαίτερα φωτιστικά που τοποθετήθηκαν μετά από ειδική μελέτη φωτομέτρησης, σκάλες με κρυφό φωτισμό, επιτοίχιες ραφιέρρες, γόνδολες προβολής, αυτόνομοι πάγκοι εξυπηρέτησης, αποτελούν τα κυριότερα στοιχεία που συνθέτουν την εργονομία που απαιτείται όχι μόνο για τη



σωστή προβολή των προϊόντων, αλλά και τη λειτουργικότητα του φαρμακείου.

Ένα τέτοιο φιλόδοξο έργο πέτυχε τους στόχους του παρέχοντας ειδικά διαμορφωμένους χώρους για κάθε κατηγορία προϊόντων, αλλά και για την προσφερόμενη υπηρεσία προς τον πελάτη. Έτσι στο ισόγειο, στο τμήμα του φαρμακοπωλείου, διατάσσονται όλα τα παραφαρμακευτικά προϊόντα - συμπληρώματα διατροφής, παιδική φροντίδα, προσωπική υγιεινή κ.ά. - καθώς και ένα

μεγάλο τμήμα δερμο-καλλυντικών. Στη μέση, σε έναν κυκλικό πάγκο, δημιουργήθηκε μια ιδιαίτερη θέση εξυπηρέτησης με ταμείο για την αισθητικό, κάτω από έναν επιβλητικό φωτεινό ουρανό. Στο βάθος βρίσκονται 3 ξεχωριστοί πάγκοι εξυπηρέτησης για τα φάρμακα και πλάγια στο βάθος έχουν τοποθετηθεί οι συρταριέρες φαρμάκων.

Στο πατάρι έχει οργανωθεί τμήμα πώλησης υποδημάτων και τέλος στο υπόγειο του φαρμακείου βρίσκεται ένα σύγχρονο εξοπλισμένο εργαστήριο, το γραφείο συναντήσεων πελατών και προμηθευτών, καθώς και η αποθήκη φαρμάκων και παραφαρμάκων.

Το μόνο που λείπει ακόμη στην επικοινωνία του χώρου είναι οι σημάσεις



smart pharmacy

διαφημιστική κατασκευαστική ■■■

• ΑΝΑΚΑΙΝΙΣΕΙΣ • ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ
• ΕΙΚΑΣΤΙΚΑ • ΣΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ



Φαρμακείο Αγγελίδη Νίκου στο Παλαιό Φάληρο

smart pharmacy ■■■

Σοφοκλή Βενιζέλου 6, 172 35 Δάφνη T: 210 9712000 F: 210 9767267
E: info@smart-design.gr www.smartpharmacy.gr

στα ράφια και η δημιουργία θεματικών κατηγοριών προϊόντων που θα απευθύνονται σε θέματα υγείας. «Σκέπτομαι να δημιουργήσω σε μια ραφιέρα» μας λέει ο κ. Αγγελίδης, «ένα τμήμα για τη φροντίδα του διαβητή, με μετρητές και αναλώσιμα ειδικά συμπληρώματα διατροφής, αλλά και προϊόντα φροντίδας για το διαβητικό πόδι. Ο διαβητής στη σύγχρονη εποχή είναι μια πάθηση που χρήζει ιδιαίτερης φροντίδας και πιστεύω ότι ο φαρμακοποιός πρέπει να παίξει δυναμικά ενεργό ρόλο».

Ένα παραδοσιακό management

Τέσσερις κυρίες είναι οι συνεργάτιδες του κ. Αγγελίδη. Η καθεμία με ξεχωριστές αρμοδιότητες σε γενικές γραμμές.

Η κυρία Ράνια Λάζαρη είναι αισθητικός, με μακρόχρονη εμπειρία στις ανάγκες ομορφιάς της πελάτισσας του φαρμακείου, υπεύθυνη φυσικά στο τμήμα των καλλυπτικών. Συχνά κάνει περιποιήσεις και μακιγιάζ στην



καμπίνα αισθητικής που έχει διαμορφωθεί στον πρώτο όροφο. Υπάρχει βέβαια πάντα παράλληλα και μια δεύτερη αισθητικός, που στέλνουν περιοδικά οι εταιρείες κάθε εβδομάδα.

Η κυρία Ρούλα Ασπροδίνη με προηγούμενη εμπειρία εργασίας σε κατάστημα υποδημάτων, έχει αναλάβει την εξυπηρέτηση πελατών στα υποδήματα.

Η κυρία Κατερίνα Καλιβίνου, φαρμακοϋπάλληλος, είναι στον πάγκο της εκτέλεσης των συνταγών μαζί με την κυρία Αυγερινού Ελένη.

Η εκπαίδευση όλων τους στηρίζεται στα σεμινάρια των εταιρειών και στη δική τους ενασχόληση με τα προϊόντα.

Ο κ. Νίκος Αγγελίδης δεν είναι και πολύ λάτρης των νέων τεχνολογιών. Παραμένει παραδοσιακός. Τηρούνται τα κλασικά και απαραίτητα που περνάνε στη μηχανοργάνωση με τα στοιχεία των συνταγών και την κάρτα πελάτη της Advance, δίκτυο στο οποίο ανήκει το φαρμακείο. «Τα τεχνολογικά μέρη του φαρμακείου έχουν αναλάβει από τώρα τα παιδιά μου Βασιλική και Γιώργος, με πρώτο στόχο το στήσιμο ενός e-shop» μας λέει, «Υπάρχουν και άλλα σχέδια τα οποία είναι σύντομα μέσα στο πρόγραμμα για εφαρμογή».

Ο ΠΕΛΑΤΗΣ ΠΑΝΩ ΑΠ' ΟΛΑ

«Καλώς τον». Αυτή η φράση χαρακτηρίζει κάθε υποδοχή πελάτη για τον κύριο Νίκο. «Αυτή η καλή διάθεση βγαίνει μέσα από την ψυχή μου και είναι ειλικρινής. Είναι σαν να τον υποδέχομαι στο σπίτι μου. Γιατί είναι ο πελάτης που μας δίνει τα χρήματά του και την εμπιστοσύνη του. Εμείς είμαστε εδώ για να τον κάνουμε να νιώθει άνετα και να μένει πάντα ευχαριστημένος. Για συμβουλές για την υγεία τους ζητάνε πάντα εμένα και είμαι πρόθυμος να τους εξυπηρετήσω, όχι μόνο με τις επιστημονικές μου γνώσεις, αλλά και σαν άνθρωπος σε άνθρωπο που θέλει να συναισθανθώ το πρόβλημά του. Δεν είναι πάντα στην πρόθεσή μου να του προτείνω κάτι για να πουλήσω, απλά να του δώσω μια συμβουλή για το καλό της υγείας του. Αυτό το κατανοεί ο πελάτης και το σέβεται. Έχουν εμπιστοσύνη σε μένα. Είναι μεγάλη μου χαρά και ευχαρίστηση να προσφέρω τις συμβουλές μου. Παράλληλα όμως, συνεχώς σκέπτομαι για καινοτομίες και events που θα προσελκύσουν τους πελάτες μου και με διαφοροποιούν από τα άλλα φαρμακεία. Έτσι δύο έως τρεις φορές το χρόνο διοργανώνουμε events, πολλές φορές σε συνεργασία με τις εταιρείες. Στέλνουμε πάντα προσκλήσεις στους πελάτες μας για να τους καλέσουμε και προετοιμάζουμε το χώρο κατάλληλα. Τις γιορτές πάντα ετοιμάζουμε μόνοι μας τα δώρα που θα προσφέρουμε στους πελάτες μας. Εξάλλου αυτό κάνει τη διαφορά!»

Το φαρμακείο στο παρόν και στο μέλλον

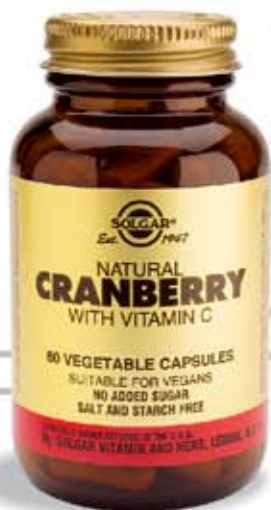
«Σε γενικές γραμμές συνειδητά πλέον, δεν περιμένω κέρδη από το φάρμακο. Εκεί που έχουμε φτάσει, το φάρμακο θα είναι μόνο ο «κράχτης» που λένε για να μπει ο πελάτης στο φαρμακείο.

Ο στόχος μου είναι να δουλέψω σωστά το παραφάρμακο και τα ΟΤC και πιστεύω ότι το καταφέρνω αρκετά καλά μέχρι τώρα. Ιδιαίτερα στα δερμοκαλλυπτικά είχαμε τη μεγαλύτερη άνοδο απ' όλες τις άλλες κατηγορίες παραφαρμάκων τον τελευταίο χρόνο, για δύο λόγους: την καλύτερη προβολή τους σε αντίθεση με το μικρό χώρο που διέθεταν όταν ήταν στο απέναντι μικρό και παλιό φαρμακείο και τις δελεαστικές τους εκπτώσεις, που φθάνουν και μέχρι 30% από την αρχική προτεινόμενη τιμή.

Επωφελούμαι των μεγάλων εκπτώσεων σε μεγάλη τεμαχιακή κλίμακα από τις εταιρείες – προμηθευτές μου και έτσι μπορώ και δίνω γενναϊόδωρα ένα μεγάλο μέρος της στους πελάτες μου. Με αυτό τον τρόπο γίνονται πολύ ανταγωνιστικές στις τιμές σε όλη την περιοχή και όχι μόνο! Αυτό έχει μαθευτεί και κερδίζω πελατεία και από άλλες περιοχές.

Για το μέλλον της επιχείρησης περιμένω σε 1-2 χρόνια τα παιδιά μου. Αυτοί θα είναι το νέο αίμα, για να φέρουν και άλλες νέες ιδέες και να αναλάβουν νέους τομείς. Εγώ κάνω και έκανα ότι καλύτερο για να τους παραδώσω μια εύρωστη επιχείρηση με προοπτικές. Ιδού η Ρόδος...!» ■





Since 1947

CRANBERRY με βιταμίνη C

Ευαίσθητη αλλά δυνατή

Εκχύλισμα cranberry ενισχυμένο με βιταμίνη C για επιπλέον απορρόφηση και αποτελεσματικότητα.

Σύγχρονες επιστημονικές έρευνες έδειξαν ότι το cranberry πέρα από τις ισχυρές αντιοξειδωτικές του ιδιότητες μπορεί να προστατεύσει από κυστίτιδες και άλλες λοιμώξεις του ουροποιητικού.

Οι ουρολοιμώξεις είναι δεύτερες σε συχνότητα εμφάνισης μετά τις λοιμώξεις του αναπνευστικού. Εμφανίζονται συχνότερα στις γυναίκες, που παρουσιάζουν 50% την πιθανότητα να υποστούν μία ή περισσότερες συμπτωματικές ουρολοιμώξεις στη ζωή τους.



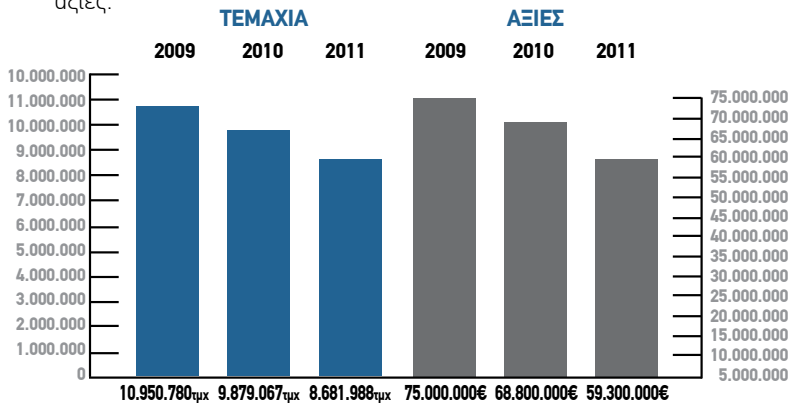
Τονωτικά Συμπληρώματα Διατροφής

Ανάγκη για “ανέβασμα”



Εξαιρετικά ανταγωνιστική η κατηγορία των Συμπληρωμάτων διατροφής για την Τόνωση του οργανισμού, προσπαθεί να διατηρήσει τα μερίδιά της τα τελευταία χρόνια. Μια προσπάθεια σημαντικά δύσκολη σε ένα περιβάλλον κρίσης και μείωσης της κατανάλωσης. Αλλά οι «παίκτες» της αγοράς παραμένουν δυναμικοί και κάθε ένας εφαρμόζει τη συνταγή του: διαφήμιση στα ΜΜΕ, νέα προϊόντα, προβολή στο σημείο πώλησης...

Εξετάζοντας τα στοιχεία πωλήσεων τα 3 τελευταία χρόνια, σύμφωνα με την IMS Health, βλέπουμε σταδιακά μια ελαφρά πτώση σε τεμάχια και αξίες. Έτσι το 2009 είχαμε 10.950.780 τμχ. και 75 εκατομμύρια ευρώ σε αξίες, το 2010 9.879.067 τμχ. και 68,8 εκατομμύρια ευρώ σε αξίες, ενώ το 2011 τα στοιχεία έδειξαν 8.681.988 τμχ. και 59,3 εκατομμύρια ευρώ σε αξίες.



Από το τμήμα Marketing της ISO PLUS, μας δίνουν σημαντικά χρήσιμες πληροφορίες γι' αυτή την αγορά.

«Την τελευταία δεκαετία παρατηρείται έντονη αύξηση στον αριθμό των ατόμων που καταβάλλονται από αίσθημα κόπωσης και αδυναμίας. Βασική αιτία αποτελεί ο σύγχρονος τρόπος ζωής, που συνδυάζει εξαντλητικά ωράρια εργασίας, κακές διατροφικές συνήθειες, έλλειψη ελεύθερου χρόνου για ξεκούραση και άσκηση και φυσικά έντονο άγχος.

Η μη ισορροπημένη διατροφή αποτελεί τον κύριο ύποπτο για τα μειωμένα επίπεδα ενέργειας και ζωτικότητα. Πλέον, ο σύγχρονος άνθρωπος δε βρίσκει το χρόνο να καταναλώσει τις σωστές τροφές που του παρέχουν τα απαραίτητα θρεπτικά στοιχεία, τα οποία ενισχύουν και τονώνουν τον οργανισμό του. Το διατροφικό αυτό «κενό» που δημιουργείται και οδηγεί στην εμφάνιση της κούρασης, έρχονται να καλύψουν με τον ιδανικό τρόπο τα φυσικά συμπληρώματα διατροφής.

Παράλληλα όμως, ο κόσμος ασχολείται όλο και περισσότερο και δείχνει ενδιαφέρον για την υγεία του και για φυσικές λύσεις στα προβλήματα της καθημερινότητας. Οι καταναλωτές και κυρίως οι γυναίκες και οι αθλούμενοι, ενημερώνονται για τα οφέλη των συμπληρωμάτων διατροφής, με αποτέλεσμα ο κλάδος να κινείται με θετικούς ρυθμούς ανάπτυξης. Το γεγονός αυτό αποτελεί παγκόσμια τάση και οφείλεται κυρίως στην πρωτοπορία και στην εξέλιξη που διέπει τον κλάδο παγκοσμίως, αλλά και στις συνεχείς επιστημονικές έρευνες που πιστοποιούν τα αποτελέσματα των συμπληρωμάτων διατροφής.

Οι βιταμίνες, τα μέταλλα και τα ιχνοστοιχεία, οι πρωτεΐνες, οι υδατάνθρακες, τα ακόρεστα λιπαρά οξέα και τα

αμινοξέα, αποτελούν στοιχεία που βοηθούν στην αντιμετώπιση της ψυχικής και σωματικής κόπωσης, αυξάνοντας τις αντοχές του οργανισμού και προσφέροντας ενέργεια και ζωτικότητα.

Τα προϊόντα που πρωταγωνιστούν στην κατηγορία «ενέργεια και τόνωση» είναι κυρίως οι πολυβιταμίνες, οι οποίες παρέχουν τις απαραίτητες ποσότητες βιταμινών και μετάλλων και προσφέρουν ευεξία και ζωτικότητα. Επίσης, σημαντική θέση κατέχει η πρωτεΐνη ορού γάλακτος, η οποία είναι χρήσιμη για την κάλυψη των πρωτεϊνικών απαιτήσεων του οργανισμού, ενώ παράλληλα βοηθάει στον έλεγχο του βάρους. Τέλος, οι φόρμουλες διατροφικών στοιχείων βοηθούν στην αξιοποίηση των τροφών και στην απελευθέρωση της ενέργειας στα κύτταρα, συμβάλλοντας με αυτό τον τρόπο στην καταπολέμηση της ατονίας, της κόπωσης και των αρνητικών επιδράσεων του στρες.

Το μέλλον της αγοράς των συμπληρωμάτων και των φυσικών προϊόντων περιποίησης είναι ευοίωνο. Το κοινό χρησιμοποιεί και θα συνεχίσει να χρησιμοποιεί συμπληρώματα για λόγους υγείας, γιατί τα συμπληρώματα μπορούν να καλύψουν αποτελεσματικά την ανάγκη για φυσικές λύσεις στα προβλήματα της σύγχρονης καθημερινότητας».

Οι μάρκες και τα προϊόντα τους

Από την **Pfizer Hellas** προτείνεται το **Centrum**, ένα συμπλήρωμα διατροφής με πλήρη και ισορροπημένη σύνθεση βιταμινών και μεταλλικών στοιχείων, που μπορεί να γίνει ο σύμμαχος του οργανισμού για καλύτερη υγεία και ευεξία καθ' όλη τη διάρκεια του χρόνου. Διαθέτοντας ένα συνδυασμό θρεπτικών συστατικών, προσφέρει πολλαπλά οφέλη για τον οργανισμό, βελτιώνοντας την ενέργεια, την ανοσία, το δέρμα και την προστασία από επιβλαβείς περιβαλλοντικούς παράγοντες. Επίσης διατίθεται και το **CENTRUM Select 50+** που απευθύνεται σε μεγαλύτερες ηλικίες, συμβάλλει στη ζωτικότητα, την ανοσία, την υγεία των ματιών και των οστών.



Από την **Boehringer Ingelheim** προτείνεται το πολυβιταμινούχο **Pharmaton Vitamigen® Caps & Effervescent**, που ενισχύει τη σωματική και πνευματική ευεξία. Περιέχει ζωτικές βιταμίνες, μέταλλα, ιχνοστοιχεία και Ginseng Extract G115 στη σωστή αναλογία και ποσότητα.

Λειτουργεί σε αρμονία με το σώμα μας και αποδεικνύεται πολύτιμος βοηθός στη διατήρηση της καλής διάθεσης, αντοχής, αυτοσυγκέντρωσης και υγείας, όταν οι ρυθμοί της καθημερινότητας δε μας επιτρέπουν να ακολουθούμε κάθε μέρα ένα πλήρες και ισορροπημένο διαιτολόγιο.



Η **Bayer Hellas** προτείνει το **Supradyn Energy** με όλες τις βιταμίνες, μέταλλα και ιχνοστοιχεία στη σωστή

διατροφική αναλογία και συνένζυμο Q10, για να ανταπεξέλθει ο οργανισμός στο βεβαρημένο καθημερινό του πρόγραμμα. Το Supradyn Energy βοηθάει στην ενεργοποίηση και δια-

τήρηση της ενέργειας του οργανισμού και κυκλοφορεί στη μορφή αναβραζόντων δισκίων με ευχάριστη γεύση πορτοκαλιού, στη συσκευασία των 15 δισκίων.

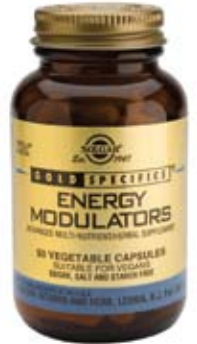


Από την **ISO-PLUS** και τη σειρά **SOLGAR** προτείνονται 2 προϊόντα:

Η πολυβιταμίνη **VM2000**, σχεδιασμένη για να καλύπτει τις αυξημένες ενεργειακές απαιτήσεις του σύγχρονου ανθρώπου, χαρίζοντας την απαραίτητη ενέργεια για να διεκπεραιώσει όλες τις καθημερινές του δραστηριότητες. Δεν περιέχει τυπικά αλλεργιογόνα και περιλαμβάνει όλες τις απαραίτητες βιταμίνες, μέταλλα και ιχνοστοιχεία, αμινοξέα, αντιοξειδωτικά, πεπτικά ένζυμα, υπέρτροφες, βότανα, υδατοδιαλυτές ίνες και βιοφλαβονοειδή. Είναι κατάλληλη για άτομα όλων των ηλικιών, αλλά και για άτομα με έντονες φυσικές δραστηριότητες. Επίσης, είναι ιδιαίτερα χρήσιμη για αθλητές, αλλά και για μη αθλούμενους, καθώς και για χορτοφάγους. Παράλληλα το **Energy Modulators** αναπληρώνει την



ενέργεια που στερείται ο οργανισμός, λόγω των αρνητικών επιδράσεων της καθημερινότητας, όπως το στρες, η κακή διατροφή και η συσσώρευση τοξινών. Ο συνδυασμός διατροφικών στοιχείων και φυτοστοιχείων που περιέχει, προάγει την παραγωγή ενέργειας, αυξάνει αποτελεσματικά την αξιοποίηση του οξυγόνου και την παραγωγή ATP, έχει καρδιοπροστατευτική δράση και βοηθά στην ομαλή προσαρμογή σε στρεσογόνες καταστάσεις της καθημερινότητας. Περιέχει άλφα λιποϊκό οξύ, συνένζυμο Q10, βιταμίνη B12, νιασίνη, μονοϋδρική κρεατίνη και συνδυασμό βοτάνων, αποτελούμενο από Korean ginseng, American ginseng, Siberian ginseng. Κυκλοφορεί σε φυτοκάψουλες που λαμβάνονται 1-2 φορές ημερησίως, κατά προτίμηση με τα γεύματα. Κατάλληλο για vegans.



Και η **Power Health** προτείνει δύο συμπληρώματα διατροφής:

Το **Energy now** για τόνωση άμεσης δράσης. Ένα φυσικό τονωτικό συμπλήρωμα με Guarana, Yerba Mate, Q10 και βιταμίνες B6, B12. Προσφέρει έναν εκρηκτικό συνδυασμό ενέργειας που κινητοποιεί τον οργανισμό χωρίς παρενέργειες.



Το **Floradix** είναι το απόλυτο γυναικείο τονωτικό, ιδιαίτερα στην αναπαραγωγική ηλικία και σε συγκεκριμένες περιόδους, όπως εφηβείας, έντονης κόπωσης, άθλησης, εμμήνου ρύσης. Είναι ένα 100% φυσικό, τονωτικό συμπλήρωμα διατροφής με Οργανικό Σίδηρο, Βιταμίνες C, B1, B2, B6, B12, εκχυλίσματα φυτών και συμπυκνωμένους χυμούς φρούτων. Είναι η ιδανική επιλογή για τη σύγχρονη, πολυάσχολη γυναίκα, που επιλέγει προϊόντα φυσικά και αποτελεσματικά, για μια καθημερινότητα γεμάτη υγεία και ευεξία.





Μόνο στα φαρμακεία

Αρ. Πρωτ. Ε.Ο.Φ. 3467/29-1-2002

Ενισχύει τη φυσική και πνευματική ευεξία.

Όταν οι ρυθμοί της καθημερινότητας δεν μας επιτρέπουν να τρεφόμαστε σωστά... Pharmaton Vitamigen! Το πολυβιταμινούχο συμπλήρωμα διατροφής, που μας δίνει τα θρεπτικά συστατικά που χρειαζόμαστε, χάρη στον ιδανικό συνδυασμό των συστατικών του. Η αποτελεσματική του σύνθεση με 11 βιταμίνες, 7 μέταλλα και ιχνοστοιχεία, εκχύλισμα Ginseng G115 και λεκιθίνη συμβάλλει στη βελτίωση της υγείας μας και μας προσφέρει αντοχή, σωματική και πνευματική ευεξία, διαύγεια και καλή διάθεση. Κλινικές μελέτες υποστηρίζουν την αποτελεσματικότητά του.

Τα συμπληρώματα διατροφής δεν υποκαθιστούν την ισορροπημένη διατροφή. Για περισσότερες πληροφορίες ρωτήστε το γιατρό ή το φαρμακοποιό σας.

Pharmaton®

Καλύτερα να είσαι σίγουρος.

Από την **Douni Health Products**, το συμπλήρωμα διατροφής **Super Once A Day Timed Release** της **Quest**, σχεδιάστηκε για όσους θέλουν να διατηρήσουν μια βέλτιστη υγεία και καλή φυσική κατάσταση. Αποτρέπει τη συσχετιζόμενη με τον τρόπο ζωής ανεπάρκεια των απαραίτητων θρεπτικών συστατικών, προστατεύει τα κύτταρα από οξειδωτική βλάβη που προκαλείται από τοξίνες και από το περιβάλλον, προσφέρει ενέργεια και ζωτικότητα, ελαττώνοντας την κόπωση, ενισχύει την απόκριση του ανοσοποιητικού συστήματος και υποστηρίζει την αυτοσυγκέντρωση και τη μνήμη. Υψηλής δραστηριότητας "όλα-σε-ένα" σύνθεση, προσφέρει 17 βιταμίνες και βιταμινο-συσχετιζόμενα συστατικά, 12 μέταλλα και 12 πρόσθετους παράγοντες. Κατοχυρωμένη ταμπλέτα βραδείας αποδέσμευσης, σχεδιασμένη να απελευθερώνει θρεπτικά συστατικά για 6 ώρες και να βελτιστοποιεί την απορρόφηση υδατοδιαλυτών βιταμινών.



Από την **Pharma Center** το **Day-vitACTIVE** της **Health Aid**, αποτελεί μια ισορροπημένη σύνθεση για μέγιστη απόδοση και ζωτικότητα όλη την ημέρα. Περιέχει όλα τα απαραίτητα συστατικά που ο σημερινός πιεστικός τρόπος ζωής στερεί από τον οργανισμό. Εκτός από όλες τις βιταμίνες, τα μέταλλα και τα αμινοξέα, είναι εμπλουτισμένο και με 3 βασικά συστατικά: *Λουτεΐνη*, δυνατό αντιοξειδωτικό για την υγεία των ματιών και του δέρματος, *Συνένζυμο Q 10*, απαραίτητο για την παραγωγή ενέργειας και τη διατήρηση υγιών ιστών, κυττάρων και οργάνων και εκχύλισμα από *Panax ginseng*, που βοηθά να διατηρείται η σωματική και πνευματική ενέργεια σε υψηλά επίπεδα και προστατεύει τον οργανισμό από το στρες.



Από την εταιρεία **ΕΞΕΛΙΞΗ**, το **VITAL plus Q10** κυκλοφορεί με βελτιωμένη σύνθεση που εγγυάται άμεση αποτελεσματικότητα και ασφάλεια χρήσης. Περιέχει:

- 2 Standardized εκχύλισματα ginseng (Κορεατικό και Σιβηριανό, εξαιρετικής ποιότητας και καθαρότητας, με 20% σε ginsenosides και 20% eleutherococcousenticosus), για ενέργεια και τόνωση.
- Συνένζυμο Q10 σε βάση σογιέλαιου, για ενέργεια και αντιοξειδωτική προστασία.
- Βιταμίνες, μέταλλα και ιχνοστοιχεία για συμπλήρωση δια-



τροφής.

Κυκλοφορεί σε τρεις συσκευασίες των 14, 30 και 60 Lipidcaps, αλλά και σε αναβράζουσα μορφή με υπέροχη γεύση από 3 εσπεριδοειδή (πορτοκάλι, μανταρίνι και grapefruit). Δοσολογία: 1 κάψουλα / δισκίο την ημέρα, μετά το πρωινό για διάρκεια 3 μηνών. Διακοπή για ένα μήνα και επανάληψη της αγωγής.

Από την ίδια εταιρεία και το **VITAL Silver**, που προσφέρει καθημερινά σε γυναίκες και άνδρες άνω των 50 ετών, άμεση ενέργεια, πραγματική τόνωση, συνεχή αντιοξειδωτική προστασία και ένα μοναδικό σύμμαχο για την καλή λειτουργία του οργανισμού. Η βελτιωμένη σύνθεση του VITAL Silver εγγυάται άμεση αποτελεσματικότητα και ασφάλεια χρήσης, χάρη στα: Standardized εκχύλισμα ginseng, 10 mg lutein non-GMO, με ζεαξανθίνη* 1% (δοσολογία «θεραπευτικής» δόσης στα ιατρικά πρωτόκολλα), για αποτελεσματική



πρόληψη στην αντιμετώπιση εμφάνισης καταρράκτη και ωχράς κηλίδας και συνένζυμο Q10 σε βάση από σογιέλαιο. Καρνιτίνη, βιταμίνες, μέταλλα και ιχνοστοιχεία. Δοσολογία: 1 κάψουλα / δισκίο την ημέρα, μετά το πρωινό για διάρκεια 3 μηνών. Διακοπή για ένα μήνα και επανάληψη της αγωγής. Κυκλοφορεί σε συσκευασία των 30 Lipid caps.

Στη νέα κατηγορία προϊόντων της εταιρείας **KOPRES** ανήκουν και τα συμπληρώματα διατροφής.

Για την τόνωση του οργανισμού προτείνονται:

Ένα **Συμπλήρωμα διατροφής με σπιρουλίνα, βιταμίνες και μέταλλα**.

Οι βιταμίνες και τα μέταλλα είναι απαραίτητα συστατικά για τη διατήρηση της καλής υγείας του οργανισμού. Η Σπιρουλίνα είναι ένα βρώσιμο φύκι, εξαιρετικά πλούσιο σε πρωτεΐνες, χλωροφύλλη και καρροτενοειδή (ισχυρές αντιοξειδωτικές ουσίες). Η Σπιρουλίνα Νιγρίτας Σερρών θεωρείται από τις καλύτερες ποιότητες παγκοσμίως, καθώς είναι ιδιαίτερα πλούσια σε θρεπτικά συστατικά, απαλλαγμένη από βαρέα μέταλλα και άλλες επιμολύνσεις. Πρόκειται για τη μοναδική φόρμουλα που συνδυάζει πολυβιταμίνη με Σπιρουλίνα σε αναβράζουσα μορφή.

Ένα **Συμπλήρωμα διατροφής με Ginseng, βιταμίνες και μέταλλα**.

Το Ginseng βοηθάει τον οργανισμό να προσαρμοστεί σε διάφορες πιεστικές καταστάσεις, παρέχοντας σωματική ενέργεια, πνευματική ευεξία και ενίσχυση του ανοσοποιητικού συστήματος. Οι βιταμίνες είναι απαραίτητες για



VITAL®

Το ζωτικό σας πλεονέκτημα

Ένα και μοναδικό!



Βελτιωμένη σύνθεση για ακόμα μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα & ασφάλεια:

- Υψηλότερο ποσοστό σε ginsenosides (20%) για άμεση ενέργεια
- Τώρα με 10mg Λουτεΐνης (VITAL Silver) (1% ζεαξανθίνη) για την πρόληψη εκφυλίσεως της ωχράς κηλίδας και εμφάνιση του καταρράκτη

Προηγμένη Φαρμακοτεχνική Μορφή Κάψουλας: LipidCaps, για Καλύτερη Απορρόφηση & Μειωμένο Γαστρικό Ερεθισμό.

Μόνο στα φαρμακεία

Exelixis
health&care

Τηλ. Επικοινωνίας: 2152157614 & 7610

15 χρόνια
ποιστική υπεροχή
και κορυφαία
αποτελεσματικότητα

Ενέργεια

Τόνωση

Αντιοξειδωτική
προστασία

την ανάπτυξη, τη ζωτικότητα και την υγεία του οργανισμού.

Ένα Συμπλήρωμα διατροφής με Βασιλικό Πολτό, βιταμίνες και μέταλλα.

Ο Βασιλικός Πολτός, λόγω της ιδιαίτερης σύνθεσής του, προσφέρει υψηλή θρεπτική αξία και αντιοξειδωτική προστασία. Οι βιταμίνες είναι απαραίτητες για την ανάπτυξη, τη ζωτικότητα και την υγεία του οργανισμού.

Από την **Arriani Pharmaceuticals** προτείνεται το **Arkocaps Τζίνσενγκ** της **Arkopharma**, τη Νο 1 εταιρία φυτοθεραπείας στην Ευρώπη.

Το Ginseng είναι ένα μακρόβιο φυτό του οποίου η ρίζα είναι διάσημη στην Κίνα για τις τονωτικές του ιδιότητες. Περιέχει τζινσενσοειδείς που προσφέρουν μια γενική τονωτική δράση στον οργανισμό και βελτιώνουν τόσο τις σωματικές, όσο και τις πνευματικές ιδιότητες. Το Arkocaps Τζίνσενγκ βοηθάει στην καταβολή προσπάθειας, ελαττώνοντας το αίσθημα της κόπωσης και τους μυϊκούς πόνους. Βελτιώνει τη διαδικασία απομνημόνευσης και τα ανακλαστικά.

Συνδυάζεται άριστα με τα Arkocaps Βασιλικός Πολτός και Arkocaps Τζίντζερ για συνεργιστική δράση.



Το **Source of Life** από τη **Natural Plus**, επί σειρά ετών είναι πρώτο σε πωλήσεις πολυβιταμινικών συμπληρωμάτων στις ΗΠΑ, γιατί έχει το μοναδικό πλεονέκτημα να δίνει αποτελέσματα σε απίστευτα σύντομο χρονικό διάστημα.

Με την πλήρη σειρά βιταμινών, μετάλλων και ιχνοστοιχείων που περιέχει, καλύπτει τις ελλείψεις του οργανισμού σε βασικές θρεπτικές ουσίες, ενώ περιέχει, επιπλέον, πολυάριθμα άλλα φυσικά συστατικά, όπως βιοφλαβονοειδή, ένζυμα, βότανα, ακόρεστα λιπαρά οξέα (ωμέγα 3, ωμέγα 6, ωμέγα 9), φυτικές ίνες, κ.ά.

Το αποτέλεσμα είναι μια απίστευτη αποδέσμευση ενέργειας και ένα παρατεταμένο αίσθημα ευεξίας, που δύσκολα μπορεί να συναντήσει κανείς σε άλλο διατροφικό συμπλήρωμα. Κυκλοφορεί σε ταμπλέτες, μίνι ταμπλέτες, μεγάλες μασώμενες ταμπλέτες ή σε σκόνη, για ένα δυναμογόνο ρόφημα. Πρόσφατα κυκλοφόρησε και η έκδοση χωρίς σίδηρο (no iron), για όσους έχουν υπερεπάρκεια του μετάλλου αυτού.



Το **TONOTIL** της **VIAN** με 4 αμινοξέα (Αργινίνη, Γλουταμίνη, Φωσφοσερίνη και Φωσφοθρεονίνη), τονώνει αποτελεσματικά τον οργανισμό και βελτιώνει τη διάθεση. Ξεκουράζει από τη σωματική, ψυχική και πνευματική κόπωση, καταπολεμά τη νευρική υπερένταση και υποβοηθεί την ανάρρωση μετά από εγχείρηση ή οποιαδήποτε ασθένεια. Επίσης, εξασφαλίζει την καθημερινή χορήγηση πολύτιμων αναπλαστικών ουσιών (βασικών αμινοξέων) στον οργανισμό.

Είναι χρήσιμο σε παιδιά και νέους που μελετούν (ιδιαίτερα σε περίοδο εξετάσεων) ή αθλούνται, αλλά συχνά καταναλώνουν τροφές αμφίβολης διατροφικής αξίας. Συνιστάται σε όσους ακολουθούν ειδικές δίαιτες, γιατί με την ποσοτική και ποιοτική μείωση της λαμβανόμενης τροφής ελαττώνονται και τα απαραίτητα στον οργανισμό αμινοξέα.

Προτεινόμενη δοσολογία: Ενήλικες και παιδιά άνω των 10 ετών: 1 φιαλίδιο πριν από το πρόγευμα.

Το **TONOTIL Plus** περιέχει ότι ακριβώς και το Tonotil με 4 αμινοξέα και επιπλέον καρνιτίνη. Η καρνιτίνη, μια βασική ουσία του οργανισμού, βρίσκεται κατά 90% στο



μυϊκό σύστημα και κυρίως στον καρδιακό μυ. Αποτελεί τον αποκλειστικό φορέα εισόδου ανωτέρων λιπαρών οξέων στα μιτοχόνδρια, τα οποία βρίσκονται στα κύτταρα και είναι τα "εργοστάσια" παραγωγής ενέργειας του οργανισμού.

Η καρνιτίνη είναι ουσία που τη συνθέτει ο οργανισμός ή την προσλαμβάνει από τροφές όπως π.χ. το κρέας. Η έλλειψή της μπορεί να προκαλέσει σοβαρά προβλήματα. Συμπέρασμα: η καρνιτίνη διευκολύνει τη χρήση των ανωτέρων λιπαρών οξέων από τον οργανισμό και κατά συνέπεια συμβάλλει στην παραγωγή περισσότερης ενέργειας.

Προτεινόμενη δοσολογία: Ενήλικες και παιδιά άνω των 10 ετών: 1 φιαλίδιο πριν από το πρόγευμα.

Η **Astra Medical Superfoods** προτείνει το **Ιπποφάεξ EUBIAST™**, συμπλήρωμα υψηλής διατροφικής αξίας με έλαιο φρούτων Ιπποφάεξ. Περιέχει 15 και πλέον αντιοξειδωτικές ουσίες, λιπαρά οξέα Ω3, Ω6, Ω9 και Ω7, στερόλες και βιοφλαβονοειδή, τις περισσότερες βιταμίνες, όλα τα αμινοξέα, πλήθος μετάλλων και ιχνοστοιχείων, καροτένιο, λυκοπένιο, ζεαξανθίνη, ασταξανθίνη και πολλά άλλα συστατικά που το καθιστούν την κορυφαία τροφή στον κόσμο, με σημαντική συμβολή στην υγεία του οργανισμού. Κάθε μαλακή κάψουλα περιέχει 350 mg έλαιο φρούτων Ιπποφάεξ.

Με 190 και πλέον φυσικά συστατικά που χαρίζουν υγεία και ευεξία.

Το Ιπποφαές EUBIAS είναι φυτικό συμπλήρωμα πολλαπλής χρήσης:

- Λαμπερά μαλλιά, νύχια και δέρμα.
- Ενέργεια και ευεξία.
- Όλες τις ωφέλειες των λιπαρών Ω οξέων σε εγκέφαλο, δέρμα και καρδιαγγειακό.
- Καροτένια για την ακτινοβολία, για καταρράκτη, ωχρά κηλίδα, εγκαύματα, πληγές και εξαιρετική αντιγήρανση.
- Υψηλή αντιοξειδωση.
- Φυτοστερόλες που βοηθούν στη μάχη κατά της χοληστερόλης.
- Εξαιρετική βοήθεια στο πεπτικό σύστημα.

Από την ίδια εταιρεία και η **Σπιρουλίνα Gold EUBIAS™**, θεωρείται η σπιρουλίνα με την κορυφαία ποιότητα στον κόσμο, γιατί καλλιεργείται στην Αυστραλία, σε ένα περιβάλλον με μηδενική μόλυνση, μέσα σε κρυστάλλινο πεντακάθαρο μεταλλικό νερό. Η μοναδική μέθοδος αποξήρανσης που ακολουθείται είναι πατενταρισμένη για 20 χρόνια. Με περισσότερα από 90 ενεργά συστατικά, βιταμίνες και μέταλλα, η Σπιρουλίνα Gold EUBIAS™, προσφέρει στον οργανισμό ριζική αναζωογόνηση. Χάρη στην υψηλή συγκέντρωση βιταμινών που περιέχει, θωρακίζει τον οργανισμό και συμβάλλει σε μεγάλο βαθμό στη μείωση της κόπωσης και του άγχους.



Ταυτόχρονα, αποτελεί την πλουσιότερη πηγή φυσικής πρωτεΐνης και αμινοξέων στον κόσμο, καθώς περιέχει 60-70% πρωτεΐνη υψηλής ποιότητας. Δεν περιέχει φυτοοιστρογόνα, κάτι πολύ σημαντικό για μεγάλο αριθμό γυναικών.

Από την **VITORGAN** και η σειρά φυσικών προϊόντων **NutraLead® με βάση το Ρόδι**. Η επιστήμη έχει αναδείξει το ρόδι ως ένα από τα πιο δραστηρικά φυσικά αντιοξειδωτικά, με ισχύ 3 φορές μεγαλύτερη από το κόκκινο κρασί και το πράσινο τσάι. Συμβάλλει στην καλή υγεία και ευεξία του οργανισμού, σε συνδυασμό με τη βιταμίνη C που περιέχει. Προσφέρει πανίσχυρη αντιοξειδωτική δράση, προστατεύοντας από τις ελεύθερες ρίζες και την πρόωγη γήρανση. Αναζωογονεί, τονώνει και θωρακίζει την άμυνα του οργανισμού. Ενισχύει την καρδιαγγειακή υγεία, βελτιώνοντας την κυκλοφορία του αίματος και καταπολεμώντας τη χοληστερίνη. Δρα ευεργετικά στην επιδερμίδα, στα μαλλιά και στα νύχια.



Τα NutraLead® κυκλοφορούν σε αναβράζοντα δισκία, κάψουλες, φακελάκια τσαγιού και καραμέλες. Δεν περιέχουν συντηρητικά και επιπλέον ζάχαρη.



Η **Lanes** της εταιρείας **Σαράντης** ανατρέπει τα δεδομένα στην αγορά των πολυβιταμινών με τη νέα πολυβιταμίνη **Lanes Vitamin Crystals**, το μοναδικό πολυβιταμινούχο συμπλήρωμα διατροφής σε μορφή διαλυόμενων κόκκων, που δημιουργούν μία αίσθηση έκρηξης στο στόμα, με υπέροχη γεύση φράουλας. Περιέχει 13 βιταμίνες, 4 μέτα-

λα και ιχνοστοιχεία που αναπληρώνουν τις διατροφικές ελλείψεις του οργανισμού, σε συνδυασμό με εκχυλίσματα από Schisandra Berries και Guarana. Το πρωτοποριακό εκχύλισμα του φυτού Schisandra Berries, γνωστό για τις τονωτικές και αναζωογονητικές του ιδιότητες, συμβάλλει στη βελτίωση της απόδοσης του οργανισμού στις καθημερινές απαιτήσεις, χαρίζοντας ευεξία, καθώς επίσης σωματική και πνευματική αντοχή. Το εκχύλισμα του φυτού Guarana προσφέρει άμεση ενέργεια και πνευματική τόνωση. Χάρη στο μοναδικό αυτό συνδυασμό συστατικών, ένας φακελάκος την ημέρα εξασφαλίζει διατροφική κάλυψη, άμεση τόνωση και πνευματική διαύγεια σε συνδυασμό με έναν άκρως διασκεδαστικό και πρακτικό τρόπο λήψης. ■

Η χρυσή συνταγή της επικοινωνίας

Για το φαρμακείο είναι απλή. Έχετε στα χέρια σας μια «φλέβα χρυσού»! Τη συμβουλή σας σε θέματα κούρασης και ατονίας, με τα κατάλληλα και αξιόπιστα προϊόντα. Ας μην περιμένουμε λοιπόν μόνο τη ζήτηση από τη διαφήμιση.

• **Στην περίπτωση λοιπόν που ο πελάτης σας λέει:** «Νιώθω συνέχεια μια έντονη κούραση. Δυσκολεύομαι να λειτουργήσω και στη δουλειά και στο σπίτι... ».

• **Διερευνήσατε την περίπτωση του με ερωτήσεις:**

Κάνετε έντονη προσπάθεια, σπορ;

Παίρνετε φάρμακα;

Τρώτε σωστά και ισορροπημένα;

Είχατε πρόσφατα κάποια ίωση;

Κοιμάστε επαρκώς;

• **Δώστε τις κατάλληλες συμβουλές ανά περίπτωση και προτείνετε τα κατάλληλα προϊόντα.**

Ευτυχώς και έχετε μια πληθώρα επιλογών!

Πόπη Χαραμή

Ικανοποίηση και Ενδυνάμωση του ρόλου του Φαρμακοποιού

Από την εφαρμογή της Φαρμακευτικής
Φροντίδας και του Μάρκετινγκ σχέσεων
Μέρος 2ο

**Αντιλαμβανόμενες Απειλές της Ευημερίας του Φαρμακοποιού και
Τρόποι Ισχυροποίησης της Θέσης του**

◆ Από τη **ΔΕΣΠΟΙΝΑ Α. ΚΑΡΑΓΙΑΝΝΗ**, Επίκουρο Καθηγήτρια του Μάρκετινγκ Πανεπιστημίου Πατρών



Η δημοσίευση αυτή παρουσιάζει τα συμπεράσματα ερευνητικής ποσοτικής μελέτης που κάναμε με τη συνεργασία των μεταπτυχιακών φοιτητών κ.κ. Θ. Τσιβίλη και Ν. Βαρδαμίδα, στα πλαίσια των σπουδών τους στο Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα στο Φαρμακευτικό Μάρκετινγκ, του Τμήματος Φαρμακευτικής του Πανεπιστημίου Πατρών και παρουσιάζεται σε δύο μέρη. Στο πρώτο μέρος που δημοσιεύτηκε στο τεύχος Μαρτίου '12 του Περιοδικού αυτού, παρουσιάσαμε τα ευρήματα της έρευνας που αφορούν τη σχέση της εφαρμογής της Φαρμακευτικής Φροντίδας με τις πρακτικές μάρκετινγκ και την ικανοποίηση που αισθάνονται οι φαρμακοποιοί από την εργασία τους.

Σ' αυτό το δεύτερο μέρος της δημοσίευσης θα παρουσιάσουμε τα ευρήματα σχετικά με τα εξής:

- 1) Ποιες είναι οι απόψεις των φαρμακοποιοών σχετικά με τις επικείμενες πιθανές απειλές που μπορεί να επηρεάσουν την ευημερία του επαγγέλματός τους.
- 2) Ποιοι είναι οι βέλτιστοι τρόποι αντιμετώπισης των παραπάνω απειλών.
- 3) Ποια είναι η άποψη των φαρμακοποιοών σχετικά με το διττό ρόλο τους, ως επιστήμονες και ως επιχειρηματίες.
- 4) Ποιες είναι οι συνηθέστερες πηγές πληροφόρησής τους.
- 5) Πώς καταμερίζεται η δύναμη απόφασης αγοράς μεταξύ του πελάτη - ασθενή και του φαρμακοποιού, και τέλος θα συζητήσουμε μερικές από τις συσχετίσεις μεταξύ
- 6) της Φαρμακευτικής Φροντίδας, της ενδυνάμωσης του ρόλου του φαρμακοποιού και του διττού ρόλου του ως επιστήμονα και ως επιχειρηματία.

Το δείγμα της έρευνας

Στην έρευνα συμμετείχαν 125 φαρμακοποιοί από τους νομούς Αττικής, Αχαΐας, Ηλείας, Αιτωλοακαρνανίας και της ευρύτερης περιοχής της Κρήτης, με την προϋπόθεση ότι όλοι έπρεπε να είναι ιδιοκτήτες φαρμακείου (αναλυτικά στοιχεία αναφέρονται στο Μέρος Ι).

Μεταβλητές – Ευρήματα της έρευνας Μέρους ΙΙ

Στην παρούσα δημοσίευση παρουσιάζουμε τις μεταβλητές που αναπτύξαμε ώστε να μετρήσουμε τον αντιλαμβανόμενο άμεσο - ενδοκλαδικό και έμμεσο - εξωτερικό κίνδυνο για τους φαρμακοποιοί (το κατά πόσο οι φαρμακοποιοί αισθάνονται ότι βιώνουν πιθανή απειλή από διάφορους παράγοντες, τόσο άμεσους κλαδικούς, όσο και εξωτερικούς - έμμεσους του κλάδου τους). Η κατανομή των διαφόρων πιθανών απειλών παρουσιάζεται στον πίνακα 1.

Πίνακας 1

Αρνητικοί παράγοντες (πιθανές απειλές) Μ. Ο* Τυπ. Σφάλμα για την ευημερία των φαρμακείων:

Μείωση των περιθωρίων κέρδους στα συνταγογραφούμενα	18,2	0,5
Περιοριστικά μέτρα στη συνταγογράφηση	16,3	0,8
Πώληση φαρμάκων από σούπερ μάρκετ	12,9	0,6
Πώληση φαρμάκων μέσω διαδικτύου	10,6	0,7
Είσοδος αλυσίδων φαρμακείων	8,9	1,3
Ανάπτυξη ειδικών αλυσίδων καλλυντικών	5,8	1,9

* Σταθμισμένος με βάση την πιθανότητα να συμβεί η κάθε μία από τις παραπάνω αιτίες

Ο επόμενος πίνακας (Πίνακας 2) παρουσιάζει τις απόψεις των συμμετεχόντων της έρευνας ως προς τους τρόπους με τους οποίους μπορούν να αντιμετωπίσουν με επιτυχία κάθε μία από τις παραπάνω ενδεχόμενες απειλές της ευημερίας του επαγγέλματός τους.

Πίνακας 2

Τρόποι αντιμετώπισης αρνητικών παραγόντων (πιθανών απειλών) για την ευημερία των φαρμακείων

Απειλή	Τρόποι αντιμετώπισης	Μ. Ο*	Τ. Σ.
<i>Μείωση περιθωρίων κέρδους στα συνταγογραφούμενα φάρμακα</i>	Αντιμετώπιση μέσω:		
	Αύξηση πωλήσεων ΜΗΣΥΦΑ	6,2	1,1
	Αύξηση πωλήσεων καλλυντικών	6,0	1,1
	Αύξηση πωλήσεων ορθοπεδικών ειδών	5,9	1,2
<i>Περιοριστικά μέτρα στη συνταγογράφηση</i>	Αύξηση πωλήσεων ΜΗΣΥΦΑ	5,7	0,8
	Αύξηση πωλήσεων καλλυντικών	5,6	0,8
	Καλύτερη εξυπηρέτηση πελατών	5,6	0,8
<i>Πώληση φαρμάκων μέσω αλυσίδων σούπερ μάρκετ</i>	Εφαρμογή της Φαρμακευτικής Φροντίδας	6,6	0,6
	Παροχή υψηλού service (εξυπηρέτησης πελατών)	5,8	0,8
	Συνδικαλιστική επαγρύπνηση	4,9	1,4
<i>Πώληση φαρμάκων μέσω διαδικτύου</i>	Ανάδειξη εξειδικευμένης γνώσης	6,4	0,6
	Παροχή υψηλού service (εξυπηρέτησης πελατών)	5,8	0,7
	Συνδικαλιστική επαγρύπνηση	5,1	1,0
<i>Είσοδος αλυσίδων φαρμακείων</i>	Κτίσιμο εμπιστοσύνης πελάτη	6,3	0,8
	Επιστημονική κατάρτιση φαρμακοποιοών	5,7	0,6
	Δημιουργία εκτεταμένου δικτύου συνεταιριστικών φαρμακείων	5,6	0,7
<i>Ανάπτυξη ειδικών αλυσίδων καλλυντικών</i>	Πρόσληψη εξειδικευμένου προσωπικού	5,6	1,5
	Καλύτερη ανάπτυξη τμήματος καλλυντικών	5,3	1,6
	Επιστημονική κατάρτιση φαρμακοποιοών	5,0	1,3

* κλίμακα 1-7

Ο πίνακας αυτός παρουσιάζει ένα πλαίσιο στρατηγικής με την οποία οι φαρμακοποιοί μπορούν να αντιμετωπίσουν τις ενδεχόμενες ή επικείμενες αλλαγές του κλάδου τους.

Έτσι, προκειμένου να μπορέσουν να αντιμετωπίσουν και να απορροφήσουν την επικείμενη συρρίκνωση του περιθωρίου κέρδους και των περιορισμών στα συνταγογραφούμενα φάρμακα, θα πρέπει να δώσουν μεγαλύτερη έμφαση και προσοχή στα υπόλοιπα προϊόντα για τα οποία είναι εξειδικευμένοι να υποστηρίξουν, όπως είναι τα ΜΗΣΥΦΑ, τα φαρμακευτικά καλλυντικά, τα ορθοπεδικά, τα παραφαρμακευτικά, κ.λπ.

Όσον αφορά τον τρόπο αντιμετώπισης της ενδεχόμενης απειλής της εισόδου των αλυσίδων καταστημάτων τροφίμων στον κλάδο του φαρμάκου, οι φαρμακοποιοί έχουν ως κύρια δύναμη αντιμετώπισης, την εφαρμογή του ολοκληρωμένου συστήματος Φαρμακευτικής Φροντίδας, όπως φαίνεται και στον Πίνακα 2, στον οποίο η ΦΦ έχει το μεγαλύτερο μέσο όρο από όλες (Μ.Ο. 6,6 σε κλίμακα 1-7). Η παροχή υψηλού επιπέδου εξυπηρέτησης προς τους πελάτες - ασθενείς είναι συνυφασμένη επίσης με την εφαρμογή της ΦΦ. Αυτή αφορά τόσο διαδικασίες, όπως είναι η τήρηση και συνεχής ενημέρωση αρχείων παρακολούθησης της περίπτωσης κάθε πελάτη - ασθενή και παροχής διαρκούς ενημέρωσης, όσο και καλλιέργεια θετικής ατμόσφαιρας, μέσω της εν-συναίσθησης (empathy) και αξιοπιστίας.

Πράγματι, εκεί που αναμφισβήτητα θα υπερτερούν τα μικρή κλίμακας τοπικά φαρμακεία έναντι των αλυσίδων υπεραγορών, είναι στην προσωπική επικοινωνία με τους πελάτες - ασθενείς, στην παροχή προσωπικής συμβουλευτικής υπηρεσίας και στη διαχείριση κάθε πελάτη - ασθενή ως μεμονωμένη περίπτωση. Αυτή η προσέγγιση που εκφράζει τη Φαρμακευτική Φροντίδα και προσομοιάζει με επιστημονικούς όρους την έννοια του απόλυτα σύγχρονου one-to-one μάρκετινγκ, πολύ δύσκολα θα μπορούσε να αντιμετωπισθεί από μια αλυσίδα φαρμακευτικής υπεραγοράς, όσο μηχανογραφημένη και αν ήταν. Για παράδειγμα, πόσο εύκολο θα ήταν σε έναν ασθενή να εμπιστευθεί το όποιο ιστορικό ασθενείας του στον τυχαίο υπάλληλο μιας υπεραγοράς φαρμάκων, γνωρίζοντας ότι τα προσωπικά δεδομένα του πλέον θα αποτελούσαν αντικείμενο δημόσιας διαχείρισης (δηλαδή στη διακριτική ευχέρεια του εκάστοτε υπη-

ρειακού υπαλλήλου). Αντίθετα, ο ασθενής - πελάτης χρειάζεται την άμεση επικοινωνία με τον επαγγελματία - ιδιοκτήτη φαρμακοποιό, στον οποίο μπορεί να ταυτοποιήσει συγκεκριμένο βαθμό υπευθυνότητας, ενδιαφέροντος, ανταπόκρισης, εκεμύθειας και κατά συνέπεια μπορεί να προσδιορίσει πόση εμπιστοσύνη μπορεί να έχει στον κάθε επαγγελματία του χώρου, ώστε να παραχωρήσει προσωπικά του δεδομένα. Η σχέση δηλαδή ασθενή - πελάτη με τον λειτουργό φαρμακοποιό είναι προσωπική και ως εκ τούτου, μοναδική για κάθε περίπτωση, και ίσως θα ήταν σκόπιμο σε επιχειρηματική βάση, τα φαρμακεία να διατηρήσουν τη μικρή τους κλίμακα, προκειμένου να μπορούν να παρέχουν εξατομικευμένες, υψηλού επιπέδου υπηρεσίες (one-to-one service). Επομένως, η ενδυνάμωση των φαρμακοποιών έναντι του ευρύτερου ανταγωνισμού ενδείκνυται να γίνει μέσω συμμαχιών - συνεταιρισμών μεταξύ ανεξαρτήτων μονάδων φαρμακείων, ώστε να επικοινωνείται η εταιρική εικόνα της προσωπικής, υπεύθυνης σχέσης με τους πελάτες, αλλά παράλληλα, να μπορεί να ισχυροποιηθεί η διαπραγματευτική θέση των φαρμακοποιών στη διαδικασία και στους όρους προμηθειών τους.

Το Διαδίκτυο, ως εναλλακτικό σημείο πώλησης, θεωρείται επίσης ενδεχόμενη απειλή της ευημερίας των φαρμακοποιών, ωστόσο, όπως άλλωστε συμβαίνει και με όλα τα άλλα προϊόντα (αγαθά και υπηρεσίες), ενδείκνυται μόνο για τα προϊόντα που δε χρειάζονται ιδιαίτερη επιστημονική υποστήριξη εκ μέρους του φαρμακοποιού. Δεδομένου ότι εν τέλει, κανένα φάρμακο δεν είναι ασφαλές για το χρήστη χωρίς τη συμβουλή του ειδικού, οι φαρμακοποιοί θα πρέπει να εκπαιδεύσουν τους πελάτες - ασθενείς αναφορικά με αυτή την αλήθεια. Παράλληλα, μπορούν και οι ίδιοι οι επαγγελματίες να αναπτύξουν επιχειρηματική δραστηριότητα και στο διαδίκτυο, ως παράλληλο μέσο διάθεσης και να προτρέπουν και τους πελάτες τους να επικοινωνούν μέσω αυτού για τα απλά παραφαρμακευτικά προϊόντα, προκειμένου να αντλήσουν υπηρεσίες προστιθέμενης αξίας, π.χ. συμπληρωματικές θεραπείες, συμβουλευτική υγείας, συμπληρωματικές πωλήσεις, κ.λπ.

Αναφορικά με τον κίνδυνο εμφάνισης αλυσίδων φαρμακείων, αυτή η εκδοχή θα μπορούσε να αποτραπεί, αν οι φαρμακοποιοί προχωρήσουν πρώτοι στην ανάπτυξη συνεργατικών δομών, όπως είναι τα συνεταιριστικά φαρμακεία, τα οποία μπορούν ακόμη και να μοιράζονται τις βάσεις δεδομένων των πελατών τους (με την άδεια φυσικά του πελάτη τους), να παρέχουν κοινά κίνητρα προτίμησης και να εφαρμόζουν οργανωμένα τη ΦΦ προς τους πελάτες τους. Επίσης, θα μπορούν να ασκούν κοινή πολιτική αγορών (προμηθειών), καθώς και κοινή τιμολογιακή πολιτική. Έτσι, θα μπορούν να πετυχαίνουν καλύτερες τιμές (π.χ. από τις φαρμακα-



ποθήκες παραφαρμακευτικών προϊόντων, κ.λπ.), με δυνατότητα μετακύλησης μέρους της έκπτωσης προς τους τελικούς καταναλωτές. Σε κάθε περίπτωση, η επιχειρησιακή δικτύωση των φαρμακείων θα λειτουργήσει αποτρεπτικά προς την εμφάνιση αλυσίδων φαρμακείων, όπως συμβαίνει σε άλλες χώρες, στις οποίες τα διεπιχειρησιακά δίκτυα φαρμακείων δεν πρόλαβαν να αναπτυχθούν.

Τέλος, τα Δερμο-καλλυντικά, όπως αποκαλούνται αυτά για τα οποία οι παραγωγοί τους χρησιμοποιούν ως σημεία πώλησης τα φαρμακεία, θα μπορούσαν και να απειληθούν από τις αλυσίδες καλλυντικών που ήδη υπάρχουν. Αν και οι προμηθευτές των καλλυντικών αυτών έχουν ήδη προτιμήσει κυρίως τη διάθεσή τους μέσω των φαρμακείων, εντούτοις οι φαρμακοποιοί θα πρέπει να θωρακίσουν αυτή την αγορά, με το να παρέχουν υψηλού επιπέδου, μη εύκολα υποκαθιστάμενες υπηρεσίες και συμβουλές για την κατηγορία αυτή προϊόντων. Ο φαρμακοποιός θα πρέπει να δώσει την ανάλογη προσοχή στην εξυπηρέτηση του πελάτη, να προσαρμόζεται στις ειδικές απαιτήσεις του, να παρέχει το κατάλληλο προσωπικό και να φροντίζει να ενημερώνεται και σ' αυτό τον τομέα, όπως δείχνουν άλλωστε και τα αποτελέσματα της έρευνάς μας.

Όπως φάνηκε από τη μέχρι τώρα ανάλυσή μας, ο φαρμακοποιός θα πρέπει να ενημερώνεται συνεχώς τόσο για τις εξελίξεις στην επιστήμη του, στις νέες φαρμακευτικές θεραπείες και προϊόντα, όσο και στο σύγχρονο και διαρκώς εξελισσόμενο τρόπο προσέγγισης των πελατών του, αλλά και στη σύγχρονη οργάνωση του φαρμακείου και ανάπτυξη συνεργασιών μέσα στον κλάδο. Οι σύγχρονες και διαρκείς απαιτήσεις γνώσης, καθιστούν απορίας άξιον το πώς καταφέρνει ο φαρμακοποιός να καλύψει όλα τα παραπάνω, ώστε να θωρακίζει τη βιωσιμότητα και ανάπτυξή του ως επιστήμονας, αλλά και ως επαγγελματία.

Ο παρακάτω Πίνακας 4 εμφανίζει τις πηγές από τις οποίες ενημερώνεται ο φαρμακοποιός. Όπως φαίνεται εδώ, τα περιοδικά του φαρμακευτικού κλάδου είναι η κοινή πηγή ενημέρωσης για το σύνολο σχεδόν των φαρμακοποιών, αφού επέλεξε αυτή την πηγή το 98,4% των ερωτηθέντων της έρευνας, με τα πανελλαδικά συνέδρια να ακολουθούν από πολύ κοντά, με ποσοστό 89,5%.

Οι πανελλαδικές εκθέσεις του κλάδου και τα σεμινάρια των εταιριών - παραγωγών των φαρμακευτικών προϊόντων ακολουθούν με διαφορά, αφού επιλέχθηκαν από μόνο το 34,7% και το 31,5% των ερωτηθέντων, αντίστοιχα. Τα διεθνή συνέδρια και το διαδίκτυο είναι στην τελευταία θέση, αφού μόνο το 6,5% των ερωτηθέντων ανέφερε ότι καταφεύγει σ' αυτά ως πηγές πληροφόρησης.

Πίνακας 4

Πηγές ενημέρωσης	Συχνότητα απάντησης*
Περιοδικά φαρμακευτικού κλάδου	98,4%
Πανελλαδικά συνέδρια	89,5%
Πανελλαδικές εκθέσεις φαρμακευτικού κλάδου	34,7%
Σεμινάρια φαρμακευτικών εταιριών	31,5%
Εφημερίδες	10,5%
Διεθνή συνέδρια	6,5%
Διαδίκτυο	6,5%
Διεθνείς εκθέσεις	-
Δεν ενημερώνομαι	-
Άλλο	-

* δυνατότητα επιλογής περισσότερων της μίας πηγής ενημέρωσης

Επίσης στην έρευνα διερευνήσαμε τους παράγοντες που μπορεί να εμποδίζουν τους φαρμακοποιούς να ενημερωθούν σχετικά με τις σύγχρονες εξελίξεις και απαιτήσεις των ρόλων τους.

Στο σχετικό Πίνακα 5, η έλλειψη χρόνου, ακολουθούμενη από οικογενειακούς λόγους, έρχονται πρώτες στη λίστα, με Μ.Ο. 5 και 4,6 αντίστοιχα (σε κλίμακα 1-7). Οι υπόλοιποι παράγοντες δηλώθηκαν ως δευτερεύοντες, αφού βαθμολογήθηκαν χαμηλότερα από τους προαναφερθέντες. Συγκεκριμένα, η έλλειψη ενδιαφέροντος αξιολογήθηκε με 3,9, ενώ οι οικονομικοί λόγοι βρίσκονται πολύ κοντά, με 3,8. Τέλος, οι φαρμακοποιοί δε φαίνεται να στερούνται κινήτρων μάθησης, αφού αυτός ο παράγοντας πήρε την πολύ χαμηλή βαθμολογία του 1,6, ως εμπόδιο ενημέρωσης.

Πίνακας 5

Εμπόδια Ενημέρωσης	Μέσος Όρος*	Τυπ. Σφάλμα
Έλλειψη χρόνου	5,0	0,9
Οικογενειακοί λόγοι	4,6	1,0
Έλλειψη ενδιαφέροντος	3,9	1,0
Οικονομικοί λόγοι	3,8	1,1
Κανένα εμπόδιο	1,6	0,7
Έλλειψη κινήτρων	1,6	0,9

*κλίμακα 1-7

Συμπεράσματα έρευνας

Η έρευνά μας, κατέδειξε αρκετές σχέσεις που αφορούν το ρόλο που μπορεί να παίξει η Φαρμακευτική Φροντίδα μεταξύ των αντιλαμβανόμενων απειλών του άμεσου - ενδοκλαδικού και του έμμεσου - εξωτερικού περιβάλλοντος αφενός, και της θέσης του φαρμακοποιού ως σημαντικού δρώντα (actor) στην αγορά του φαρμάκου αφετέρου.

Πλέον συγκεκριμένα, η αναμενόμενη μείωση των περιθωρίων κέρδους και τα περιοριστικά μέτρα στη συνταγογράφηση, αποτελούν τους πρώτους κατά σειρά κινδύνους ευημερίας του επαγγέλματος του φαρμακοποιού. Οι φαρμακοποιοί σε μεγάλο βαθμό πιστεύουν ότι προκειμένου να αντιμετωπίσουν αυτές τις απειλές και να απορροφήσουν την επικείμενη συρρίκνωση του περιθωρίου κέρδους και των περιορισμών στα συνταγογραφούμενα φάρμακα, θα πρέπει να δώσουν μεγαλύτερη προσοχή σε σχέση με ότι συμβαίνει σήμερα, στα υπόλοιπα προϊόντα για τα οποία είναι εξειδικευμένοι να υποστηρίξουν, όπως είναι τα ΜΗΣΥΦΑ, τα φαρμακευτικά καλλυντικά, τα ορθοπεδικά, κ.λπ.

Ενδιαφέρον όμως είναι και το εύρημα ότι οι φαρμακοποιοί θεωρούν μεγαλύτερη την απειλή της διάθεσης φαρμάκων μέσω εναλλακτικών δικτύων, όπως είναι οι υπεραγορές τροφίμων, σε σχέση με τα καταστήματα υπεραγορών φαρμακευτικών προϊόντων.

Όσον αφορά τον τρόπο αντιμετώπισης της ενδεχόμενης απειλής της εισόδου των αλυσίδων καταστημάτων υπεραγορών τροφίμων, ή/και υπεραγορών φαρμακευτικών προϊόντων, οι φαρμακοποιοί έχουν ως κύρια δύναμη αντιμετώπισης την εφαρμογή του ολοκληρωμένου συστήματος Φαρμακευτικής Φροντίδας, και την ανάπτυξη συνεργατικών μορφών λιανικών πωλήσεων, μέσω συγκρότησης δικτύων συνεργαζόμενων ανεξάρτητων φαρμακείων, όπως ήδη έχει αρχίσει να παρατηρείται στην Ελληνική αγορά του φαρμάκου.

Συμπερασματικά, οι παραπάνω απαιτήσεις καταδεικνύουν ότι ο φαρμακοποιός θα πρέπει να ενημερώνεται συνεχώς τόσο για τις εξελίξεις στην επιστήμη του, στις νέες φαρμακευτικές θεραπείες και προϊόντα, όσο και στο σύγχρονο και διαρκώς εξελισσόμενο τρόπο προσέγγισης των πελατών - ασθενών του, αλλά και στη σύγχρονη οργάνωση του φαρμακείου και ανάπτυξη συνεργασιών μέσα στον κλάδο. Ωστόσο, όπως φάνηκε από την έρευνά μας, οι μόνες πηγές ενημέρωσης σε συστηματική και διαρκή βάση είναι τα περιοδικά του φαρμακευτικού κλάδου και τα πανελλαδικά συνέδρια. Το πρώτο συμπέρασμα εδώ είναι ότι οι φαρμακοποιοί θα πρέπει να ανα-

πτύξουν ένα σύστημα υπεύθυνης και αναγνωρισμένης διαρκούς επιμόρφωσης, τόσο αναφορικά με το επιστημονικό πεδίο τους, όσο και αναφορικά με τις επιχειρηματικές προκλήσεις τις οποίες καλούνται να αντιμετωπίζουν κάθε φορά. Παράλληλα, τα ευρήματα της έρευνας καταδεικνύουν ότι ο μέσος φαρμακοποιός αντιλαμβάνεται ότι πιέζεται τόσο από έλλειψη χρόνου, όσο και από προσωπικές υποχρεώσεις, εύρημα που καταδεικνύει ότι μέρος της συνεχούς ενημέρωσης θα πρέπει να είναι και η διαχείριση του προσωπικού χρόνου.

Ειδικά αυτό το τελευταίο εύρημα δείχνει ότι ίσως οι φαρμακοποιοί έχουν πάρα πολλές αρμοδιότητες και ευθύνες και θα πρέπει να αποφορτισθούν από διαχειριστικές εργασίες ρουτίνας, ώστε να επικεντρωθούν στην άσκηση του λειτουργήματός τους, που θα αναδείξει και το συγκριτικό τους πλεονέκτημα, δημιουργώντας έτσι και εμπόδιο εισόδου στον κλάδο έναντι εναλλακτικών σημείων διάθεσης φαρμακευτικών προϊόντων. Αυτή την αποφόρτιση των δευτερευόντων καθηκόντων μπορεί να πετύχει ο φαρμακοποιός, με δύο τρόπους. Πρώτον μπορεί να αναθέσει τις δευτερεύουσες διαχειριστικές αρμοδιότητες ρουτίνας σε υφισταμένους του. Δεύτερον, μπορεί να συμφωνήσει με άλλους συνεργαζόμενους συναδέλφους του στο επιχειρηματικό δίκτυο ανεξάρτητων φαρμακείων στο οποίο μπορεί να ανήκει, να αναθέσει ορισμένες από τις στρατηγικές δραστηριότητες, όπως διαμόρφωση προσφορών, συνεχής ανανέωση της εικόνας του καταστήματος και της διαδικτυακής ιστοσελίδας, έλεγχος περιθωρίου τιμών, κ.λπ. σε επαγγελματίες συμβούλους του είδους, που θα εγγυώνται και το βέλτιστο αποτέλεσμα. Η υπεραξία η οποία δημιουργείται κατ' αυτό τον τρόπο θα μπορεί να μοιραστεί ισότιμα σε όλους όσους συμμετέχουν στο δίκτυο αυτό. ■



Αδυνατίστε με τη δύναμη των φυσικών συστατικών

elimin INTENSE

ο φυσικός σας σύμμαχος



24ωρη
ΔΡΑΣΗ

2 διαφορετικές κάψουλες για καλύτερα αποτελέσματα!

 **ΚΑΨΟΥΛΑ ΗΜΕΡΑΣ** 

Με εκχύλισμα πράσινου καφέ και πράσινου τσαγιού, συστατικά γνωστά για τη λιποδιαλυτική τους δράση. Με εκχύλισμα σημύδας και μάραθου για αποτέλεσμα «επίπεδης κοιλιάς».

 **ΚΑΨΟΥΛΑ ΝΥΧΤΑΣ** 

Με εκχύλισμα κασκάρας και ινουλίνη, συστατικά με δράση στη ρύθμιση της λειτουργίας του εντέρου. Με εκχύλισμα μελισσόχορτου, που προσφέρει καταπραυντική και χαλαρωτική δράση.

ΚΑΘΕ ΚΟΥΤΙ ΠΕΡΙΕΧΕΙ ΤΗΝ ΑΓΩΓΗ ΕΝΟΣ ΜΗΝΑ


Tilman[®]

Οι Ειδικοί στη Φυτοθεραπεία

Όλα όσα πρέπει να γνωρίζουμε για τα ΓΕΝΟΣΗΜΑ

♦ Από τον **ΓΙΑΝΝΗ ΤΟΥΝΤΑ**, Καθηγητή Κοινωνικής & Προληπτικής Ιατρικής, Πρόεδρο του Εθνικού Οργανισμού Φαρμάκων

Τι είναι τα γενόσημα φάρμακα; Τι πρέπει να γνωρίζουμε για τα γενόσημα;

Γενόσημο προϊόν είναι φαρμακευτικό προϊόν που έχει αναπτυχθεί με τέτοιο τρόπο, ώστε να είναι ίδιο με ήδη εγκεκριμένο προϊόν (το προϊόν αναφοράς) και στην ασφάλεια και στην αποτελεσματικότητα. Το γενόσημο προϊόν περιέχει την ίδια δραστική ουσία, όπως το προϊόν αναφοράς, σε ίδια ποσότητα. Η δραστική ουσία ενός φαρμάκου είναι το συστατικό που του προσδίδει τη θεραπευτική του αποτελεσματικότητα.

Τα γενόσημα στην Ελλάδα

Η χρήση των γενοσήμων φαρμάκων είναι ιδιαίτερα διαδεδομένη στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Αντίθετα, στην Ελλάδα καταλαμβάνουν μόλις το 18% της αγοράς, ενώ ένα ιδιαίτερα σημαντικό ποσοστό καταλαμβάνουν τα πρωτότυπα

φάρμακα που έχει λήξει η πατέντα τους (off patent). Σημειώνεται ότι τα γενόσημα που κυκλοφορούν στην ελληνική αγορά είναι περίπου 3.000, σε επίπεδο συσκευασίας (στοιχεία 2011), σε σύνολο περίπου 7.300 φαρμάκων. Προκειμένου να γίνει εναρμόνιση με τις χώρες της Ε.Ε., είναι απαραίτητο να αυξηθεί η χρήση των γενοσήμων στη χώρα μας, με στόχο να φθάσει το 30% το 2012 και να μειωθούν τα off patent, τα οποία είναι πιο ακριβά φάρμακα. Αυτό θα συμβάλλει και στον εξορθολογισμό της συνταγογράφησης, στη μείωση της φαρμακευτικής σπατάλης και της σχετικής δαπάνης του Έλληνα ασφαλισμένου.

Έλεγχος Μονάδων Παραγωγής

Για τα φαρμακευτικά προϊόντα που παράγονται σε τρίτες χώρες (π.χ. Ινδία, ΗΠΑ κ.ά.) και εισάγονται στην Ε.Ε., απαραίτητη προϋπόθεση αποτελεί η επιθεώρηση από μια αρμόδια αρχή της Ε.Ε., ομοίως και από τον ΕΟΦ, και η έκδοση σχετικού πιστοποιητικού. Μόνο τα εργοστάσια στα οποία έχει χορηγηθεί Ευρωπαϊκό Πιστοποιητικό Καλής Παραγωγής (EU GMP Certificate), επιτρέπεται να παράγουν για την ΕΕ, άρα και για τη χώρα μας. Όσον αφορά στην παραγωγή δραστικών πρώτων υλών, υποχρεωτικά συμμορφώνονται με τις κοινοτικές απαιτήσεις Κανόνων Καλής Παραγωγής, είτε παράγονται στην ΕΕ, είτε σε τρίτες χώρες και ελέγχονται ανάλογα.

Η Διαδικασία Αδειοδότησης

Τα γενόσημα προϊόντα αδειοδοτούνται μετά τη λήξη της περιόδου «αποκλειστικότητας» του πρωτοτύπου φαρμάκου, η οποία διαρκεί συνήθως 10 χρόνια. Η χορήγηση άδειας στα γενόσημα πραγματοποιείται σύμφωνα με την ισχύουσα κοινοτική νομοθεσία από κάποια εθνική αρχή της Ε.Ε. ή από τον Ευρωπαϊκό Οργανισμό Φαρμάκων και προβλέπει εξονυχιστική αξιολόγηση των επιστημονικών δεδομένων. Αυτή περιλαμβάνει και μελέτη βιοϊσοδυναμίας ή μελέτη εξαίρεσης από την υποβολή μελέτης βιοϊσοδυναμίας, ανάλογα με την περίπτωση. Ο ΕΟΦ, όπως και οι αντίστοιχοι Οργανισμοί Φαρμάκων των λοιπών κρατών μελών της Ευρωπαϊκής Ένωσης, αξιολογούν τις μελέτες βιοϊσοδυναμίας.



Μετεγκριτικοί Έλεγχοι

Πώς διασφαλίζεται η ποιότητα, η αποτελεσματικότητα και η ασφάλεια ενός φαρμάκου μετά την κυκλοφορία του στην αγορά

Ο ΕΟΦ, για να διασφαλίσει την ποιότητα και την ασφάλεια, πραγματοποιεί «μετεγκριτικούς ελέγχους ποιότητας, αποτελεσματικότητας και ασφάλειας», με τακτικές και αιφνίδιες επιθεωρήσεις, με τυχαίες δειγματοληψίες και με εργαστηριακούς ελέγχους φαρμάκων σε εργοστάσια παραγωγής και χώρους διακίνησης.

Τι κάνει ο ΕΟΦ στην Ελλάδα

Στην Ελλάδα ο ΕΟΦ επιθεωρεί τα 56 φαρμακευτικά εργοστάσια και τις 150 περίπου Φαρμακαποθήκες. Την τελευταία πενταετία ελέγχθηκαν εργαστηριακά από τον ΕΟΦ περίπου 1.000 δείγματα, εκ των οποίων τα 900 ήταν αντίγραφα και το ποσοστό μη κανονικών (ελαττωματικών) ανέρχεται συνολικά σε 4%. Δεν παρατηρήθηκε σημαντική διαφορά στα ποσοστά μη κανονικότητας μεταξύ γενοσήμων και πρωτοτύπων προϊόντων. Πρέπει να τονίσουμε ότι οι παρτίδες των ελαττωματικών προϊόντων αποσύρονται αμέσως από την κυκλοφορία, και ανάλογα με τη σοβαρότητα του ευρήματος, διενεργείται επιπλέον επιθεώρηση από τον ΕΟΦ στο εργοστάσιο παραγωγής.

Φαρμακοεπαγρύπνηση – Κίτρινη Κάρτα

Ο μετεγκριτικός έλεγχος συμπληρώνεται με το σύστημα Φαρμακοεπαγρύπνησης. Κάθε κάτοχος άδειας κυκλοφορίας υποχρεούται να παρακολουθεί την ασφάλεια και αποτελεσματικότητα των προϊόντων του και να αναφέρει σχετικά στον ΕΟΦ. Επιπλέον, οι επαγγελματίες υγείας πρέπει να αναφέρουν στον ΕΟΦ, μέσω της **Κίτρινης Κάρτας**, τις ανεπιθύμητες ενέργειες που εκτιμούν ότι συσχετίζονται με τη λήψη του φαρμάκου. Το 2011, ο ΕΟΦ έλαβε συνολικά 81 αναφορές μειωμένης αποτελεσματικότητας, εκ των οποίων οι 9 προήλθαν από επαγγελματίες υγείας και οι 72 από φαρμακευτικές εταιρείες. Από το σύνολο των αναφορών μειωμένης αποτελεσματικότητας, 28 αφορούσαν πρωτότυπα φάρμακα, 25 γενόσημα, ενώ οι υπόλοιπες 28 αφορούσαν περιστατικά στα οποία δεν προσδιορίζεται η εμπορική ονομασία του προϊόντος.

Με σκοπό την ενίσχυση του συστήματος Φαρμακοεπαγρύπνησης, με στόχο την προστασία της Δημόσιας Υγείας, ο Ιατρικός Σύλλογος Αθηνών και ο Εθνικός Οργανισμός Φαρμάκων, προχώρησαν σε μια σειρά ενεργειών για την ευαισθητοποίηση των γιατρών, σχετικά με την αύξηση της χρήσης της Κίτρινης Κάρτας και της γνωστοποίησης στον ΕΟΦ των Ανεπιθύμητων Ενεργειών φαρμάκων. Η Κίτρινη Κάρτα αποτελεί ακρογωνιαίο λίθο στη σωστή λειτουργία του συστήματος Φαρμακοεπαγρύπνησης της Ελλάδας, της Ευρωπαϊκής Ένωσης (EudraVigilance, PhVWP) και του Παγκοσμίου Οργανι-

σμού Υγείας (Vigibase WHO-UMC).

Η επιτυχία της Φαρμακοεπαγρύπνησης με τη χρήση της Κίτρινης Κάρτας στηρίζεται στη συμμετοχή των επαγγελματιών υγείας, των ιατρών, των φαρμακοποιών, των νοσηλευτών, στη θέληση και το ζήλο τους να γνωστοποιούν τις εικαζόμενες ανεπιθύμητες ενέργειες των φαρμάκων. Για το λόγο αυτό, οι επαγγελματίες υγείας είναι απαραίτητο να αναφέρουν ανεπιθύμητες ενέργειες που τους είναι άγνωστες ή για τις οποίες έχουν αμφιβολίες για τη συσχέτισή τους με το ύποπτο φάρμακο, δεδομένου ότι βασικό πρόβλημα της Φαρμακοεπαγρύπνησης στη χώρα μας είναι ο σχετικά μειωμένος αριθμός αναφορών.

Φαρμακευτική Δαπάνη

Με βάση όλα τα παραπάνω, τα γενόσημα είναι ασφαλή και αποτελεσματικά φάρμακα και η χρήση τους θα βοηθήσει στη μείωση της φαρμακευτικής δαπάνης, σύμφωνα με τους στόχους που έχουν τεθεί για τη δημοσιονομική εξυγίανση της χώρας.

Για να επιτευχτεί όμως ο στόχος του 2012, των 900 εκατ. ευρώ, ή θα πρέπει να αλλάξει το ποσοστό της ίδιας συμμετοχής των ασθενών, το οποίο είναι ιδιαίτερα χαμηλό στη χώρα μας, ή θα πρέπει να αναπροσαρμοστεί ο στόχος της μείωσης των 900 εκατ. ευρώ. Σε διαφορετική περίπτωση, τα μέτρα που θα χρειασθεί να υιοθετηθούν, θα οδηγήσουν στην αποδιάρθρωση σημαντικού τμήματος της αγοράς φαρμάκου, θέτοντας σε κίνδυνο την παροχή βασικών φαρμάκων, αλλά και τη βιωσιμότητα πολλών εταιρειών, φαρμακαποθηκών και φαρμακείων, όπου απασχολούνται αρκετές χιλιάδες Έλληνες εργαζόμενοι. Ειδικότερα σε ότι αφορά τα φαρμακεία, λόγω της απουσίας Οργανωμένης Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Υγείας στη χώρα μας, το φαρμακείο και ο φαρμακοποιός λειτουργεί ως μονάδα συμβούλου Παροχής Υγείας, οπότε η βιωσιμότητα των φαρμακείων και η απρόσκοπτη λειτουργία τους θα πρέπει να προστατευθεί και να αναβαθμιστεί γι' αυτούς τους επιπλέον λόγους.

Η αναβάθμιση του ρόλου των φαρμακείων μπορεί να επιτευχθεί και **με την ηλεκτρονική καταγραφή της διακίνησης και κατανάλωσης του φαρμάκου**, που έχει σχεδιάσει η Διοίκηση του ΕΟΦ και που ήδη υλοποιείται με την υποστήριξη των κοινωνικών εταιρών (ΣΦΕΕ και Πανελλήνιο Φαρμακευτικό Σύλλογο), στις εταιρείες, φαρμακαποθήκες, νοσοκομεία και σύντομα στα φαρμακεία. Το έργο αυτό θα έχει πολλαπλά οφέλη για όλους τους εμπλεκόμενους. Μεταξύ άλλων θα δώσει την ευκαιρία στον ΕΟΦ να διαπιστώνει εγκαίρως πιθανές ελλείψεις και κυρίως να εντοπίζει τους εκάστοτε υπεύθυνους των ελλείψεων, ώστε να μπορεί να παρεμβαίνει άμεσα και αποτελεσματικά, να καταπολεμά την παράνομη εμπορία της ταινίας γνησιότητας με την ηλεκτρονική της ακύρωση, να μετρά με ακρίβεια την κατανάλωση κάθε φαρμάκου, καθώς και να υποστηρίζει τις οικονομικές δοσοληψίες των φαρμακείων με τα Ταμεία. ■

Συχνές παθολογίες του ΚΑΛΟΚΑΙΡΙΟΥ

Είτε το φαρμακείο μας βρίσκεται στην πόλη, είτε σε ένα παραθεριστικό μέρος, τώρα το καλοκαίρι αντιμετωπίζουμε συχνά προβλήματα των πελατών μας που άπτονται της εποχής. Η συμβουλή μας απαραίτητη!

Στο παρόν άρθρο θα αναφερθούμε σε 4 περιπτώσεις συχνές το καλοκαίρι: τους ερεθισμούς στα μάτια, τις μυκητιάσεις, τις διάρροιες των ταξιδιωτών και τα συχνότερα μικρο-ατυχήματα αυτής της εποχής.



1η περίπτωση:

Αλλεργική επιπεφυκίτιδα

"Τα μάτια μου τσούζουν εδώ και τρεις μέρες"

"Τα μάτια μου τσούζουν εδώ και τρεις μέρες και με φαγουρίζουν. Νιώθω και σαν κάτι να έχει μπει μέσα. Κάθε χρόνο τέτοια εποχή μου συμβαίνει το ίδιο. Βάζω λίγες σταγόνες από τεχνητά δάκρυα και μου περνάει κάπως. Φέτος όμως είμαι χειρότερα και δεν ανακουφίζομαι!"

Η απάντησή σας

"Έχετε χρησιμοποιήσει τα προηγούμενα χρόνια ένα αντιαλλεργικό κολλύριο:"

"Όχι, μόνο τα τεχνητά δάκρυα."

Η απάντησή σας

"Για λίγες μέρες, 4-5, σας συνιστώ να χρησιμοποιήσετε ένα κατάλληλο αντιαλλεργικό κολλύριο και σε μερικές ώρες θα νιώθετε καλά. Μετά όμως να συνεχίσετε με πλύσεις με τα τεχνητά δάκρυα μια φορά τη μέρα σε όλη την περίοδο αυτή, για να αποφύγετε τις υποτροπές."

Οι αλλεργικές επιπεφυκίτιδες

Τα συμπτώματα

Η αλλεργική επιπεφυκίτιδα προσβάλλει και τα δύο μάτια.

Χαρακτηρίζεται από έντονο κνησμό κυρίως στην εσωτερική γωνία του ματιού, δακρύρροια και κάψιμο. Τα βλέφαρα είναι συνήθως κόκκινα και πρησμένα και τιμπιλιάζουν το πρωί. Η συμμετοχή των οφθαλμών μπορεί να είναι η μοναδική εκδήλωση της νόσου, αλλά οι ασθενείς αυτοί συνήθως έχουν συμπτώματα και από τη μύτη και από το φάρυγγα. Τα συμπτώματα αυτά εμφανίζονται όταν τα υπεύθυνα αλλεργιογόνα για την εκδήλωση της αλλεργίας είναι άφθονα στο περιβάλλον.

Αλλά και η έκθεση στον ήλιο, δηλαδή η υπεριώδης ακτινοβολία, δρα σαν αλλεργιογόνο.

Από τις πιο συχνές αλλεργικές επιπεφυκίτιδες είναι η Εποχιακή και η Χρόνια.

Η Εποχιακή Αλλεργική Επιπεφυκίτις είναι μία από τις συνηθέστερες μορφές οφθαλμικής αλλεργίας, που προσβάλλει ενήλικες και παιδιά με εκτιμώμενη επίπτωση στον πληθυσμό 15-20%.

Έτσι, ασθενείς ευαίσθητοι στα συνήθη αλλεργιογόνα παρουσιάζουν τα συμπτώματα αυτά κατά την άνοιξη και το καλοκαίρι. Είναι επίσης σημαντικό να τονισθεί ότι οι ασθενείς με εποχιακή αλλεργική επιπεφυκίτιδα παρουσιάζουν υποτροπιάζοντα επεισόδια, των οποίων η βαρύτητα ποικίλλει όχι μόνο από χρόνο σε χρόνο, αλλά και από μέρα σε μέρα.

Χρόνια Αλλεργική Επιπεφυκίτιδα έχει πολλές μοιό-



Ηλιακή κερατοεπιπεφυκίτιδα

Η έντονη έκθεση στον ήλιο στη θάλασσα ή στο βουνό προκαλεί ευαισθησία στα μάτια, δακρύρροια, κοκκινίλες, αίσθηση ξένου σώματος, φωτοφοβία ακόμη και βλεφαρόσπασμο. Η κατάσταση αυτή ονομάζεται κερατοεπιπεφυκίτιδα.

Στις περιπτώσεις αυτές συνιστώνται κομπρέσες με χαμομήλι, αντιερεθιστικά κολλύρια και φυσικά τα υποκατάστατα δακρύων.

Τα υποκατάστατα δακρύων χρησιμοποιούνται για να εμποδίσουν βλάβες του κερατοειδούς σε πάσχοντες από ξηρά ή εαρινή κερατοεπιπεφυκίτιδα, και άλλα παρόμοια σύνδρομα. Επίσης χρησιμοποιούνται σε φυσιολογικούς οφθαλμούς για ανακούφιση από ξηρότητα λόγω έκθεσης σε διάφορους ερεθιστικούς παράγοντες. Δεν υπάρχουν γνωστές αντενδείξεις για τη χρήση τους, εκτός από τυχόν υπερευαίσθησία στη δραστική ουσία.

Τα υποκατάστατα δακρύων είναι υδατοδιαλυτά πολυμερή (συνήθως εστέρες κυτταρίνης ή πολυβινυλική αλκοόλη), που συμπεριφέρονται ως υποκατάστατα των δακρύων, αυξάνοντας το πάχος της προκεράτιας στιβάδας τους. Τα διαλύματα αυτά πρέπει να είναι ισότονα προς τα δάκρυα με σταθερό pH για να μην προκαλούν ανεπιθύμητες ενέργειες. Χορηγούνται ανά 1-2 ώρες τα κολλύρια και ανά 6-12 ώρες οι γέλες και αλοιφές.

Οι κίνδυνοι στα μάτια από την ηλιακή ακτινοβολία

Η χρόνια έκθεση στην υπεριώδη ακτινοβολία, μπορεί να προκαλέσει εκφυλιστικές αλλοιώσεις στον επιπεφυκότα, παθήσεις που είναι συχνότερες σε χώρες με αυξημένη ηλιοφάνεια όπως οι Μεσογειακές και σε άτομα που εργάζονται για πολλές ώρες στην ύπαιθρο, όπως π.χ. αγρότες, ψαράδες κ.λπ. Η υπερβολική έκθεση στον ήλιο μπορεί επίσης να προκαλέσει ερεθισμό του επιπεφυκότα (επιπεφυκίτιδα) και του κερατοειδή (κερατίτιδα), με κοκκίνισμα του άσπρου του ματιού, δακρύρροια, φωτοφοβία και αίσθημα ξένου σώματος μέσα στο μάτι (σαν σκουπιδάκι). Τα συμπτώματα είναι εντονότερα σε άτομα που υποφέρουν από εποχιακές αλλεργικές επιπεφυκίτιδες, εαρινή κερατοεπιπεφυκίτιδα ή ηεροφθαλμία και δεν παίρνουν τις απαραίτητες προφυλάξεις. Σε σοβαρές περιπτώσεις κερατίτιδας λόγω έκθεσης στην υπεριώδη ακτινοβολία για μεγάλο χρονικό διάστημα (έγκαυμα κερατοειδούς από ακτινοβολία), έχουμε νέκρωση και απόπτωση επιφανειακών κυττάρων του κερατοειδή, με εξαιρετικά έντονο πόνο, σχεδόν παρόμοιο με εκείνο που παρατηρείται μετά από έκθεση χωρίς προφύλαξη σε ακτινοβολία από ηλεκτροσυγκόλληση, οπότε και χρειάζεται άμεση ιατρική φροντίδα. Τέλος, μπορεί να έχουμε και την εμφάνιση καρκινώματος του επιπεφυκότα από την υπεριώδη ακτινοβολία, το οποίο όμως ευτυχώς δεν είναι πολύ συχνό.

Η χρήση κατάλληλων απορροφητικών γυαλιών ηλίου είναι απαραίτητη σε όλη τη διάρκεια έντονης ηλιοφάνειας το καλοκαίρι.

ητες με την εποχιακή αλλεργική επιπεφυκίτιδα, αλλά η χρόνια αλλεργική επιπεφυκίτιδα είναι λιγότερο συχνή, έχει την τάση να είναι μεγαλύτερης χρονιότητας με ηπιότερα συμπτώματα και σημεία. Αν και τα συμπτώματα υπάρχουν καθ' όλη τη διάρκεια του χρόνου, το 79% των ασθενών με χρόνια αλλεργική επιπεφυκίτιδα αναφέρουν εποχιακή επιδείνωση αυτών. Τα πιο συχνά μεταφερόμενα από τον αέρα αλλεργιογόνα υπεύθυνα για την εμφάνιση της χρόνιας αλλεργικής επιπεφυκίτιδας είναι η σκόνη, οι τρίχες, τα πούπουλα, το μαλλί και το άκαρι. Αλλά και άλλα αλλεργιογόνα είναι συχνά υπεύθυνα: καλλυντικά όπως προϊόντα μακιγιάζ ματιών, τα συντηρητικά που υπάρχουν στα κολλύρια, ορισμένα τρόφιμα.

Σύγχρονες φαρμακευτικές θεραπείες

Τα τοπικά αντισταμινικά, σε μορφή οφθαλμικών σταγόνων, χρησιμοποιούνται στη θεραπεία της ΕΑΕ και προσφέρουν ταχύτερη αντιμετώπιση των συμπτωμάτων σε σχέση με τα πόσιμα αντισταμινικά.

Η λεβοκαβαστίνη είναι ο νεότερος τοπικός ανταγωνιστής των H1 - υποδοχέων της οφθαλμικής επιφάνειας. Εμφανίζει έντονη και παρατεταμένη αντισταμινική δράση, χορηγούμενη σε αλλεργικές επιπεφυκίτιδες πάσης αιτιολογίας. Θεωρείται σχετικά ατοξική χωρίς ουσιαστικές τοπικές ή συστηματικές ανεπιθύμητες ενέργειες. Στην κατηγορία των σταθεροποιητών των μαστοκυττάρων που έμμεσα εμποδίζουν την απελευθέρωση ισταμίνης, ανήκουν η λοδοξαμίνη, το χρωμογλυκικό νάτριο, η ναφαζολίνη, η τερουζολίνη κ.ά. Χρησιμοποιούνται κυρίως ως προληπτικά της αλλεργικής επιπεφυκίτιδας για μια μακροχρόνια χρήση σε χαμηλές πυκνότητες σε ήσσονος σημασίας τοπικούς ερεθισμούς του οφθαλμού. Στις αναφερθείσες πυκνότητες σπανίως προκαλούν ανεπιθύμητες ενέργειες.

Η χρήση τους αντενδείκνυται σε ξηρά κερατοεπιπεφυκίτιδα. Τα παραπάνω φάρμακα συχνά συνδυάζονται με αντισηπτικά (βενζαλκόνιο, βορικό οξύ), στυπτικά (θειικός ψευδάργυρος), άλλες ουσίες (πολυβινυλική αλκοόλη, υπρομελλόζη ή αντισταμινικά). Ο θειικός ψευδάργυρος σε πυκνότητα 0,25% είναι ασφαλής και αποτελεσματικός, υποβοηθώντας την απομάκρυνση της βλέννας. Σπανίως μπορεί να προκαλέσει παροδικό αίσθημα νυγμών του οφθαλμού.

Στις οξείες φάσεις αλλεργικών αντιδράσεων συνδυάζονται συνήθως με τοπικά κορτικοειδή.

2η περίπτωση:

Οι μυκητιάσεις του καλοκαιριού

Η άμμος στην πλαζ, η πισίνα, τα ντους αλλά και τα εφαρμοστά τζιν, τα βρεγμένα μαγιό και οι σαγιονάρες, αποτελούν εστίες μυκήτων που ευνοούν όσο τίποτα τις δερματικές μυκητιάσεις.

Μάθετε πώς να τις ξεχωρίζετε, ώστε να δίνετε τη σωστή

συμβουλή και αγωγή στον πελάτη σας.

Τα είδη

Οι μυκητιάσεις -ανάλογα με το σημείο του δέρματος που προσβάλλουν- διακρίνονται σε: επιφανειακές, που θεωρούνται οι πιο συνηθισμένες και προκαλούνται κυρίως από τα δερματόφυτα και την *Candida Albicans* και εκείνες που προχωρούν πιο βαθιά, προσβάλλοντας δέρμα και υπόδερμα.

Προσοχή! Τα δερματόφυτα μπορεί να προσβάλλουν το τρίχωμα της κεφαλής των παιδιών και να προκαλέσουν αλωπεκία. Επίσης, εντοπίζονται συχνά στις μηρογεννητικές πτυχές ή σε άλλα σημεία του σώματος.

Τα νύχια που προσβάλλονται από μύκητες, αλλάζουν χρώμα, καταστρέφονται και μερικές φορές γίνονται δυστροφικά αν μείνουν χωρίς ειδική θεραπεία.

Τι τις προκαλεί

Οι μυκητιάσεις ευνοούνται από:

- τα στενά και εφαρμοστά ρούχα και κυρίως τα τζιν,
- τα εφαρμοστά συνθετικά εσώρουχα,
- τα βρεγμένα μαγιό για πολλή ώρα πάνω στο δέρμα,
- την άμμο, η οποία μπορεί να έχει μολυνθεί από άλλα άτομα,
- την υγρασία που παρατηρείται στο δάπεδο, στα ντους και τις καμπίνες των πλαζ.

Έχουν προδιάθεση στις μυκητιάσεις όσοι:

- χρησιμοποιούν αντιβιοτικά ή κορτιζόνη για πολύ χρόνο ή ανοσοκατασταλτικά φάρμακα,
- πάσχουν από σακχαρώδη διαβήτη.

Σημειώστε! Μέσα στη θάλασσα αποκλείεται η μετάδοση των μυκήτων, γιατί αυτοί δεν επιβιώνουν στο θαλασσινό νερό.

ΟΙ ΠΙΟ ΣΥΧΝΕΣ ΠΕΡΙΠΤΩΣΕΙΣ ΜΥΚΗΤΙΑΣΕΩΝ

Ποικιλόχρους πιτυρίαση

Μια συνηθισμένη καλοκαιρινή μυκητίαση είναι η ποικιλόχρους πιτυρίαση. Η εμφάνισή της προβληματίζει, αφού οι λεκέδες που δημιουργεί στο δέρμα είναι αντισθητικοί. Άσπροι ή καφέ, ξεκινούν από τον αυχένα και μπορεί να επεκταθούν σε μεγάλες επιφάνειες, κυρίως στους ώμους, το

θώρακα και την πλάτη. Υφές μικκυλίων διεισδύουν στην κερατίνη στιβάδα. Ο αποχρωματισμός του δέρματος γίνεται λόγω αναστολής της τυροσινάσης και έτσι δεν παράγεται μελανίνη. Η παραγωγή σμήγματος και η υγρασία ευνοούν



Αν οι μύκητες στα πόδια επιμένουν...

Daktarin®

Θεραπεύει από τους μύκητες & προστατεύει αποτελεσματικά



Οι μύκητες στα πόδια είναι μια ενοχλητική κατάσταση που πολύ συχνά υποτροπιάζει. Το Daktarin® σκοτώνει τους μύκητες και επαναφέρει την υγεία στα πόδια. Έχει ευρύ φάσμα αντιμυκητιασικής δράσης και διαθέτει μία ολοκληρωμένη σειρά με κρέμα, πούδρα, βάμμα νυχιών και κρέμα με κορτιζόνη.

► Για ταχύτερα θεραπευτικά αποτελέσματα συστήστε πούδρα Daktarin®, κατά τη διάρκεια και μετά τη θεραπεία σε πόδια, κάλτσες και παπούτσια.



► Η No.1 θεραπεία για την αντιμετώπιση των μυκητιάσεων¹

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ (SPC): 1. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΜΟΛΟΓΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: ΔΑΚΤΑΡΙΝ®, 2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ & ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΜΒΕΒΗ σε βρομικό οξείδιο: Κρέμα 2%: Miconazole nitrate 20mg/g, Δόση 2%: Miconazole 20mg/ml, Δοσολογία 20mg/20g, Miconazole nitrate 20mg/g, 3.1 Αντενδείξεις: Γενική υπερευαισθησία στη μiconazole ή σε κάποιο άλλο συστατικό του προϊόντος. Η κρέμα να μην χρησιμοποιείται σε παιδιά ηλικίας κάτω των 2 ετών. Η δερματική ονείδη να μην χρησιμοποιείται σε παιδιά ηλικίας 14 ετών χωρίς τη συμβουλή του γιατρού. 3.2 Διακρίσεις προειδοποιήσεων και ιδιαίτερης προσοχής κατά τη χρήση: Αν εμφανιστεί υπερευαισθησία ή ερυθρότητα, η θεραπεία πρέπει να διακοπεί. Η κρέμα δεν πρέπει να έλθει σε επαφή με τους οφθαλμούς. Διαβιβάζει ότι το βάμμα είναι αλκοολικό διάλυμα, δεν πρέπει να εφαρμόζεται σε ανοικτές βλάβες, στο μέσο ή σε βλεφαρίδες. Για κλάσμα υγιεινής πρέπει να λαμβάνονται για τη μέγιστη τιμή 3.3 Ανεπιθύμητες ενέργειες: Λόγω της πολύ μικρής απορρόφησης, συστηματικές ανεπιθύμητες ενέργειες δεν αναμένονται. Όλες οι δερματολογικές μετρήσεις της μiconazole είναι καλά ανεκτές. Έχουν αναφερθεί μετωμαλγίες, κεφαλαλγίες, ερυθρότητα και οίδημα, κούραση και αλλεργική δερματίτιδα κ.ε. επαφής με την τοπική εφαρμογή των κρέμας. Μπορεί να εμφανιστεί αλλεργική αντίδραση στη μiconazole ή σε κάποιο άλλο συστατικό της κρέμας. 4. Κάσκος της οδούς κολοβαρίου: Johnson & Johnson Hellas Consumer AE, Αιγυλιός 6, Επιδόρου 4, 15125, Μαρούσι, Τηλ: 210 6875528. 5. ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ: Κρέμα 2%: 8533/6-2-2007, Βάμμα 2%: 8533/6-2-2007, Δοσολογία 2%: 86291/4-10-2010, 6. ΑΝΑΦΗ ΤΜΗΤ: Κρέμα 2% - 3.034, Βάμμα 2% - 2.044, Δοσολογία 2% - 2.244 ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ (SPC): 1. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΜΟΛΟΓΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: ΔΑΚΤΟΔΟΡ®, 2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ & ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΜΒΕΒΗ ΣΕ ΔΡΑΣΤΙΚΑ ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ: 20 mg στεροειδούς μiconazole και 10 mg υδροκορτιζόνης, 3.1 Αντενδείξεις: Γενική υπερευαισθησία στην μiconazole, υδροκορτιζόνη ή σε άλλο συστατικό του Daktodor. Φυμακίωση του δέρματος, σπλός έρως, δερματίτιδα και άλλες ήπιες μυκητιάσεις. 3.2 Ειδικές προειδοποιήσεις και προφυλάξεις κατά τη χρήση: Αν εμφανιστεί αντίδραση που υποδηλώνει ευαισθησία ή ερυθρότητα, η θεραπεία πρέπει να διακοπεί. Το Daktodor δε θα πρέπει να έλθει σε επαφή με το βλεφάρου του οφθαλμού. Όπως με όλα τα τοπικά κορτικοστεροειδή, συνιστάται προσοχή με το βράση και τα πόδια που το Daktodor πρέπει να εφαρμόζεται σε αποστειρωμένες επιφάνειες, ή με τη μέθοδο της στεγανής σκόνης (σεγαμολαμβάνεται και σε πόδες των μαυριών). Για το μiconazole, πρέπει να αποφευχθεί η εφαρμογή στο πρόσωπο. Στο βράση, μετακρίνονται ανοικτές γρήγοι κοπή και κοπή και κοπή και κοπή. Μπορεί να εμφανιστεί επαναλαμβανόμενη κατάσταση και χωρίς την επίδραση. Το Daktodor δεν κινείται το δέρμα ή το πόδι. Το Daktodor μπορεί να εισαχθεί σε κλειστά ανοικτά υμένα. Γι' αυτό συνιστάται η χρήση βαμβακιών εισαχθέντων, όπως ποδιά κατά την εφαρμογή, από επαφή με την περιοχή βλάβης. 3.3 Ανεπιθύμητες ενέργειες: Έχουν αναφερθεί μετωμαλγίες, κεφαλαλγίες, ερυθρότητα, οίδημα κούραση, κούραση με την εφαρμογή του Daktodor. Όπως με όλα τα φάρμακα που εφαρμόζονται στο δέρμα, μπορεί να εμφανιστεί αλλεργική αντίδραση σε κάποιο από τα συστατικά της κρέμας. Εμφανισθεί ανεπιθύμητες ενέργειες που είναι ανεπιθύμητες από την κολοβαρίου του προϊόντος. Daktodor κρέμα στην αγορά περιλαμβάνονται στον Πίνακα 1. Πίνακας 1: Ανεπιθύμητες ενέργειες φαρμάκων που αναφέρονται από τον κατασκευαστή από τον Daktodor, ανά κατηγορία συστατικών όπως υπολογίζεται από το ποσοστό συστατικών φαρμάκων. Διαφορές του συστατικού συστατικού - Αναρροφιστική αντίδραση (δερμική αντίδραση), Διαταραχές του δέρματος και του υποδόριου ιστού - Δερματίτιδα από επαφή, Ερύθημα, Εξθήκη (δερμική αντίδραση). 4. ΚΑΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ: Johnson & Johnson Consumer AE, Αιγυλιός 6, Επιδόρου 4, 15125 Μαρούσι, Αθήνα, Τηλ: 210 6875528. 5. ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ: 6874/2-2-2006. 6. ΑΝΑΦΗ ΤΜΗΤ: 2.104.

το μύκητα να γίνει παθογόνος. Οι λεκέδες σπάνια προσβάλλουν το πρόσωπο και δύσκολα καταπολεμούνται. Πρόκειται για πολύ διαδεδομένη μυκητίαση που προσβάλλει έφηβους και ενήλικες, παρά ηλικιωμένους και παιδιά. Η ποικιλόχρους πιτυρίαση παρουσιάζεται συνήθως υπό μορφή κηλίδων λευκών ή καφέ. Πολλές φορές υπάρχουν μόνο λευκές κηλίδες και πολλοί την μπερδεύουν με τη λεύκη. Είναι μεταδοτική, κυρίως το καλοκαίρι που ερχόμαστε σε επαφή με πολλούς. Μεταδίδεται εύκολα στις πλαζ, αφού οι μύκητες «αγαπούν» την υγρή άμμο.

Θεραπεία

Οι αντιμυκητιασικές κρέμες και η θεραπεία από το στόμα έχουν άριστα αποτελέσματα. Με εβδομαδιαία θεραπεία ο μύκητας σκοτώνεται αφήνοντας κηλίδες που θα επαναχρωματιστούν σε ένα μήνα, αφού ο οργανισμός θα κληθεί να φτιάξει καινούργια μελανίνη. Μετά το τέλος της θεραπείας και για ένα εξάμηνο συνιστάται ως συντήρηση, πλύσιμο με ειδικά σαμπουάν που περιέχουν zinc Pyrithion, ουσία που δεν επιτρέπει την επαναμόλυνση. Επίσης συστήνεται οι ασθενείς να χρησιμοποιούν αντηλιακά σε μορφή gel, που δεν έχουν λιπαρή υφή.

Μυκητίαση των μηρογεννητικών πτυχών

Πρόκειται για μυκητίαση πεζοπόρων, ποδηλατών και παχύσαρκων ατόμων. Αρχίζει με κάψιμο, κοκκινίλα και μικρή απολέπιση στο εσωτερικό των μηρών. Επιδεινώνεται με τη ζέστη, τον ιδρώτα και το τρίψιμο. Αρχικά εκλαμβάνεται ως ερεθισμός, όμως με τον καιρό εξαπλώνεται. Με κατάλληλη αγωγή θεραπεύεται σε μερικές εβδομάδες.

Να αποφεύγονται:

- τα πολύ στενά παντελόνια,
- τα συνθετικά εσώρουκα.

Μυκητίαση από μαγιό

Τα συχνά ντους με αντισηπτικά σαπούνια, η κατάχρηση αποσμητικών και τα βρεγμένα μαγιό ερεθίζουν και ευνοούν την ανάπτυξη μυκήτων κάτω από τους μαστούς ή τις μασχάλες και τις μηρογεννητικές πτυχές, προκαλώντας κοκκινίλες. Θεραπεύονται όμως με ένα ήπιο αντιμυκητιασικό σαπούνι. Συνιστάται: η αλλαγή μαγιό μετά το μπάνιο.

Μυκητιάσεις των ποδιών

Σε γενικές γραμμές, οι μυκητιασικές λοιμώξεις των ποδιών είναι ήπιες. Όμως, αν δε θεραπευτούν, μπορεί να διαρκέσουν πολύ.


Οι δερματικές μυκητιάσεις στα πόδια περιλαμβάνουν:

-Τις δερματοφυτίες μεσοδακτύλιων πτυχών: Η αυξημένη εφίδρωση προδιαθέτει για λοίμωξη. Η δερματοφυτία αυτή χαρακτηρίζεται από απολέπιση ή υγρασία στα

δάχτυλα του ποδιού, ειδικά στο τέταρτο μεσοδιάστημα. Προκαλείται κνησμός που μπορεί να είναι ήπιος ή έντονος. Μερικές φορές σχηματίζονται φουσκάλες ανάμεσα στα δάχτυλα και το πέλμα του ποδιού.

-Τις δερματοφυτίες πελμάτων - παλαμών: Αυτές προκαλούνται κυρίως από το μύκητα *T. Rubrum*. Οι παλάμες και τα πέλματα έχουν ξερή απολεπισμένη μορφή, που μπορεί να επεκταθεί στην πλάγια και πίσω πλευρά του ποδιού. Ο κνησμός δεν είναι έντονος, αλλά οι λοιμώξεις είναι χρόνιες. Πρόκειται για πάθηση που διαφοροποιείται από την ψωρίαση και το έκζεμα.

-Τις ονυχομυκητιάσεις: Οι ονυχομυκητιάσεις αποτελούν το μεγαλύτερο «πονοκέφαλο» για τη διάγνωση και



Πρόληψη των μυκητιάσεων ποδιών Οι συμβουλές «κλειδιά»

- Φοράτε λεπτές βαμβακερές κάλτσες που μπορούν να πλένονται σε υψηλή θερμοκρασία.
- Αλλάζετε κάλτσες καθημερινά.
- Φοράτε άνετα δερμάτινα παπούτσια.
- Φροντίζετε καθημερινά για την υγιεινή των ποδιών σας.
- Χρησιμοποιείτε δική σας πετσέτα, την οποία πρέπει να αλλάζετε συχνά και να την πλένετε σε υψηλή θερμοκρασία.
- Αποφεύγετε να περπατάτε ξυπόλυτοι στην άμμο.
- Χρήση αντιμυκητιασικής πούδρας κατά τη διάρκεια και μετά τη θεραπεία σε πόδια, κάλτσες ή παπούτσια.

Έχετε πάντα κατά νου, ότι η έγκαιρη διάγνωση οδηγεί σε γρήγορη θεραπεία.

Μύκητες Ποδιών;

LAMISIL ONCE[®], η μόνη θεραπεία
με **1** μόνο εφαρμογή

11031-APR2012/LAM-ON/AD/8

2012-07

**LAMISIL
ONCE[®]**
Terbinafine 1%



Χρήση μόνο σε ενήλικες

 **NOVARTIS**

Novartis (Hellas) A.E.B.E.
Τ.Θ. 52001
144 10 Μεταμόρφωση
Τηλ. 210 28 11 712
www.novartis.gr

ΦΑΡΜΑΚΟΕΠΑΓΡΥΠΝΗΣΗ: 210 28 28 612

Η περίληψη χαρακτηριστικών του προϊόντος (SmPC) περιλαμβάνεται σε εσωτερική σελίδα.

τη θεραπεία. Οι μύκητες προσβάλλουν τα νύχια διεισδύοντας στην πλάκα και κάνοντας τα νύχια κίτρινα και εύθραυστα.

Προσοχή! Οι ονυχομυκητιάσεις πρέπει να θεραπεύονται όχι μόνο για αισθητικούς λόγους αλλά και για λειτουργικούς, αν λάβουμε υπ' όψιν τη βιολογική αποστολή των νυχιών. Αν παραμείνει η ονυχομυκητίαση χωρίς θεραπεία, το νύχι θα καταστραφεί και ίσως χρειαστεί να αφαιρεθεί με χειρουργική επέμβαση.

-Το «πόδι του αθλητή» (επιδέρμωση του άκρου ποδός)

Οφείλεται σε μύκητες που πολλαπλασιάζονται στο υγρό και ζεστό εσωτερικό των αθλητικών παπουτσιών. Επίσης στα παπούτσια από συνθετικές ύλες που δεν «αναπνέουν» καλά. Η μυκητίαση είναι μεταδοτική και μπορεί να την κολλήσει κανείς αν περπατά ξυπόλυτος γύρω από την πισίνα ή στα κοινόχρηστα ντους.

Τα συμπτώματα είναι πολύ χαρακτηριστικά: επώδυνος και ενοχλητικός κνησμός ανάμεσα στα δάχτυλα και μικρές σχισμάδες με πετσάκια ολόγυρα που δε φεύγουν με το πλύσιμο. Επιβάλλεται θεραπεία μιας εβδομάδας.

Θεραπεία

Η συστηματική θεραπεία είναι η αποτελεσματικότερη αντιμετώπιση των μυκητιάσεων. Η διάρκειά της εξαρτάται από τον κλινικό τύπο της μυκητίασης. Για τις μυκητιάσεις του δέρματος αρκούν 1-2 εβδομάδες, ενώ για τις ονυχομυκητιάσεις 3 μήνες για τα νύχια των χεριών και 4-6 μήνες για τα νύχια των ποδιών. Σήμερα, με την κυκλοφορία μιας νέας γενιάς ιδιαίτερα αποτελεσματικών φαρμάκων, τέτοιου είδους προβλήματα λύνονται με άριστο τρόπο.

Μυκητιάσεις του κόλπου

Το καλοκαίρι ενοχοποιείται για μυκητιάσεις του κόλπου, γιατί η ζεστή άμμος της θάλασσας περιέχει μικροοργανισμούς (μύκητες, παράσιτα, κόκκους), που μπορεί να μεταφερθούν στα εξωτερικά και εσωτερικά όργανα της γυναίκας, με άσχημες συνέπειες.

Επίσης, ένα ακόμη αίτιο που ευνοεί την ανάπτυξη παθογόνων οργανισμών είναι και η κολύμβηση σε μολυσμένη θάλασσα και η υγρασία (όταν φοράμε πολλή ώρα το βρεγμένο μαγιό).

Για τη διατάραξη της ισορροπίας της κολπικής χλωρίδας, την ευθύνη μπορεί να έχουν:

- η πλημμελής καθαριότητα ή αντίθετα η υπερβολική,
- η σχολαστική αντισηψία της περιοχής με ειδικά αντισηπτικά σαπούνια και οι κολπικές πλύσεις,
- τα αντιβιοτικά και τα κορτιζονούχα σκευάσματα,
- η σεξουαλική επαφή (στο 1/3 των περιπτώσεων),
- η μη αλλαγή ταμπόν μετά το μπάνιο,
- οι πισίνες στις οποίες οφείλεται μόνο το 1% των μυκητιάσεων.

Προτείνετε τα κατάλληλα προϊόντα για τη σωστή υγιεινή της ευαίσθητης περιοχής

Για την ευαίσθητη περιοχή των γυναικών απαιτείται μια ιδιαίτερη φροντίδα με ειδικά προϊόντα που θα πρέπει:

- Να διατηρούν το φυσιολογικό PH του κόλπου.
- Να καταπολεμούν τα επιβλαβή βακτήρια στην εξωτερική περιοχή του κόλπου.
- Να ασκούν ανακουφιστική και καταπραυντική δράση.
- Να διατηρούν την ισορροπία της χλωρίδας της περιοχής του κόλπου.
- Να μειώνουν τη συχνότητα των κολπικών λοιμώξεων.
- Να καταπολεμούν τυχόν κακοσμία της περιοχής.

Θεραπεία

Για τις μυκητιάσεις του κόλπου, ο γυναικολόγος συνιστά συνήθως κολπικά υπόθετα, μια πομάδα ή λοσιόν για τοπική επάλειψη και χάπια.



Προσοχή στις μυκητιάσεις το καλοκαίρι

Ναι ...

- ...στις ψάθες και τις πετσέτες
- ...στα στεγνά μαγιό
- ...στην τακτική καθαριότητα
- ...στα προφυλακτικά και τη σωστή χρήση τους
- ...στις περιοδικές επισκέψεις στο γυναικολόγο

Όχι...

- ...στην επαφή με άμμο
- ...στις μολυσμένες θάλασσες
- ...στα συνθετικά εσώρουχα



Το φυσικό
χάδι στην
ευαίσθητη
περιοχή!

DermoxEN® 

helle

Διατίθεται
στα
φαρμακεία

Φυτικά
προϊόντα



* * * Εξειδικευμένοι κωδικοί για κάθε ηλικία

* Κρέμα κνησμού χωρίς κορτιζόνη

Αποκλειστικός αντιπρόσωπος για Ελλάδα & Κύπρο: AJ-ACTIMED - τηλ.: 210 6657710

www.dermoxen.com

3η περίπτωση:**Η διάρροια των ταξιδιωτών**

Πολλές μελέτες δείχνουν ότι οι παραλείψεις διατροφικών μέτρων υγιεινής από τους ταξιδιώτες κατά τις πρώτες 48 ώρες μετά από την άφιξη στον προορισμό τους φτάνουν σε ποσοστό μέχρι και το 98%! Η διάρροια αποτελεί το συχνότερο νόσημα των ταξιδιωτών που ταξιδεύουν προς θερμότερα κλίματα από αυτά στα οποία ζουν. Συνήθως εμφανίζεται κατά τις πρώτες ημέρες παραμονής στον καινούριο τόπο και δε διαρκεί πάνω από 1-2 ημέρες.

Αποτελεί «αυτοϊούμενη κατάσταση», δηλαδή περνά και χωρίς φάρμακα. Η περισσότερο επιρρεπής στην πάθηση ομάδα είναι τα παιδιά.

Αιτιολογία

Η κατάσταση μπορεί να προκληθεί από μία ποικιλία μικροβίων που αναπτύσσονται (επωάζονται) αρχικά στο έντερο, συνήθως εντός μερικών ωρών και ακολούθως εκκρίνουν ουσίες που ονομάζονται «εντεροτοξίνες», διότι ερεθίζουν τα τοιχώματα και το νευρικό ιστό του εντέρου, με συνέπεια να αυξηθεί σε παθολογικό βαθμό η κινητικότητα αυτού. Το αποτέλεσμα είναι η αιφνίδια εμφάνιση πονόκοιλου που αυξομειώνεται σε ένταση και υδαρούς διάρροιας. Συνήθως υπάρχει ανορεξία και μπορεί να σημειωθεί και έμετος.

Ο συνθεστέρα υπεύθυνος μικροοργανισμός είναι ο γνωστός ως «κολοβακτηρίδιο» ή *Escherichia coli*.

Η διάρροια, ανάλογα με το μικρόβιο και με την ευπάθεια του εντέρου, μπορεί να είναι τόσο σοβαρή ώστε να απαιτεί την ενδοφλέβια αναπλήρωση της απώλειας σε υγρά και ηλεκτρολύτες, δηλαδή την παραμονή στο νοσοκομείο.



Συνήθως, θα πρέπει κανείς να αρχίσει να ανησυχεί εάν:

- Ο κοιλιακός πόνος ή η «αδιαθεσία» είναι ιδιαίτερα μεγάλης ή συνεχώς επιδεινούμενης έντασης.
- Παρά την εφαρμογή των μέτρων που περιγράφονται παρακάτω, εμφανίζονται πάνω από 3 διάρροιες ημερησίως, ή η διάρροια επιμένει χωρίς βελτίωση μετά από 48 ώρες.
- Το περιεχόμενο της διάρροιας είναι αιματηρό ή βλεννώδες.
- Εμφανιστεί πυρετός άνω των 37,8ο C.
- Εμφανιστούν συμπτώματα ζάλης, σκοτοδίνης ή έντονης αδυναμίας που υποδηλώνουν αφυδάτωση, υποκαλιαιμία ή άλλη πάθηση.

Πρόληψη: οι συμβουλές - «κλειδιά»

- Αποφυγή τροφίμων που πωλούνται στο δρόμο.
- Κατανάλωση φαγητού «ζεματιστού», αμέσως μετά το (καλό) μαγείρεμα.
- Αποφυγή ωμών ή ελλιπώς μαγειρεμένων φαγητών, καθώς και φαγητών προετοιμασμένων με αμφίβολη ποιότητα. Τα φρούτα θα πρέπει πάντα να καθαρίζονται.
- Πόση εμφιαλωμένου νερού και αναψυκτικών, κατά προτίμηση αναψυκτικών με ανθρακικό οξύ.
- Κατανάλωση παστεριωμένων γαλακτοκομικών προϊόντων.
- Η θέρμανση καταστρέφει τα μικρόβια και τις τοξίνες τους, αλλά η ψύξη όχι. Αυτό σημαίνει ότι παγάκια από νερό αβέβαιης προέλευσης δεν είναι ασφαλή.

Imodium®

3 λύσεις για αποτελεσματική αντιμετώπιση της διάρροιας



Η διάρροια προκαλεί αδυναμία και καταπόνηση του οργανισμού, ενώ το αίσθημα ανασφάλειας κάνει τους πάσχοντες να μένουν “εγκλωβισμένοι” στο σπίτι.

Το **Imodium®** ανακουφίζει άμεσα από τη διάρροια, καθώς δρα στα τοιχώματα του εντέρου και τα επαναφέρει στο φυσιολογικό τους ρυθμό. Επαναφέρει γρήγορα τον οργανισμό σε αρμονία και βοηθάει τους πάσχοντες να συνεχίσουν τη ζωή τους. Προσφέρει μία ολοκληρωμένη σειρά με 3 διαφορετικές λύσεις (Original, Instant, Plus).

Η No.1 επιλογή για την αντιμετώπιση της διάρροιας¹

Η Περίληψη Χαρακτηριστικών των Προϊόντων δημοσιεύεται σε επόμενες σελίδες του περιοδικού.

¹Στοιχεία IMS, Μαρ. 2012

Η θεραπεία

Από άποψη θεραπείας, αυτό που οπωσδήποτε επιβάλλεται είναι ο πλήρης περιορισμός της λήψης τροφής, ώστε να μην τροφοδοτείται με νέο τροφικό υπόλειμμα το ήδη ερεθισμένο έντερο και να του δοθεί ο χρόνος να «αναπαυθεί».

Οπωσδήποτε, θα πρέπει να αποφευχθούν τα λαχανικά, φρούτα, όσπρια, χόρτα, μπαχαρικά και γαλακτοκομικά, ενώ ενδεικτικά επιτρέπονται τα αλμυρά κράκερ, η κοτόσουπα και η ριζόσουπα.

Παράλληλα, έχει εξαιρετική σημασία η κατανάλωση άφθονων υγρών για αντιστάθμιση των χαμένων ηλεκτρολυτών (τσάι). Το σκέτο νερό δεν περιέχει ηλεκτρολύτες και συνεπώς δεν επαρκεί, αλλά βέβαια είναι καλύτερο από το τίποτα.

Τα αντιδιαρροϊκά φάρμακα βοηθούν στη μείωση των κενώσεων.

Τα αντιβιοτικά συνήθως δεν είναι απαραίτητα παρά μόνο αν η λοίμωξη επιμένει και εμφανιστεί πυρετός, ενώ σε αρκετές περιπτώσεις ο μικροοργανισμός μπορεί να εμφανίζει ανθεκτικότητα, οπότε η επιλογή θα πρέπει να γίνει από ειδικό.

4η περίπτωση:

Τα ατυχήματα του καλοκαιριού

Αυξάνονται θεαματικά οι πιθανότητες για ατυχήματα το καλοκαίρι, λόγω της πιο ελεύθερης ζωής, των περισσότερων δραστηριοτήτων και της χαλάρωσης της



προσοχής μας. Συνήθως πρόκειται για απλά θλαστικά τραύματα ή τραυματισμούς από βουτιές στη θάλασσα, πτώσεις στα βράχια, θαλάσσιο σκι, παιχνίδια στην ύπαιθρο, ποδηλασία, κ.ά.

Οι πρώτες βοήθειες είναι συχνά καθοριστικές για τη ζωή του τραυματία.

Κινδυνεύουν περισσότερο:

- Τα παιδιά σχολικής ηλικίας (επειδή ξεφεύγουν από την προστασία των γονιών τους), κυρίως αγόρια.
- Οι νεαροί άνδρες (επειδή κάνουν συχνότερα βουτιές, οδηγούν μηχανάκια, κάνουν ποδήλατο κ.ά.).
- Τα άτομα τρίτης ηλικίας (επειδή βγαίνουν από τις συνήθειές τους και τους γνωστούς χώρους τους).

ΤΑ ΠΛΕΟΝ ΣΥΧΝΑ ΑΤΥΧΗΜΑΤΑ

Η θάλασσα αποδεικνύεται το καλοκαίρι πιο επικίνδυνη από το βουνό. Στη θάλασσα μπορεί να προκληθούν πολλές κακώσεις από τις βουτιές, τα γλιστρήματα στα βράχια, το θαλάσσιο σκι (που είναι πολύ επικίνδυνο άθλημα για κακώσεις των συνδέσμων).

Εάν η κάκωση φαίνεται να είναι βαριά ή εάν η επικοινωνία είναι θολή ή εάν δεν υπάρχει καθόλου επικοινωνία με τον τραυματισμένο, πρέπει να καλέσουμε ασθενοφόρο.

Αιμορραγία

Σε περίπτωση αιμορραγίας, συνιστάται:

Εάν η αιμορραγία είναι μικρή, πιέστε το σημείο του τραύματος με βαμβάκι ή γάζα με αντισηπτικό και τοποθετήστε επίδεσμο.

Εάν η αιμορραγία είναι μεγάλη, σε ένα σημείο υψηλότερα από το τραύμα δέστε ένα σφικτό επίδεσμο και φυσικά καλέστε ασθενοφόρο.

Ρινορραγία

Για να φροντίσετε μια αιμορραγία από τη μύτη, συνιστώνται στον πάσχοντα τα ακόλουθα:

-Να σταθεί όρθιος.

-Να πιέσει τη μύτη με το δείκτη και τον αντίχειρα και να αναπνέει από το στόμα επί 5'-10'.

Να παραπέμψετε σε γιατρό αν η αιμορραγία διαρκεί πάνω από 20', αν είναι αποτέλεσμα πτώσης ή τραυματισμού στο κεφάλι, ή αν επαναλαμβάνεται.

Θερμοπληξία

Σε περίπτωση θερμοπληξίας με συμπτώματα όπως ζάλη, ναυτία, μεγάλη εφίδρωση, ταχυπαλμία, υπόταση, ωχρότητα, χαμηλός πυρετός, πονοκέφαλος και κόπωση, πρέπει να κάνετε τα εξής:

-Συστήστε στον πάσχοντα να παραμείνει μακριά από τον ήλιο, σε σκιερό μέρος με κλιματισμό και να ξαπλώσει με τα πόδια ελαφρώς ανυψωμένα. Να βγάλει τα ρούχα του, να πιει κρύο νερό και να βάλει κρύα

επιθέματα ή σπρέι νερού.

-Μετρήστε τη θερμοκρασία, τους παλμούς και την πίεσή του.

Αν ο πυρετός είναι μεγαλύτερος από 38,9°C ή λιποθυμήσει ή παρουσιάσει σύγχυση, καλέστε το ασθενοφόρο.

Δάγκωμα από ζώο

-Για μικρές πληγές από ζώα που ξέρουμε ότι δεν πάσχουν από λύσσα, πλύνετε την πληγή με σαπούνι και νερό, απλώστε μια αντιβιοτική κρέμα και καλύψτε με καθαρό επίδεσμο.

-Αν παρατηρήσετε σημάδια μόλυνσης, όπως οίδημα, κοκκίνισμα ή αυξημένο πόνο, η επίσκεψη σε γιατρό είναι απαραίτητη.

-Εάν υπάρχει υποψία για λύσσα, από άγριο ζώο ή κατοικίδιο με άγνωστο ιστορικό εμβολιασμών, η επίσκεψη σε γιατρό είναι απαραίτητη, ανεξάρτητα από τη σοβαρότητα της πληγής.

Τραυματισμοί



Για κακώσεις από τραυματισμούς συνιστώνται τα εξής:

-Να βάλετε παγάκια, αφού τα τυλίξετε με ύφασμα. Στη συνέχεια συνιστάται μια κρέμα για μώλωπες και κακώσεις.

-Εάν υπάρχει υποψία κατάγματος λόγω παραμόρφωσης (το χέρι βρίσκεται σε γωνία), μπορείτε να ανατάξετε ήπια το μέλος για να ανακουφίσετε τον τραυματισμένο και να διευκολύνετε τα αγγεία και τα νεύρα της περιοχής. Μετά, να ακινητοποιήσετε το πάσχον μέλος (π.χ. με ένα μαντίλι στον ώμο ή με ένα ξύλο για το πόδι), μέχρις ότου μεταφερθεί ο τραυματίας στο κέντρο υγείας ή το νοσοκομείο.

-Τοποθετήστε τον τραυματισμένο στη θέση όπου δεν πονά και αισθάνεται άνετα.

-Να έχετε πάντα εξασφαλισμένο ότι αναπνέει ελεύ-

θερα και να τοποθετείτε το κεφάλι στο πλάι, μήπως κάνει εμετό.

Αλλεργικό σοκ



Σε περίπτωση οξείας αλλεργικής αντίδρασης (ύστερα από τσίμπημα σφήκας, μέλισσας κ.λπ., λήψη τροφής ή φαρμάκου), η οποία εξελίσσεται γρήγορα, με γρήγορη επέκταση του εξανθήματος ή με δυσκολία στην αναπνοή, απόφραξη της

μύτης και βράχνιασμα της φωνής, πρέπει:

-Να χορηγήσετε άμεσα στον πάσχοντα ένεση αδρεναλίνης (ενηλίκων ή παιδιών). Η δόση αυτή μπορεί να επαναληφθεί ύστερα από μισή ή μία ώρα, αν είναι αναγκαίο. Η αδρεναλίνη μπορεί να αυξήσει την αρτηριακή πίεση σε ηλικιωμένους ή σε ανθρώπους με στηθάγχη ή υπέρταση και γι' αυτό πρέπει να τους χορηγείται μόνο σε περίπτωση κατά την οποία απειλείται η ζωή τους.

-Κατόπιν να δώσετε κορτιζόνη σε χάπια ή ένεση, ανάλογα με τη σοβαρότητα της αλλεργικής αντίδρασης.

-Τέλος, να χορηγήσετε αντιισταμινικά φάρμακα σε χάπια ή ένεση, ανάλογα με τη σοβαρότητα της κατάστασης.

-Να συστήσετε στον παθόντα να μεταφερθεί στο κέντρο υγείας ή στο πλησιέστερο νοσοκομείο. ■

Το φαρμακείο των διακοπών

Να συστήνετε πάντα στους πελάτες σας να έχουν μαζί τους (στο αυτοκίνητο ή στις αποσκευές τους) ένα τσαντάκι με το "φαρμακείο των διακοπών".

Τα απαραίτητα: παυσίπονα, σκεύασμα για τσιμπήματα από τσούχτρες, δυο-τρία πακετάκια γάζες, ελαστικό επίδεσμο, αντισηπτικό, αντιισταμινική και αντιβιοτική αλοιφή, καταπραυντική και επουλωτική κρέμα ή ζελ και έτοιμη ένεση αδρεναλίνης.

Πόπη Χαραμή

Εμβόλια, Μύθοι και πραγματικότητα

♦ Από τον **ΑΛΕΞΑΝΔΡΟ ΤΣΙΤΟΜΕΝΕΑ**, Φαρμακοποιό



Μετά από έναν αιώνα έντονης ανάπτυξης εμβολίων, έχουν δημιουργηθεί ποικίλες αντιδράσεις για τη χρήση τους και τον υποχρεωτικό χαρακτήρα των εμβολιασμών, αλλά και αμφιβολίες για την αποτελεσματικότητά τους και την ασφάλειά τους.

Τον τελευταίο αιώνα, η ανάγκη για νέες θεραπείες και καινούρια φάρμακα γίνεται όλο και περισσότερο επιτακτική. Η γήρανση του πληθυσμού και η συνεχής αύξηση του προσδόκιμου ζωής είναι αποτέλεσμα της συνεχούς εξέλιξης της επιστήμης και της -μικρής- επικράτησής της απέναντι στις ασθένειες και το θάνατο. Τα χρήματα που επενδύονται στην έρευνα και την ανάπτυξη νέων θεραπειών συνεχώς αυξάνονται και η στροφή τόσο σε άλλου είδους θεραπείες, όσο και στην πρόληψη των ασθενειών, φαίνεται πως είναι μονόδρομος. Δεν είναι τυχαίο το γεγονός ότι η ανάπτυξη των εμβολίων είναι ραγδαία τα τελευταία χρόνια, ενώ επίσης το μέλλον των εμβολίων προμηνύεται αρκετά ελπιδοφόρο. Γιατί όμως παρατηρείται τέτοια ανάπτυξη στην έρευνα των εμβολίων; Ένας από τους λόγους είναι η παγκό-

σμια στροφή της ιατρικής προς την πρόληψη (η οποία έχει τόσο επιστημονικά, όσο και οικονομικά ερείσματα στα επιβαρυνόμενα συστήματα υγείας) και λιγότερο στη συμπτωματική αντιμετώπιση του ασθενούς.

Ένας άλλος λόγος είναι το γεγονός ότι τα εμβόλια -όπως έχει αποδειχθεί μακροχρόνια- έχουν σημαντικά λιγότερες ανεπιθύμητες ενέργειες από τα συμβατικά φάρμακα, ενώ ένας τρίτος λόγος είναι σίγουρα η αποτελεσματικότητά τους και η μεγάλη συνεισφορά τους στην εξάλειψη λοιμωδών νοσημάτων τα οποία είχαν αποδεκατίσει δεκάδες χιλιάδες κόσμου τους προηγούμενους αιώνες.

Τα εμβόλια λειτουργούν με τη μέθοδο της τεχνητής ανοσοποίησης, δηλαδή της δυνατότητας θωράκισης του οργανισμού απέναντι σε ένα παθογόνο, χωρίς ο οργανισμός να νοσήσει από αυτό. Και μάλιστα προ-

σφέρουν ανοσοποίηση για μεγάλα χρονικά διαστήματα, μέχρι και εφ' όρου ζωής.

Η ιστορία των εμβολίων

Οι αρχές της τεχνητής ανοσοποίησης ετέθησαν πριν από 200 περίπου χρόνια από τον Jenner, ο οποίος παρατήρησε ότι η μόλυνση από τον ιό της ευλογιάς της αγελάδας (δαμαλισμός), είχε προστατευτική δράση έναντι στη μόλυνση από τον ιό της ευλογιάς του ανθρώπου. Πέρασαν 80 χρόνια για να παραχθεί το εμβόλιο του δαμαλισμού, το 1ο στην ιστορία της ανθρωπότητας, και να αρχίσει σε διάφορες χώρες ο συστηματικός εμβολιασμός, ενώ στην Ελλάδα ο εμβολιασμός για το δαμαλισμό έγινε υποχρεωτικός δια νόμου το 1936.

Ιστορικά, τη σκυτάλη παρέλαβε στα τέλη του 19ου αιώνα ο Louis Pasteur, ο οποίος μετά από επιτυχείς προσπάθειες τεχνητής ανοσοποίησης κατά της χολέρας και του άνθρακα στα πουλερικά και στα πρόβατα αντίστοιχα, ανακάλυψε το ανθρώπινο αντιλυσικό εμβόλιο το 1885. Το 1896, οι Pfeiffer & Kolle στη Γερμανία και ο Wright στην Αγγλία ανοσοποίησαν ανθρώπους με αδρανοποιημένους μικροοργανισμούς τυφοειδούς πυρετού και χολέρας. Το 1923 ο Behring ανακάλυψε την αντιδιφθεριτική ανατοξίνη και το 1927 την αντι-τετανική. Το 1926 ανακαλύφθηκε το αντικοκκυτικό εμβόλιο με νεκρά στελέχη αιμοφίλου του κοκκύτη, ενώ το 1994, 70 περίπου χρόνια μετά την παρασκευή του πρώτου αντικοκκυτικού εμβολίου, κατασκευάστηκε και το ακυτταρικό εμβόλιο κατά του κοκκύτη, το οποίο έχει λιγότερες παρενέργειες σε σύγκριση με το προηγούμενο. Στην Ελλάδα το αντικοκκυτικό εμβόλιο εφαρμόζεται σαν μέρος του τριπλού εμβολίου μαζί με της διφθερίτιδας και του τετάνου (DtaP), ενώ από το 1973 που θεσπίστηκε ο αντιτετανικός εμβολιασμός παιδιών και ενηλίκων, παρατηρήθηκε θεαματική μείωση των κρουσμάτων τετάνου με παράλληλη εξάλειψη του νεογνικού τετάνου. Το 1927 οι Calmette & Guerin ανακαλύπτουν το μέχρι σήμερα χρησιμοποιούμενο εμβόλιο της φυματίωσης (BCG), η εφαρμογή του οποίου έγινε υποχρεωτική και στη χώρα μας το 1960.

Το 1945 δοκιμάζεται από τον Francis το πρώτο αντι-γριπικό εμβόλιο, ενώ το 1956 ο Salk κατασκεύασε το χορηγούμενο ενδομυϊκό εμβόλιο κατά της πολιομυελίτιδας. Το 1961 κατασκευάστηκε το εμβόλιο Sabin κατά της πολιομυελίτιδας, το οποίο περιείχε εξασθενημένους ιούς και χορηγείτο από το στόμα, ενώ το 1969 γίνεται η παραγωγή του εμβολίου κατά της ερυθράς και το 1976 παρασκευάστηκε το τριπλό εμβόλιο MMR κατά της ιλαράς, ερυθράς και παρωτίτιδας, το οποίο έγινε υποχρεωτικό για τον ελληνικό παιδικό πληθυσμό το 1989. Το 1984 κατασκευάστηκε το εμβόλιο κατά της ανεμευλογιάς και το 1986 το εμβόλιο

κατά του ιού της ηπατίτιδας Β, με την τεχνολογία του ανασυνδυασμένου DNA. Το 1987 παρασκευάστηκε το εμβόλιο κατά του αιμοφίλου της ινφλουέντζας Β, το 1994 το ακυτταρικό εμβόλιο του κοκκύτη και το 1995 κυκλοφόρησε το εμβόλιο κατά της ηπατίτιδας Α. Από τότε, με την πιο σύγχρονη τεχνική της σύζευξης ενός αντιγόνου με μια πρωτεΐνη - φορέα έχουν κυκλοφορήσει τα εμβόλια του μηνιγγιτιδοκόκκου C το 1999 και το 7-δύναμο συζευγμένο εμβόλιο του πνευμονιοκόκκου το 2001. Το 2007 κυκλοφόρησε το εμβόλιο κατά του ιού HPV που προκαλεί καρκίνο του τραχήλου της μήτρας, ενώ ακόμα πιο πρόσφατα κυκλοφόρησε το 4-δύναμο εμβόλιο του μηνιγγιτιδοκόκκου και το 13-δύναμο συζευγμένο εμβόλιο του πνευμονιοκόκκου, το οποίο μάλιστα πήρε και ένδειξη για χορήγηση σε όλους τους ενήλικες άνω των 50 ετών.

Στο άμεσο μέλλον αναμένεται να κυκλοφορήσουν και νέα εμβόλια που θα αντιμετωπίζουν λοιμώδη νοσήματα που μαστίζουν ακόμα και σήμερα τον πλανήτη, όπως ο μηνιγγιτιδοκόκκος Β και ο σταφυλόκοκκος, ενώ αναμένεται και περαιτέρω επέκταση του ηλικιακού φάσματος χορήγησης του εμβολίου του πνευμονιοκόκκου, καθώς ο πνευμονιοκόκκος πλέον αποτελεί ένα από τα κύρια αίτια θανάτου παγκοσμίως.

Οι συνήθειες μύθοι και η πραγματικότητα

Αν κάποτε τα εμβόλια χαιρετίστηκαν ως θαύματα της σύγχρονης ιατρικής, συχνά πλέον δημιουργούν καχυποψίες και διαφωνίες. Θα μπορούσαμε άραγε ποτέ να συμφωνήσουμε σχετικά με τους κινδύνους και τα οφέλη των εμβολίων; Ίσως όχι.

Ωστόσο, αξίζει να δει κανείς τους συνήθειες μύθους που κυκλοφορούν γύρω από τα εμβόλια και την πραγματικότητα που έχει τεκμηριωθεί μέχρι σήμερα.



«Τα πολλά εμβόλια αποσυντονίζουν το ανοσοποιητικό σύστημα»

Μύθος. Το ανοσοποιητικό σύστημα μπορεί να αναγνωρίσει και να θυμάται χιλιάδες αντιγόνα, πράγμα το οποίο κάνει έτσι κι αλλιώς με τις διάφορες λοιμώξεις που αντιμετωπίζει κατά τη διάρκεια της ζωής. Στα παιδιά εφαρμόζονται πολλά εμβόλια, ώστε να τους παρέχεται όσο το δυνατόν μεγαλύτερη προστασία, όσο το δυνατόν νωρίτερα.

«Μερικά εμβόλια περιέχουν υδράργυρο»

Πραγματικότητα. Το thimerosal (θειομερσάλη), ένα συντηρητικό που περιέχει υδράργυρο περίπου κατά 50%, αποτρέπει τη μόλυνση από βακτήρια και είναι συστατικό διάφορων εμβολίων, κυρίως των αντιγριπικών. Ωστόσο, από το 2001, το thimerosal δεν υπάρχει στα συνηθισμένα παιδικά εμβόλια για παιδιά ηλικίας κάτω των 6. Επίσης υπάρχουν και εμβόλια για ενήλικες ή αντιγριπικά που δεν περιέχουν thimerosal, ή περιέχουν ελάχιστες ποσότητες αυτού του συντηρητικού, ενώ γίνονται προσπάθειες για την απομάκρυνσή του από τα εμβόλια. Πάντως, μετά από μετα-αναλύσεις που έγιναν μετά την απομάκρυνσή του από τα παιδικά εμβόλια, δεν έγινε δυνατό να τεκμηριωθεί η συσχέτισή του με ανεπιθύμητες ενέργειες.

«Τα εμβόλια μπορεί να έχουν παρενέργειες»

Πραγματικότητα. Τα εμβόλια, όπως και κάθε φάρμακο εξάλλου, έχουν βέβαια και κάποιες παρενέργειες. Οι πιο συχνές ανεπιθύμητες ενέργειες είναι ο πόνος στο σημείο της ένεσης και ο πυρετός, τα οποία αντιμετωπίζονται με παρακεταμόλη ή ιβουπροφαίνη. Λιγότερο κοινές είναι οι επιληπτικές κρίσεις και άλλοι κίνδυνοι που ποικίλλουν ανάλογα με το εμβόλιο. Για παράδειγμα, 1 στα 14.000 παιδιά έχουν εμφανίσει ανεπιθύμητη ενέργεια μετά το εμβόλιο DTaP και 1 στα 3.000 μετά το εμβόλιο MMR. Μερικές ομάδες πληθυσμού διατρέχουν μεγαλύτερο κίνδυνο για παρενέργειες από άλλες. Σε αυτές τις περιπτώσεις, θα πρέπει να προ-



ηγείται συνεννόηση με τον υπεύθυνο ιατρό (παιδίατρο ή ιατρό ενηλίκων), για αξιολόγηση της εκάστοτε περίπτωσης. Σε κάθε περίπτωση, το όφελος από τον εμβολιασμό είναι εξαιρετικά μεγαλύτερο σε σχέση με το πιθανό κόστος.

«Τα εμβόλια προκαλούν αυτισμό»

Μύθος. Μια μικρή μελέτη του 1998 από τον A.Wakefield, ανέφερε πως παρατήρησε μια σύνδεση μεταξύ του εμβολίου της ιλαράς, της παρωτίτιδας και της ερυθράς (MMR) και τον αυτισμό, πυροδοτώντας πανικό που οδήγησε σε πτώση των ποσοστών εμβολιασμού. Η μελέτη αυτή θεωρείται πλέον εσφαλμένη και μάλιστα έχει αφαιρεθεί από το περιοδικό που τη δημοσίευσε. Το 2004 μάλιστα, δημοσιεύτηκε μια έκθεση που δε βρήκε καμία επιστημονική απόδειξη ύπαρξης συσχετισμού μεταξύ του εμβολίου MMR και του αυτισμού. Όπως αναφέρει ο Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας, είναι πολύ πιο επικίνδυνο για τα παιδιά να μην εμβολιαστούν καθόλου.

«Τα εμβόλια είναι 100% αποτελεσματικά»

Μύθος. Τα εμβόλια δεν προσφέρουν 100% εγγύηση ότι δε θα πάθει λοίμωξη κάποιος που έχει εμβολιαστεί. Αλλά αποτελούν μεγάλη βοήθεια. Για παράδειγμα, ακόμη κι αν κάνει κάποιος το εμβόλιο της γρίπης, μπορεί ακόμη να αρρωστήσει, αλλά το πιθανότερο είναι με ελαφρά μορφή. Για την καλύτερη προστασία, οι ειδικοί βασίζονται στη «συλλογική ανοσία»: όσο μεγαλύτερα είναι τα ποσοστά εμβολιαστικής κάλυψης, τόσο μεγαλύτερες είναι οι πιθανότητες προστασίας για όλους, συμπεριλαμβανομένων των ατόμων που δεν μπορούν να κάνουν εμβόλια λόγω ηλικίας, υγείας ή άλλων λόγων.

«Υπάρχει απόλυτη ασφάλεια για αυτούς που δεν έχουν εμβολιαστεί, αν έχουν εμβολιαστεί όλοι οι άλλοι»

Μύθος. Κατ' αρχήν, τα ποσοστά εμβολιαστικής κάλυψης είναι πολύ δύσκολο να φτάσουν το 100%. Αλλά ακόμα και αν αυτό συμβεί, δεν μπορεί να υπάρξει εγγύηση ασφάλειας για ένα ανεμβολίαστο άτομο, πόσο μάλλον λαμβάνοντας υπόψη ότι οι παράγοντες νόσησης για κάποιον είναι πολλοί και δυναμικοί (κατάσταση ανοσοποιητικού, υγιεινή κ.ά.). Εξάλλου, οικογένειες ή άτομα που δεν εμβολιάζονται από επιλογή, βρίσκονται σε ίδια σχολεία ή άλλους χώρους με άτομα που έχουν εμβολιαστεί, γεγονός που καθιστά πιο εύκολη την εξάπλωση ασθενειών.

«Οι έγκυες γυναίκες δεν επιτρέπεται να κάνουν εμβόλια»

Μύθος αλλά και πραγματικότητα. Σύμφωνα με τους γιατρούς, οι έγκυες γυναίκες θα πρέπει να αποφεύ-



γουν να κάνουν το εμβόλιο για την ανεμοβλογιά ή το εμβόλιο MMR.

Αλλά το εμβόλιο της γρίπης θεωρείται ασφαλές και μάλιστα συνίσταται στις έγκυες γυναίκες. Κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης, οι έγκυες είναι πιο επιρρεπείς σε λοιμώξεις, γεγονός που καθιστά μεγάλη την ανάγκη για εμβολιασμό τους έναντι στη γρίπη.

«Τα εμβόλια δεν είναι αναγκαία, γιατί οι περισσότερες ασθένειες έχουν εξαλειφθεί»

Μύθος. Η μόνη μολυσματική ασθένεια στον άνθρωπο που έχει εξαλειφθεί σε παγκόσμιο επίπεδο, είναι η ευλογιά, σύμφωνα με τον Παγκόσμιο Οργανισμό Υγείας. Ακόμα και σήμερα υπάρχουν εξάρσεις ασθενειών όπως η ιλαρά, η παρωτίτιδα και ο κοκκύτης. Τα εμβόλια μπορεί να προστατεύσουν κάποιον αν συναναστρέφεται με άτομα που δεν έχουν εμβολιαστεί.

Είναι πολύ σημαντικό να αναφέρουμε ότι στις Η.Π.Α. οι θάνατοι από προλαμβανόμενα με εμβολιασμό νοσήματα, είναι περισσότεροι από αυτούς από καρκίνο του μαστού, από AIDS, ακόμα και από τροχαία ατυχήματα. Αυτό οδήγησε τις αρχές των Η.Π.Α. και πολλών χωρών του κόσμου, να επεκτείνουν την ένδειξη του συζευγμένου 13-δύναμου εμβολίου του πνευμονοκόκκου σε όλους τους ενήλικες άνω των 50 ετών, υγιείς ή με χρόνια νοσήματα, καθώς η λοίμωξη από πνευμονιόκοκκο είναι η Νο 1 προλαμβανόμενη με εμβολιασμό αιτία θανάτων παγκοσμίως(!).

«Τα εμβόλια είναι μόνο για τα παιδιά»

Μύθος. Υπάρχουν πολλά εμβόλια που συστήνεται να γίνονται στους εφήβους και τους ενήλικες, μικρούς και μεγάλους, ώστε να είναι υγιείς, προλαμβάνοντας την εκδήλωση διάφορων ασθενειών και προάγοντας την προσπάθεια του Παγκοσμίου Οργανισμού Υγείας, για την προαγωγή της υγιούς γήρανσης ("healthy aging") του παγκόσμιου πληθυσμού.

Οι ενήλικες καλό είναι να κάνουν το εμβόλιο για τον τέτανο και τον κοκκύτη. Τα παιδιά δεν είναι πλήρως

«καλυμμένα» κατά του κοκκύτη μέχρι την ηλικία των 4. Τα μωρά διατρέχουν υψηλό κίνδυνο εκδήλωσης αυτής της ασθένειας και ο κοκκύτης μπορεί να μεταδοθεί στα βρέφη από τους ενήλικες με ολοένα και μικρότερη ανοσία. Ωστόσο, το πιο συνηθισμένο εμβόλιο ενηλίκων είναι αυτό της γρίπης, ενώ οι φοιτητές θα πρέπει να κάνουν το εμβόλιο κατά της μηνιγγιτιδίας, και όλοι οι ενήλικες άνω των 50 ετών το εμβόλιο κατά του πνευμονιοκόκκου.

Η αποδεδειγμένη αποτελεσματικότητα των εμβολίων, τόσο σε παγκόσμιο όσο και σε ελληνικό επίπεδο, είχε ως αποτέλεσμα την επικαιροποίηση του Εθνικού Προγράμματος Εμβολιασμού Παιδιών (*et.diavgeia.gov.gr/ff/yyka/ada/45Ψ6Θ-Θ0Κ*) και Ενηλίκων (*et.diavgeia.gov.gr/ff/yyka/ada/45ΨΨΘ-2ΘΜ*) με την εισαγωγή νέων εμβολίων.

Ακόμα, δεδομένου του οφέλους του εμβολιασμού για το σύστημα υγείας της χώρας, αποφασίστηκε να συνεχίζεται η δωρεάν διάθεσή τους στο κοινό, με 0% συμμετοχή του ασφαλισμένου σε όλα τα ταμεία

(*et.diavgeia.gov.gr/ff/ypakp/ada/B44ΓΛ-0Λ8*), ενδεικτικό της προσπάθειας των αρχών για σωστό εμβολιασμό του πληθυσμού, ιδιαίτερα των ενηλίκων, όπου η Ελλάδα έχει πολύ μικρή εμβολιαστική κάλυψη.

Είναι λοιπόν προφανές ότι τα εμβόλια θα διαδραματίσουν κυρίαρχο ρόλο στην ιατρική του μέλλοντος, και παρ' όλη την κριτική και το σκεπτικισμό που μπορεί να δέχονται, σίγουρα έχουν να προσφέρουν στην ανθρωπότητα πολλά, όπως έχουν ήδη κάνει τον τελευταίο αιώνα και συνεχίζουν να κάνουν μέχρι σήμερα. ■

ΠΡΟΦΙΛ

Ο Αλέξανδρος Τσιτομενέας είναι απόφοιτος της Φαρμακευτικής σχολής του Εθνικού και Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών. Επίσης είναι ιδρυτικό και ενεργό μέλος του Επιστημονικού Ομίλου Νέων Φαρμακοποιών (ΕΟΝΕΦ) και έχει συνεργαστεί σε μελέτες οικονομικών της υγείας, με τον καθηγητή κ. Υφαντόπουλο. Τα 4 τελευταία χρόνια απασχολείται ως επιστημονικός συνεργάτης σε πολυεθνική φαρμακευτική εταιρεία.

une vision à 360°



Φαρμακείο Χρύση Ελένη - Άγιος Δημήτριος



Οι κίνδυνοι από τον ήλιο

Οργανώστε την επικοινωνία σας

Έφτασε η εποχή που οι πελάτες μας απευθύνονται σε εμάς για μια έγκυρη και επιστημονική συμβουλή για την αγορά των αντηλιακών τους.

Ας μην ξεχνάμε ότι φέτος, περισσότερο από ποτέ, οι καταναλωτές προσπαθούν να συνδυάσουν με τον πιο αποδοτικό τρόπο τη σχέση ποιότητας και τιμής, αφού από τη μια ο ήλιος μας έχει δείξει τα τελευταία χρόνια ότι δεν αστειεύεται, ενώ από την άλλη το εισόδημα των περισσότερων έχει μειωθεί αρκετά, ώστε να είναι πολύ ευαίσθητοι στις τιμές των προϊόντων.

Ο φαρμακοποιός μέσα από τη συμβουλή του θα πρέπει να προτείνει το πιο κατάλληλο αντηλιακό για την κάθε περίπτωση, που ταυτόχρονα να ανταποκρίνεται και στις οικονομικές δυνατότητες του πελάτη, χωρίς όμως να ξεχνάει ότι η αξία μιας επαγγελματικής και υπεύθυνης συμβουλής έχει πολλές φορές μεγαλύτερη σημασία για τον καταναλωτή από μια φθηνή τιμή του προϊόντος που θα αγοράσει!

♦ Από την **ΑΣΠΑΣΙΑ ΣΚΟΥΦΙΔΗ**, Βοηθό Φαρμακείου, Σύμβουλος ανάπτυξης και προώθησης πωλήσεων



Παρακάτω θα εξετάσουμε 3 από τις πιο συχνές περιπτώσεις που θα αντιμετωπίσουμε στο φαρμακείο, τις προτάσεις που μπορούμε να κάνουμε, καθώς και συμβουλές για την επικοινωνία μας και την οργάνωση του χώρου και της βιτρίνας μας.

1η περίπτωση: Φωτογήρανση

«Κάθε φορά που εκτίθεμαι στον ήλιο, το δέρμα μου γεμίζει κηλίδες»

«Μου αρέσει η ηλιοθεραπεία και το μαύρισμα, γιατί κάνουν την επιδερμίδα μου να φαίνεται όμορφη και υγιής, όμως παρόλο που αποφεύγω να χρησιμοποιώ χαμηλούς δείκτες προστασίας στο αντηλιακό μου, το πρόσωπο και το ντεκολτέ μου γεμίζουν από αντιαισθητικά καφέ σημάδια.»

Η απάντησή σας

“Όταν η έκθεση στον ήλιο επαναλαμβάνεται συστηματικά και παρατεταμένα, έχει ως επακόλουθο την εμφάνιση κηλίδων οι οποίες είναι σημάδι της φωτογήρανσης του δέρματος. Μιας και βρισκόμαστε σε μια χώρα με έντονη ηλιοφάνεια, θα πρέπει να επιλέξετε υψηλότερους δείκτες προστασίας - το λιγότερο SPF 25 - να είστε πιο προσεκτική στις ώρες ηλιοθεραπείας και να εφαρμόσετε μια αγωγή αποχρωματισμού των κηλίδων, εφόσον σας ενοχλούν αισθητικά.

Παράλληλα, απαραίτητη είναι μια καλλυντική φροντίδα αντιγήρανσης, ιδιαίτερα στα σημεία του προσώπου και του ντεκολτέ”.

Οι απαραίτητες προφυλάξεις

Ακόμα και η χρήση αντηλιακού με πολύ υψηλό δείκτη προστασίας δε σημαίνει ότι θα σας προστατέψει από τις βλαβερές ακτίνες του ήλιου και τις συνέπειές τους. Επίσης το γεγονός ότι χρησιμοποιείτε υψηλό δείκτη προστασίας δεν αποτελεί εγγύηση για απεριόριστη έκθεση στον ήλιο.

Η καλύτερη συνταγή για υγιή έκθεση στον ήλιο, που αποτρέπει τις βλαβερές του συνέπειες είναι:

- Αποφύγετε την έκθεση στην ηλιακή ακτινοβολία τις ώρες όπου είναι πιο έντονη (από τις 12 το μεσημέρι έως τις 4 το απόγευμα). Ο ήλιος είναι ψηλά στον ουρανό, ακριβώς από πάνω μας και η υπεριώδης ακτινοβολία είναι πιο έντονη.
- Μην κάνετε ηλιοθεραπεία ακίνητοι, αλλά προτιμήστε κάποιο άθλημα ή ένα περίπατο στην παραλία.
- Μην ξεγελιάστε από τα φαινόμενα. Ακόμη και μια συννεφιασμένη ημέρα που η ζέση δεν είναι τόσο έντονη, δε σημαίνει ότι πρέπει να είστε λιγότερο προσεκτικοί. Με τα σύννεφα, η θερμοκρασία και η ηλιοφάνεια είναι μειωμένες, αλλά δε συμβαίνει το ίδιο για



τους κινδύνους από την ακτινοβολία UV.

- Να λαμβάνετε υπόψιν τις ιδιαίτερες συνθήκες που επικρατούν, όπως το υψόμετρο, το είδος και η αντανακλαστικότητα του εδάφους (χιόνι, νερό, άμμος), καθώς και το αεράκι που φυσάει.
- Αποφύγετε την έκθεση στον ήλιο μετά την εφαρμογή αρώματος ή τη λήψη ορισμένων φαρμάκων που είναι φωτοευαίσθητα (κορτιζόνη, αντιβιοτικά... κ.λπ.).
- Πίνετε τακτικά νερό και υγρά (χυμούς, τσάι, αλλά όχι αλκοόλ) και να ενυδατώνετε το δέρμα σας πριν και μετά την έκθεση στον ήλιο.
- Να φοράτε γυαλιά ηλίου που απορροφούν την UV, ένα καπέλο με πλατύ γείσο και φαρδιά ρούχα σε ανοιχτόχρωμα χρώματα και βαμβακερά υφάσματα (μπλούζες με μακριά μανίκια, σορτς, παντελόνια).

Τι τύπο αντηλιακού να επιλέξω;

Επιλέξτε την υφή που σας ταιριάζει και χρειάζεστε. Ένα αντηλιακό έχει αποτέλεσμα μόνο αν εφαρμοστεί σωστά και με χρονική συνέπεια στην ανανέωση. Ο στόχος είναι να ενισχυθεί η ανθεκτικότητα των αντηλιακών με τύπο λάδι σε νερό, που είναι πιο αισθητικά αποδεκτά πάνω στο δέρμα, με λιγότερο κολλώδη υφή που δεν αφήνουν λευκά σημάδια στο δέρμα.

- Τα αντηλιακά σε μορφή spray και γενικά τα “Oil-free” είναι κατάλληλα για τους άνδρες, στα σπορ, καθώς και για το λιπαρό δέρμα με ατέλειες.
- Τα πιο λεπτόρρευστα γαλακτώματα ενδείκνυνται για το σώμα.
- Οι κρέμες με την πιο πλούσια και κρεμώδη υφή προσφέρουν καλύτερη προστασία για το πρόσωπο.
- Τα stick χρησιμοποιούνται σε όλες τις περιπτώσεις για τις πιο ευάλωτες περιοχές (μύτη, χείλη, μάγουλα, αυτιά, ουλές...).

Οδηγίες χρήσης

- Εφαρμόστε την αντηλιακή κρέμα προσώπου το πρωί, πριν βγείτε έξω, πάνω από την ενυδατική καθημερινή σας κρέμα και όχι μόνη της, ώστε να παραμείνει στις ανώτερες στοιβάδες της επιδερμίδας, να σχηματίσει το φιλμ προστασίας και να μην απορροφηθεί από το αφυδατωμένο δέρμα.

- Εφαρμόστε το αντηλιακό στο σώμα πριν εκτεθείτε στον ήλιο, με έμφαση στους μηρούς, τις γάμπες, τα γόνατα, πίσω από τα αυτιά, το πάνω μέρος του ποδιού και το λαιμό.

- Ανανεώστε το αντηλιακό συχνά (τουλάχιστον κάθε δύο ώρες) και ιδιαίτερα μετά το κολύμπι, μετά το σκούπισμα, ακόμη και αν το προϊόν λέγεται ότι είναι αδιάβροχο.

- Μην χρησιμοποιείτε αντηλιακά περσινής σεζόν. Έχουν μεταφερθεί και εκτεθεί σε υψηλές θερμοκρασίες και αλλοιώνονται εύκολα τα δραστικά συστατικά τους μετά το άνοιγμα.

Αν σας έχει περισσέψει μεγάλη ποσότητα, φυλάξτε τα στο ψυγείο και χρησιμοποιήστε τα σε λιγότερο ευαίσθητες περιοχές.

- Κλείνετε καλά τις συσκευασίες τους και τοποθετή-

στε τα σε σκιερό και δροσερό μέρος. Μην αφήνετε αντηλιακά μέσα στο αυτοκίνητο.

Πώς να προτείνετε το κατάλληλο αντηλιακό

Προτού φτάσετε στο σημείο να προτείνετε κάποιο αντηλιακό, πρέπει να γνωρίζετε δύο παραμέτρους. Το φωτότυπο και τις συνθήκες του ατόμου (προορισμός, σπορ και προτίμηση σε υφή).

- Προσδιορίστε το φωτότυπο του ατόμου σύμφωνα με το χρώμα των μαλλιών του, του δέρματός του και την παρουσία φακίδων. Στην ίδια έκθεση στον ήλιο, ο κάθε φωτότυπος θα έχει διαφορετική αντίδραση: από ένα απλό μαύρισμα μέχρι ένα σοβαρό ηλιακό έγκαυμα.

Για αυτές τις διαφορές στην έκθεση στον ήλιο ευθύνονται δύο τύποι μελανίνης που υπάρχουν σε διαφορετικές αναλογίες στην επιδερμίδα μας:

- Οι φαιομελανίνες, με χρώμα κίτρινο – καφέ, που υπάρχουν σε αφθονία κυρίως στα ανοιχτόχρωμα δέρματα.
- Οι ευμελανίνες, με χρώμα καφέ – μαύρο, που υπάρχουν σε αφθονία κυρίως στα σκουρόχρωμα δέρματα.

Αξιολόγηση του περιβαλλοντικού κινδύνου

-Σε υψόμετρο, το ποσό της ακτινοβολίας UVB είναι 20% μεγαλύτερο από αυτό στο επίπεδο της θάλασσας, ενώ ο ερυθματογόνο δείκτης αυξάνεται κατά 4% κάθε 300 μέτρα. Ο ψυχρός αέρας που υπάρχει στα μεγαλύτερα υψόμετρα, μας αποκρύπτει το προειδοποιητικό σήμα της ζέστης πάνω στο δέρμα, που θα είχαμε σε περιπτώσεις άπνοιας. Επίσης η αντανάκλαση αυξάνει την ποσότητα της.

- Στη θάλασσα και στην παραλία είστε εκτεθειμένοι περισσότερο στις UV ακτίνες. Μέσα στο νερό, η δροσιά που αισθανόμαστε μας κρύβει τον κίνδυνο από την ηλιακή ακτινοβολία.

- Στα θαλάσσια σπορ επιβάλλεται η χρήση αντηλιακού με υψηλό δείκτη και υφή που παραμένει σταθερή με τον ιδρώτα ή το νερό.

- Σε τροπικά κλίματα η συγκέντρωση της UV είναι επίσης πολύ υψηλή, επειδή η μέγιστη ακτινοβολία είναι κάθετη στην επιφάνεια της γης και το στρώμα του όζοντος είναι πολύ λεπτό.

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΦΩΤΟΤΥΠΩΝ

ΦΩΤΟΤΥΠΟΣ	ΧΡΩΜΑ ΜΑΛΛΙΩΝ	ΧΡΩΜΑ ΔΕΡΜΑΤΟΣ	ΙΔΙΑΙΤΕΡΟΤΗΤΕΣ	SPF
I	Κόκκινα	Πολύ λευκό γαλακτόχρουν	Κοκκινίζει έντονα πάντα χωρίς να μαυρίζει	50+
II	Ξανθά	Ανοικτό	Κοκκινίζει πάντα και μαυρίζει ελαφρά	30-50+
III	Ανοικτά καστανά	Ανοικτό	Κοκκινίζει λίγο και μαυρίζει σταδιακά	15-50
IV	Καστανά	Σκούρο σταρένιο	Κοκκινίζει ελαφρά, μαυρίζει εύκολα	8-25
V	Σκούρα καστανά	Μελαμψό	Κοκκινίζει σπάνια μαυρίζει έντονα	8-12
VI	Μαύρα	Μαύρο	Δεν κοκκινίζει	2-12

EAU THERMALE
Avène

Αντηλιακά προϊόντα

Η ασφαλής και αποτελεσματική
προστασία UVB-UVA



Η αντηλιακή σειρά Avène 50⁺, που συστήνεται από τον Skin Cancer Foundation, εξασφαλίζει ό,τι το καλύτερο έχει να προσφέρει η φωτοπροστασία χάρη στον αποκλειστικό συνδυασμό δραστικών συστατικών Sunsilive® protection, επίτευγμα της έρευνας Pierre Fabre :

- Φωτοπροστατευτικό σύμπλεγμα UVB-UVA, σταθερό και αποτελεσματικό με την πάροδο του χρόνου,
- Το Προ-τοκοφερόλιο, ισχυρό αντι-οξειδωτικό, προμόριο βιταμίνης E, προστατεύει τα κύτταρα από τις ελεύθερες ρίζες,
- Το Ιαματικό Νερό της Avène προσφέρει στο δέρμα όλες τις καταπραϊντικές και αντι-ερεθιστικές ιδιότητές του.

- Φωτοσταθερά
- Πολύ ανθεκτικά στο νερό
- 0% parabens, 0% αλκοόλη

Laboratoires dermatologiques

Avène

www.eau-thermale-avene.gr



Pierre Fabre

ΗΛΙΟΔΕΡΜΙΑ, ΟΡΑΤΗ ΚΑΙ ΑΟΡΑΤΗ ΓΗΡΑΝΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΔΕΡΜΙΔΑΣ

Εκτός από τη φυσιολογική ηλικιακή γήρανση της επιδερμίδας, υπάρχουν και οι περιβαλλοντικοί παράγοντες που οδηγούν σε γήρανση της επιδερμίδας. Όταν πρόκειται για γήρανση λόγω παρατεταμένης και συνεχούς έκθεσης στον ήλιο, μιλάμε για ηλιοδερμία ή ακτινική γήρανση. Οφείλεται σε αλλοιώσεις κλινικές, ιστολογικές και λειτουργικές του δερμικού ιστού, που εμφανίζονται στα πλέον εκτιθέμενα στον ήλιο μέρη του σώματος.

Αλλοιώσεις ορατές

Κηλίδες, πανάδες, ρυτίδες και σπασμένα αγγεία, σταδιακά εμφανίζονται ειδικά στις περιοχές που εκτίθενται περισσότερο στον ήλιο: πρόσωπο, ντεκολτέ, χέρια, πλάτη... Όταν οι αλλοιώσεις αυτές είναι σοβαρές, το δέρμα γίνεται παχύτερο, χαλαρώνει, ξηραίνεται και έχει μια κιτρινωπή χροιά. Παράλληλα, μια μη ομοιόμορφη χρώση εμφανίζεται στην επιδερμίδα, συνδυάζοντας κηλίδες υπερχρωματικές με υπο-χρωματικές. Πρόκειται για κηλίδες από τον ήλιο, που το χειμώνα γίνονται ανοικτόχρωμες, ενώ με την έκθεση στον ήλιο γίνονται σκουρόχρωμες. Παρατηρούμε συχνά και μικρές λευκές κηλίδες σαν αστέρια που εμφανίζονται κυρίως στο πάνω μέρος του βραχίονα και της κνήμης.

Αλλοιώσεις αόρατες

Η υπεριώδης ακτινοβολία πριν ακόμη εμφανιστεί το ερύθημα ή το μαύρισμα, προκαλεί κυτταρικές αλλοιώσεις στο δέρμα, που δεν είναι ορατές. Όλα τα δέρματα, είτε είναι σκούρα ή ανοικτόχρωμα, προσβάλλονται.

- Στα ανώτερα στρώματα της επιδερμίδας παρατηρούμε μια υπερτροφία της κεράτινης στοιβάδας και τα λεγόμενα φωτο-κατεστραμμένα κύτταρα (sun burn cells), με κυτταρικές δυσπλασίες που μπορεί να οδηγήσουν σε βασικοκυτταρικά ή ακανθοκυτταρικά καρκινώματα.
- Στα βαθύτερα επιδερμικά στρώματα, ο αριθμός των κυττάρων άμυνας Langerhans μειώνεται και με μακροπρόθεσμη έκθεση οδηγεί σε ανάπτυξη καρκίνων.
- Στο επίπεδο του δέρματος, οι ίνες κολλαγόνου μειώνονται και οι ίνες ελαστίνης αποδομούνται. Με την επίδραση μάλιστα των UVA, η σύνθεση του κολλαγόνου αποδιοργανώνεται, ενώ οι UVB απορροφούνται άμεσα από το DNA και προσβάλλουν τα γονίδια. Έτσι τα κύτταρα γηράσκουν γρηγορότερα. Επίσης, οι UVA που είναι και πιο διεισδυτικές, με την επαφή τους με τα κερατινοκύτταρα και τους ινοβλάστες προκαλούν τη δημιουργία καταστροφικών ελευθέρων ριζών, ασταθή μόρια που σε συνεχή οξειδωτική διεργασία καταστρέφουν τις κυτταρικές μεμβράνες, τις πρωτεΐνες και το DNA.

Προτείνουμε:

- Σε υπερευαίσθητο δέρμα, υπερβολική έκθεση στον ήλιο (τροπικός, θάλασσα, βουνά), μελανώματα, ουλές, ιστορικό εγκαυμάτων και πολύ μικρά παιδιά: Ultra προστασία 50+.
- Στις πρώτες ημέρες της έκθεσης, ανάλογα με τον τύπο του δέρματος, πολύ υψηλή προστασία (SPF 30 ή 40 ή 50) στο λευκό δέρμα ή υψηλή (SPF 20) στις πιο σκούρες επιδερμίδες.
- Μετά από αρκετές ημέρες έκθεσης στον ήλιο, προτείνουμε υψηλή προστασία (SPF 20) στις ανοικτόχρωμες επιδερμίδες ή χαμηλή προστασία (SPF 10 ή 12) στις πιο σκούρες.
- Ακόμα και οι μαύρες επιδερμίδες επηρεάζονται από την ηλικιακή ακτινοβολία, αν και οι συνέπειές της δεν είναι τόσο ορατές.

Όμως ακόμη και σε αυτές τις περιπτώσεις, η πρόταση ενός χαμηλού δείκτη προστασίας δεν αποτελεί υπερβολική πρόταση.

2η περίπτωση:

Η επιχείρηση ήλιος στα παιδιά

"Το παιδί μου έπαθε ηλιακό έγκαυμα"

"Στις πρώτες ημέρες των διακοπών μας, η μικρή μου κόρη έπαθε ηλιακό έγκαυμα, παρόλο που της έβαζε δυο φορές την ημέρα από το αντηλιακό μας με δείκτη προστασίας 12".

Η απάντησή σας

«Αυτός ο δείκτης προστασίας ίσως είναι κατάλληλος για το δέρμα των ενηλίκων, αλλά όχι για αυτό ενός παιδιού. Το δέρμα των μικρών παιδιών είναι πιο ευαίσθητο και ευάλωτο από των ενηλίκων και είναι σημαντικό να εφαρμοστεί ένα ειδικό αντηλιακό για παιδιά με δείκτη προστασίας πολύ υψηλό και με μεγάλη αντοχή στο νερό, ενώ θα πρέπει να το ανανεώνετε τουλάχιστον κάθε δυο ώρες. Για να μπορέσετε να συνεχίσετε τις διακοπές σας χωρίς άλλα προβλήματα με τον ήλιο, θα πρέπει η μικρή σας να αποφύγει την έκθεση στον ήλιο για λίγες ημέρες και θα εφαρμόζετε στο δέρμα της μια αλοιφή ειδικά για τους ερεθισμούς από τον ήλιο, για να ενυδατώσετε και να ανακουφίσετε την επιδερμίδα της».

Το δέρμα των παιδιών το οποίο είναι σαφώς πιο εύθραυστο από αυτό των ενηλίκων, χρειάζεται ειδική προστασία. Η ηλικιακή ακτινοβολία που δέχεται κάποιος, ειδικά κατά τα πρώτα χρόνια της ζωής του, δρα αθροιστικά για το υπόλοιπο της ζωής του και επιβαρύνει το δέρμα του. Λόγω της μη ολοκληρωμένης ανάπτυξης του παιδικού δέρματος, το σύστημα ρύθμισης της θερ-

Helioderm



Όμορφη, προστατευμένη από τον ήλιο επιδερμίδα

CASTALIA
LABORATOIRES DERMATOLOGIQUES PARIS



Χωρίς
Parabens
και Άρωμα



Αυτό το καλοκαίρι το παιδί σας έχει περισσότερους λόγους να χαρεί το χάδι του ήλιου!

Spray Sans Parfum SPF 50+: Αντηλιακό σπρέυ προσώπου και σώματος με διάφανη και μη-λιπαρή υφή. Ιδανικό για παιδιά >3 ετών.

Fluide Naturel SPF 30 (πρόσωπο) και **Lait Naturel SPF 30** (πρόσωπο και σώμα): Αντηλιακή προστασία με λεπτή υφή, κατάλληλη για όλους τους τύπους επιδερμίδων. Ανθεκτική στο νερό. Ιδανική για βρέφη και παιδιά. **ΜΟΝΟ ΜΕ ΦΥΣΙΚΑ ΨΙΛΤΡΑ**

ΣΥΝΙΣΤΩΝΤΑΙ ΑΠΟ ΔΕΡΜΑΤΟΛΟΓΟΥΣ
ΔΙΑΤΙΘΕΝΤΑΙ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

μοκρασίας μπορεί να προκαλέσει εύκολα θερμοπληξία, μιας και η λεπτή κεράτινη στοιβάδα δε λειτουργεί αρκετά φωτοπροστατευτικά όπως στους ενήλικες, ενώ το ανοσοποιητικό του σύστημα δεν παίζει σωστά το ρόλο του «σταθεροποιητή».

Όλες αυτές οι "ανεπάρκειες" κάνουν το δέρμα του παιδιού πολύ ευάλωτο, και η επαναλαμβανόμενη ηλιακή έκθεση κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου είναι ένας αδιαμφισβήτητος παράγοντας κινδύνου για την πρόκληση καρκίνου του δέρματος σε μεγαλύτερες ηλικίες. Επίσης τα παιδιά λόγω της υψηλής ηλιακής έκθεσης (παιχνίδια στην άμμο, θαλάσσια σπορ, κολύμπι...) και της πολύωρης έκθεσής τους, από δυο έως και πέντε ώρες την ημέρα στον ήλιο, συχνά τις θερμότερες ώρες, εκτιμάται ότι η ετήσια δόση της υπεριώδους ακτινοβολίας που λαμβάνουν είναι τρεις φορές μεγαλύτερη από αυτή ενός ενήλικα. Αυτό οφείλεται και στο γεγονός ότι η επιδερμική επιφάνεια ενός παιδιού είναι μικρότερη από ενός ενήλικα, είναι περισσότερο διαπερατή λόγω του λεπτού πάχους της, ενώ είναι και πιο ευαίσθητη σε αλλεργικές αντιδράσεις.

Η κατάλληλη εκπαίδευση των γονέων

- Η επαναλαμβανόμενη έκθεση κατά την πρώιμη παιδική ηλικία, καθώς και η έντονη έκθεση κατά τη διάρκεια της εφηβείας, αυξάνει τον κίνδυνο καρκίνου του δέρματος στην ενήλικη ζωή, ιδιαίτερα με τη μορφή μελανώματος.
- Προστατέψτε το παιδί σας από τις βλαπτικές επιδράσεις της υπεριώδους ακτινοβολίας, για να το προστατέψετε από το ερύθημα, αλλά και τη μακροπρόθεσμη βλάβη των ιστών. Δίνοντας σωστή πληροφόρηση κατά τη διάρκεια των πρώτων χρόνων της έκθεσης στον ήλιο, για τους κινδύνους που κρύβει ο ήλιος, αλλά και τρόπους προστασίας, είναι πιθανότερο μεγαλώνοντας τα άτομα να αποκτήσουν μια πιο σωστή συμπεριφορά απέναντι στον ήλιο στην ενήλικη ζωή τους.

Ο καλός ήλιος!

Με προσοχή κατά την έκθεση στον ήλιο μπορούμε να επωφεληθούμε από τις ευεργετικές του ικανότητες, που είναι:

- Η αύξηση της σύνθεσης της βιταμίνης D, η οποία βοηθάει στην καλύτερη απορρόφηση του ασβεστίου και συμβάλλει στο να έχουμε γερά κόκαλα.
- Βοηθάει στην ψυχική υγεία και τη μείωση της εποχιακής κατάθλιψης, μέσω της φωτοθεραπείας, ενώ τέλος
- Βελτιώνει ορισμένες δερματοπάθειες (ψωρίαση, ατοπική δερματίτιδα...).

Έξι συστάσεις «κλειδιά» στους γονείς

1. Μην εκθέτετε παιδιά κάτω των τριών ετών στον ήλιο.
2. Προσοχή στις σκιές. Η προστασία από την ηλιακή ακτινοβολία με καπέλο ή κάτω από σκιά δεν προστατεύει από την υπεριώδη ακτινοβολία που δεν είναι άμεση, αλλά αντανακλάται από το έδαφος. Στο γρασιδί επιστρέφει το 3% των υπεριωδών ακτίνων, στην άμμο από 5 έως 25%, ενώ στο χιόνι από 30 έως και 80%.
3. Ενυδατώνεται τακτικά το παιδί με υγρά, για να αποφύγετε τη θερμοπληξία, λόγω της ανωριμότητας του συστήματος ρύθμισης της θερμοκρασίας του.
4. Ανανεώστε την εφαρμογή του αντιηλιακού κάθε δύο ώρες. Μην ξεχνάτε την αντιηλιακή προστασία κατά τον περίπατο ή τις καθημερινές δραστηριότητες του παιδιού στην πόλη.
5. Απλώστε τόση ποσότητα όση χρειάζεται για να αφήσει ένα λεπτό στρώμα στην επιφάνεια της επιδερμίδας του παιδιού.
6. Μετά από την έκθεση στον ήλιο, εφαρμόζετε κάποιο ενυδατικό γαλάκτωμα, για επαναφορά της υγρασίας στην επιδερμίδα.

Υφές και δείκτες προστασίας των παιδικών αντιηλιακών

- Τα λευκά σημάδια (λόγω των φυσικών τους φίλτρων) που μπορεί να αφήνουν οι παιδικές κρέμες, έχουν το πλεονέκτημα να μπορούμε να δούμε ότι η εφαρμογή τους ήταν ομοιογενής και καμία περιοχή δεν έχει μείνει ακάλυπτη.
- Λόγω του χρόνου που περνούν τα παιδιά στο νερό, προσφέρουν καλύτερη προστασία τα αδιάβροχα προϊόντα που δεν τσούζουν τα μάτια και είναι ανθεκτικά στην τριβή ή την άμμο.
- Όσο πιο πλούσια υφή έχει ένα προϊόν, τόσο περισσότερο θωρακίζει την υγρασία του δέρματος και περιορίζει την ξηρότητα.
- Για δείκτη προστασίας ανεξάρτητα με το φωτότυπο του παιδιού, επιλέγουμε πολύ υψηλό ή υψηλό δείκτη (50+) ειδικά για τις πρώτες ημέρες έκθεσης στον ήλιο.
- Τα αντιηλιακά που περιέχουν ορυκτά φωτοπροστατευτικά μέσα (οξειδίο του ψευδαργύρου, τιτανίου...), αντανακλούν την ακτινοβολία και τη διαχέουν

Sudocrem®

SUNSCREEN MOUSSE

*η Sudocrem που αγαπήσατε...
...καιρός να την λατρέψετε!*

*Νέο επαναστατικό αντηλιακό
για παιδιά, σε μορφή mousse!*

Νέα Πατενταρισμένη Τεχνολογία - Σύνθεση αφρού

*Μιμείται τη σύνθεση του δέρματος,
για να διεισδύσει απαλά στο εξωτερικό στρώμα του*

*Ειδική σύνθεση με ισορροπημένο συνδυασμό
των λιπόφιλων και υδρόφιλων συστατικών*

Τεσσάρων αστέρων προστασία UVA ★★★★★

*Διατηρεί την υγρασία στο εσωτερικό
της επιδερμίδας και προστατεύει
από τους εξωτερικούς ερεθιστικούς παράγοντες*

*Άμεση απορρόφηση από το εξωτερικό
στρώμα της επιδερμίδας*

Υποαλλεργικό

Χωρίς: Parabens/Συντηρητικά/Άρωμα/Πρόσθετα

*Σχεδιασμένο για μικρά παιδιά
και μωρά (από 3ο μήνα)*

SPF
50

150ml

Συστατικά:

Aqua, Benzophenone-3,
Homosalate, Octocrylene,
Butane, Butyl methoxydibenzoyl-
methane, Ethylhexyl salicylate,
PVP/hexadecene copolymer,
Isobutane, Palmitic acid,
Styrene/acrylates copolymer,
Triethanolamine, Stearic acid,
Propylene Glycol, Polysorbate 20,
Bis-ethylhexyloxyphenol
methoxyphenil triazine, Propane,
PVP, Glycerin,
Dimethicone, PEG-8 laurate,
Disodium EDTA



Sudocrem®
SUNSCREEN MOUSSE

Η άορατη προστασία

διάρθση **MEDIHELM**

Κοζαντινάκη 4, Αγ. Ανάργυροι 13501 www.medihelm.gr τ. 210 8547802

προς τα έξω, αντί να την απορροφούν, ενώ έχουν πολύ μικρή διαδερμική απορρόφηση. Η χρήση τους εξασφαλίζει τη φωτοσταθερότητα του αντηλιακού, τη βιολογική του αδράνεια και τη μη απορρόφηση του από την επιδερμίδα. Όσο δε οι δομές αυτών των αντηλιακών φυσικών μέσων τους είναι μικροκρυσταλλικές, μειώνονται τα έντονα λευκά ίχνη κατά την εφαρμογή τους.

- Τα Χημικά Φίλτρα (cinnamates, octocrylene, benzophenones, Mexoryl...) παρέχουν κάλυψη για ολόκληρο το φάσμα υπεριώδους ακτινοβολίας και απλώνονται εύκολα. Λειτουργούν με την επιλεκτική απορρόφηση της ακτινοβολίας, πριν αυτή φτάσει στην επιδερμίδα. Σήμερα, χάρη στην ύπαρξη τεχνολογίας που επικαλύπτει τα χημικά φίλτρα ή χρησιμοποιώντας χημικά φίλτρα μεγάλου μοριακού βάρους, αποτρέπεται η διείσδυσή τους στο δέρμα.

3η περίπτωση:

Ο καρκίνος του δέρματος

"Το αντηλιακό μου με προστατεύει από το μελάνωμα;"

«Έχω πολύ ανοιχτόχρωμο δέρμα και αρκετούς σπύλους που φοβάμαι ότι με τη συνεχή έκθεση στον ήλιο, θα μετατραπούν σε μελανώματα. Χρησιμοποιώντας αντηλιακό πριν την έκθεσή μου στον ήλιο, να αισθάνομαι μεγαλύτερη ασφάλεια;»

Η απάντησή σας

«Δύο εκατομμύρια νέες περιπτώσεις καρκίνου του δέρματος διαγιγνώσκονται κάθε χρόνο σε όλο τον κόσμο. Είναι επομένως σημαντικό, μιας και ζούμε σε μια χώρα με έντονη ηλιοφάνεια, να επισκεπτεστε μία φορά το χρόνο το δερματολόγο σας, ώστε να εντοπίζονται αλλαγές στους σπύλους σας. Επίσης να περιορίσετε στο ελάχιστο δυνατό την ηλιοθεραπεία, καθώς και να προστατεύσετε το δέρμα σας με ένα αντηλιακό με πολύ υψηλό δείκτη προστασίας, ανανεώνοντάς το αρκετές φορές την ημέρα. Επίσης να γνωρίζετε ότι σε καμιά περίπτωση η χρήση ενός αντηλιακού δεν μπορεί να σας παρέχει πλήρη προστασία όλη την ημέρα κάτω από συνθήκες έντονης ηλιοφάνειας.»

Δύο τύποι καρκίνου του δέρματος

Υπάρχουν δύο τύποι καρκίνου του δέρματος: τα καρκινώματα, που επηρεάζουν τα κερατινοκύτταρα, και το μελάνωμα, που επηρεάζει τα μελανοκύτταρα.

ΚΑΡΚΙΝΩΜΑΤΑ

Πάνω από το 90% των καρκίνων του δέρματος που διαγιγνώσκονται αφορούν την εξωτερική στοιβάδα του δέρματος. Πρόκειται συνήθως για βασικοκυτταρικά καρκινώματα, που περιορίζονται μόνο στις ανώτερες

Μη συγχέετε τα ηλιακά εγκαύματα με τη θερμοπληξία

Θερμοπληξία

Μόλις το σύστημα ελέγχου της θερμοκρασίας του σώματος δεν μπορέσει να ανταπεξέλθει στις απαιτήσεις και την αφυδάτωση του δέρματος που προκαλείται από τις υπέρυθρες ακτινοβολίες, έχουμε θερμοπληξία. Η θερμοπληξία αποτελεί μια ιδιαίτερα επικίνδυνη κατάσταση που επηρεάζει ιδιαίτερα τα βρέφη και τα πολύ μικρά παιδιά, λόγω του ανώριμου συστήματος θερμορύθμισης και τα χαμηλά επίπεδα υγρασίας σε σύγκριση με τους ενήλικες. Οι ηλικιωμένοι επηρεάζονται επίσης. Έμετος, ταχυκαρδία ή σπασμοί είναι συμπτώματα που σχετίζονται με την έκθεση σε υψηλή θερμοκρασία. Το δέρμα είναι ξηρό και θερμό. Αυτή είναι μια κατάσταση που χρήζει άμεση αντιμετώπιση.

Τι να κάνετε

- Γδύστε το παιδί.
- Τοποθετήστε το σε ένα δροσερό χώρο σε θέση ανάντησης, αν έχει απώλεια συνείδησης.
- Τοποθετήστε στα άκρα και το λαιμό του, υγρές πετσέτες.
- Δώστε του να πει υγρά αν έχει τις αισθήσεις του.

Ηλιακό έγκαυμα

Μετά από παρατεταμένη έκθεση στον ήλιο χωρίς μέτρα προστασίας, στο δέρμα φαίνονται οι βλαβερές επιδράσεις της ακτινοβολίας UVB, με την εμφάνιση ηλιακού εγκαύματος. Πόνος, ερυθρότητα και οίδημα εμφανίζονται στην περιοχή του δέρματος που δέχτηκε την ακτινοβολία μέσα σε διάστημα 2 έως 7 ωρών μετά τη διακοπή της έκθεσης στον ήλιο, ενώ ο ερεθισμός μπορεί να παραμείνει από τρεις έως οκτώ ημέρες. Στις πιο σοβαρές περιπτώσεις όπου έχουν επηρεαστεί τα βαθύτερα στρώματα της επιδερμίδας, μπορεί να εμφανιστούν φουσκάλες με ορώδες περιεχόμενο αντίστοιχο με αυτό των εγκαυμάτων. Συμπληρωματικά μπορεί να υπάρχουν και άλλα συμπτώματα, όπως πυρετός, ναυτία, εμετός και ζάλη.

Τι να κάνετε

- Αρχικά προτείνεται ένα αναλγητικό (παρακεταμόλη), ώστε να μειωθεί ο πόνος.
- Τονίστε τη σημασία της ενυδάτωσης, εσωτερικά με τη συχνή λήψη υγρών και στην επιδερμίδα με κάποιο ενυδατικό γαλάκτωμα και σπρέι ιαματικού νερού.
- Σε τοπικό επίπεδο, εφαρμόστε ένα τζελ ή κρέμα που να περιέχει λάδι καλέντουλας, ώστε να μειωθεί η ερυθρότητα και να επιταχυνθεί η διαδικασία επούλωσης, καθώς και μια υδρογέλη ή μια κρέμα έντονα ενυδατική ή έναν επίδεσμο υδροκολλοειδής, ώστε να σταματήσει την εξέλιξη του εγκαύματος.
- Αν εμφανιστούν φουσκάλες, δεν τις σπάμε αλλά απολυμαίνουμε με ένα αντισηπτικό και καλύπτουμε αν χρειάζεται με αποστειρωμένη γάζα. Συνιστούμε παρακολούθηση της πορείας του ερυθήματος, ώστε να προλάβουμε πιθανές δευτερογενείς λοιμώξεις.
- Σε όλες τις περιπτώσεις, θα πρέπει να αποφύγουμε την έκθεση στον ήλιο μέχρι την πλήρη επούλωση.

CAPITAL SOLEIL

Από τη μητέρα έως το παιδί,
η καλύτερη αντηλιακή προστασία από
όλο το φάσμα της UV ακτινοβολίας.

■ **ULTRA MAT ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ.**

Νέο Capital Soleil SPF 50 Dry Touch ειδικά για την επιδερμίδα με προβλήματα γαλάδας. Χαρίζει άμεσα ματ αποτέλεσμα μεγάλης διάρκειας και υψηλή αντηλιακή προστασία. Ιδανική βάση μακιγιάζ, δεν κολλάει και δεν αφήνει λευκά σημάδια.

■ **ΙΔΑΝΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΗΣ ΕΥΑΙΣΘΗΤΗΣ ΠΑΙΔΙΚΗΣ ΕΠΙΔΕΡΜΙΔΑΣ.**

Νέο Capital Soleil SPF 50 παιδικό γαλάκτωμα για αντηλιακή προστασία σε βάθος. Υπερ-απορροφητική υφή, ανθεκτική στο νερό. Χωρίς άρωμα. Χωρίς parabens. Δερματολογικά και παιδιατρικά ελεγμένο.

ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΕΙΤΕ ΤΟ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟ ΣΙΑΣ
www.vichyconsult.gr

NEO
Οικονομική συσκευασία 300 ml



■ ΕΥΑΙΣΘΗΤΕΣ ΕΠΙΔΕΡΜΙΔΕΣ
■ ΧΩΡΙΣ PARABEN
■ ΜΕ ΙΑΜΑΤΙΚΟ ΝΕΡΟ ΤΗΣ VICHY

VICHY
LABORATOIRES

στοιβάδες του δερμικού ιστού. Εμφανίζονται σε άτομα πάνω από 40 ετών, σπάνια κάνουν μεταστάσεις και οφείλονται στην επαναλαμβανόμενη έκθεση στον ήλιο, ενώ εμφανίζονται κυρίως σε σημεία που υπήρξε ηλιακό έγκαυμα. Αυτού του τύπου τα επιθηλιακά καρκινώματα αναρρώνουν πλήρως μετά τη θεραπεία, που συνήθως αφορά τη χειρουργική τους αφαίρεση.

Πιο σπάνια είναι τα ακανθοκυτταρικά καρκινώματα που εμφανίζονται κυρίως στους ηλικιωμένους λόγω μακροχρόνιας έκθεσης στον ήλιο. Εμφανίζονται σε εκτιθέμενες ζώνες σε άτομα με ανοικτό δέρμα, σπάνια κάνουν μεταστάσεις και θεραπεύονται με χειρουργική αφαίρεση.

ΜΕΛΑΝΩΜΑΤΑ

Πιο επικίνδυνη μορφή από τα καρκινώματα, είναι το μελάνωμα (από την ελληνική μέλας = Μαύρο). Επηρεάζουν όλες τις ηλικίες και αναπτύσσονται από τον εκφυλισμό των μελανοκυττάρων. Αυτές οι κακοήθειες μπορεί να ξεκινήσουν από έναν ήδη υπάρχοντα σπίλο ή πολύ συχνά εμφανίζονται σε υγιές δέρμα σε οποιοδήποτε σημείο του σώματος. Αν εντοπιστεί αργά, το μελάνωμα μπορεί να έχει απειλητικές συνέπειες για τη ζωή, λόγω των μεταστάσεων που εύκολα κάνει.

Παράγοντες Κινδύνου

Η αλόγιστη έκθεση στον ήλιο, καθώς και η έκθεση σε τεχνητή υπεριώδη ακτινοβολία (στους θαλάμους μαυρίσματος Solarium, πολλαπλασιάζεται ο κίνδυνος από 2 έως 8%) είναι οι κύριες αιτίες. Το μελάνωμα είναι πιο πολύ συχνό σε άτομα που είχαν πολλά ηλιακά εγκαύματα κατά την παιδική ηλικία, που ασχολούνται με υπαίθρια σπορ (ιστιοπλοΐα, σερφινγκ...) ή είναι οπαδοί του τεχνητού μαυρίσματος. Ο δεύτερος παράγοντας κινδύνου, ιδιαίτερα στην περίπτωση των μελανωμάτων, είναι οι γενετικοί παράγοντες, αλλά και άτομα που βρίσκονται σε ανοσοκαταστολή, όπως επίσης και τα άτομα που βρίσκονται στις ομάδες υψηλού κινδύνου, με χαρακτηριστικά:

- Ανοιχτόχρωμα ή κόκκινα μαλλιά, λευκή επιδερμίδα, φακίδες.
- Μαυρίζουν πολύ δύσκολα, ενώ έχουν τάση να παθαίνουν ηλιακά εγκαύματα.
- Έχουν μεγάλο αριθμό σπύλων στο σώμα (για τους ενήλικες άνω των 15, με διάμετρο μεγαλύτερη από 5 mm).
- Έχουν ιστορικό περισσότερων του ενός κρουσμάτων καρκίνου του δέρματος στις οικογένειές τους.
- Υπήρξαν θύματα επαναλαμβανόμενων ηλιακών εγκαυμάτων κατά την παιδική ηλικία. Αν υπάρχουν ένα ή περισσότερα σημεία τα οποία σας αφορούν, θα πρέπει να επισκεπτεστε το δερματολόγο σας τουλάχιστον μια φορά το χρόνο.

Η ΟΠΤΙΚΗ ΣΑΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Ιδέες για τη βιτρίνα σας

Κατά τη διάρκεια των πρώτων μηνών του καλοκαιριού θα πρέπει να αφιερώσουμε μια βιτρίνα στην πρόληψη και την προστασία από τις βλαβερές συνέπειες του ήλιου. Μιας και η βιτρίνα συ-



μπίπει με τις καλοκαιρινές διακοπές, τίποτα δε θα πρέπει να τρομάζει. Αντιθέτως θα πρέπει να δημιουργεί μια ευχάριστη ατμόσφαιρα και με ήπιο τρόπο να μεταφέρει τα σωστά μηνύματα πρόληψης.

Για την υλοποίησή της δε χρειάζεστε τίποτα περισσότερο από πράγματα που μπορεί να έχετε στην αποθήκη σας, όπως: πετσέτες θαλάσσης, φουσκωτά στρώματα, μια ομπρέλα ήλιου, μια αιώρα, κουβαδάκια, κοχύλια και άμμο. Με συνθήματα όπως «Ασφαλές μαύρισμα!», «Προστασία από τον ήλιο, ο φαρμακοποιός σας γνωρίζει» ή «Καλοκαιρινές διακοπές χωρίς ηλιακά εγκαύματα!», μπορείτε να στήσετε το καλοκαιρινό σκηνικό εντός και εκτός του φαρμακείου.

Συμβουλές για τον εσωτερικό σας χώρο

Η όλη οργάνωση του χώρου σας και η προβολή των αντιηλιακών που διαθέτετε, πρέπει να στηρίζεται στο να πείσουν τον πελάτη για προστασία με ασφάλεια στον ήλιο. Εξάλλου αυτό είναι το Νο 1 κριτήριο της αγοράς αντιηλιακών από το φαρμακείο, σε αντίθεση με τα άλλα κανάλια διανομής που προβάλλουν κυρίως το «μπρούτζινο χρώμα»!

Όταν κάνετε τις προμήθειές σας σκεφτείτε «τον πελάτη»

Οι πελάτες σας προτιμούν το φαρμακείο για να βρουν προϊόντα υψηλότερης ποιότητας και μεγαλύτερης προστασίας. Ειδικά σε περιπτώσεις ευαισθησίας, δυσανεξίας ή μικρών παιδιών, το φαρμακείο είναι ο πρώτος προορισμός για την αγορά αντιηλιακών. Δεύτερο κριτήριο είναι η ευκολία χρήσης. Τα αντιηλιακά σε μορφή σπρέι ή τζελ, κατά τα τελευταία χρόνια παρουσιάζουν σημαντική ανάπτυξη λόγω της ευχάριστης υφής τους και της ευκολίας στη χρήση, ενώ τα αδιάβροχα προϊόντα προσελκύουν εκείνους τους καταναλωτές που ασχολούνται με θαλάσσια σπορ ή οικογένειες με παιδιά.

Μια προβολή ελκυστική και οργανωμένη

Ανεξάρτητα από το αν πρόκειται για ένα φαρμακείο της πόλης ή ενός τουριστικού προορισμού, η προστασία από τον ήλιο πρέπει να προβληθεί από το Μάιο έως τα τέλη Σεπτεμβρίου, αφιερώνοντας το χώρο των εποχιακών προβολών στα αντηλιακά, στη φροντίδα μετά τον ήλιο και στα αντίστοιχα συμπληρώματα διατροφής.

Στο χώρο προβολής μπορούν να τοποθετηθούν όλα τα προϊόντα ανά κατηγορία (πρόσωπο, παιδιά, μαλλιά) και όχι ανά μάρκα, ώστε να είναι πιο εύκολη η αναζήτηση του κατάλληλου προϊόντος. Στο ύψος του ματιού θα μπουν οι κωδικοί πρώτης προτεραιότητας, ενώ δείκτες ραφιών και σηματοδότηση με την κατηγοριοποίηση των προϊόντων θα βοηθήσουν τους πελάτες σας. Γραπτές σημάνσεις με κατηγοριοποιήσεις όπως: «Ευαίσθητα στον ήλιο δέρματα», «Προστασία προσώπου», «Αντηλιακά για παιδιά», «Αντηλιακά για λιπαρά δέρματα με στέλειες», βοηθούν στην επιλογή του πελάτη.

Μαζί με τα αντηλιακά προϊόντα, μην ξεχάσετε να βάλετε και τα συμπληρώματα διατροφής που αφορούν το μαύρισμα και την προστασία από τον ήλιο.

Ειδικά η αρχή του καλοκαιριού είναι η κατάλληλη εποχή για εκδηλώσεις και προσφορές. Μπορείτε να ορίσετε μια χρονική περίοδο στην αρχή της σεζόν, όπου οι καταναλωτές με την αγορά αντηλιακών θα έχουν μια έκπτωση ή κάποιο δώρο με την αγορά δύο προϊόντων. Το ίδιο μπορείτε να κάνετε και στις αρχές του Αυγούστου, που το μεγαλύτερο μέρος των εκδρομικών ετοιμάζει βαλίτσες. Μην αμελείστε να ανακοινώσετε αυτές τις ειδικές προσφορές σε μια καρτολίνα πάνω από τη γόνδολα ή τη ραφιέρα των αντηλιακών, αλλά παράλληλα και στη βιτρίνα σας και σε μια οθόνη ή έναν πίνακα ανακοινώσεων μέσα στο χώρο του φαρμακείου. Εάν η προσφορά είναι ελκυστική, και οι υπηρεσίες και οι συμβουλές που προσφέρονται ολοκληρωμένες, τότε η τιμή δεν είναι η κύρια κινητήρια δύναμη για την αγορά ενός αντηλιακού από το φαρμακείο.

Δώστε έμφαση στις υπηρεσίες που μπορείτε να προσφέρετε, φτιάχνοντας ένα "ηλιακό" ερωτηματολόγιο, μέσα από τις απαντήσεις του οποίου θα μπορείτε να ορίσετε το φωτότυπο του πελάτη σας, τις προτιμήσεις του, καθώς και τις ιδιαίτερες ανάγκες αυτού ή της οικογένειάς του. Το ερωτηματολόγιο θα πρέπει να είναι σε ένα χώρο κοντά στα σταντ των αντηλιακών, για να μπορούν να το συμπληρώσουν μόνοι τους οι πελάτες όση ώρα περιμένουν τη σειρά τους.

Αυτή η ενέργεια θα βοηθήσει και εσάς να προτείνετε το κατάλληλο προϊόν ανά περίπτωση, ενώ θα εκτιμηθεί και από τους πελάτες σας. Κάνετε ερωτήσεις που αφορούν τον προορισμό των διακοπών (βουνό ή θάλασσα), τις ώρες έκθεσης στον ήλιο (πρωινές ή μεσημέρι), τον τύπο των προϊόντων που προτιμούν (γαλάκτωμα ή σπρέι), καθώς και ερωτήσεις που αφορούν τα υπόλοιπα μέλη της οικογένειας (αν υπάρχουν παιδιά ή άτομα με φωτοευαίσθησία). ■

Τα σημεία «κλειδιά» της επικοινωνίας σας

Είναι αρκετά δύσκολο για έναν επαγγελματία υγείας να αντιταχθεί και να βάλει περιορισμούς στην ευχαρίστηση των πελατών του για παραμονή στον ήλιο. Σε καμιά περίπτωση δε θα πρέπει να τους τρομοκρατήσουμε με λόγια όπως: καρκίνος του δέρματος, πρόωρη γήρανση και ηλιακά εγκαύματα, αλλά να προσπαθήσουμε με ήπιο τρόπο να τους βοηθήσουμε να κατανοήσουν τους λόγους που πρέπει να αφιερώσουν χρόνο για την προστασία τους από τις βλαβερές συνέπειες του ήλιου.

Οι απαραίτητες πληροφορίες:

- Υπενθυμίστε τους κινδύνους από την παρατεταμένη έκθεση στον ήλιο, κυρίως πριν τις διακοπές αλλά και σε επαγγελματίες που εκτίθενται περισσότερο στον ήλιο (αγρότες, ψαράδες, κηπουρούς).
- Εξηγήστε ότι μαύρισμα χωρίς κινδύνους δεν υπάρχει.
- Προτρέψτε τους σε σταδιακό μαύρισμα με μικρή διάρκεια ηλιοθεραπείας.
- Ευαισθητοποιήστε τους γονείς με μικρά παιδιά, για την αντηλιακή προστασία με παιδικό αντηλιακό, καπέλο, μπλουζάκι...
- Απομυθοποιήστε την εσφαλμένη αντίληψη για αντηλιακά «écran total» ή «total screen». Ορισμένα άτομα νομίζουν ότι με αυτά δε θα μαυρίσουν καθόλου και άλλα θεωρούν ότι θα τους προστατεύσουν όλη μέρα. Τα αντηλιακά με υψηλούς δείκτες είναι σχεδιασμένα για να προστατεύουν τα πλέον ευαίσθητα στον ήλιο δέρματα και όχι να αυξάνουν το χρόνο προστασίας και παραμονής στον ήλιο.
- Τονίστε σε όλους όσους αγοράζουν αντηλιακό: να ανανεώνουν το προϊόν κάθε 2 ώρες το αργότερο και να το εφαρμόζουν πριν την έκθεση στον ήλιο.

Οι 3 απαραίτητες ερωτήσεις διερεύνησης:

«Πόσο συχνά κάνετε ηλιοθεραπεία;»

«Παρατηρείτε κάποια ιδιαίτερη αντίδραση στο δέρμα σας κατά την έκθεση στον ήλιο;»

«Τι τύπο προϊόντων προτιμάτε;»

Οι ερωτήσεις αυτές σας επιτρέπουν να κάνετε την πλέον σωστή και εξατομικευμένη πρόταση αντηλιακού.

Μέσα από μια ολοκληρωμένη συμβουλή υγείας, το φαρμακείο μπορεί για ακόμη μια φορά να γίνει σύμμαχος στο πλευρό των καταναλωτών, μέσα από την παροχή επιστημονικής γνώσης και ποιοτικής εξυπηρέτησης με κέντρο τον άνθρωπο και τις ιδιαίτερες ανάγκες του.

Φροντίστε την καλή υγεία των πελατών σας κατά την εγκυμοσύνη

♦ Από την **ΠΕΝΝΥ ΛΑΖΟΓΕΩΡΓΟΥ**, Φαρμακοποιό



Έχουν έρθει να αγοράσουν ένα τεστ εγκυμοσύνης που βγήκε θετικό. Δε θα αργήσουν να σας βομβαρδίσουν με ερωτήσεις για την περίοδο αυτή της εγκυμοσύνης τους!

Είτε πρόκειται για απλές ανησυχίες για τη διατροφή τους, για βαριά πόδια, για το δέρμα τους ή για πιο σοβαρές καταστάσεις, η ειδική σας συμβουλή θα είναι πολύτιμη.

Η ΣΩΣΤΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗ

Οι θερμιδικές ανάγκες αυξάνονται λίγο κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης. Σε καμιά περίπτωση βέβαια τόσο όσο «για να τρώει για δύο»!

Γενικά, οι θρεπτικές ανάγκες των εγκύων γυναικών καλύπτονται από μια διατροφή πλούσια σε ποικιλία τροφών. Η κατανομή υδατανθράκων – λιπιδίων – πρωτεϊνών είναι η ίδια με την κλασική διατροφή του ενήλικα. Τα συμπληρώματα διατροφής είναι απαραίτητα μόνο σε περιπτώσεις ανεπάρκειας. Ειδικές συστάσεις ωστόσο, έχουν δοθεί σχετικά με το φυλλικό οξύ και το ιώδιο.

Φυλλικό οξύ

Κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης, το ποσό του φυλλικού οξέος (βιταμίνη Β9) μειώνεται στο αίμα των γυναικών. Η μείωση αυτή συνδέεται με τις ανάγκες του εμβρύου (σύνθεση νουκλεϊκών οξέων και αμινοξέων, κυτταρική διαίρεση κ.λπ.).

Οι ημερήσιες ποσότητες φυλλικού οξέος που λαμβάνονται από τη διατροφή (στα πράσινα φυλλώδη λαχανικά, όπως το κατσαρό λάχανο, το σπανάκι και το μπρόκολο, στα όσπρια, τα εσπεριδοειδή, το συκώτι, τη μαγιά μπίρας κ.λπ.), είναι συνήθως περίπου 300 μικρογραμμάρια ανά ημέρα. Η πρόσληψη στην εγκυμοσύνη συνιστάται να είναι 400 μικρογραμμάρια ανά ημέρα. Ανεπάρκεια σε φυλλικό οξύ μπορεί να υπάρχει ήδη στην έγκυο, ειδικά εάν τα αποθέματα φυλλικού οξέος στα πρώιμα στάδια της κύησης είναι χαμηλά, εξαιτίας παραγόντων όπως ο χαμηλός δείκτης μάζας σώματος (κάτω των 18), η κατανάλωση αλκοολούχων ποτών, το κάπνισμα, η λήψη αντιεπιληπτικών φαρμάκων, αντιουλπηπτικών κ.ά.

Αυτή η ανεπάρκεια φυλλικού οξέος μπορεί να επηρεάσει την ανάπτυξη του εμβρύου, με επιπτώσεις όπως ανωμαλίες του νευρικού σωλήνα (δισχιδής ράχη, εγκεφαλοκήλη, ανεγκεφαλία), λαγόχειλο, συγγενείς καρδιακές ανωμαλίες, ανωμαλίες των άκρων και των ουροφόρων οδών.

Η ανάπτυξη του νευρικού σωλήνα ολοκληρώνεται κατά την τέταρτη εβδομάδα της κύησης, συχνά πριν η εγκυμοσύνη γίνει γνωστή. Ως εκ τούτου, ένα συμπλήρωμα φυλλικού οξέος από 400 μικρογραμμάρια (ή 0,4 mg) ανά ημέρα, συνιστάται σε όλες τις γυναίκες που επιθυμούν να συλλάβουν, ένα μήνα πριν από την εγκυμοσύνη και κατά τη διάρκεια των δύο πρώτων μηνών της κύησης, προκειμένου να αποτρέψει την εμφάνιση αυτών των δυσπλασιών. Για τις γυναίκες με ιστορικό γενετικών ανωμαλιών στο πρώτο παιδί ή στο στενό οικογενειακό τους περιβάλλον, η δόση της βιταμίνης Β9 πρέπει να αυξηθεί σε 5 mg ανά ημέρα.

Ανεπάρκεια ιωδίου

Το ιώδιο είναι απαραίτητο για την παραγωγή των θυροειδικών ορμονών. Το πρώτο τρίμηνο της κύησης,



το έμβryo χρησιμοποιεί τις θυροειδικές ορμόνες της μητέρας. Ακόμη και μια ήπια έλλειψη ιωδίου κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης, μπορεί να έχει αρνητικές συνέπειες στη γέννηση και ανάπτυξη του εμβρύου, συμπεριλαμβανομένης της υπολειτουργίας του θυροειδούς του. Συνεπώς, συνιστάται όλες οι έγκυες και οι θηλάζουσες γυναίκες να λαμβάνουν ένα συμπλήρωμα διατροφής που περιέχει ιώδιο κάθε μέρα.

Η πρόσληψη ιωδίου από γυναίκες σε αναπαραγωγική ηλικία θα πρέπει να είναι κατά μέσο όρο 150 μικρογραμμάρια ανά ημέρα, η οποία θα πρέπει να αυξηθεί σε περίπου 250 μικρογραμμάρια κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης και του θηλασμού.

Περίπου το 5% των γυναικών αναπτύσσουν υπολειτουργία του θυροειδούς (υποθυροειδισμός) κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης. Ωστόσο, συχνά περνά απαρατήρητη, καθώς τα συμπτώματα μπορεί να είναι παρόμοια με τις αλλαγές που απαντώνται κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης, όπως η απόκτηση βάρους, το αίσθημα κόπωσης και το οίδημα.

Αν αφηθεί χωρίς θεραπεία, ο υποθυροειδισμός κατά την εγκυμοσύνη μπορεί δυνητικά να είναι πολύ επικίνδυνος. Μπορεί να αυξήσει τον κίνδυνο πρόωρου τοκετού, καθώς και τον κίνδυνο το μωρό να αποκτήσει μαθησιακά και αναπτυξιακά προβλήματα.

Ο υποθυροειδισμός μπορεί επίσης να προκαλέσει χαλάρωση του πλακούντα στο εσωτερικό τοίχωμα της μήτρας πριν τη γέννηση (αποκόλληση πλακούντα). Σε ορισμένες περιπτώσεις, η αποκόλληση του πλακούντα μπορεί να είναι απειλητική για τη ζωή τόσο της μητέρας όσο και του μωρού. Η θεραπεία του υποθυροειδισμού κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης είναι εξαιρετικά σημαντική, δεδομένου ότι προστατεύει τόσο τη μητέρα όσο και το μωρό από ενδεχόμενες μελλοντικές επιπλοκές.

Εκτός από τα παραπάνω και άλλα θρεπτικά συστατικά είναι απαραίτητα κατά την εγκυμοσύνη και η έλλειψή τους θέτει σε κίνδυνο την έκβαση της κύησης και την υγεία του νεογνού.

Στον παρακάτω πίνακα αναφέρονται μερικές τέτοιες περιπτώσεις.

Διατροφικές ελλείψεις κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης	Πιθανές επιπτώσεις της έλλειψης στο έμβρυο
Θερμίδες	Πρόωρος τοκετός, χαμηλό βάρος γέννησης
Πρωτεΐνη	Χαμηλό βάρος γέννησης
Σίδηρος	Θάνατος εμβρύου, πρόωρος τοκετός, χαμηλό βάρος γέννησης
Ψευδάργυρος	Εμβρυακές δυσπλασίες, συμπεριλαμβανομένων και των ανωμαλιών του νευρικού σωλήνα
Ασβέστιο	Ελαττωμένη οστική πυκνότητα
Φυλλικό οξύ	Ανωμαλίες του νευρικού σωλήνα

Αναλυτικότερα στην εγκυμοσύνη είναι απαραίτητα και τα παρακάτω συστατικά που καλό θα είναι, προκειμένου να εξασφαλίζεται η επάρκειά τους, να λαμβάνονται σε συμπληρώματα κατάλληλα για εγκύους.

Κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης πρέπει να λαμβάνονται τουλάχιστον **27 mg σιδήρου** την ημέρα. Ο σίδηρος είναι απαραίτητος για την πρόληψη της αναιμίας και του πρόωρου τοκετού, καθώς και για την ομαλή ανάπτυξη του εμβρύου.

Ασβέστιο (1.200 – 1.500 mg ημερησίως). Τα συμπληρώματα ασβεστίου βοηθούν στην ανάπτυξη των οστών του εμβρύου. Η ποσότητα και ο τύπος του συμπληρώματος εξαρτάται από τον οργανισμό του κάθε άτομου. Συνηθίζεται να λαμβάνεται ως ανθρακικό ασβέστιο σε ταμπλέτες των 500 mg 2-3 φορές την ημέρα μαζί με τα γεύματα. Αν η έγκυος λαμβάνει και συμπληρώματα σιδήρου, πρέπει να περάσουν τουλάχιστον 2 ώρες μετά τη λήψη, για να πάρει το ασβέστιο, γιατί το ασβέστιο μπορεί να μειώσει την απορρόφηση του σιδήρου.

Μελέτες έχουν δείξει ότι οι γυναίκες που έχουν υψηλό κίνδυνο να εμφανίσουν υψηλή πίεση αίματος και παίρνουν συμπληρώματα ασβεστίου κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης, έχουν λιγότερες πιθανότητες να πάσχουν από προεκλαμψία σε σύγκριση με εκείνες που δεν έχουν πάρει συμπληρώματα. Εντούτοις, είχαν μικρό

όφελος οι γυναίκες που δε διέτρεχαν μεγάλο κίνδυνο. Επίσης, προτείνεται να αποφεύγεται η κατανάλωση αλμυρών πρωτεϊνούχων τροφίμων, καθώς και το τσάι ή ο καφές, μιας και αυτά εμποδίζουν την απορρόφηση του ασβεστίου από τον οργανισμό.

Για την απορρόφηση του ασβεστίου, αλλά και του φωσφόρου, σημαντική είναι η **βιταμίνη D** (συμπλήρωμα βιταμίνης D, 10 mg την ημέρα).

Τέλος, **τα Ωμέγα-3 λιπαρά οξέα** είναι επίσης σημαντικά για την ανάπτυξη του κεντρικού νευρικού συστήματος των εμβρύων, πριν και μετά τη γέννησή τους.

Σε κάθε περίπτωση, τα συμπληρώματα βιταμινών και μετάλλων προσφέρουν ασφάλεια σε μια έγκυο γυναίκα, ώστε να είναι σε θέση να ικανοποιήσει τις θρεπτικές της ανάγκες.

Παχυσαρκία και κίνδυνοι στην κύηση

Σε μία γυναίκα που είναι υπέρβαρη αυξάνεται ο κίνδυνος να παρουσιάσει κατά την εγκυμοσύνη διαβήτη ή υπέρταση. Εάν ο δείκτης μάζας σώματος (BMI) είναι πάνω από 30, η πιθανότητα να παρουσιάσει υπέρταση στην κύηση αυξάνεται κατά ένα συντελεστή 6-8. Όσον αφορά το διαβήτη κύησης, ο κίνδυνος εμφάνισής του αυξάνεται κατά ένα συντελεστή έως 7, που έχει σαν αποτέλεσμα να αυξάνονται οι πιθανότητες αποβολής 3-4 φορές.

Εφόσον η απώλεια βάρους δε συστήνεται σε καμία περίπτωση στην περίοδο της εγκυμοσύνης, η γυναίκα που επιθυμεί τη σύλληψη πρέπει να φτάσει το επιθυμητό βάρος και να το συντηρήσει έως και ένα τρίμηνο πριν τη σύλληψη.

Κίνδυνοι από χαμηλό BMI

Στις γυναίκες που έχουν δείκτη μάζας σώματος χαμηλότερο από 20, ο κίνδυνος να εμφανιστεί ανεπάρκεια σε θρεπτικά συστατικά κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης είναι μεγαλύτερος. Συστήνεται λοιπόν στις λιποβαρείς γυναίκες να προσπαθήσουν να ακολουθήσουν μία ισορροπημένη διατροφή πλούσια σε θρεπτικά στοιχεία, έτσι ώστε να εξασφαλίσουν με τα κατάλληλα συμπληρώματα διατροφής (βιταμίνες και μέταλλα), την επάρκεια σε θρεπτικά συστατικά καθ' όλη τη διάρκεια της κύησης.

Συμπληρώστε τη διατροφή σας με φυτικές ίνες

Με το



είναι απλό...

...σαν να πίνετε ένα ποτήρι νερό



ΔΙΑΛΥΤΕΣ ΦΥΤΙΚΕΣ ΙΝΕΣ (100% PHGG*)

Οι διαλυτές φυτικές ίνες που περιέχει το Benefibra™ βοηθούν στην

- Ομαλοποίηση της κινητικότητας του εντέρου⁽¹⁾
- Εξομάλυνση του αριθμού κενώσεων⁽¹⁾
- Βελτίωση της εντερικής κλωρίδας⁽¹⁾



Τρόφιμο ειδικής διατροφής
Αποκλειστικά στα φαρμακεία

Αρ. Πρωτ. ΕΟΦ: 62500/31-10-05

*PHGG: Partially Hydrolyzed Guar Gum
I. Giannini et al. Role of partially hydrolyzed guar gum in the treatment of Irritable Bowel Syndrome. Nutrition 2006;22:334-342

 **NOVARTIS**

Novartis (Hellas) A.E.B.E.
Τ.Θ. 52001 - 144 10 Μεταμόρφωση
Τηλ. 210 2811 712

ΦΑΡΜΑΚΟΕΠΙΓΡΥΠΤΙΝΗΣΗ: 210 2828812

Οι συμβουλές «κλειδιά» ΠΡΙΝ ΤΗΝ ΚΥΗΣΗ

- Συστήνεται η λήψη συμπληρωμάτων φυλλικού οξέος ένα μήνα πριν από τη σύλληψη και τους δύο πρώτους μήνες της κύησης.
- Σύμφωνα με τις συστάσεις της ΠΟΥ συνιστάται η λήψη ιωδίου σε δόση 100 mcg / ημέρα σε όλες τις γυναίκες αναπαραγωγικής ηλικίας (15-45 ετών) και σε δόση 200 mcg / ημέρα κατά τους πρώτους μήνες της κύησης.
- Κρίνεται σκόπιμη η διαιτητική αγωγή των γυναικών αναπαραγωγικής ηλικίας τόσο πριν όσο και μετά τη σύλληψη, έτσι ώστε να εφοδιαστούν με το σύνολο όλων των απαραίτητων διατροφικών οδηγιών και να ξεκινήσουν τη διαδικασία υιοθέτησης των υγιεινών διαιτητικών τακτικών που θα τους εξασφαλίσουν μία φυσιολογική εγκυμοσύνη, έναν ομαλό τοκετό και ένα υγιές βρέφος.
- Η γυναίκα πρέπει να φτάσει στο ιδανικό για αυτή βάρος πριν τη σύλληψη, εφόσον σε καμία περίπτωση δεν προτείνεται η απώλεια βάρους κατά την κύηση.
- Πρέπει επίσης να λαμβάνεται ειδική μέριμνα ώστε να εντοπίζονται και να διορθώνονται όλες οι διατροφικές ανεπάρκειες πριν τη σύλληψη. Οι κατάλληλες αιματολογικές εξετάσεις μπορούν να αποκαλύψουν την ανεπάρκεια του σώματος σε απαραίτητα θρεπτικά στοιχεία, τα οποία θα αντιμετωπιστούν με τις αντίστοιχες υγιεινοδιαιτητικές προσαρμογές και τα κατάλληλα συμπληρώματα διατροφής.

Επίσης συχνές κατά την εγκυμοσύνη είναι και οι **πεπτικές διαταραχές**.

Οι συμβουλές μας

Η **γαστροοισοφαγική παλινδρόμηση** είναι μία κατάσταση συχνή κατά την εγκυμοσύνη, όπου το όξινο γαστρικό περιεχόμενο επιστρέφει (παλινδρομεί) στον οισοφάγο. Συνέπεια αυτού είναι η πρόκληση συμπτωμάτων όπως ο οπισθοστερνικός καύσος (αίσθημα καούρας που ανεβαίνει από το στόμαχο προς το λαιμό), ερυγές (ρεψίματα) και αναγωγές. Στην έγκυο που εμφανίζει τα παραπάνω συμπτώματα συνιστούμε μετά το φαγητό να διατηρεί για λίγη ώρα καθιστή θέση, να κοιμάται με υπερυψωμένο το πάνω μέρος του σώματος, για παράδειγμα να ανασπκώνει το κεφάλι με ένα ψηλότερο μαξιλάρι, να επιδιώκει η διατροφή της να περιλαμβάνει περισσότερα μικρά γεύματα (6 την ημέρα) και να μην τρώει ποτέ πριν την κατάκλιση.

Οι **ναυτίες** είναι επίσης συχνές τους 3 πρώτους μήνες της εγκυμοσύνης, ενώ σταματούν μετά τη 16-20η εβδομάδα. Μια ομοιοπαθητική αγωγή εδώ θα μπορούσε να βοηθήσει.

Τέλος, συχνή κατά την κύηση είναι και η **δυσκοιλιότητα**, η οποία οφείλεται στις ορμονολογικές μεταβολές που επιφέρει η εγκυμοσύνη, την καθυστερημένη προώθηση των τροφών από το πεπτικό σύστημα, η οποία επιπλέον επιδεινώνεται από τη λήψη των συμπληρωμάτων σιδήρου και ασβεστίου. Η κατανάλωση φρούτων και λαχανικών καθώς και άλλων τροφών πλούσιων σε φυτικές ίνες, όπως δημητριακά και ψωμί ολικής αλέσεως, ανακουφίζει αισθητά. Η επαρκής ενυδάτωση του οργανισμού (τουλάχιστον 2 lt νερό ημερησίως) και η ήπια άσκηση, επίσης βοηθούν στην αντιμετώπιση της δυσκοιλιότητας. Αν ωστόσο το σύμπτωμα επιμένει, μπορούμε να συστήσουμε ένα προϊόν κατά της δυσκοιλιότητας εμπλουτισμένο σε φυτικές ίνες.

ΠΟΔΙΑ «ΒΑΡΙΑ», ΠΡΗΣΜΕΝΑ

Τα πόδια της εγκύου χρειάζονται φροντίδα. Τα παπούτσια πρέπει να επιλέγονται με πολύ μεγάλη προσοχή, ενώ η γυμναστική -όπως και στις περισσότερες περιπτώσεις- βοηθά στην πιο αποτελεσματική αντιμετώπιση του φαινομένου.

Ποια προβλήματα εμφανίζει η έγκυος στα κάτω άκρα και πού οφείλονται;

Το πρώτο και κυριότερο σύμπτωμα που εντοπίζεται στα κάτω άκρα της εγκύου είναι το πρήξιμο στα πόδια. Αυτό οφείλεται στην κατακράτηση υγρών



antistax®



Πόδια πρησμένα,
με αίσθημα βάρους και πόνο;

Όχι πια!

Έρθε στην Ελλάδα το ANTISTAX,
που χάρη στα φυσικά φλαβονοειδή,
σας βοηθά να ανακουφιστείτε.

Antistax®: Για πόδια που σας πάνε παντού!

Ολοκληρωμένη λύση σε τρεις μορφές:



Boehringer Ingelheim Ελλάς Α.Ε.
Ελληνικού 2 167 77, Ελληνικό - ΑΘΗΝΑ
Τηλ. Κέντρο: 210 8906300

*Το Antistax® δισκίο είναι συμπλήρωμα διατροφής και δεν υποκαθιστά
την ισορροπημένη διατροφή. Αρ. Γνωστ. ΕΟΦ: 6115/29-1-2008

 **Boehringer
Ingelheim**

Μόνο στα φαρμακεία

-λόγω των ορμονικών μεταβολών που παρατηρούνται στη διάρκεια της εγκυμοσύνης- ή από κάποιο οίδημα, λόγω παθολογικών αιτιών. Το οίδημα δημιουργείται συνηθέστερα στο τελευταίο τρίμηνο της κύησης και ιδιαίτερα κατά τους θερινούς μήνες, λόγω της αύξησης της θερμοκρασίας. Η διαστολή των αγγείων προκαλεί καθυστέρηση της μεταφοράς του αίματος από τα κάτω άκρα στην καρδιά, με αποτέλεσμα το πλάσμα του αίματος να εξαγγειώνεται και να παραμένει στους ιστούς, δημιουργώντας τελικά το πρήξιμο. Κύρια συμπτωματολογία είναι ο πόνος στα πόδια, το αίσθημα ότι τα πόδια είναι «βαριά» και οι κράμπες στις κνήμες.

Πώς αντιμετωπίζονται το πρήξιμο, οι κράμπες και οι άλλες ενοχλήσεις στα πόδια της εγκύου;

- Καλό είναι η εγκύος να προσέχει την αύξηση στο βάρος της, γιατί αυτό εντείνει τα προβλήματα.
- Η ισορροπημένη διατροφή θα βοηθήσει τόσο στη διάρκεια της εγκυμοσύνης, όσο και τη γρήγορη αποβολή των περιττών κιλών μετά από αυτή. Καλό είναι το αλάτι να καταναλώνεται περιορισμένα, γιατί προκαλεί κατακράτηση υγρών.
- Η εγκύος πρέπει να αποφεύγει την ορθοστασία, η οποία επιδεινώνει το πρήξιμο των ποδιών. Αντίθετα, βοηθά το περπάτημα με ίσια και μαλακά παπούτσια, εφοδιασμένα με πέλματα (πάτους), τα οποία έχουν κατασκευαστεί για τις ανάγκες της εγκύου (όπως αυτές θα έχουν προκύψει από το σχετικό πελματογράφημα).
- Το πελματογράφημα θα δώσει πληροφορίες για την ανατομία του ποδιού της εγκύου, καθώς και για προβλήματα στη στάση και τη βάδιση, που υπήρχαν πριν την εγκυμοσύνη και που τώρα, λόγω της αύξησης του βάρους της εγκύου, μπορούν να γίνουν εντονότερα.
- Επίσης ανακουφίζουν πολύ τα συχνά ποδόλουτρα, καθώς και η ελαφρά ανάκλιση των ποδιών με μαξιλάρια.
- Σε πολλές κλινικές μελέτες έχει αποδειχθεί ότι τα φυσικά φλαβονοειδή βοηθούν στη διατήρηση της καλής φλεβικής κυκλοφορίας, προστατεύουν τα αγγεία σταθεροποιώντας τα τοιχώματά τους και αυξάνουν την ελαστικότητά τους. Το αποτέλεσμα αυτών των δράσεων είναι η διατήρηση της καλής φλεβικής κυκλοφορίας, η μείωση της εμφάνισης οιδημάτων (πρησμένα πόδια) και η ανακούφιση από τα ενοχλητικά συμπτώματα, όπως αίσθημα βάρους και πόνο.

Ποια παπούτσια πρέπει να αποφεύγονται στην εγκυμοσύνη και ποια πρέπει να προτιμώνται;

Καταρχάς αποφεύγονται τα τακούνια, για ασφαλέστερο και πιο ξεκούραστο περπάτημα. Όσο προχωρά η εγκυμοσύνη, λόγω της αλλαγής της στάσης της σπονδυλικής στήλης από το βάρος του εμβρύου, παρατηρούνται πόνοι στην πλάτη. Καλό είναι λοιπόν να εξασφαλίζεται η σωστή ισορροπία του σώματος, με χαμηλά παπούτσια.

Κατάλληλα παπούτσια είναι αυτά που στηρίζουν την κάμαρα του ποδιού, εφαρμόζουν στη φτέρνα σωστά, δεν πιέζουν το μεγάλο δάκτυλο και έχουν ύψος τακουνιού μέχρι 4-5 εκατοστά.

Μια γυναίκα που γυμνάζεται έχει λιγότερες πιθανότητες να εμφανίσει προβλήματα στα κάτω άκρα στην περίοδο της εγκυμοσύνης;

Φυσικά και έχει λιγότερες πιθανότητες! Η ήπια άθληση, όπως το περπάτημα ή το κολύμπι, ακόμη και κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης, βοηθούν τόσο την εγκύο, όσο και το αναπτυσσόμενο έμβρυο. Η ενδυνάμωση των μυών στα πόδια της εγκύου, εξασφαλίζουν καλύτερη στήριξη της σπονδυλικής στήλης, καλύτερη κατανομή του βάρους και κατ' επέκταση σταθερότερη βάδιση. Επίσης, επιτελείται καλύτερη κυκλοφορία του αίματος και έτσι μικρότερη κατακράτηση υγρών και κατ' επέκταση αποφεύγεται το οίδημα.

Η σωστή διατροφή μπορεί να επηρεάσει θετικά την κατάσταση στα κάτω άκρα της εγκύου;

Εφόσον το σωματικό βάρος σχετίζεται με την εμφάνιση οιδήματος στα πόδια, είναι σαφές ότι και η διατροφή



επηρεάζει τα πόδια της εγκύου σε πολύ μεγάλο βαθμό. Η ισορροπημένη διατροφή, με περιορισμένη κατανάλωση αλατιού, αποτρέπει την κατακράτηση υγρών, επιδρώντας στον έλεγχο του βάρους το οποίο και θα επιβαρύνει τα πόδια της εγκύου.

Στη διάρκεια της εγκυμοσύνης είναι συχνή η εμφάνιση κιρσών στα κάτω άκρα, οι οποίοι μάλιστα φαίνεται να προκαλούν περισσότερα ενοχλήματα από τους κιρσούς που δε σχετίζονται με εγκυμοσύνη. **Οι κιρσοί της εγκυμοσύνης** συνήθως βελτιώνονται μετά τον τοκετό εντός τριών μηνών. Όμως αν η γυναίκα έχει διαδοχικές εγκυμοσύνες, οι κιρσοί μπορεί να παραμείνουν.

Σε μερικές έγκυες μπορεί να δημιουργηθούν πυελικοί κισοί, σχετιζόμενοι με φλεβική παλινδρόμηση σε μια ωθηκική ή έσω λαγόνιο φλέβα. Αυτοί μπορεί να οδηγήσουν στην εμφάνιση κισών στον κόλπο, στα χείλη του αιδοίου ή και στο ανώτερο τμήμα της έσω-οπίσθιας επιφάνειας του μηρού. Οι κισοί αυτοί ενδεχομένως να προκαλέσουν τοπικά ενοχλήματα, αλλά συνήθως υποχωρούν μετά την εγκυμοσύνη. Αν ωστόσο τέτοιοι κισοί επιμείνουν, σήμερα είναι δυνατόν να αντιμετωπιστούν επιτυχώς με κατάλληλη επέμβαση.

Η ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΤΟΥ ΔΕΡΜΑΤΟΣ

Το χλόασμα επηρεάζει μεγάλο ποσοστό γυναικών, ξεκινώντας από τον τέταρτο μήνα της εγκυμοσύνης. Η εγκυμοσύνη αναγκάζει το γυναικείο σώμα να παράγει σημαντικά μεγαλύτερες ποσότητες θηλυκών ορμονών (οιστρογόνων), που με τη σειρά τους προκαλούν αύξηση της σύνθεσης μελανίνης. Αυτή η υπερμελάγχρωση εμφανίζεται με τη μορφή καφέ ή γκριζών κηλίδων, κυρίως στο κέντρο του μετώπου, το σαγόκι και γύρω από το στόμα. Μοιάζουν με καφέ πλάκες ακανόνιστου σχήματος.

Η έκθεση στον ήλιο αυξάνει σημαντικά τον κίνδυνο εμφάνισης χλοάσματος. Ουσιαστικά, το ποσοστό ακτινοβολίας που λαμβάνεται σε μια ευχάριστη ηλιόλουστη ημέρα μπορεί να προκαλέσει υπερπαραγωγή μελανίνης, που σημαίνει ότι επαρκεί για να προκαλέσει το φαινόμενο του χλοάσματος. Συνήθως οι κηλίδες εξαφανίζονται έξι μήνες μετά τον τοκετό. Ωστόσο ο κίνδυνος υποτροπής σε μια δεύτερη εγκυμοσύνη είναι υψηλός. Συνεπώς, είναι προτιμότερο να προληφθεί η εμφάνιση χλοάσματος.

Πρόληψη του χλοάσματος

Για την πρόληψη της εμφάνισης χλοάσματος, ένας είναι ο κανόνας:

Η καθημερινή αντηλιακή προστασία της επιδερμίδας, ακόμα και στην πόλη.

Στις έγκυες συστήνουμε λοιπόν:

- Να φορούν καπέλο.
- Να χρησιμοποιούν αντηλιακή κρέμα υψηλού SPF (κατά προτίμηση με φυσικά αντηλιακά φίλτρα).
- Να επαναλαμβάνουν την επάλειψη της κρέμας κάθε δύο ώρες.
- Το βράδυ να χρησιμοποιούν μία κρέμα κατά των μελαγχρωματικών κηλίδων προληπτικά.

Οι ραγάδες είναι μικρές ραβδώσεις στο δέρμα που εμφανίζονται πιο συχνά στην κοιλιακή χώρα στα τελευταία στάδια της εγκυμοσύνης, όταν η κοιλιά αναπτύσσεται με ταχείς ρυθμούς για να φιλοξενήσει το αναπτυσσόμενο έμβρυο. Μερικές γυναίκες εμφανίζουν ραγάδες και στους γλουτούς, τους μηρούς, τους γοφούς και το στήθος, ανάλογα με το βάρος που λαμβάνουν κατά την εγκυμοσύνη.



Είναι το αποτέλεσμα της ρήξης των ελαστικών ινών και της αποδιοργάνωσης του δικτύου κολλαγόνου και προκαλούνται από τους ινοβλάστες στο επίπεδο του χορίου.

Η πρόληψη παίζει σημαντικό ρόλο για να προφυλάξουμε και να ενισχύσουμε την ποιότητα των ινών κολλαγόνου και ελαστίνης. Καλό θα ήταν λοιπόν η αύξηση του βάρους στην κύηση να μην ξεπερνά το 20% του βάρους που είχε η γυναίκα πριν από αυτήν και συνιστάται η έγκυος να χρησιμοποιεί εντατικά από τους πρώτους μήνες της εγκυμοσύνης προϊόντα για την πρόληψη των ραγάδων, που συντηρούν το δέρμα σε καλή κατάσταση ενυδάτωσης, αυξάνουν την ελαστικότητα και το προστατεύουν από τις ραβδώσεις. Καλλυντικά προϊόντα για τοπική εφαρμογή εμπλουτισμένα με φυτικά έλαια πλούσια σε βασικά λιπαρά οξέα, καθώς και αντιοξειδωτικές βιταμίνες E, A και C, είναι τα πλέον κατάλληλα. Επίσης, ορισμένα πεπτίδια βοηθούν τη σύνθεση του κολλαγόνου και της ελαστίνης.

ΠΑΘΗΣΕΙΣ ΕΠΙΚΙΝΔΥΝΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΓΚΥΜΟΣΥΝΗ ΚΑΙ ΠΡΟΦΥΛΑΞΕΙΣ

Τοξοπλάσωση

Το τοξόπλασμα (*Toxoplasma gondii*) είναι ένα ενδοκυττάριο παράσιτο που αποικίζει σχεδόν όλους τους ιστούς. Ιδιαίτερη προτίμηση δείχνει στο μυϊκό ιστό, στο εντερικό επιθήλιο και στο νευρικό ιστό. Μέσα στο κύτταρο, το πρωτόζωο συνήθως ζει στο κυτταρόπλασμα.

Το τοξόπλασμα μεταδίδεται στον άνθρωπο κυρίως με τη βρώση ώριμων ωοκύστεων που υπάρχουν στο μολυσμένο χώμα και στο νερό. Υπεύθυνη για τη διασπορά των ωοκύστεων είναι η γάτα που νοσεί και αποβάλλει με τα κόπρανά της τις ωοκύστες στο περιβάλλον. Σπάνια ο άνθρωπος είναι δυνατό να μολυνθεί από τοξόπλασμα τρώγοντας κακοψημένο κρέας κάποιου μολυσμένου θηλαστικού. Η παρατήρηση ότι πολλά άτομα έχουν στον ορό τους αντισώματα έναντι του τοξοπλάσματος, επιβεβαιώνει το γεγονός ότι οι περισσότερες λοιμώξεις είναι ασυμπτωματικές, παρόλο που η κλινική νόσηση είναι αρκετά σπάνια. Όσον αφορά την εγκυμοσύνη, ο διαπλακουντιακός τρόπος μετάδοσης του τοξοπλάσματος και η παρεπόμενη συγγενής λοίμωξη χρήζουν ιδιαίτερης προσοχής.

Οξεία πρωτοπαθής τοξοπλάσωση, που συνήθως είναι ασυμπτωματική, κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης οδηγεί σε διασπορά του τοξοπλάσματος στον πλακούντα και σε μόλυνση του εμβρύου. Ο κίνδυνος προσβολής του κυήματος αυξάνει στο δεύτερο και ιδιαίτερα στο τρίτο τρίμηνο της κύησης. Ανάλογα με την ηλικία της κύησης που έγινε η μόλυνση, είναι δυνατό να παρουσιαστούν προσβολή του ΚΝΣ, των σπλάχνων, των οφθαλμών, πρόωρος τοκετός ή ενδομήτριος θάνατος του εμβρύου. Αν το νεογνό επιζήσει, στα χρόνια που ακολουθούν εμφανίζονται οι νευρολογικές και ψυχοκινητικές διαταραχές της νόσου, που οδηγούν σε καθυστέρηση της ανάπτυξης και τύφλωση.

Δεν υπάρχει απόλυτα ικανοποιητική θεραπευτική αντιμετώπιση της τοξοπλάσωσης και για το λόγο αυτό ιδιαίτερη έμφαση πρέπει να δίνεται στην πρόληψη, ιδιαίτερα στις γυναίκες που προγραμματίζουν μία εγκυμοσύνη.

Για να μειώσει μία γυναίκα τον κίνδυνο να κολλήσει τοξοπλάσωση, προτείνουμε να ακολουθούνται οι παρακάτω οδηγίες:

- Σωστή θερμική επεξεργασία των τροφίμων πριν την κατανάλωση.
- Σχολαστικό πλύσιμο ωμών φρούτων και λαχανικών πριν την κατανάλωση.
- Επιμελές πλύσιμο των χεριών πριν από κάθε γεύμα.
- Τέλος, να αποφεύγεται η επαφή με γάτες στο οικιακό περιβάλλον.

Λιστέρια

Η λιστέρια (*Listeria monocytogenes*) είναι μικρό αερόβιο, θετικό κατά Gram βακτηρίδιο και είναι ευρέως διαδεδομένη στο περιβάλλον. Τα τρόφιμα (αpasteρίωτο γάλα, ορισμένα είδη τυριών, όπως brie, camembert και ricotta, λαχανικά, προπαρασκευασμένα φαγητά) είναι η κυριότερη πηγή λοίμωξης. Το πρόβλημα με τα μολυσμένα τρόφιμα εντείνεται από το γεγονός ότι οι λιστέρειες έχουν τη δυνατότητα να πολλαπλασιάζονται σε θερμοκρασίες ψυγείου και είναι ανθεκτικές σε συντηρητικές ουσίες και σε αρκετά χαμηλό pH. Ο χρόνος επώασης της νόσου κυμαίνεται από 1 έως 70 ημέρες, με μέσο όρο τις 3 εβδομάδες. Περίπου το 1/3 των περιπτώσεων λιστερίωσης αφορούν τις έγκυες γυναίκες και τα νεογνά. Ωστόσο, η μόλυνση με λιστέρια στις έγκυες γυναίκες είναι πολύ σπάνια και μολύνεται μόλις μια στις 20.000 εγκυμονούσες. Στην έγκυο γυναίκα η λιστερίωση εμφανίζεται συνήθως κατά το τρίτο τρίμηνο της εγκυμοσύνης. Στις περισσότερες περιπτώσεις η μητέρα εμφανίζει μία ελαφρά εμπύρετη νόσο που μοιάζει με γριππώδη συνδρομή. Το έμβρυο μολύνεται μέσω του πλακούντα ή κατά τον τοκετό.



Η λιστερίωση των νεογνών εμφανίζεται είτε ως πρώιμη μορφή, συνήθως κατά τις 4 πρώτες ημέρες της ζωής του νεογνού, που χαρακτηρίζεται από σηψαιμία, πνευμονία, διάρροια, νευρολογικά συμπτώματα, εξάνθημα, με θνητότητα που φτάνει το 75%, είτε ως όψιμη μορφή, που εμφανίζεται σε τελειόμηνα νεογνά, τα οποία ενδεχομένως φαίνονται υγιή κατά τη γέννηση και εκδηλώνεται κατά την 7η ημέρα της ζωής τους, συνήθως ως μηνιγγίτιδα ή ως σηψαιμία. Η πρόγνωση είναι καλύτερη σε σχέση με την πρώιμη μορφή και 75% των νεογνών επιζούν. Η διάγνωση της λοίμωξης με λιστέρια γίνεται με απομόνωση του μικροοργανισμού από τα παθολογικά υλικά, δηλαδή με εξέταση είτε κοιλιακού ή τραχηλικού δείγματος, είτε αίματος. Σε περιπτώσεις λιστερίωσης κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης χορηγείται ερυθρομυκίνη. Τα μέτρα για την αποφυγή της λιστερί-



«Ευαίσθητη» περιοχή; **Προστατέψτε την!**

tecnogyn®

flora

Το tecnogyn flora είναι κολπικές κάψουλες που αποκαθιστούν την ισορροπία στην κολπική χλωρίδα. Περιέχουν το προβιοτικό *Lactobacillus casei d.rhamnosus Döderlein (LCR35®)* αλλά και πρεβιοτικά και ευβιοτικά που εξασφαλίζουν τη βιωσιμότητα και αποτελεσματικότητα του προβιοτικού.

Είναι κλινικά αποδεδειγμένο ότι το tecnogyn flora :

- ✓ βοηθά στη θεραπεία όλων των κολπικών μολύνσεων (μυκητιασικών & βακτηριακών)
- ✓ βοηθά στην πρόληψη επανεμφάνισης της κολπίτιδας
- ✓ βοηθά φυσικά στην ανακούφιση των συμπτωμάτων καύσου, κνησμού & υπερβολικών εκκρίσεων.

Το tecnogyn flora είναι ιδανικό για γυναίκες που:

- ✓ αντιμετωπίζουν συχνά κολπικές μολύνσεις
- ✓ παίρνουν αντιβιοτικά που διαταράσσουν την κολπική χλωρίδα
- ✓ έχουν συμπτώματα & ενοχλήσεις που παραπέμπουν σε κολπική μόλυνση



ΜΟΝΟ ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

Διανέμεται από την ARRIANI PHARMACEUTICALS S.A., τηλ. 210-6683000

ωσης περιλαμβάνουν την αποφυγή κατανάλωσης τροφίμων που ευνοούν τον πολλαπλασιασμό της λιστέριας και τη σωστή θερμική επεξεργασία των τροφίμων πριν την κατανάλωση.

ΕΠΙΠΛΟΚΕΣ ΤΗΣ ΕΓΚΥΜΟΣΥΝΗΣ

Σακχαρώδης Διαβήτης Κύησης (ΣΔΚ)

Ως ΣΔΚ ορίζεται οποιοσδήποτε βαθμού διαταραχή του μεταβολισμού των υδατανθράκων που διαγιγνώσκεται κατά την έναρξη της κύησης ή εμφανίζεται κατά τη διάρκεια της.

Η συχνότητα του ΣΔΚ ποικίλλει από 1-14% διεθνώς και εξαρτάται από τον μελετηθέντα πληθυσμό, αλλά και από τα διαγνωστικά κριτήρια που χρησιμοποιούνται. Στις Μεσογειακές χώρες υπολογίζεται περί το 7%.

Κίνδυνοι που συνδυάζονται με το ΣΔΚ:

- Μακροσωμία (βάρος κυήματος ή νεογνού μεγαλύτερο από εκείνο που αντιστοιχεί στην ηλικία κύησης).
- Περιγεννητικοί κίνδυνοι (θάνατος, δυστοκία των ώμων, κατάγματα, μαιευτικές παραλύσεις κ.ά.).
- Απώτεροι κίνδυνοι για το παιδί (πιθανόν παχυσαρκία και ΣΔτ2).
- Προεκλαμψία.
- Ανάγκη καισαρικής τομής.
- Απώτερος κίνδυνος ΣΔτ2 για τη μητέρα.

Διάγνωση του ΣΔΚ

Κατά την αρχική επίσκεψη κάθε εγκύου, απαραίτητη είναι η μέτρηση γλυκόζης νηστείας και γλυκοζυλιωμένης αιμοσφαιρίνης (HbA1c).

Αν διαπιστωθεί επίσημος διαβήτης, δηλαδή γλυκόζη > 126 mg/dl, αντιμετώπιση ως επί προϋπάρχοντος ΣΔ.

Δοκιμασία φόρτισης με γλυκόζη στις εγκύους και διαγνωστικά κριτήρια.

Λήψη 75 γρ. γλυκόζης από του στόματος.

Μέτρηση γλυκόζης πλάσματος προ και 60 και 120 λεπτά μετά τη λήψη της γλυκόζης.

Όταν έστω και μία τιμή είναι ίση ή μεγαλύτερη από τα κατωτέρω αναφερόμενα όρια, διαγιγνώσκεται ΣΔΚ.

Γλυκόζη νηστείας: 92 mg/dl

Γλυκόζη 60': 180 mg/dl

Γλυκόζη 120': 153 mg/dl

Η δοκιμασία πρέπει να γίνεται το πρωί, μετά από τουλάχιστον 8ωρη νηστεία.

Η εξεταζόμενη πρέπει τουλάχιστον κατά τις 3 προηγούμενες ημέρες να μην υποβάλλεται σε διαιτητικό περιορισμό όσον αφορά τους υδατάνθρακες (λήψη >150 g/ημέρα) και να μην περιορίζει τη φυσική της δραστηριότητα.

Αν η γλυκόζη είναι ≥ 92 mg/dl, αλλά < 126 mg/dl, γίνεται αντιμετώπιση ως επί ΣΔΚ.

Αν γλυκόζη είναι < 92 mg/dl, προγραμματίζεται διενέργεια δοκιμασίας φόρτισης με γλυκόζη μεταξύ 24ης και 28ης εβδομάδος της κύησης σε όλες τις εγκύους.

Θεραπευτική αντιμετώπιση του ΣΔΚ

Στόχοι γλυκαιμικού ελέγχου

- Γλυκόζη νηστείας και προγευματική: 70-95 mg/dl.
- Γλυκόζη 1 ώρα μετά το γεύμα: 90-130 mg/dl.
- Γλυκόζη 2 ώρες μετά το γεύμα: 80-120 mg/dl.

Υγιεινοδιαιτητική αγωγή

- Σύνθεση διαιτολογίου: υδατάνθρακες 35-45% (αποφυγή ευαπορρόφητων), πρωτεΐνες 20-25%, λίπος 30-40% της συνολικής θερμιδικής πρόσληψης.
- Κατανομή του διαιτολογίου σε μικρά και συχνά γεύματα προς αποφυγήν κέτωσης.
- Σε παχύσαρκες γυναίκες, μέτριος περιορισμός θερμίδων (25 Kcal/kg βάρους), αλλά όχι κάτω των 1.800 θερμίδων.
- Όπου δεν υπάρχει μαιευτική αντένδειξη, σωματική άσκηση (π.χ. περπάτημα 10' μετά τα τρία κύρια γεύματα) συμβάλλει στη βελτίωση της γλυκαιμίας.

Παρακολούθηση γυναικών με ΣΔΚ

- Η μέτρηση της HbA1c συνιστάται στην αρχική επίσκεψη για τη διαπίστωση προϋπάρχουσας υπεργλυκαιμίας.
- Συνιστάται η παρακολούθηση της εγκύου ανά 2 εβδομάδες. Η συχνότητα της παρακολούθησης μπορεί να τροποποιείται ανάλογα με τις ανάγκες της ρύθμισης.
- Συνιστάται αυτοέλεγχος της γλυκόζης, που πρέπει να γίνεται 6 φορές ημερησίως (πριν και μία ώρα μετά τα γεύματα) ή 4 φορές (γλυκόζη νηστείας και τρεις μετγευματικές).

Θεραπεία με ινσουλίνη

- Όταν δεν επιτυγχάνονται οι γλυκαιμικοί στόχοι ή εμφανίζονται σημεία μακροσωμίας στο υπερηχογράφημα του εμβρύου, τότε στο θεραπευτικό σχήμα προστίθεται και η ινσουλίνη. Δεν υπάρχουν δεδομένα για την προτίμηση συγκεκριμένου σχήματος ινσουλινοθεραπείας, αλλά τούτο καθορίζεται από τα επίπεδα γλυκόζης στον αυτοέλεγχο.
- Χρησιμοποιούνται σκευάσματα ινσουλίνης που έχουν έγκριση για χρήση κατά την κύηση.
- Απαγορεύεται οποιοδήποτε αντιυπεργλυκαιμικό φάρμακο πλην της ινσουλίνης.
- Μπορούν να χρησιμοποιηθούν όλα τα ανθρώπινου τύπου σκευάσματα ινσουλίνης.
- Εκ των ταχείας δράσης αναλόγων ινσουλίνης (Lispro και Aspart), αποτελούν ασφαλή και ευέλικτη θεραπευτική επιλογή.
- Τα βραδείας δράσης ανάλογα ινσουλίνης δε συνιστώνται κατά την κύηση, μέχρι να υπάρξουν κλινικές



Το σήμα Bayer (και/ή), Σταυρός της Bayer (και/ή), CONTOUR, GLUCOFACETS, το λογότυπο No Coding και simplewins είναι σήματα κατατεθέντα της Bayer.



CONTOUR® USB της Bayer

Ο πρώτος μετρητής γλυκόζης αίματος με ενσωματωμένο λογισμικό διαχείρισης διαβήτη

Σχεδιασμένος για άτομα με Διαβήτη σε εντατικοποιημένο σχήμα θεραπείας με ινσουλίνη

- + Ενσωματωμένο USB για άμεση σύνδεση του μετρητή σε υπολογιστή
- + Φωτεινή έγχρωμη οθόνη OLED για εύκολη ανάγνωση οπουδήποτε και οποτεδήποτε
- + Τεχνολογία AutoLog για αυτόματη σήμανση των αποτελεσμάτων μέτρησης
- + Φωτιζόμενη θύρα ταινιών μέτρησης για μέτρηση στο σκοτάδι
- + Ενσωματωμένο λογισμικό διαχείρισης διαβήτη GLUCOFACETS™ Deluxe της Bayer
- + Μνήμη αποθήκευσης 2.000 αποτελεσμάτων μέτρησης
- + Επιπρόσθετη μνήμη 500MB

- Χρησιμοποιεί ταινίες Contour® της Bayer • Τεχνολογία No Coding® της Bayer
- Σύντομος χρόνος μέτρησης 5 sec • Μικρό δείγμα αίματος 0.6μl

www.bayercontourusb.gr



μελέτες για την ασφάλεια και την αποτελεσματικότητά τους.

- Συνήθως για την επίτευξη του στόχου απαιτούνται εντατικοποιημένα σχήματα ινσουλινοθεραπείας:
 - Σχήμα πολλαπλών ενέσεων: για την κάλυψη των μεν βασικών αναγκών απαιτούνται 1-3 ενέσεις ινσουλίνης μέσης δράσης, ανθρώπινου τύπου, για δε την κάλυψη των γευμάτων 3 ενέσεις ινσουλίνης ταχείας δράσης (ανθρώπινου τύπου ή αναλόγου εκ των εκόντων έγκριση).
 - Συνεχής υποδόρια έγχυση ινσουλίνης με χρήση αντλίας.
- Απαραίτητος είναι ο καθημερινός αυτοέλεγχος της γλυκόζης αίματος. Πρέπει να γίνεται 6-7 φορές ημερησίως (πριν και μία ώρα μετά τα κύρια γεύματα και προ του ύπνου), ενώ μπορεί να χρειαστεί και μία περαιτέρω μέτρηση κατά τη νύκτα, μεταξύ 2-4 π.μ. για τη διαπίστωση πιθανής υπογλυκαιμίας.
- Απαραίτητη είναι η εκπαίδευση της ασθενούς για την αναπροσαρμογή των δόσεων της ινσουλίνης, με βάση τα αποτελέσματα του αυτοελέγχου.

Έλεγχος μετά τον τοκετό

- Μετά τον τοκετό συνιστάται διερεύνηση της μεταβολικής διαταραχής γυναικών με ΣΔΚ κατά τα χρονικά διαστήματα και με τις δοκιμασίες που φαίνονται στον παρακάτω πίνακα.

Διερεύνηση μετά τον τοκετό

Χρόνος μετά τον τοκετό	Δοκιμασία
1-3 ημέρες	Γλυκόζη νηστείας
2-3 μήνες	OGTT
1 έτος	OGTT
Κάθε έτος	Γλυκόζη νηστείας
Κάθε 3 έτη	OGTT
Πριν από επόμενη κύηση	OGTT

OGTT = Χρησιμοποιούνται η μέθοδος και τα κριτήρια που εφαρμόζονται για τη διάγνωση του ΣΔ στο γενικό πληθυσμό.

Σακχαρώδης Διαβήτης και Κύηση

Κύηση σε διαβητικές γυναίκες με ΣΔτ1 ή ΣΔτ2 αναφέρεται ως κύηση επί προϋπάρχοντος ΣΔ. Σε διαβητικές γυναίκες συνιστάται:

- Αποφυγή μη προγραμματισμένης κύησης με τη χρήση καθιερωμένων μεθόδων αντισύλληψης μετά από κατάλληλη ενημέρωση αυτών.
- Κατά τη σύλληψη η HbA1c πρέπει να είναι < 6.5%, διότι έχει δειχθεί ότι έτσι μειώνεται η πιθανότητα συγγενών ανωμαλιών. Για την επίτευξη του στόχου

HbA1c < 6.5% επιδιώκονται τιμές γλυκόζης προγευματικά μεν 70-100 mg/dl, μεταγευματικά δε 90-140 mg/dl.

- Όταν προγραμματισθεί κύηση πρέπει να διακοπούν όλα τα φάρμακα που συνδέονται με αυξημένο κίνδυνο πρόκλησης συγγενών ανωμαλιών στο έμβρυο.
- Ιδιαίτερη προσοχή πρέπει να δοθεί στην αντιυπερτασική αγωγή. Διακόπτονται οι αΜΕΑ, αΑΤ1 και οι ανταγωνιστές των διαύλων ασβεστίου και αντικαθίστανται από τη Μεθυλντόπα και τη Λαμπετολόλη. Επίσης διακόπτονται οι στατίνες.

Αντιμετώπιση του Σακχαρώδους Διαβήτη κατά τη διάρκεια της κύησης

Σκόπιμο είναι, εφόσον τούτο είναι δυνατόν, η παρακολούθηση να γίνεται σε εξειδικευμένο κέντρο.

Στόχοι γλυκαιμικού ελέγχου

- Γλυκόζη νηστείας και προγευματική 60-100 mg/dl.
- Γλυκόζη 1 ώρα μετά γεύμα 100-130 mg/dl.
- Οι ως άνω στόχοι επιδιώκονται υπό την προϋπόθεση ότι δεν παρατηρούνται σημαντικά υπογλυκαιμικά επεισόδια.
- HbA1c % < 6.0%. Ενδείκνυται να γίνεται η μέτρηση ανά μήνα.

Διαιτητική παρέμβαση

Το διαιτολόγιο για τον ΣΔ που ακολουθούσε η έγκυος προ της κύησης τροποποιείται:

- Σύνθεση διαιτολογίου: υδατάνθρακες 35-45% (αποφυγή ευαπορρόφητων), πρωτεΐνες 20-25%, λίπος 30-40% της συνολικής θερμιδικής πρόσληψης.
- Κατανομή του διαιτολογίου σε μικρά και συχνά γεύματα.
- Σε παχύσαρκες εγκύους γυναίκες συνιστάται μέτριος περιορισμός θερμίδων (25 Kcal/kg βάρους), αλλά όχι κάτω των 1.800 θερμίδων.

Φαρμακευτική θεραπεία

- Απαγορεύεται οποιοδήποτε αντιυπεργλυκαιμικό φάρμακο πλην της ινσουλίνης.
- Μπορούν να χρησιμοποιηθούν όλα τα ανθρώπινου τύπου σκευάσματα ινσουλίνης.
- Εκ των ταχείας δράσης αναλόγων ινσουλίνης,

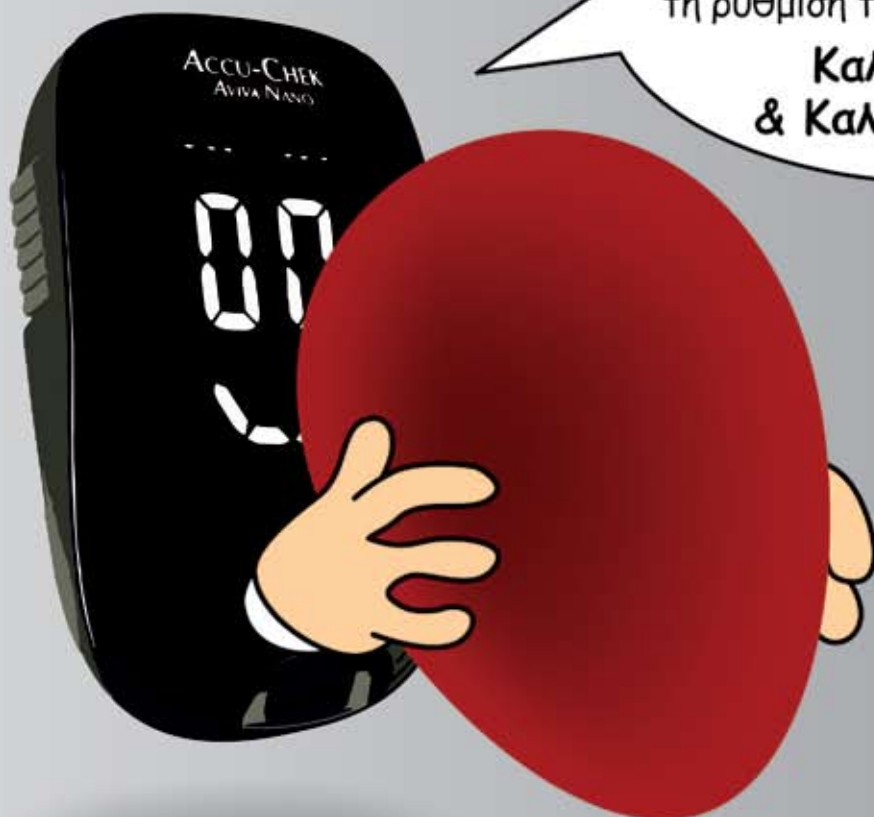


Accu-Chek Aviva Nano

Ο εύκολος και ασφαλής τρόπος
για ακριβή αποτελέσματα

Αυτό το Πάσχα
αφιερώστε περισσότερο χρόνο
στους αγαπημένους σας... και αφήστε
τη ρύθμιση του διαβήτη σ' εμένα!

**Καλό Πάσχα
& Καλή Ανάσταση!**



Συνιστάται
από την



ΕΛΛΗΝΙΚΗ
ΕΝΔΟΚΡΙΝΟΛΟΓΙΚΗ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Experience what's possible.

Τα ACCU-CHEK, ACCU-CHEK AVIVA και ACCU-CHEK NANO,
είναι εμπορικά σήματα της Roche. © 2012 Roche.

Τμήμα εξυπηρέτησης πελατών Accu-Check:
Από κινητό 210 2703700 και από σταθερό
δωρεάν στο 800 11 71000

www.accu-check.com



ACCU-CHEK®

αποτελούν ασφαλή και ευέλικτη θεραπευτική επιλογή.

- Τα βραδείας δράσης ανάλογα ινσουλίνης δε συνιστώνται κατά την κύηση, μέχρι να υπάρξουν κλινικές μελέτες για την ασφάλεια και την αποτελεσματικότητά τους.
- Συνήθως για την επίτευξη του στόχου απαιτούνται εντατικοποιημένα σχήματα ινσουλινοθεραπείας:
 - Σχήμα πολλαπλών ενέσεων: για την κάλυψη των βασικών αναγκών απαιτούνται 1-3 ενέσεις ινσουλίνης μέσης δράσης, ανθρώπινου τύπου, για δε την κάλυψη των γευμάτων 3 ενέσεις ινσουλίνης ταχείας δράσης (ανθρώπινου τύπου ή αναλόγου εκ των εχόντων έγκριση).
 - Συνεχής υποδόρια έγχυση ινσουλίνης με χρήση αντλίας.
- Απαραίτητος είναι ο καθημερινός αυτοέλεγχος της γλυκόζης αίματος. Πρέπει να γίνεται 6-7 φορές ημερησίως (πριν και μία ώρα μετά τα κύρια γεύματα και προ του ύπνου), ενώ μπορεί να χρειαστεί και μία περαιτέρω μέτρηση κατά τη νύκτα, μεταξύ 2-4 π.μ. για τη διαπίστωση πιθανής υπογλυκαιμίας.
- Απαραίτητη είναι η εκπαίδευση της ασθενούς για την αναπροσαρμογή των δόσεων της ινσουλίνης, με βάση τα αποτελέσματα του αυτοελέγχου.
- Κατά τη διάρκεια του τοκετού, στόχος είναι η διατήρηση της γλυκόζης σε επίπεδα 80-110 mg/dl. Προς τούτο απαιτείται:
 - Συνεχής χορήγηση ενδοφλεβίως διαλύματος γλυκόζης και διαλύματος ινσουλίνης ταχείας δράσης.
 - Μέτρηση γλυκόζης αίματος κάθε 1-2 ώρες και αναπροσαρμογή του ρυθμού χορήγησης της ινσουλίνης βάσει των μετρήσεων γλυκόζης.
- Αμέσως μετά τον τοκετό, επειδή μειώνονται σημαντικά οι ανάγκες για ινσουλίνη, απαιτείται ετοιμότητα για την ανάλογη αναπροσαρμογή του θεραπευτικού σχήματος.
- Ο θηλασμός είναι επιθυμητός.

Υπέρταση στην κύηση

Οι έγκυες με υπέρταση πρέπει να παρακολουθούνται στενά, λόγω του κινδύνου εμφάνισης προεκλαμψίας ή εκλαμψίας, συνδρόμου που χαρακτηρίζεται από επιδεινωμένη υπέρταση, πρωτεϊνουρία, υπερουριχαιμία, διαταραχές της ηπκτικότητας, καθώς και αυξημένα ποσοστά μητρικής και εμβρυικής νοσηρότητας ή και θνησιμότητας.

Η προεκλαμψία εμφανίζεται με ζάλη, κεφαλαλγία και οπτικές διαταραχές, καθώς και κοιλιακούς πόνους, οίδημα στο πρόσωπο, ανορεξία, ναυτία και εμέτους. Η εκλαμψία είναι προεκλαμψία προχωρημένης μορφής λίγο πριν τον τοκετό και είναι πολύ επικίνδυνη για τη μητέρα και το έμβryo.

Αιτιολογία υπέρτασης κύησης

Άγνωστη παραμένει ακόμη η αιτιολογία του συνδρόμου της υπέρτασης κύησης, αλλά η εμφάνισή του είναι συνδεδεμένη με το κοινωνικο-οικονομικό επίπεδο της εγκύου, την έλλειψη προγεννητικής φροντίδας και την ανεπαρκή διατροφή, όπως η πρωτεϊνική ανεπάρκεια που αποτελεί πιθανή αιτία για την υπέρταση κύησης, αν και αμφισβητείται η βελτίωση της πίεσης με αύξηση των πρωτεϊνών στη διαίτα.

Σε μια μελέτη παρατηρήθηκε ότι έγκυες που παρουσιάζουν έλλειψη ασβεστίου είχαν περισσότερες πιθανότητες εμφάνισης του συνδρόμου υπέρτασης (Cochrane Review).

Θεραπεία υπέρτασης κύησης

Η χορήγηση συμπληρωμάτων ασβεστίου είναι πιθανόν να ελαττώσει την αρτηριακή υπέρταση, αν και ακόμα ερευνάται η ιδανική δόση της ποσότητας ασβεστίου.

Η χρήση διουρητικών και ο περιορισμός του Na αποτέλεσαν τις πιο σημαντικές προσπάθειες για τη θεραπεία του συνδρόμου της υπέρτασης κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης. Παρατηρήθηκε όμως ότι η χρήση διουρητικών, όχι μόνο δε βοηθά στην εξάλειψη ή τη βελτίωση του προβλήματος, αλλά ορισμένες φορές μπορεί να αποβεί πολύ επικίνδυνη λόγω της ικανότητάς τους να περιορίζουν τον ενδοαγγειακό όγκο.

Επίσης σε άλλη μελέτη ανακαλύφθηκε ότι γυναίκες που ανέπτυξαν προεκλαμψία είχαν χαμηλότερη συγκέντρωση βιταμίνης D στο αίμα, από τις γυναίκες που δεν ανέπτυξαν.

Άλλες διαιτητικές τροποποιήσεις περιλαμβάνουν περιορισμό του νατρίου, κατανάλωση βιταμίνης C και E, συμπληρώματα μαγνησίου, ψευδαργύρου και κατανάλωση λιπαρών ψαριών, που δεν έχουν αποδειχθεί πλήρως αποτελεσματικές. ■



Ένα διαγνωστικό κέντρο στο χέρι σας!



ΕΥΚΟΛΟ ΣΤΗ ΧΡΗΣΗ
ΑΞΙΟΠΙΣΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ
ΑΝΩΔΥΝΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

PLUS   

ΤΩΡΑ ΕΛΕΓΧΕΤΕ ΜΟΝΟΙ ΣΑΣ
ΜΕ ΑΚΡΙΒΕΙΑ:

**Ολική χοληστερόλη
Γλυκόζη
Ουρικό οξύ**

Το παγκοσμίως πρωτοπόρο σύστημα BeneCheck PLUS, εφευρέθηκε από την General Life Biotechnology Co., Ltd. Το σύστημα σας δίνει τη δυνατότητα να ελέγχετε τα επίπεδα ολικής χοληστερόλης, γλυκόζης και ουρικού οξέως με ένα μόνο μετρητή. Με αυτό το γρήγορο και αξιόπιστο σύστημα, μπορείτε εύκολα να παρακολουθείτε την υγεία σας χάρη στις πολλαπλές του λειτουργίες.

Το BeneCheck PLUS Multi-Monitoring System παρέχει αποτελέσματα σε λίγα δευτερόλεπτα, απαιτεί μικρότερο δείγμα αίματος που σημαίνει λιγότερο πόνο, μεταφέρεται εύκολα, ενώ οι πολλαπλές λειτουργίες του, το καθιστούν ένα πλήρες σύστημα παρακολούθησης υγείας σε ένα μόνο μετρητή.

Το Benecheck Multi-Monitoring System περιέχει: 10 ταινίες μέτρησης σακχάρου, 5 ταινίες μέτρησης χοληστερίνης, 10 ταινίες μέτρησης ουρικού οξέως, συσκευή τρυπήματος και 25 σκαρφίστρες.

5 ΧΡΟΝΙΑ ΕΓΓΥΗΣΗ

ΖΗΤΗΣΤΕ ΤΟ ΣΕ
ΕΠΙΛΕΓΜΕΝΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

Ο φαρμακοποιός στο επίκεντρο των εξελίξεων

Ας μάθουμε να κολυμπάμε πριν βουλιάσουμε.

♦ Από τις: **ΜΑΤΑ ΧΑΡΟΚΟΠΟΥ**, Φαρμακοποιός, Σύμβουλος Οικονομικών Υγείας
ΔΑΝΑΗ ΓΙΑΝΝΑΡΗ, Τελειόφοιτος Φαρμακευτικής Πατρών
ΓΙΑΝΝΟΥΛΑ ΜΗΤΡΟΥ, Τελειόφοιτος Φαρμακευτικής Πατρών



Ας αφήσουμε στο πλάι τον κακό μας εαυτό, που λέει ότι είναι πολλά τα φαρμακεία για τη «μικρή» Ελλάδα και ας δημιουργήσουμε ένα νέο ρόλο για εμάς τους φαρμακοποιούς, που θα δώσει κίνητρο και όραμα. Στην ουσία δε θα τον δημιουργήσουμε, αλλά θα ξαναφέρουμε μπροστά τον παραμελημένο μας εαυτό. Εμείς τον παραμελήσαμε; Ή οι συνθήκες; Ή μήπως σωστότερα και τα δύο;

«Ο αριθμός των εν ενεργεία ασφαλισμένων φαρμακοποιών μέχρι και τον Δεκέμβριο του 2008 ήταν 13.400 (Ε.Τ.Α.Α. – Τ.Σ.Α.Υ.) και ο αριθμός των φαρμακείων το 2007 ήταν περίπου 10.500 (Πανελλήνιος Φαρμακευτικός Σύλλογος). Η Ελλάδα έχει το μεγαλύτερο αριθμό φαρμακείων στην Ευρώπη σε σχέση με τους κατοίκους της».

Ετήσια Έκθεση 2009, Παρατηρητήριο Οικονομικών της Υγείας

Η σημερινή Ελληνική πραγματικότητα

Άνοιξη 2012: οι παραπάνω αριθμοί έχουν αυξηθεί κατά πολύ.

Όμως λένε ότι τα νούμερα δεν κάνουν τους ανθρώπους. Όλοι μιλάνε για το φαρμακείο του μέλλοντος, αλλά κάτι χάνουμε. Κι αυτό είναι το φαρμακείο του σήμερα!

Η μορφή του σημερινού φαρμακείου είναι μια μορφή που αντικειμενικά μπλοκάρει την ανάπτυξη και αξιο-

ποίηση των μεγάλων πραγματικά δυνατοτήτων που προσφέρει ο τριπλός ρόλος του φαρμακοποιού: επιστημονικός, επιχειρηματικός, κοινωνικός. Αρκούν μόνο 5 ημέρες πρακτικής άσκησης σε ένα συνοικιακό φαρμακείο για να διαπιστώσει κανείς (ή χειρότερα να επιβεβαιώσει), ότι η σχέση του με την πρωτοβάθμια φροντίδα υγείας έχει μπει στον πάγο.

- Ο χρόνος εργασίας του φαρμακοποιού μονοπωλείται από εμπορικές και γραφειοκρατικές διαδικασίες.

- Οι σπουδές του δεν αντανakλώνται με κανέναν τρόπο στην επαγγελματική του καθημερινότητα ή αν αντανakλώνται είναι σε μικρό βαθμό, εξαιτίας της εμμονής της πανεπιστημιακής εκπαίδευσης να εμβαθύνει στη φαρμακοχημεία και όχι στη διαχείριση της φαρμακοθεραπείας.

Σύμφωνα με ένα άρθρο που εξέταζε τη βελτίωση της κατάρτισης των φοιτητών της φαρμακευτικής πάνω στην εξατομικευμένη φαρμακευτική φροντίδα, τονίζονται μόνο τα θετικά αποτελέσματα μιας τέτοιας δράσης. Συγκεκριμένα, 4ετείς φοιτητές με τη βοήθεια άλλων ειδικευμένων φαρμακοποιών, αποκτούν γνώσεις και επηρεάζουν με ιατρικές παρεμβάσεις τη θεραπεία διαφόρων ασθενών. Έτσι αποκτούν εμπειρία και μπορούν να μειώσουν το κόστος, λόγω αποφυγής σφαλμάτων στη φαρμακευτική αγωγή.

Σύμφωνα με έρευνα που διεξήχθη στο εξωτερικό, οι φοιτητές εξασκούνται και παρεμβαίνουν στις ιατρικές αγωγές των ασθενών μιας στρατιωτικής εγκατάστασης, μέσω του προγράμματος Medkeeper RxIntervention™ σε ένα χρονικό διάστημα 8 εβδομάδων. Ελέγχουν 60 στρατιωτικά κρεβάτια και καταγράφουν τις παρεμβάσεις. Έχουν το δικαίωμα για μια παρέμβαση την εβδομάδα. Αν κάτι πάει στραβά, πρέπει να πάρουν την ευθύνη για το τι θα επακολουθήσει. Στο τέλος καλούνται να τεκμηριώσουν τις δεκτές όσο και τις απορριπτές παρεμβάσεις.

Ας αναλογιστούμε σε αυτό το σημείο, πόσο μακριά απέχει αυτό από την ελληνική πραγματικότητα!

Ερωτηματικά και διαπιστώσεις των νέων

Οι συνεχείς αλλαγές στον τρόπο λειτουργίας είναι δυστυχώς οι κύριοι παράγοντες που εγκλωβίζουν τον Έλληνα φαρμακοποιό σε ένα σχεδόν αποκλειστικά εμπορευματοποιημένο ρόλο, περιορίζοντας στο ελάχιστο τον επιστημονικό και κοινωνικό του χαρακτήρα.

Όλο αυτό ισχύει παρόλο που από όλους τους επαγγελματίες υγείας, ο φαρμακοποιός έχει με τον ασθενή - πελάτη την πιο άμεση σχέση, τόσο σε προσβασιμότητα, όσο και σε επικοινωνία. Αυτή τη σχέση την έχει καλλιεργήσει και θεμελιώσει ο ίδιος με το κοινωνικό του έργο από τις αρχές ύπαρξης του επαγγέλματός μας.

Μήπως είναι καιρός να αναλογιστούμε ότι τέτοιου είδους θεμέλια δεν πρέπει να θεωρούνται ως δεδομένα, αλλά να μαχόμαστε να τα διατηρήσουμε;

Μήπως αυτά τα θεμέλια είναι τελικά τα πιο σταθερά και τα απαραίτητα για να αντιμετωπίσουμε εποχές όπως αυτές που ζούμε τώρα, όπου αρχές, ήθη και κοινωνικές βάσεις κλονίζονται από τον τυφώνα των αλλαγών, των εξελίξεων και των απροσδόκων αποτελεσμάτων που επιφέρει η οικονομική κρίση;

Ας αφήσουμε πίσω μας τη «βολική και εύκολη» εποχή κατά την οποία ο φαρμακοποιός ήταν ικανοποιημένος με το να βγάζει ένα αξιοπρεπές εισόδημα, μόνο μέσω άσκησης των τυπικών εμπορικών του καθηκόντων και καλής διαχείρισης των οικονομικών της επιχείρησής του.

Με την άπειρη και λίγο αθώα οπτική μας ως νέοι, βάζουμε ερωτηματικά στην τρέχουσα κατάσταση και ίσως δυσάρεστα για τους άλλους. Παρατηρούμε πως η στάση αυτή έχει επιφέρει την αδράνεια και η αδράνεια με τη σειρά της έσπρωξε το σημερινό φαρμακοποιό να παραμελήσει τον καθοριστικό του ρόλο ως λειτουργός της υγείας. Ένας λειτουργός της υγείας έχει πρωτίστως θέση στην πρωτοβάθμια φροντίδα των ασθενών.

Μελέτες αποδεικνύουν ότι η ισχύουσα φαρμακοθεραπεία αποτυγχάνει σε ένα μεγάλο ποσοστό να καταπολεμήσει τις ασθένειες και σε αυτό

συμβάλλει η κακή (λανθασμένη ή αλόγιστη) χρήση των φαρμάκων. Αυτή η κακή χρήση οδηγεί σε εξέλιξη της νόσου και σε επιπλοκές της, σε χειρότερη ποιότητα ζωής, ακόμα και σε απώλεια ζώων αλλά και σε απώλεια τεράστιων χρηματικών ποσών. Το 2007 έγινε στις Η.Π.Α. μελέτη που υπολόγιζε την οικονομική επιβάρυνση εξαιτίας της νοσηρότητας και θνησιμότητας που προκαλούσε η κακή χρήση των φαρμάκων. Το κόστος αυτό προσέγγιζε τα 177 δισεκατομμύρια δολάρια, ενώ σύμφωνα με την ίδια μελέτη, έως και το 20% των εισαγωγών στα νοσοκομεία οφείλονταν σε βλάβες επαγόμενες από τα φάρμακα.

- Ο φαρμακοποιός έχει την πλέον κατάλληλη θέση ως ειδικός και αξιόπιστος επαγγελματίας να αντιμετωπίσει το πρόβλημα της κακής χρήσης φαρμάκων.

- Ο φαρμακοποιός μπορεί με την τόσο άμεση σχέση του με τον πελάτη - ασθενή να επέμβει και να καθορίσει την πρόοδο του ασθενή του.

- Ο φαρμακοποιός είναι ο ιδανικός κρίκος της αλυσίδας του συστήματος υγείας, για να συμβάλλει στη μείωση λανθασμένης χρήσης του φαρμάκου και με αυτό τον τρόπο στην αύξηση της ποιότητας ζωής των ασθενών, αλλά παράλληλα και στο να μπει ένα φρένο στην αλόγιστη φαρμακευτική δαπάνη που οφείλεται στη λανθασμένη χρήση των φαρμάκων.

Μήπως τελικά ο ρόλος μας δεν είναι εμπορικός;

Μήπως πρέπει να ξεχάσουμε τον «εαυτούλη μας», που αρκείται ή απλά μάχεται για ένα εισόδημα και να ξεπροβάλλουμε και πάλι έναν επαγγελματία με όραμα για τον ασθενή αλλά και την κοινωνία;

Ένα νέο υπηρεσιο-κεντρικό μοντέλο με άξονα τη συμβουλή του φαρμακοποιού προς τον πελάτη.

«Ο ρόλος του φαρμακοποιού εξελίχθηκε από αυτόν του παρασκευαστή γαληνικών φαρμάκων και του προμηθευτή φαρμακευτικών προϊόντων, σε αυτόν του παροχέα υπηρεσιών και πληροφοριών και τελευταία σε αυτόν του παροχέα φροντίδας στον ασθενή. Όλο και περισσότερο, το καθήκον του φαρμακοποιού είναι να διασφαλίσει ότι η φαρμακοθεραπεία του ασθενή είναι ενδεικνυόμενη, η πλέον αποτελεσματική, η ασφαλέστερη δυνατή και εφικτή για τον ασθενή. Αναλαμβάνοντας άμεση ευθύνη για τις φαρμακοθεραπευτικές ανάγκες του ασθενή, οι φαρμακοποιοί μπορούν να προσφέρουν με ένα μοναδικό τρόπο στα αποτελέσματα της φαρμακοθεραπείας και στην ποιότητα ζωής των ασθενών τους. Η νέα αυτή προσέγγιση ονομάστηκε φαρμακευτική φροντίδα».

WHO, Developing Pharmacy Practice: A focus on Patient Care, 2006.

Δημιουργείται έτσι ένα μοντέλο που καθιστά την επικοινωνία του πελάτη με τον φαρμακοποιό βασικό άξονα και παράλληλα παράγοντα στη φαρμακευτική φροντίδα

του ασθενούς. Ένα μοντέλο που απαιτεί ένα σημαντικό μετασχηματισμό στη φαρμακευτική αγορά, ώστε να επιτευχθεί και να εφαρμοστεί ο συγκεκριμένος δυναμικός ρόλος του φαρμακοποιού. Ο μετασχηματισμός πρέπει να ξεκινήσει από την κατανόηση και αποδοχή ότι ο φαρμακοποιός είναι βασικό στοιχείο στην πρωτοβάθμια φροντίδα και τη διαχείριση της φαρμακοθεραπείας των ασθενών. Το νέο αυτό μοντέλο των υπηρεσιών στη φαρμακευτική κοινότητα μπορεί να συμβάλλει στη μείωση των φαρμακευτικών δαπανών, αλλά ταυτόχρονα θα επωφεληθεί και η ανθρωποκεντρική προσέγγιση του ασθενή.

Η βάση αυτού του μοντέλου στηρίζεται σε μια σειρά κλινικών παρεμβάσεων που στοχεύουν στη διεύρυνση του στενού ορισμού της διαχείρισης της φαρμακευτικής αγωγής. Αυτές οι κλινικές παρεμβάσεις θα έχουν να κάνουν με διάφορες παθήσεις, συμπεριλαμβανομένης της πολυφαρμακίας. Θα αναδυθούν έτσι, οι κλινικές γνώσεις του φαρμακοποιού, καθώς και οι δεξιότητές του στη συμβουλευτική και την επικοινωνία του με τον πελάτη - ασθενή.

Είναι αναγκαίο να επαναπροσδιοριστεί η αντίληψη της κοινωνίας για το φαρμακείο και τη θέση του στο σύστημα υγείας. Ας μην ετεροκαθοριζόμαστε από ξένους παράγοντες, από τη στιγμή που έχουμε τόσα εφόδια για να δώσουμε τη δική μας μάχη. Είναι αυτονόητο ότι η αλλαγή αυτή θα έρθει εάν πρώτα ξεκινήσει από εμάς.

Οι 4 αξίες που θα μας οδηγήσουν εκεί:

1. Η πίστη στη δύναμη του επαγγέλματος ότι έχει αντίκτυπο στην υγειονομική περίθαλψη.
2. Η επιθυμία για συμμετοχή στο νέο αυτό χώρο της διαχείρισης της φαρμακοθεραπείας.
3. Η προθυμία για συνεργασία με όσους εμπλέκονται στη φαρμακευτική αγορά (βοηθοί φαρμακείου, ασφαλιστικά ταμεία, γιατροί, φαρμακοβιομηχανίες, νομοθέτες), για την επέκταση των υπηρεσιών του φαρμακοποιού με τρόπο ώστε να επωφελείται ο κλάδος, έτσι ώστε να διατηρηθεί και να βελτιστοποιηθεί η οικονομική βιωσιμότητα.
4. Η δέσμευση για επένδυση σε αυτό το υπηρεσιο-κεντρικό μοντέλο, τόσο φιλοσοφικά όσο και οικονομικά.

Μόνο έτσι μπορούμε να μιλάμε για το φαρμακείο του μέλλοντος. Μόνο θέτοντας κοινούς στόχους μπορούμε να επικοινωνήσουμε ως φαρμακοποιοί με τους υπόλοιπους κλάδους που εμπλέκονται στον τομέα της υγείας και να βρούμε κοινές λύσεις προς όφελος των ασθενών και της κοινωνίας. Βασική προϋπόθεση είναι να αναπτυχθούν σωστά οι σχέσεις με όλους τους φορείς της φαρμακευτικής αγοράς, για να προετοιμαστεί ο μετασχηματισμός του φαρμακείου.

Θα μπορούσαν να δοθούν και άλλες αρμοδιότητες στους φαρμακοποιούς, όπως η εξέταση ασθενών με κοινότητας μορφές ασθένειας, ακολουθούμενη από τη χορήγηση θεραπείας. Σε καμία περίπτωση δεν τείνουμε να αντικαταστήσουμε τον ιατρό με το φαρμακοποιό, αλλά να τονίσουμε την ανάγκη συνεργασίας και σύμπραξής τους. Δυστυχώς βέβαια υπάρχουν και εμπόδια που δεν περιορίζονται στον κλάδο της υγείας. Πολλές νομοθεσίες είναι αναγκαίο να αναπροσδιοριστούν, ώστε να τονώσουν το νέο

ρόλο που μπορούν να διαδραματίσουν οι επαγγελματίες του κλάδου υγείας. Και εδώ σημαντικό ρόλο παίζουν και οι ηγέτες του κλάδου που πρέπει να ενεργοποιηθούν προς αυτές τις κατευθύνσεις.

Ας μη μείνουμε στην αδράνεια!

Μέχρι τότε όμως που θα θεσμοθετηθούν οι οποιασδήποτε αλλαγές για τη φαρμακευτική φροντίδα στην Ελλάδα, μπορούμε ξεκινώντας από σήμερα να δουλέψουμε ο καθένας στο φαρμακείο του και να είμαστε έτοιμοι για το αύριο.

Ας γίνει η αρχή λοιπόν κι ας οδηγηθούμε προς μία κατεύθυνση διαφορετική, πρωτοπόρα και πολλά υποσχόμενη. Προκειμένου να δούμε άμεσα τα όποια λάθη της μέχρι τώρα πρακτικής μας και να τα διορθώσουμε έγκαιρα, μπορεί να ξεκινήσει να εφαρμόζεται βραχυπρόθεσμα μια νέα πρακτική από επιλεγμένα φαρμακεία, με φαρμακοποιούς πρόθυμους για αλλαγές και με ανοικτά μυαλά.

Στην πρώτη αυτή προσπάθεια θα πρέπει σίγουρα να περιλαμβάνονται τα εξής:

- Οι φαρμακοποιοί να κρατούν οργανωμένα και συστηματικά προσωπικό αρχείο υγείας του ασθενούς (ιατρικό ιστορικό), με ένα κατάλληλα οργανωμένο μηχανογραφικό σύστημα. Η μέχρι τώρα τακτική «απλή εκτέλεση συνταγής - θέλετε κάτι άλλο - καλό απόγευμα», πρέπει να αντικατασταθεί από την πλήρη γνώση του φαρμακοποιού για την κατάσταση του πελάτη. Είναι απαραίτητο ο φαρμακοποιός να είναι σε θέση να επιβεβαιώνει τη θεραπεία και να σιγουρεύεται ότι αυτό που εκτελεί δεν είναι «κατά λάθος» ΛΑΘΟΣ. Μία αλλεργία σε κάποια ουσία, μία γνώση πάνω στο τι συνήθιζε να παίρνει ο πελάτης και γιατί τώρα αλλάζει, είναι απαιτήσεις του έργου μας σαν λειτουργοί υγείας, απαιτήσεις της δουλειάς μας. Ως σύμβουλοι υγείας πρέπει να σιγουρευτούμε ότι όσα εκτελούνται από την πλευρά μας είναι ορθά.

- Να αναπτύξουμε γερούς δεσμούς με τους ήδη «σταθερούς» ασθενείς - πελάτες. Πολλές υπηρεσίες, συμβουλές και παροχές μπορεί να προσφέρει ο φαρμακοποιός στον πελάτη του. Από λίγα λεπτά συζήτησης για την πάθησή του, μέχρι τη μέτρηση πίεσης, απλών δεικτών αίματος, καθώς επίσης και να βεβαιωθούμε ότι ο πελάτης είναι σωστά ενημερωμένος για το πως και πότε μπορεί να λαμβάνει ένα φάρμακο, είναι τα βασικά και απαραίτητα στο λειτουργήματά μας. Τέτοιου είδους πρωτοβουλίες δε χρειάζεται να βασίζονται σε νέα μοντέλα πρακτικών ή νέες νομοθεσίες.



Φυσικά ο φαρμακοποιός σήμερα χρειάζεται εκπαίδευση, την οποία οι περισσότεροι σήμερα την αμελούν, παρ' όλο που συχνά γίνονται προσπάθειες από τις εταιρείες σε συνεργασία με τους κατά τόπους φαρμακευτικούς συλλόγους και όχι μόνο. Η πληροφόρηση υπάρχει από αξιόπιστες πηγές πλέον σε όλες της τις μορφές, αρκεί να θέλουμε.

Οι φαρμακοποιοί πρέπει να εκπαιδευτούν πάνω σε πρωτόκολλα χειρισμού της κάθε πάθησης.

Οι φαρμακοποιοί πρέπει να εκπαιδευτούν, ώστε να είναι έτοιμοι να διαχειριστούν τόσο τις σχέσεις μεταξύ τους, όσο και με τους υπόλοιπους επαγγελματίες σε αυτή τη νέα προσπάθεια για αλλαγή. Μία προσπάθεια ώστε να τονωθεί ο ανθρωποκεντρικός και υπηρεσιο-κεντρικός χαρακτήρας του επαγγέλματος.

Ας δούμε τι γίνεται στις άλλες χώρες και ας μάθουμε από αυτές

Σε διάφορες χώρες η έννοια «φαρμακοποιός» συνεχώς εξελίσσεται και παίρνει διαστάσεις που αναδεικνύουν τον επιστημονικό ρόλο του.

Για παράδειγμα, στη Γαλλία η συμβουλή του φαρμακοποιού είναι το κυρίαρχο κριτήριο αγοράς προϊόντων αυτοθεραπείας. Δηλαδή η εμπιστοσύνη των ασθενών στον φαρμακοποιό, συμπίπτει με την εμπιστοσύνη που έχουν στον ιατρό.

Στην Ελβετία, η τηλε-συμβουλή παίρνει μορφή, η οποία είναι τηλεϊατρική μέσω τηλεδιάσκεψης. Έτσι γίνεται η πρωτοβάθμια περίθαλψη των ασθενών σε φαρμακεία, για συχνές περιπτώσεις «πάγκου» που χρειάζονται ιατρική συμβουλή.

Εμείς οι νέοι θα τολμήσουμε την αλλαγή

Τώρα, που η φαρμακευτική αγορά επαναπροσδιορίζεται και το σύστημα υγείας ψάχνει για λύσεις σε ανάγκες οι οποίες πιέζουν για εξέλιξη και πρόοδο, δεν πρέπει να αφήσουμε αυτή τη στιγμή να μας προσπεράσει. Οι σχέσεις με τους πελάτες μας δοκιμάζονται κάθε μέρα και έτσι ο φαρμακοποιός πρέπει να βρίσκεται σε επαγρύπνηση και να προσαρμόζεται στις απαιτήσεις του εκάστοτε πελάτη, για να μπορεί να εξασφαλίσει την εμπιστοσύνη του.

Στην εποχή της συνεχούς ενημέρωσης και πληροφόρησης, ο πελάτης ενημερώνεται διαρκώς, με αποτέλεσμα να αυξάνεται η πρόκληση για τον φαρμακοποιό.

Αν δεν πιστεύουμε ότι μπορούμε να αλλάξουμε τον τρόπο δουλειάς μας στο φαρμακείο, το πρόβλημα είναι βαθύτερο αλλά όχι και άλυτο.

Εμείς ως νέοι έχουμε όραμα, όνειρα και πεποιθήσεις. Το φαρμακείο είναι ο χώρος που θέλουμε και πιστεύουμε ότι μπορούμε να εκφραστούμε. Εμείς βλέπουμε το σήμερα και αυτό μας γεμίζει κενά και ερωτηματικά. Ναι, ακούγεται παιδικό αλλά η θέληση και το πάθος είναι κάτι που λείπουν από το σημερινό φαρμακείο κι αυτό θέλουμε να προσφέρουμε. Όπως και να έχει, το ανθρωποκεντρικό μοντέλο πρέπει να ανθίσει και να γίνει αυτοσκοπός του φαρμακοποιού. Ή που θα αλλάξουμε κατεύθυνση, ή που θα καταστραφούμε από τα ίδια μας τα λάθη.

Η παλαιωμένη λογική του «βλέποντας και κάνοντας», θα είναι πολύ οδυνηρή και με μεγάλο κόστος. Το αύριο θα έρθει και ή θα συνεχίσουμε να προσπαθούμε απλά για να επιβιώσουμε κάτω



από την οποιαδήποτε νομοθεσία μέχρι να βουλιάξουμε και να παραδώσουμε τα όπλα στην οικονομική και κοινωνική κρίση, ή θα καλλιεργήσουμε εμείς οι ίδιοι το μέλλον, κάτω από ένα μοντέλο προσανατολισμένο στη σημερινή αγορά, το οποίο οδηγεί σε βελτιωμένα θεραπευτικά αποτελέσματα για τον ασθενή, αύξηση των βραχυπρόθεσμων κερδών και βιωσιμότερη οικονομία όχι μόνο του φαρμακείου αλλά και της κοινωνίας. Γιατί αν εμείς οι νέοι δε συμβάλλουμε με τον τρόπο μας, δεν είμαστε άξιοι να υπηρετήσουμε τον κλάδο. ■

Βιβλιογραφία:

1. Jones JD, Jackson SH, Gomez A, Hollinger C, Rivers G. «Evaluation of pharmacy students' clinical interventions on a general medicine practice experience». Pharmacy Practice (Internet) 2011 Jan-Mar; 9(1):11-15.
2. James A. Belasco, Ralph C. Stayer. «Το πέταγμα του βούβαλου»

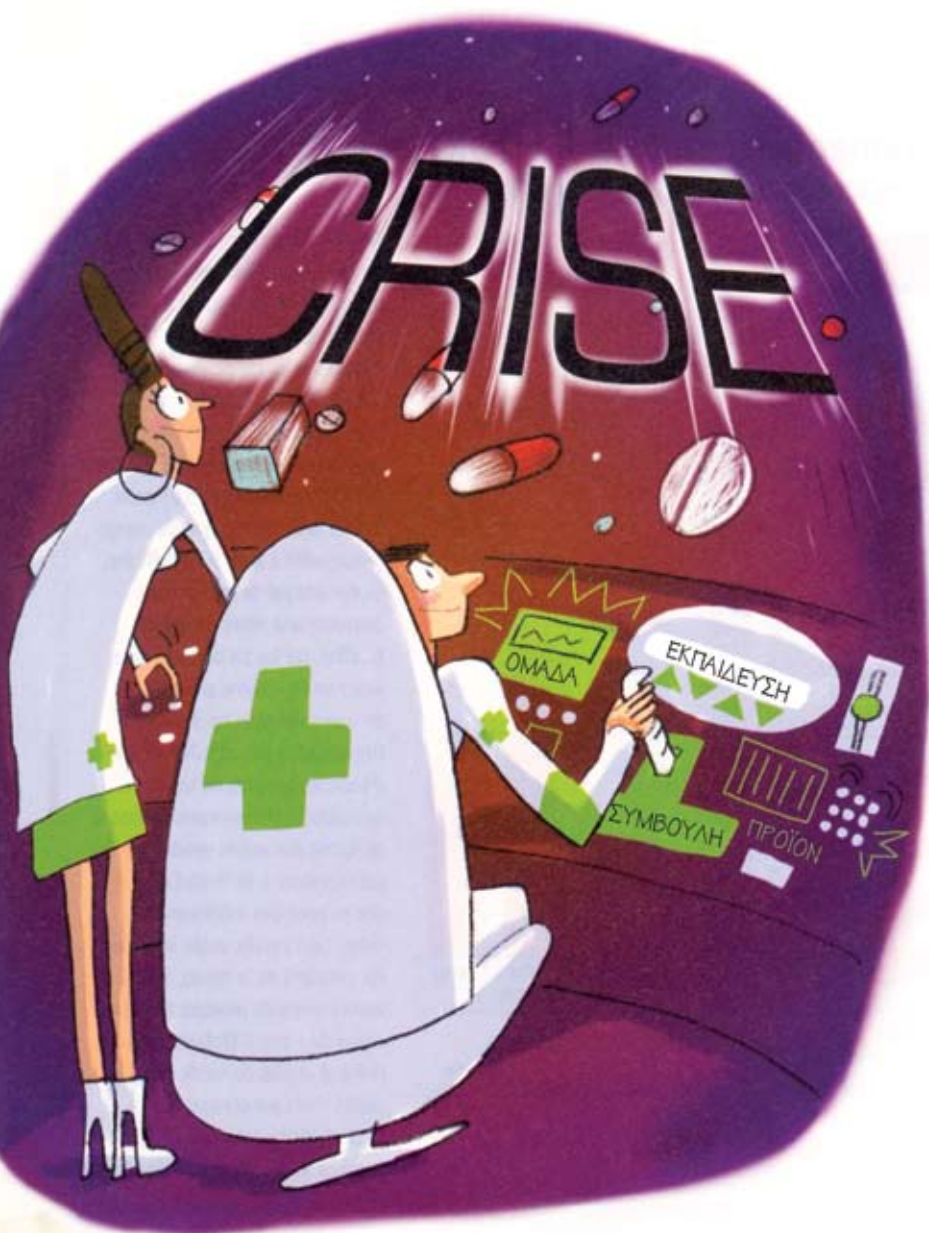
ΠΡΟΦΙΛ

Η Δανάη Γιάνναρη και η Γιαννούλα Μήτρου είναι τελειόφοιτες φοιτήτριες στο Τμήμα Φαρμακευτικής, Επιστημών Υγείας, Πανεπιστημίου Πατρών. Βρίσκονται σε πρακτική άσκηση σε φαρμακεία της Πάτρας, καθώς επίσης και στο τελικό στάδιο της διπλωματικής τους εργασίας. Είναι ενεργά μέλη του συλλόγου φοιτητών Φαρμακευτικής και επιδεικνύουν αξιοσημείωτο ενδιαφέρον αλλά και ανησυχία για την εξέλιξη του επαγγέλματος και της γενιάς τους.

10 Ιδέες για να αντισταθμίσετε την Οικονομική Κρίση

♦ Από τον **ΘΑΝΟ ΧΑΤΖΗΓΑΛΑΝΗ**, Αναπληρωτή Γενικό Διευθυντή του δικτύου φαρμακείων ADVANCE PHARMACIES SA..

Κρίση, Κρίση, Κρίση, είναι το μοναδικό πράγμα που ακούμε καθημερινά και συνεχώς. Ορισμένες φορές νιώθουμε οργή και αγανάκτηση, ορισμένες φορές φόβο και αβεβαιότητα, και ορισμένες φορές θέλουμε να ξηπνήσουμε ξαφνικά και όλο αυτό που ζούμε να είναι ένας εφιάλτης που πέρασε. Μέσα από αυτό το άρθρο θα προσπαθήσουμε να σας δώσουμε μερικές πρακτικές και άμεσα υλοποιήσιμες ιδέες, για να μπορέσετε να αντισταθμίσετε τις απώλειες της κρίσης.



Αρχικά θα πρέπει να εντοπίσουμε ποια είναι τα προβλήματα που δημιούργησε ειδικά στον κλάδο των φαρμακοποιών η κρίση.

Ξεκινώντας από το πιο βασικό, που είναι η ρευστότητα, για το οποίο δεν ευθύνεται μόνο η δυσκολία των ταμείων για αποπληρωμή των χρεών, αλλά και το γενικότερο τραπεζικό σύστημα που έχει πιέσει ασφυκτικά το χονδρεμπόριο, περιορίζοντας το χρόνο πίστωσης.

Αποτέλεσμα είναι το φαρμακείο να βρίσκεται στη μέση, καλούμενο να πληρώνει τις φαρμακαποθήκες σε 30 ημέρες μέσο όρο και από την άλλη να εισπράττει σε 45 έως 50 ημέρες (από τον ΕΟΠΥΥ).

Δεύτερο μεγάλο πρόβλημα είναι η μείωση της κερδοφορίας στο φάρμακο, ιδιαίτερα ύστερα από τις τελευταίες εξαγγελίες για περιορισμό του κέρδους, αλλά και την κατάργηση εκπτώσεων στα φάρμακα.

Τελευταίο αλλά πολύ σημαντικό είναι η ευρύτερη ελάττωση εισοδήματος του καταναλωτικού κοινού, που έχει ως αποτέλεσμα τόσο την πτώση του καθημερινού τζίρου, όσο και της επισκεψιμότητας στα φαρμακεία.

Απέναντι σε αυτά τα προβλήματα παραθέτουμε 10 ιδέες που μπορεί να εφαρμόσει άμεσα το φαρμακείο, ώστε να ελαχιστοποιήσει τις αρνητικές επιπτώσεις:

1. Αναπτύξτε σωστά το παραφάρμακο.

Επιλέξτε μάρκες και προϊόντα που αναδεικνύουν τη συμβουλή του φαρμακοποιού, κωδικούς που έχουν γρήγορη ανακύκλωση στο ράφι και μάρκες που διαφοροποιούν το σημείο πώλησης.

Παράλληλα, εάν υπάρχει η δυνατότητα, προωθήστε ιδιαίτερα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας, που από τη μία αποτελούν συμφέρουσα αγορά για τον καταναλωτή και από την άλλη ενισχύουν την κερδοφορία και τη ρευστότητά σας. Στόχος είναι η είσοδος περισσότερου ρευστού στο ταμείο σας.

2. Βάλτε τις προσφορές στην καθημερινότητά σας.

Επιλέξτε συγκεκριμένα προϊόντα ή ομάδες σύμφωνα με την εποχικότητα πωλήσεων. Προγραμματίστε τις αγορές σας από τους προμηθευτές και εκμεταλλευτείτε τυχόν υπάρχουσες προσφορές αγορών, ώστε να μετακυλήσετε την έκπτωση στον καταναλωτή. Επικοινωνήστε την προσφορά και το χρόνο που θα ισχύει μέσω των υπαλλήλων σας, μέσω μηνυμάτων μέσα στο χώρο αλλά και στη βιτρίνα και άλλων μορφών σύγχρονης επικοινωνίας (direct mail, sms κ.λπ.). Τέλος, εσωτερικά «στήστε» μια προβολή με έντονο και ξεκάθαρο μήνυμα, δίνοντας έμφαση στην τελική τιμή αγοράς και όχι στο ποσοστό έκπτωσης. Στόχος είναι η προσέγγιση ενός κοινού που είτε έχει σημαντικά οικονομικά προ-

βλήματα, είτε έχει πλέον εκπαιδευτεί στην αναζήτηση προσφορών.

Στις προσφορές πρέπει να γνωρίζετε ότι «μετράει» ο όγκος πωλήσεων και όχι το κέρδος που αποφέρουν αυτές. Έτσι όταν «τρέχει» στο φαρμακείο σας μια προσφορά, αποσκοπείτε στο να αυξήσετε τον τζίρο σας μέσω της αύξησης εισόδου του κόσμου και των τεμαχίων που πουλάτε, και όχι μέσω της αύξησης του ποσοστού κέρδους σας.

3. Αναπτύξτε συστήματα πιστότητας πελάτη.

Η «κάρτα πελάτη» αποτελεί μια σύγχρονη μορφή συστήματος πιστότητας. Μέσω αυτής έχετε τη δυνατότητα να προσφέρετε στον πελάτη σας περαιτέρω εκπτώσεις και δώρα με τη συλλογή πόντων κάθε φορά που τη χρησιμοποιεί. Πρέπει να προσέξετε ιδιαίτερα το Νομικό θέμα που αφορά τη διαχείριση προσωπικών δεδομένων και να προσπαθήσετε να εμπλουτίσετε τη χρήση της όχι μόνο με δώρα, αλλά και με άλλες υπηρεσίες και προνόμια, δημιουργώντας στον καταναλωτή την εντύπωση ότι ανήκει σε μια κοινότητα. Στόχος είναι η διατήρηση αλλά και η περαιτέρω αύξηση του πελατολογίου σας.

4. Εκπαιδεύστε το προσωπικό σας.

Σε περιόδους κρίσης, όλες οι εταιρίες επενδύουν ιδιαίτερα στην εκπαίδευση του προσωπικού των φαρμακείων. Στόχος είναι τόσο η βελτίωση της συμβουλευτικής τους ικανότητας, που θα αποφέρει με τη σειρά της αύξηση συνδυαστικών πωλήσεων, καθώς και αναβάθμιση της ποιότητας εξυπηρέτησης του πελάτη.

Προσέξτε τα θέματα της εκπαίδευσης να είναι τέτοια που να αναδεικνύουν το ρόλο του φαρμακοποιού και της ομάδας του ως σύμβουλοι υγείας και βέβαια να είναι προσαρμοσμένα στις σύγχρονες τάσεις της αγοράς (ΜΗΣΥΦΑ, ΟΤC κ.λπ.).

5. Οργανώστε και αξιολογήστε το προσωπικό σας.

Την περίοδο της κρίσης δε φτάνει να έχετε ένα «μέτριο» προσωπικό. Επιβάλλεται να έχετε ένα «πολύ καλό» προσωπικό που να στηρίζει τις επιλογές σας.

Οργανώστε θέσεις εργασίας και αναθέστε συνολικά projects. Κινητοποιήστε το προσωπικό σας με τακτικές συναντήσεις, αλλά και με «έξυπνους» διαγωνισμούς που θα τους δίνουν κάποιο extra δώρο ανάλογα με τις πωλήσεις καθορισμένων κωδικών. Αλλάξτε τρόπο εξυπηρέτησης του πελάτη.

Δώστε ιδιαίτερη σημασία στην ολοκληρωμένη εξυπηρέτησή του, με έμφαση στις προσωπικές του ανάγκες και στα θέλω του. Στόχος είναι να κάνετε τον πελάτη σας να αισθανθεί ότι είστε συνεχώς δίπλα του.

6. Διαχειριστείτε σωστά το stock σας.

Ελέγχετε κάθε μήνα το stock σας, κάνοντας απογραφή στις «επικίνδυνες» μάρκες που «κοιμούνται» στο ράφι. Χρησιμοποιείτε και αναλύστε report πωλήσεων και αγορών, που μπορεί το πρόγραμμα διαχείρισης να σας δώσει, συνοπολογίζοντας το διάστημα που μεσολαβεί ανάμεσα στις επισκέψεις των πωλητών, ώστε να κάνετε σωστές παραγγελίες. Εντοπίστε τους «κόκκινους» κωδικούς και προσπαθήστε να τους προωθήσετε άμεσα, είτε με ειδικές εκπτώσεις και bazaar, είτε ακόμα προσφέροντάς τους ως δώρα με συγκεκριμένες αγορές. Δυστυχώς δεν υπάρχει πλέον η πολυτέλεια «ακίνητων» προϊόντων.

Μεγάλη προσοχή στο να μην «υπερβάλλετε» και δημιουργηθούν ελλείψεις. Βεβαιωθείτε ότι έχετε πάντα το κατάλληλο stock για να ενεργοποιήσετε συνδυαστικές πωλήσεις. Στόχος σας η ρευστοποίηση του ακίνητου stock σας.

7. Εξετάστε ξανά όλες τις Εμπορικές Πολιτικές των εταιριών.

Ιδιαίτερα κάνετε συχνά έρευνα για ευνοϊκές εμπορικές πολιτικές και πιστώσεις από τις φαρμακαποθήκες, καθώς και για ειδικές προσφορές που βγάζουν κατά καιρούς οι εταιρίες προμηθευτές σας. Αγοράστε φάρμακα (κυρίως «καφέ» κουπονιών) απευθείας από τις εταιρίες με έκπτωση σε παραφάρμακα (προσοχή στις αλλαγές τιμών κάθε τρίμηνο, μη σας βρει με stock). Εξετάστε επίσης το ενδεχόμενο να συμπράξετε αγοραστικά με άλλα φαρμακεία, εκμεταλλευόμενοι τις κλίμακες εκπτώσεων. Στόχος είναι η αύξηση κερδοφορίας αλλά και η δυνατότητα μεγαλύτερης έκπτωσης προς τον καταναλωτή.

8. Δώστε ιδιαίτερο βάρος στην οικονομική διαχείριση.

Δημιουργήστε μορφές παρακολούθησης του cash flow. Επιλέξτε τραπεζικά προγράμματα δανεισμού που μπορούν να «συμπύξουν» τα διάφορα δάνεια σε ένα, ώστε να έχετε καλύτερο έλεγχο και ίσως καλύτερο επιτόκιο. Χρησιμοποιήστε το ποσό του δανεισμού για διατήρηση της αγοραστικής δυνατότητας του φαρμακείου σας και όχι για «κλείσιμο» παλαιών οφειλών. Κάντε διακανονισμό πληρωμής «παλαιών» οφειλών ανάλογα με το P&L (πίνακας εσόδων - εξόδων) του φαρμακείου σας. Προσέξτε ιδιαίτερα τις πληρωμές προς τους προμηθευτές

σας. Πολύ εύκολα πια μπορεί το σύστημα να σας «μαυρίσει» και έτσι να έχετε δυσκολίες στην έναρξη νέων συνεργασιών. Τέλος, πάντα να ενημερώνεστε για τυχόν επενδυτικά προγράμματα ή για νέα προγράμματα επιδότησης επιχειρήσεων. Στόχος η διευκόλυνση της ρευστότητάς σας και η διατήρηση βιωσιμότητας της επιχειρησής σας.

9. Ασχοληθείτε με την Εικόνα της Επιχειρησής σας.

Φροντίστε την πρόσοψη του φαρμακείου σας, ώστε να ξεχωρίζει από τα διπλανά καταστήματα (Ταμπέλα - Χρώμα - Βιτρίνα). Μεγιστοποιήστε την απόδοση της Βιτρίνας σας, φτιάχνοντας «έξυπνες» βιτρίνες με παράλληλη προβολή των προϊόντων προσφοράς. Ορίστε στο φαρμακείο σας ένα χώρο αφιερωμένο στα προϊόντα προσφοράς. Σηματοδοτήστε τον ευκρινώς και δημιουργήστε προβολές προϊόντων επαναλαμβάνοντας πολλές φορές τον ίδιο κωδικό. Την προβολή και τα προϊόντα αυτά της προσφοράς να τα αλλάζετε κάθε 15-20 ημέρες. Στόχος είναι να ενισχύσετε τις παρορμητικές αγορές, προκαλώντας μεγαλύτερη ζήτηση και μεγαλώνοντας το «ταξίδι» του καταναλωτή στο κατάστημα. Επίσης μην ξεχνάτε να επισκέπτεστε συχνά μαγαζιά άλλων κατηγοριών, για να «ψωνίζετε» νέες ιδέες, ώστε να τις προσαρμόζετε στο φαρμακείο σας.

10. Ετοιμασθείτε για την μετά-κρίση εποχή.

Δεν πρέπει να σκέφτεστε μόνο το σήμερα. Τα μεγαλύτερα προβλήματα θα σας παρουσιασθούν μετά το πέρας της κρίσης, γιατί όχι μόνο θα έχει αλλάξει η ίδια η αγορά, αλλά και ο ίδιος ο καταναλωτής. Επενδύστε λοιπόν και σε άλλες μορφές επικοινωνίας και προσέγγισης νέων πελατών (π.χ. internet), αλλά πάνω από όλα προσπαθήστε να αλλάξετε το γενικότερο τρόπο σκέψης και προσέγγισης που έχετε. Το μόνο σίγουρο είναι ότι το φαρμακείο μετά την κρίση θα πρέπει να είναι πιο κοντά στον καταναλωτή και ο καταναλωτής με τη σειρά του θα είναι πιο απαιτητικός σε αυτά που θα ζητάει.

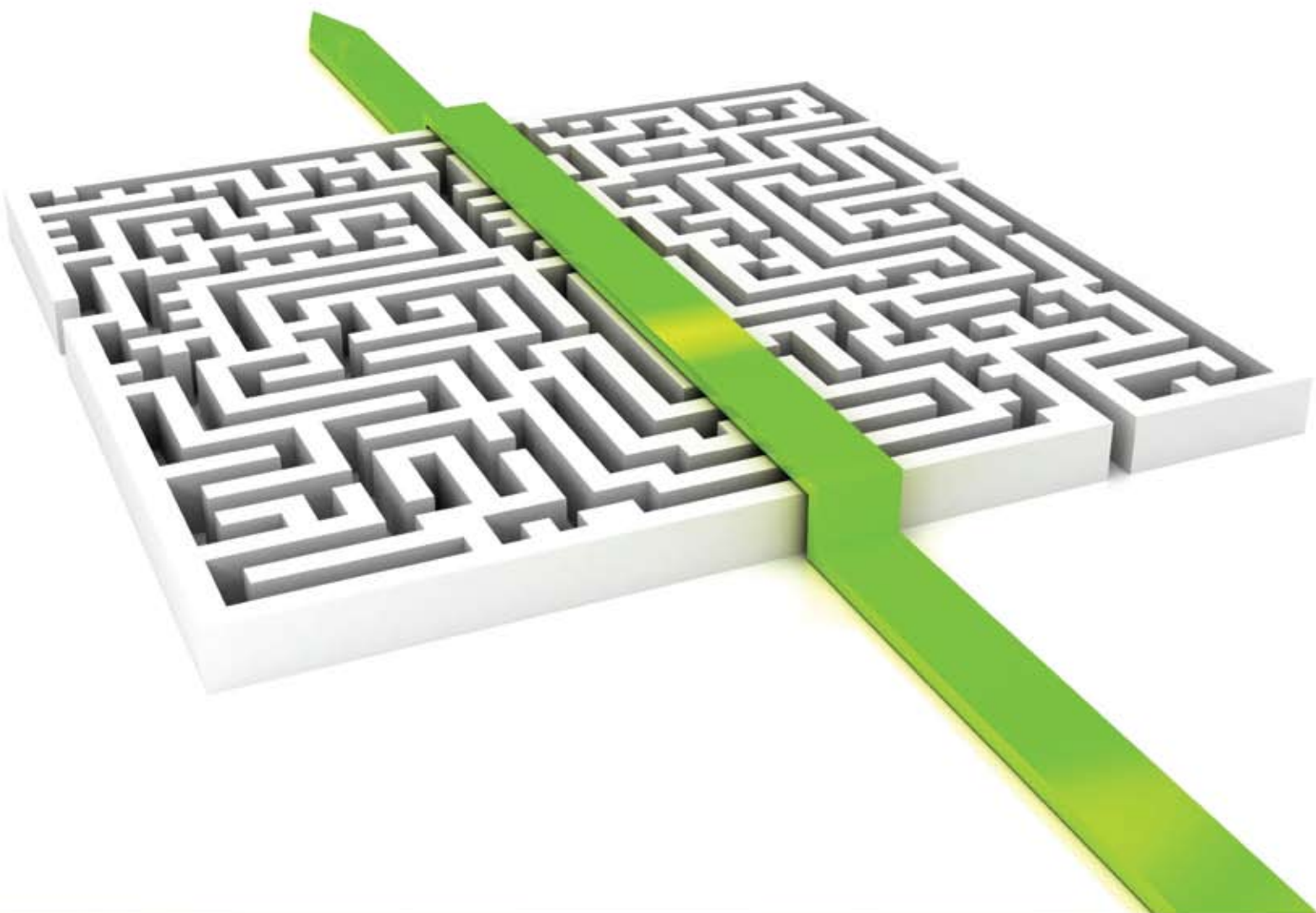
Ολοκληρώνοντας τις ιδέες αυτές, θα σας πρότεινα να ενημερωθείτε για τα δίκτυα φαρμακείων που δραστηριοποιούνται στο χώρο, καθώς και να εξετάσετε οποιαδήποτε μορφή συνένωσης ή συνεργασίας. Η συγκέντρωση δυνάμεων σε περιόδους κρίσης έχει αποδειχθεί ότι οδηγεί σε βελτιστοποίηση των αποτελεσμάτων και σε μεγιστοποίηση των οφελών που αποκομίζει το συνεργαζόμενο φαρμακείο. ■

ΠΡΟΦΙΛ

Ο Θάνος Χατζηγαλάνης έχει ολοκληρώσει τις σπουδές του στο Γεωπονικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, ενώ είναι κάτοχος Diploma in Management Studies καθώς και MBA με κατεύθυνση το Marketing από το Kingston University. Δραστηριοποιείται στο χώρο του φαρμακείου 13 χρόνια, δουλεύοντας σε πολυεθνικές Εταιρείες, ενώ τα τελευταία 9 χρόνια βρίσκεται στην ADVANCE PHARMACIES SA ως Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής.

in Advance

www.advancepharmacies.gr



Βγείτε από το αδιέξοδο τώρα!



Εγγυημένα Επαγγελματικά Αποτελεσματικά

Η δύναμη του μεγαλύτερου δικτύου φαρμακείων, τα έμπειρα στελέχη του, η ξεκάθαρη στρατηγική και τα μέχρι τώρα αποτελέσματα αποτελούν ΕΓΓΥΗΣΗ για όσους επιθυμούν να δημιουργήσουν ένα φαρμακείο προσαρμοσμένο στις σύγχρονες απαιτήσεις της αγοράς. Εμείς, οι φαρμακοποιοί-μέλη της ADVANCE PHARMACIES σας προσκαλούμε να γίνετε μέλος της ομάδας μας και να γνωρίσετε από κοντά τα οφέλη και τις υπηρεσίες του δικτύου μας.

ADVANCE PHARMACIES S.A., Αθ.Παναγούλη 8 & Γούρδωνος, Ν.Ιωνία, Αθήνα, Τηλ.: 210 2711840, Fax: 210 2711841
E-mail: contact@advancepharmacies.gr

Στρατηγική ανάλυση του εσωτερικού περιβάλλοντος

«Είναι ανώφελο να προσπαθείς να κάνεις ένα ορμητικό ποτάμι να σταματήσει να τρέχει. Το καλύτερο που έχεις να κάνεις, είναι να μάθεις πώς να κολυμπάς προς την κατεύθυνση της ροής του». Ανώνυμος



◆ Από τον **ΑΝΔΡΕΑ ΚΑΛΛΙΒΩΚΑ**, φαρμακοποιό

Ποιοι είναι οι λόγοι που κάποια επιχείρηση τραβά το δρόμο της προόδου και κάποιες άλλες μετά από μία πορεία, πιθανώς σε λαμπερό περιβάλλον, εγκαταλείπουν τον αγώνα και κλείνουν; Οι θεωρίες αρκετές και μάλιστα έχουν κατά καιρούς προάγει την έντονη σύγκρουση απόψεων ακόμη και σε επίπεδο ακαδημαϊκό.

Μια από τις πιο δημοφιλείς υποστηρίζει ότι επιτυχημένες είναι οι επιχειρήσεις που καταφέρνουν να προσαρμοστούν αποτελεσματικά σε ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο επιχειρησιακό περιβάλλον. Οι θιασώτες αυτής της θεωρίας εμμένουν στην άποψη ότι η πρόοδος μιας επιχείρησης είναι άμεσα εξαρτώμενη από την ευελιξία που έχει να κατανοεί και να προσαρμόζεται σε ελάχιστους χρόνους, στο συνεχώς μεταβαλλόμενο και φυσικά έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον.

Αν υπάρχει καμία αμφιβολία ότι η άποψη αυτή είναι έντονα χειροκροτητά ως ορθή. Δεν είναι όμως η μόνη. Υπάρχει κάτι περισσότερο από την προσαρμογή της επιχείρησης και της στρατηγικής της στο μεταβαλλόμενο περιβάλλον, που θα μπορούσε να μας εξηγήσει ένα άλλου είδους περιβάλλον. Αυτό είναι η «θεωρία των πόρων» ή αλλιώς οι παράμετροι που έχουν να κάνουν με μια μάλλον εσωστρεφή θεώρηση, που δεν παραγνωρίζει τη σημασία της επιρροής του εξωτερικού περιβάλλοντος, βασίζεται όμως στο **εσωτερικό περιβάλλον** της επιχείρησης. Η θεωρία αυτή βασίζει τη διαφορά της επιχείρησης από τον ανταγωνισμό στις εσωτερικές της αξίες, είτε άυλες είτε υλικές, και στην ικανότητα να τις αναδεικνύει και να τις εκμεταλλεύεται. Παράλληλα θα μπορούσαμε ανεπιφύλακτα να πούμε ότι βασίζεται από φιλοσοφικής άποψης στην ικανότητα της ηγεσίας να κατανοεί και να αναπτύσσει τη θεμελιώδη έννοια του «γνώθι σ' αυτόν»! Ειδικότερα, μεγαλύτερη αξία έχουν εκείνοι οι εσωτερικοί πόροι που δεν είναι εύκολα αντιγράψιμοι από τον ανταγωνισμό.

Στις επόμενες γραμμές θα προσπαθήσω να κάνω απλή αναφορά σε αυτές τις αξίες, ή όπως αποκαλούνται **στοιχεία του εσωτερικού περιβάλλοντος**. Στο παρόν άρθρο δεν είναι δυνατόν να γίνει πλήρης ανάλυση του θέματος, αποσκοπούμε όμως σε μια απλή αναφορά, ως κίνητρο μάθησης από την πλούσια βιβλιογραφία που παρατίθεται στο τέλος του άρθρου. Θα πρέπει να γίνει μία ακόμη φορά ειδική αναφορά, ότι πολλές επιχειρήσεις στάθηκαν σε ιδιαίτερα ζοφερό περιβάλλον όρθιες, βασιζόμενες στις αξίες και τη σωστή διαχείριση του εσωτερικού περιβάλλοντος. Ειδικά οι επιχειρήσεις του δικού μας τομέα, τα φαρμακεία, είναι απολύτως βέβαιο ότι το αύριο θα ανήκει σε όσες αξιοποιούν στο μέγιστο βαθμό το εσωτερικό περιβάλλον, μιας και το εξωτερικό περιβάλλον είναι ιδιαίτερα δυσμενές πλέον.

Ποια είναι τα βασικά στοιχεία του εσωτερικού περιβάλλοντος

Πιο συγκεκριμένα, αναφερόμαστε στη **θεωρία των πόρων και ικανοτήτων**, καθώς επίσης και στη θεώρηση της επιχείρησης ως **αλυσίδα αξίας**.

Οι θιασώτες και θαυμαστές αυτής της θεώρησης, μεταξύ αυτών και ο γράφων, υποστηρίζουν ότι σε μια περίοδο που το εξωτερικό περιβάλλον των επιχειρήσεων μεταβάλλεται με ταχύτατους ρυθμούς, τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά κάθε επιχείρησης συνθέτουν μια περισσότερο σταθερή βάση, για να προβεί κάποιος στο σχεδιασμό και την εφαρμογή μιας πιο αισιόδοξης στρατηγικής. Παράλληλα και εντελώς μεταφορικά θα μπορούσα να αναφέρω, ότι κάτω από κάθε αντίξοες εξωτερικές συνθήκες, π.χ. κρίση, οικονομική καταστροφή κ.λπ., οι αξίες που έχουν εμφορήσει οι ηγέτες μιας οικογένειας, είναι αυτές που θα κρατήσουν την οικογένεια ενωμένη, έτσι ώστε

μαζί να προσπαθούν να την κρατήσουν όρθια.

Ας δούμε όμως τώρα ποιοι είναι αυτοί οι πόροι.

1. Υλικοί πόροι. Μηχανολογικός εξοπλισμός, εγκαταστάσεις κ.λπ. Όμως η αξιολόγηση των υλικών πόρων μιας επιχείρησης δεν πρέπει να σταματά στην απλή απογραφή τους, αλλά στην παλαιότητα, τη δυναμικότητα, τη θέση και τη λειτουργικότητά τους.



2. Ανθρώπινοι πόροι. Ο αριθμός και οι ικανότητες των ανθρώπων της επιχείρησης. Η εκπαίδευσή τους, το μορφωτικό τους επίπεδο και όχι μόνο το γνωστικό, αλλά και η κουλτούρα τους, η ικανότητα χειρισμού και κινητοποίησης των ατόμων και των ομάδων, το επίπεδο της ενσυναίσθησης προς τον πελάτη και το συνάδελφο... κ.λπ.

3. Συστήματα. Μια επιχείρηση δεν είναι απλά ένα σύνολο μηχανών, ανθρώπων και κεφαλαίων. Απαραίτητοι οι κανόνες -τα συστήματα- που διασφαλίζουν την εύρυθμη λειτουργία των ανωτέρω. Σε αρκετές δε περιπτώσεις, τα συστήματα αποτελούν ιδιαίτερα αξιόλογους πόρους, που αποδίδουν το μέγιστο στα οφέλη των πιο πάνω.

4. Άυλοι πόροι. Η «φήμη» και η «πελατεία» μιας επιχείρησης είναι πέρα από κάθε αμφισβήτηση, η μεγάλη αξία που δεν πρέπει να παραβλέπεται σε καμία περίπτωση. Στο σημείο αυτό θα πρέπει να γίνει αναφορά ότι η φήμη και η πελατεία είναι ίσως ο πιο μη εύκολα μετρήσιμος πόρος, παράλληλα όμως είναι και η διαχρονική αξία της επιχείρησης.

Ας δούμε μερικά παραδείγματα Υλικών και Άυλων Πόρων.

Α) ΥΛΙΚΟΙ ΠΟΡΟΙ

Α) Χρηματοοικονομικοί Πόροι. Αξιοπιστία της επιχείρησης σε περίπτωση δανεισμού ή άλλου είδους χρηματοδότησης. Η ικανότητά της να χτίζει και να δημιουργεί εσωτερικά κεφάλαια.

Β) Φυσικοί Πόροι. Η θέση της επιχείρησης. Η αριό-

τητα του εξοπλισμού. Η άνεση της πρόσβασης σε τροφοδοτικές πηγές.

Γ) Ανθρώπινοι πόροι. Η εκπαίδευση, κρίση, προσαρμοστικότητα, ανάληψη πρωτοβουλίας, αφοσίωση, εξυπνάδα, μορφωτικό επίπεδο.

Δ) Οργανωτικοί πόροι. Η γενική δομή της επιχείρησης, τα συστήματα προγραμματισμού, ελέγχου και συντονισμού.

Β) ΑΪΛΟΙ ΠΟΡΟΙ

Α) Τεχνολογικοί πόροι. Τεχνολογική ικανότητα. Στη δική μας περίπτωση του φαρμακείου, η ικανότητα παρασκευής εργαστηριακών σκευασμάτων. Γνώση για υλοποίηση αυτών κλπ.

Β) Πόροι καινοτομίας. Κατά πόσο η επιχείρηση καινοτομεί στη ζωή της και προσφέρει στον πελάτη κάτι το διαφορετικό.

Γ) Φήμη. Φήμη μεταξύ των πελατών, φήμη μεταξύ των προμηθευτών.

Είναι όμως όλα τα πιο πάνω αρκετά για ανταγωνιστικό αποτέλεσμα; Όχι βέβαια. Χρειάζεται ο συνδυασμός όλων και βασικά οι ικανότητες μιας επιχείρησης να συνδυάζει σωστά τα ανωτέρω.

Ας δούμε μια ακολουθία των πιο πάνω.

ΠΟΡΟΙ (υλικοί και άυλοι) είναι πηγή για ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ (ομάδες πόρων), που είναι πηγή για ΘΕΜΕΛΙΩΔΕΙΣ ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ (πηγές ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος), που είναι βάση για ΔΙΑΤΗΡΗΣΙΜΟ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑ.

Ας μιλήσουμε λίγο και για την «Αλυσίδα Αξίας»

Το σωστό διάβασμα των δυνάμεων και αδυναμιών μιας επιχείρησης, ή ακόμη και των μοναδικών ικανοτήτων της, γίνεται πιο εύκολο όταν υπάρχει η σωστή χαρτογράφηση της επιχείρησης. Αυτό θα μπορούσε να επιτευχθεί με τη μέθοδο του διαχωρισμού κατά λειτουργία και αναζήτηση των πόρων και ικανοτήτων κάθε λειτουργίας χωριστά. Μια προσέγγιση που έχει ξεχωριστή φιλοσοφική αξία, είναι η τεχνική της «Αλυσίδας Αξίας». Σύμφωνα με αυτήν, η επιχείρηση μπαίνει στο μικροσκόπιο και εξετάζει το πρίσμα των δραστηριοτήτων της που ασκεί για να παρέχει στο πελατειακό της δυναμικό, προϊόν ή υπηρεσία. Μελετάται ο βαθμός της συνέργειας που ενδεχομένως αναπτύσσεται μεταξύ των εσωτερικών λειτουργιών της. Μια επιχείρηση επιτυγχάνει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα εκτελώντας αυτές τις δραστη-



ριότητες με χαμηλότερο κόστος, ή καλύτερα από τους ανταγωνιστές της. Γενικότερα, οι διαφορές στις «αλυσίδες αξίας» μεταξύ ανταγωνιστικών επιχειρήσεων μπορεί να είναι η κύρια πηγή ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος. Έτσι λοιπόν μια επιχείρηση πρέπει να αξιολογήσει μια σειρά από δραστηριότητες αξίας, από την προμήθεια, τη διανομή, τη φύλαξη, την υποστήριξη και φυσικά την επιστροφή ληγμένων ή μη κινήσεων κωδικών.

Παραδείγματα δραστηριοτήτων

Α. Λειτουργίες χειρισμού εισερχομένων. Λειτουργίες που έχουν σχέση με την παραλαβή – αποθήκευση – διακίνηση πρώτων υλών – επιστροφή σε προμηθευτές και φυσικά έλεγχο αποθεμάτων.

Β. Διαχείριση εξερχομένων. Λειτουργίες που έχουν σχέση με τη συλλογή, την αποθήκευση και έξοδο των προϊόντων.

Γ. Μάρκετινγκ και πωλήσεις. Δραστηριότητες που έχουν σχέση με τις ενέργειες που επιτρέπουν στον καταναλωτή να ενημερωθεί για την αξία ενός προϊόντος.

Δ. Υπηρεσίες μετά την πώληση. Η έννοια αυτή στον κλάδο μας θεωρείται απαγορευμένη. Είναι έξω από την καθημερινότητά μας η αναζήτηση πληροφόρησης για την αποτελεσματικότητα ή μη του προϊόντος ή της υπηρεσίας που δώσαμε σε κάποιον πελάτη, κατά την επιστροφή του στο χώρο μας ή πριν από αυτήν.

Ε. Διοίκηση Ανθρώπινων Πόρων. Είναι οι δραστηριότητες που έχουν σχέση με τη στελέχωση, την εκπαίδευση και την εν γένει ανάπτυξη προσωπικού. Από τα όσα μέχρι τώρα αναφέραμε, είναι απόλυτα σαφές ότι οι δραστηριότητες αξίας μιας επιχείρησης αποτελούν το θεμέλιο λίθο για την επίτευξη ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος.

Η ανάλυση λοιπόν του εσωτερικού περιβάλλοντος, όπως προανέφερα σε σημείο της αρχής, έχει άμεση σχέση με την πλήρη κατανόηση και αξιολόγηση του «γνώθι σ' αυτόν».

Για το λόγο αυτό έχει 2 βασικά χαρακτηριστικά. Τη δυσκολία ανάπτυξής της μέσα σε λίγες γραμμές και αυτό είναι σημείο πρόκλησης στον ψαγμένο αναγνώστη για να ανατρέξει στη βιβλιογραφία. Το δεύτερο, την αναγκαιότητα μιας αυστηρής αυτοκριτικής της επιχείρησης από την ηγεσία μέχρι τον τελευταίο εργαζόμενο.

Ευελπιστώντας ότι στους καιρούς που ήρθαν θα υπάρχει η σχετική ανησυχία για τις επιχειρήσεις μας, εύχομαι καλή ανάγνωση και ανάλυση. ■

Βιβλιογραφία

Porter. Μ «Competitive Advantage, creating and Sustaining Superior Performance».

Β. ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ και Κ. ΖΟΠΟΥΝΙΔΗΣ «Πως μπορούν να επιζήσουν οι ελληνικές επιχειρήσεις». Οικονομικός Ταχυδρόμος 12 Ιουνίου 2003.

Β. ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ «Στρατηγική των επιχειρήσεων. Ελληνική και Διεθνής εμπειρία».

βιταμίνες; συμπληρώματα διατροφής;

εξαιρετικά χρήσιμα, αλλά...

πολλά τα διαθέσιμα,
πόσα τα βιο-διαθέσιμα;



Ένα συμπλήρωμα διατροφής μπορεί να είναι ευρέως διαθέσιμο για πολλούς λόγους: Επειδή διαθέτει ευρύ δίκτυο διανομής. Επειδή διαφημίζεται έντονα. Επειδή είναι φθινό ή επειδή προσφέρει υψηλό ποσοστό κέρδους στο κατάστημα κ.ο.κ.

Βιοδιαθέσιμο όμως είναι όταν καταλήγει, όχι στα ούρα μας, αλλά στα όργανα και τους ιστούς που το έχουν ανάγκη.

Αυτός είναι και ο λόγος που τα πλέον βιοδιαθέσιμα συμπληρώματα διατροφής είναι και τα πλέον αποτελεσματικά.

Η Natural Plus θέτει στη διάθεση κάθε καταναλωτή (αποστέλλεται δωρεάν) φάκελλο με τη βιοδιαθεσιμότητα, τις ποιοτικές προδιαγραφές, τις διακρίσεις και τις πιστοποιήσεις της Nature's Plus, ώστε ο καθένας να έχει τη δυνατότητα να κάνει τις συγκρίσεις του.

Σύμμαχός μας ο ενημερωμένος καταναλωτής.

Nature's Plus®
The Energy Supplements®

Χτίζοντας το ομαδικό πνεύμα στο φαρμακείο μας!

Θεμελιώνοντας τις βάσεις της δουλειάς μας και βάζοντας καθημερινά την υπογραφή μας σε κάθε μας κίνηση ως φαρμακοποιοί.

♦ Από τη **ΜΑΤΑ ΧΑΡΟΚΟΠΟΥ**, Φαρμακοποιό, Σύμβουλο Οικονομικών Υγείας



Το κλίμα στη δουλειά; Εξαρτάται από εσάς. Εξαρτάται από τη σχέση σας με τα μέλη της ομάδας σας. Εξαρτάται από τη σχέση των μελών μεταξύ τους.

Εσείς και ο συνεργάτης σας, εσείς και ο συνέταιρός σας, εσείς και τα νέα παιδιά που έρχονται να δουλέψουν μαζί σας, εσείς και η... ομάδα σας.

Όλα εξαρτώνται από εσάς!

Γιατί; Γιατί όλο αυτό έχει αντίκτυπο (θετικό ή αρνητικό) στη σχέση σας με τους πελάτες.

Δημιουργήστε λοιπόν το κατάλληλο κλίμα στην ομάδα, γιατί αυτό είναι από τα βασικά που θα κρατήσει ο πελάτης σας φεύγοντας από το φαρμακείο σας.

Ομαδικό πνεύμα το αποκαλούμε στις μέρες μας. Λέξη πολυφορεμένη αλλά δυστυχώς προς εξαφάνιση ή θέλοντας να είμαι αισιόδοξη θα πω... προς αναζήτηση!

Γιατί λοιπόν να δώσετε βάση στο ομαδικό πνεύμα;

Γιατί και πώς να παλέψετε ώστε να πετύχετε να επικρατήσει το ομαδικό πνεύμα ανάμεσα στα μέλη της ομάδας σας και εσάς μέσα στο φαρμακείο;

Ας δούμε πρώτα: **Γιατί όχι!**

Γιατί Κοστίζει!

Η έλλειψη ομαδικότητας, καλού κλίματος συνεργασίας και επιβίωσης στο χώρο εργασίας, καθώς και η έλλειψη αναγνώρισης ικανοτήτων και επιτεύξεων, οδηγεί συχνά στην επιθυμία κάποιου ικανού υπαλλήλου να μη θέλει να συνεχίσει να εργάζεται μαζί σας. Αυτό δεν έχει αντίκτυπο μόνο στην εικόνα του φαρμακείου, αλλά και στην οικονομική του κατάσταση. Πελάτες που μπορεί να είχαν δεθεί με το συγκεκριμένο υπάλληλο, είναι πολύ πιθανό να αποχωρήσουν από το φαρμακείο σας ακολουθώντας το πρώην μέλος της ομάδας σας ή βρίσκοντας αυτό που ψάχνουν στο θέμα της εξυπηρέτησης σε κάποιο άλλο φαρμακείο. Επιπλέον, το κόστος αυξάνεται καθώς ο φαρμακοποιός επιβαρύνεται με το να βρει νέο υπάλληλο και φυσικά να τον εκπαιδεύσει. Το κόστος δεν είναι μόνο οικονομικό, αν συμπεριλάβουμε το χρόνο και την προσπάθεια που καταβάλλει ο φαρμακοποιός και η ομάδα, ώστε να υποδεχτεί και να εντάξει στην εργασία ένα νέο μέλος. Το πιο σημαντικό κόστος βέβαια είναι η εικόνα που δίνουμε στον πελάτη μας. Αν η ομάδα δεν είναι ενωμένη, μπορεί να φανεί με χίλιους τρόπους και ο πελάτης μας μπορεί συχνά να το αντιληφθεί.

Ας δούμε λοιπόν ποια στοιχεία χαρακτηρίζουν το ομαδικό πνεύμα που πρέπει να διέπει μία ομάδα. Διαβάζοντας τα παρακάτω, επιθυμητό θα ήταν να

αναλογιστείτε κατά πόσο εφαρμόζονται από εσάς ή εκλείπουν όσα αναφέρονται. Μόνο έτσι θα κατανοήσετε σε βάθος τη σημασία της ύπαρξης του ομαδικού πνεύματος.

Ο προσωπικός χαρακτήρας του κάθε μέλους

Πιστεύω ακράδαντα και έχω σαν γνώμονα ότι η δουλειά μου και συνεπώς οι πελάτες μου είναι η προσωπική μου υπογραφή. Αυτά όλα είναι η επαγγελματική μου κάρτα.

Το τι λένε οι πελάτες για εμάς, το πόσο ευχαριστημένοι είναι και τι εντύπωση δίνουμε στον πελάτη που βγαίνει από το φαρμακείο μας, είναι ο καθρέφτης της προσπάθειάς μας. Εκεί λοιπόν πρέπει να βασιστούμε!

Κάθε μέλος πρέπει να έχει ένα συγκεκριμένο στόχο μέσα στην ομάδα και φυσικά να είναι γνώστης του γενικού στόχου της. Δίνοντας την ελευθερία και την επαγγελματική ανεξαρτησία στο κάθε άτομο να δώσει την προσωπική του πινελιά ώστε να επιτευχθεί ο στόχος της ομάδας, παράλληλα με τον προσωπικό του στόχο, τότε το αποτέλεσμα είναι σίγουρα το επιθυμητό. Το να αντανakλάται ο χαρακτήρας και ο στόχος κάθε μέλους ξεχωριστά στο τελικό αποτέλεσμα, είναι το υπέρτατο κίνητρο για καθένα για να προσπαθήσει και αν είναι δυνατόν να υπερβεί τον εαυτό του.

Η προσωπική εξέλιξη μέσα από τη συνεργασία με την ομάδα είναι το πρώτο που πρέπει να επιτευχθεί, εάν θέλουμε να δούμε μία ενωμένη ομάδα να μάχεται για τον ίδιο σκοπό. Μόνο μέσα από την προσωπική εξέλιξη θα επιτευχθεί η εξέλιξη της ομάδας και συνεπώς του επαγγέλματος. Και φυσικά σε μικρές δομές όπως αυτές του ελληνικού φαρμακείου, προσωπική εξέλιξη δεν είναι η προαγωγή, αλλά η αναβάθμιση σε αρμοδιότητες και η ανταμοιβή γι' αυτές, υλική και ηθική.

Ξεκάθαρος κοινός στόχος

Για να λειτουργήσει μία ομάδα πρέπει να υπάρχει κοινός στόχος, κι όχι μόνο να υπάρχει, αλλά να είναι και ξεκάθαρος. Ο στόχος πρέπει να είναι λογικός, απλός και ρεαλιστικός, στα μέτρα του φαρμακείου και στα προσόντα των μελών της ομάδας. Μόνο έτσι θα βρει το κάθε άτομο το κίνητρο να συμμετέχει και να δεσμευτεί μέχρι την επίτευξή του. Δίνοντας ξεκάθαρα όρια και προδιαγραφές, η ομάδα μπορεί να ενωθεί και να αντιληφθεί τι, πως και πότε πρέπει να γίνει μια ενέργεια για να εκπληρωθεί ο στόχος. Ό,τι είναι ξεκάθαρο σε εσάς δε σημαίνει ότι είναι και σε άλλους. Αναλύστε το λοιπόν, εξηγήστε το, δώστε τους λόγους και την ανάγκη της κάθε πράξης, έτσι ώστε όλοι να μπορέσουν να δουν με τα δικά σας μάτια.

Ρόλοι / πρακτικές

Μαζί με τον κοινό στόχο, ξεκαθαρίστε τους ρόλους και τις πρακτικές σε κάθε μέλος της ομάδας. Μιλήστε με κάθε μέλος ξεχωριστά και σιγουρευτείτε ποιο ρόλο πρέπει και μπορεί να αναλάβει και τι πρακτικές απαιτούνται για το ρόλο αυτό.

Ακούστε την άποψή του, γιατί η προσωπικότητα, η προσωπική βλέψη και εμπειρία έχει να δώσει πολλά και μόνο ο ίδιος μπορεί να δει τι μορφή θα πάρει ο ρόλος που του αναθέτουμε. Ξεκαθαρίστε τι περιμένετε από αυτόν, ποιο αποτέλεσμα επιθυμείτε να δείτε, πώς θα συμβάλλει ο ίδιος σε αυτό, πώς θα συμβάλλετε εσείς, ποια ποιότητα αναμένεται και πώς θα αξιολογήσετε το έργο του. Λέμε «*το αποτέλεσμα μετράει*», όμως έχει μεγάλη σημασία ο δρόμος που ακολουθεί κάποιος για να φτάσει στο αποτέλεσμα και ο φαρμακοποιός έχει μεγάλη ευθύνη στο να τον προσδιορίσει. Γίνετε ο οδηγός του.

Δώστε χρόνο

Όχι μόνο στην ομάδα σας, αλλά και σε σας τον ίδιο. Το να διοικείς μία ομάδα με συγκεκριμένους στόχους, θέλει τον απαραίτητο χρόνο εκτός από την οργάνωση. Δεν

έχει κανένα όφελος να επιβάλλει κανείς τίποτα και σε κανέναν. Είναι στη φύση μας να μη δεχόμαστε εύκολα τις αλλαγές γύρω μας, πόσο μάλλον όταν είναι ραγδαίες. Η αφομοίωσή μας στις νέες ιδέες, στόχους και συνθήκες, είναι από τα βασικά στοιχεία αν θέλουμε να επιτύχουμε και ο χρόνος είναι βασικό συστατικό. Όλα θέλουν χρόνο για να έρθουν να «δέσουν» και στο τέλος οι στόχοι θα έχουν αφομοιωθεί τόσο πολύ, που η επίτευξή τους στη συνέχεια θα είναι η επιβράβευση όλων των προηγούμενων κόπων.

Υιοθετείστε μία θετική αντιμετώπιση

Δεν είναι χαρακτηριστικό που θα δώσει τη λύση σε οποιοδήποτε πρόβλημα, όμως λειτουργεί σαν καταλύτης για την επίλυσή του. Στην προσπάθεια να ενώσετε μία ομάδα και να δημιουργήσετε αυτό το ομαδικό πνεύμα για το οποίο συζητάμε, είναι πολύ σημαντικό να αξιολογείτε την προσπάθεια της ομάδας και την προσπάθεια κάθε μέλους ξεχωριστά. Έχοντας δώσει τους ρόλους και τις κατευθυντήριες αρχές, είσαστε σε θέση να κρίνετε, να αξιολογήσετε καλύτερα, και οι συνεργάτες σας είναι σε θέση να κριθούν.

Όμως η θετική αντιμετώπιση στην προσπάθεια της ομάδας είναι βασική κινητήρια δύναμη στην εξέλιξη και βελτίωση όποιων τρωτών σημείων εντοπίσετε. Μην κάνετε κριτική, αλλά παρουσιάστε το σαν συμβουλή. Αντικαταστήτε το «γιατί δεν έκανες», με κάτι σαν «εγώ στη θέση σου θα... ώστε να...». Βρείτε το λόγο που δεν έγινε κάτι σωστά και δώστε την κατάλληλη κατεύθυνση προς την ομάδα, αλλά και το έναυσμα να προσπαθήσει για το κάτι παραπάνω. Ευχαριστήστε την ομάδα για την υπάρχουσα πρόοδο και παινέψτε τα μέλη που τα πάνε καλά, με τρόπο ώστε να μην υποτιμάτε την προσπάθεια των άλλων. Αντιμετωπίστε την ομάδα σαν σύνολο, γιατί ξέρουμε όλοι πολύ καλά ότι πολλές φορές η δουλειά μας εξαρτάται και επηρεάζεται κι από τρίτους, οπότε κανένα μέλος δε λειτουργεί 100% αυτόνομα. Κάντε το εμφανές, ώστε όλοι να παλεύουν για το καλό της ομάδας σαν σύνολο.

Μην εκπλαγείτε με πιθανές «εμπλοκές»

Στα λόγια όλα είναι πάντα όμορφα και εύκολα και στα χαρτιά η οργάνωση είναι πάντα τέλεια. Στην πράξη όμως, τα πράγματα γίνονται πολλές φορές «λίγο» διαφορετικά. Μιλάμε για ομάδα και για σύνολο από μωμ. Όμως δεν ξεχνάμε ότι όλα αυτά βασίζονται σε ανθρώπινες σχέσεις. Η συμβίωση είναι από μόνη της περίπλοκη κατάσταση. Ένα είναι το σίγουρο: το να αγνοήσετε πιθανά προβλήματα δεν οδηγεί πουθενά, παρά μόνο σε περισσότερα προβλήματα. Διάφορες περιπτώσεις, σκηνικά, καταστάσεις δύσκολης συμβίωσης και συνεργασίας στον επαγγελματικό χώρο,



είναι πολύ πιθανά και πρέπει να αντιμετωπιστούν μία προς μία. Μόλις πέσει κάτι στην αντίληψή σας, φροντίστε να το λύσετε. Μη θεωρήσετε ότι δεν είναι δικό σας θέμα. Φυσικά και είναι. Κι εδώ επανέρχονται δύο πολύ βασικά στοιχεία που τονίσαμε παραπάνω. Πρώτον, ξεκάθαρος κοινός στόχος και ξεκάθαροι ρόλοι (ποιος κάνει, τι, πότε και γιατί) και δεύτερον, χρόνος. Το να οριοθετηθούν όλα αυτά και να αντιμετωπιστούν καταστάσεις εμπλοκών μεταξύ των μελών της ομάδας, αλλά και ανάμεσα σε εσάς με τα μέλη της ομάδας, θέλει χρόνο. Είναι όμως χρόνος που αξίζει να αφιερώσετε, καθώς μακροχρόνια έχει να σας προσφέρει πολλά οφέλη.

Ανθρωπιά

Όλα τα παραπάνω πρέπει να έχουν μία, μεγάλη φυσικά, δόση ανθρωπιάς. Μην επιβάλλετε ρόλους, στόχους και πρακτικές. Αφήστε τη δική σας προσωπικότητα να ενωθεί με την αντίστοιχη του κάθε μέλους. Συζητήστε, οργανώστε μαζί με την ομάδα όσα πρέπει να γίνουν, αφουγκραστείτε την άποψή τους, όχι μόνο στην αρχή αλλά και κατά τη διάρκεια εργασιών. Μόνο έτσι το αποτέλεσμα θα είναι το επιθυμητό. Το κλίμα στο οποίο δουλεύει η ομάδα πρέπει να είναι φιλικό και ευχάριστο, πέρα του επαγγελματικού. Σε ένα τέτοιο κλίμα, η απόδοση μπορεί να φτάσει το μέγιστο δυνατό.

Παν μέτρον άριστον... Γιατί αν ο φαρμακοποιός, ως μάνατζερ του φαρμακείου, δε θεωρείται και ο ηγέτης του, τότε καλωσορίστε... το χάος!

ΤΑ ΜΙΚΡΑ ΜΑΣ ΜΥΣΤΙΚΑ:

Κινηθείτε διπλωματικά

1) Μην επιβληθείτε. Εμπνεύστε.

Γίνετε και παραμείνετε "result oriented".

Δώστε τις ιδέες σας, μοιράστε τους ρόλους και συμβουλευστε τα μέλη της ομάδας σας με αίσθηση ευθύνης για το αποτέλεσμα, όχι με επιβλητικό τρόπο, αλλά με τρόπο κατανοητό προς τα μέλη και πάνω απ' όλα λογικό. Μη δώσετε το «δώρο» εάν δεν το έχετε όμορφα «περιτυλίξει» πρώτα. Οι ιδέες και οι πρακτικές που θέλετε να εφαρμόσετε δεν είναι διαπραγματεύσιμες. Απλά είναι προσαρμόσιμες. Προσαρμόσιμες στην προσωπικότητα και ικανότητα του κάθε μέλους. Το αποτέλεσμα πρέπει να είναι το ίδιο και αυτό δεν πρέπει να το ξεχάσετε, αλλά ο δρόμος διαφέρει από ομάδα σε ομάδα. Βρείτε λοιπόν την κατάλληλη ισορροπία και δημιουργήστε το κατάλληλο «περιτύλιγμα» που θα συνοδεύσουν όσους στόχους δώσετε στην ομάδα σας. Η επιβολή πρακτικών και ρόλων που δεν είναι κατανοητές, δεν είναι και υλοποιήσιμες. Ο κάθε μάνατζερ έχει τον τρόπο του και η κάθε ομάδα τα



κουμπιά της. Βρείτε τα για να επιτύχετε τους στόχους σας. Η γνώμη τους φυσικά μετράει, όμως την τελική απόφαση την παίρνετε εσείς.

2) Βρείτε την αξία κάθε πράξης.

Κάθε πράξη και κάθε απόφαση πρέπει να συνοδεύεται από μία απάντηση στην εξής ερώτηση:

«Ποια είναι η αξία του να πράξω έτσι; Τι θέλω να καταφέρω; Ποιον εξυπηρετώ;»

Αν η απάντηση φανερώνει ότι μία τέτοια πράξη δεν προσφέρει αξία

στα προϊόντα και στις υπηρεσίες μου, τότε είναι άσκοπη ή απλά περιττή. Εξηγήστε κάθε σας απόφαση, δώστε τη λογική που κρύβεται πίσω από αυτήν. Το να υποθέσει η ομάδα σας, «ε, για να το λέει κάτι θα ξέρει», μπορεί κάποια στιγμή να οδηγήσει στο εξής: «ωχ, πάλι τα ίδια ανούσια πράγματα». Αν όμως φροντίσετε να εξηγήσετε, τότε ο σκοπός σας γίνεται και σκοπός της ομάδας, γιατί συμφωνεί με τη λογική σας και προσπαθεί παραπάνω ώστε να το επιτύχει. Υπάρχουν και θέματα «ευαίσθητα» που η ομάδα σας δε θέλετε να ξέρει; ΚΑΚΩΣ.

Η ομάδα μάχεται για ότι μάχεστε κι εσείς οι ίδιοι. Εάν δε γνωρίζουν τα όπλα και τα εφόδια της μάχης, η ομάδα δεν μπορεί να συγκροτηθεί σωστά και κάπου στη μέση θα οπισθοχωρήσει.

3) Αντιδράστε.

Στη δουλειά: σε περίπτωση επαναλαμβανόμενων λαθών του τύπου «καθυστερήσεις, μη πρόπουσα, ευγενική συμπεριφορά προς τον πελάτη, λάθη κατά την εκτέλεση συνταγών, κ.λπ.», η επέμβασή σας πρέπει να έρθει χωρίς δεύτερη σκέψη και απορρίπτοντας την τακτική «έλα μωρέ θα μάθει, πού θα πάει». Και δεν κοστίζει κάτι. Μία προφορική παρατήρηση είναι υπεραρκική. Στο τέλος της ημέρας σημειώστε τα τρωτά σημεία της ομάδας και μιλήστε με το κάθε μέλος της ομάδας ξεχωριστά, για το πώς μπορεί να διορθωθεί κάποιο λάθος. Δουλέψτε με το κάθε μέλος πάνω στο λάθος του. Επαναλάβετε το λάθος και δείξτε πόσο άσχημο μπορεί να φανεί ή ποιες μπορεί να είναι οι συνέπειες την επόμενη φορά (από οικονομικό λάθος μέχρι δυσαρέσκεια του πελάτη). Λάθη γίνονται και είναι ανθρώπινα, όμως όσο περνάει από το χέρι σας, μειώστε τα.

ΠΙΟΣΟΧΗ! Μην επιπλήξετε κανέναν συνεργάτη σας γιατί δεν προάγει την παραγωγικότητα της ομάδας σας. Απλά επιμορφώστε τους, ξανά και ξανά.

Στις σχέσεις: υπάρχουν και περιπτώσεις όπου παρατηρείται κάποια προβλήματα επικοινωνίας και συμβίωσης μεταξύ των μελών της ομάδας, είτε και μαζί σας,

Όσο δεν επηρεάζει τη δουλειά σας και δεν έχει αντίκτυπο προς τον πελάτη, η κατάσταση είναι ελεγχόμενη. Όσο όμως αυτό διαφαίνεται πέρα από τα δικά σας μάτια, τότε η επέμβασή σας πρέπει να είναι άμεση. Θαύματα δεν μπορείτε να κάνετε, αλλά μπορείτε σίγουρα να περιορίσετε τα όποια προβλήματα εκτός εργασίας. Αν χρειαστεί, ξαναμοιράστε τους ρόλους του κάθε μέλους, εξηγώντας πάντα τους λόγους μίας αντίστοιχης περίπτωσης.

Το να γνωρίζουν την αλήθεια τα μέλη της ομάδας, μόνο καλό μπορεί να κάνει, διαπιστώνοντας και οι ίδιοι το αντίκτυπο που μπορεί να έχουν οι μεταξύ τους σχέσεις στη δουλειά τους.

Εάν φοβάστε ή δεν έχετε συνηθίσει (ακόμα) το διπλωματικό τρόπο ηγεσίας, υπάρχει και η... Έμμεση επιβολή.

1) Διοικείτε προκαλώντας

Ανταμείψτε (χρηματικά ή με άλλου είδους κίνητρα, λ.χ. μισή μέρα ρεπό κ.λπ.) όσους τα καταφέρνουν. Θέστε λογικούς, πραγματοποιησίμους στόχους και αξιολογήστε.

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ	ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ
Ξεκάθαρη διαδικασία με αρχή και τέλος (τι περιμένετε κι από ποιον και πότε).	Έχει παρατηρηθεί ότι αν γίνει κάτι βιαστικά, η ποιότητα της εργασίας περνάει σε δεύτερη μοίρα και αυτό δεν είναι επιθυμητό. Εάν μπορεί να κρίνει κάτι ο πελάτης καλύτερα από εμάς, αυτό είναι σίγουρα η ποιότητα εργασίας μας.
Αδιαμφισβήτητη διαδικασία. Η λογική του «όποιοι τα καταφέρνουν ανταμείβεται», πολλές φορές ακούγεται και πιο δίκαιη διαδικασία.	Ο ανταγωνισμός μπορεί να οδηγήσει σε τεταμένο κλίμα μεταξύ των μελών της ομάδας, πράγμα που στη συνέχεια θα έχει αντίκτυπο στη δουλειά και συνεπώς στους πελάτες σας.

2) Αξιοποιείτε τον «πελάτη - μυστήριο»

Η ικανοποίηση του πελάτη μας είναι το υπέρτατο κριτήριο της δουλειάς μας. Κάντε το εργαλείο στη διοίκηση σας. Επικαλεστείτε το για κάθε απόφαση ή συμβουλή σας. Ανά τακτά χρονικά διαστήματα καλέστε έναν πελάτη - πείραμα, έναν «πελάτη - μυστήριο» όπως λέγεται καλύτερα. Αναθέστε στην ομάδα σας μία δουλειά και ενημερώστε τους ότι ο «πελάτης - μυστήριο» θα έρθει στη συνέχεια και χωρίς αυτοί να το γνωρίζουν ποιος είναι, θα αξιολογήσει τη δουλειά τους και θα παρατηρήσει κάθε κίνηση της ομάδας και φυσικά το εάν έμεινε ικανοποιημένος από την επίσκεψή του στο φαρμακείο ή όχι.

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ	ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ
Ξεκάθαρος κοινός στόχος της ομάδας. Σύσσωμη η ομάδα θα κριθεί για το έργο της κι αυτό είναι κάτι που σίγουρα τους φέρνει κοντά, γιατί η συνολική δουλειά θα είναι αυτή που θα αφήσει τον πελάτη ευχαριστημένο. Αμέσως αναπτύσσεται το ομαδικό πνεύμα.	Ο φαρμακοποιός και μανάτζερ του φαρμακείου, χάνει λίγο έως πολύ τον ηγετικό του ρόλο. Αυτό βέβαια εξαρτάται από εσάς. Το πως θα αξιοποιήσετε την αξιολόγηση του πελάτη - μυστήριο προς περαιτέρω εκπαίδευση και συμβουλή της ομάδας σας, είναι στο δικό σας χέρι. Το πως θα δείτε εσείς ο ίδιος τα τρωτά σημεία της ομάδας και πως θα τα διορθώσετε είναι δική σας ευθύνη. Χρησιμοποιείστε όσο μπορείτε όσα έχουμε ήδη αναφέρει για το ομαδικό πνεύμα. Εδώ θέλει το ηγετικό σας ταμπλε-ραμέντο.
Αμεροληψία του μανάτζερ. Τώρα οι συνεργάτες σας κρίνονται από τον πελάτη. Αυτός κρίνει κι αυτός στα μάτια της ομάδας είναι πιο αντικειμενικός, τη στιγμή που μπαίνει στο φαρμακείο για να εξυπηρετηθεί.	Το άγχος. Μία τέτοια πράξη σε εξέλιξη κι όταν γίνεται για την αξιολόγηση της ομάδας σαν παράδειγμα, αυτό από μόνο του αυξάνει το άγχος που στην πραγματικότητα είναι λιγότερο. Αυτό μπορεί να δημιουργήσει λάθη από τη μεριά της ομάδας που κανονικά δε θα προέκυπταν. Πρέπει λοιπόν να ξεχωρίσετε ποια λάθη έγιναν λόγω της επίσκεψης του πελάτη - μυστήριο κι όχι λόγω έλλειψης γνώσεων και ικανοτήτων.

Μήπως όλα λοιπόν ξεκινάνε πρώτα από εσάς;

Όπως καταλαβαίνετε δεν υπάρχει μαγική συνταγή για να προάγετε το ομαδικό πνεύμα. Εσείς ο ίδιος ξέρετε τις διοικητικές σας ικανότητες και τα «κουμπιά» της ομάδας σας. Άρα βασικό επίσης στοιχείο είναι να αξιολογήσετε πρώτα τον ίδιο σας τον εαυτό. Να διορθώσετε τα ίδια σας τα λάθη, δείτε τι ξέρετε, πόσο το ξέρετε, τι πρέπει να αλλάξετε και πως να βελτιωθείτε στη δουλειά σας, γιατί η ομάδα σας είναι ο καθρέφτης της δουλειάς σας, και η δουλειά της ομάδα σας είναι ο καθρέφτης του φαρμακευτικού επαγγέλματος στην κοινωνία και τους πελάτες σας. Πριν πάρετε αποφάσεις για τους άλλους, αποφασίστε για εσάς. Ένα απλό παράδειγμα είναι ότι δυστυχώς πολλοί φαρμακοποιοί δεν έχουν προσαρμοστεί με την ιδέα της ηλεκτρονικής συνταγογράφησης. Όχι, δεν εφαρμόζεται ιδανικά, αλλά όσο περνάει από το χέρι σας μην επαναλαμβάνετε πρακτικά λάθη, γιατί η ομάδα σας, τα παιδιά σας, από εσάς περιμένουν να μάθουν. Πάρτε το χρόνο σας και δείτε τα δικά σας λάθη πριν προσπαθήσετε να διορθώσετε την ομάδα σας. Το ομαδικό πνεύμα ξεκινάει από εσάς, φτάνει στον πελάτη και καταλήγει πάλι σε εσάς. Είστε ο βασικός κρίκος της αλυσίδας και γι' αυτό πρέπει να γίνετε δυνατοί, γιατί εσείς καλείστε να στηρίξετε όλους τους υπόλοιπους κρίκους. ■

Αντιφθειρικό Σαμπουάν Μίας Χρήσης



Λάισνερ

LICENER

SINGLE TREATMENT

ΜΟΝΟ ΣΤΑ
ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

...μια φορά μονάχα φτάνει...!



...**Νέο** πρωτοποριακό προϊόν για την αντιμετώπιση της ψείρας και της κόνιδας με **μία μόνο χρήση!** **σε 10' λεπτά!**



- Βασισμένο στο φυσικό ενεργό συστατικό «Neem-extract».
- **100% αποτελεσματικό.**
- Εξοντώνει τις ψείρες και τα αυγά τους με μία μόνο χρήση.

ΚΛΙΝΙΚΑ ΕΛΕΓΜΕΝΟ
ΔΕΡΜΑΤΟΛΟΓΙΚΑ ΕΛΕΓΜΕΝΟ

HHealth Plus s.a.

PHARMACEUTICALS-COSMETICS
Υγεία και Ομορφιά πάνε μαζί

ΑΘΗΝΑ: Λ. ΒΟΥΛΙΑΓΜΕΝΗΣ 2 & ΘΑΣΟΥ 3, ΓΛΥΦΑΔΑ 166 75, ΤΗΛ. 801.700.77.01 (αστική χρέωση) - FAX. 210.9600.954
ΘΕΣΣ/ΚΗ: ΓΙΑΝΝΙΤΣΩΝ 31, ΒΑΛΚΑΝΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ, ΚΤΙΡΙΟ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ - ΤΗΛ / FAX: 2310.540575

Website: www.health-plus.gr • E-mail: info@health-plus.gr

Για κάθε ανάγκη υγείας

υπάρχει η **Vitabiotics**



Επειδή κάθε οργανισμός θέλει εξειδικευμένη υποστήριξη

Όταν σε κάθε στάδιο της ζωής μας οι διατροφικές μας απαιτήσεις αλλάζουν, χρειαζόμαστε ένα συμπλήρωμα που καλύπτει κάθε φορά τις ιδιαίτερες ανάγκες του οργανισμού. Η γκάμα της Vitabiotics παρέχει τη μέγιστη υποστήριξη με ισορροπημένες και αποτελεσματικές συνθέσεις που δεν επιβαρύνουν τον οργανισμό με υπερβολικές δόσεις. Με 40 χρόνια εμπειρία, η Vitabiotics δημιουργεί συμπληρώματα που καλύπτουν πραγματικές ανάγκες υγείας.

Originally developed with

Prof. A. H. Beckett

Prof. A. H. Beckett
OBE, PhD, DSc
Professor Emeritus,
University of London



Η Vitabiotics γνωρίζει αυτό που θέλει η υγεία μου

Douni
health products

Επικοινωνία - Ενημέρωση - Συμβουλή:
210 9941451, info@douni.gr
www.douni.gr




Britain's leading
supplements
for specific life stages




VITABIOTICS
WHERE NATURE MEETS SCIENCE

PROCTO-SYNALAR N[®]



Ισχυρό
στην Αντιμετώπιση
των Συμπτωμάτων
των Αιμορροΐδων



κρέμα για χορήγηση από το ορθό
PROCTO-SYNALAR N[®]

Fluocinolone Acetonide 0.01%
Lidocaine Hydrochloride 2%