

PHARMACY

management

www.PharmaManage.gr

ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ • ΙΟΥΝΙΟΣ 2013 • ΤΕΥΧΟΣ 18 • Θ. ΧΑΡΑΜΗ ΕΠΕ ΝΙΚΗΣ 57, 174 55 ΑΛΙΜΟΣ • ΔΙΑΝΕΜΕΤΑΙ ΔΩΡΕΑΝ

ΑΝΑΛΥΣΕΙΣ

Ηλεκτρονικό Φαρμακείο,
Ανάπτυξη στην Ελλάδα του 2013

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ

Διαχείριση αγορών και αποθεμάτων
Αναζητήστε τη σωστή ισορροπία

MARKETING

Το marketing των αισθήσεων στον χώρο



www.PharmaManage.gr



ΑΦΙΕΡΩΜΑ

ΑΦΕΝΤΙΚΟ και Υπάλληλος Αχώριστοι!



ISSN 1791-860X



18

smart pharmacy

διαφημιστική κατασκευαστική

- Ανακαινίσεις
- Αρχιτεκτονικές μελέτες
- Εικαστικές παρεμβάσεις
- Merchandising
- Σηματοδότηση

Φαρμακείο Μπουγιούκας Παναγιώτης (Αγ. Θεόδωροι)



■ Επικαιρότητα

- 03 **EDITORIAL**
 06 **ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΝΕΑ**
 16 **ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΟΜΟΡΦΙΑΣ**
 22 **ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΥΓΕΙΑΣ**
 38 **ΤΑ ΝΕΑ ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΟΣΜΟ**

■ Αφιέρωμα

- 42 **ΑΦΕΝΤΙΚΟ και Υπάλληλος**
Αχώριστοι!



■ Αναλύσεις

- 58 **ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΜΕ ΤΟΝ**
ΘΕΟΔΩΡΟ ΤΡΥΦΩΝ
Η αγορά των γενεοσήμων, Ευκαιρία
και πρόκληση για την Ελλάδα
 62 **ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ**
ΧΡΙΣΤΙΝΑΣ ΓΚΙΟΥΡΔΑ
Αντιμετωπίζοντας τη νέα
πραγματικότητα



- 68 **ΕΡΕΥΝΑ**
ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ
Μπορεί η Ελλάδα να το υιοθετήσει
ή το έδαφος δεν είναι ακόμα
πρόσφορο;



- 74 **MARKETING**
ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ,
Ανάπτυξη στην Ελλάδα του 2013
 82 **ΑΓΟΡΑ**
Τα ειδικά προϊόντα για τις γυναίκες
στην εγκυμοσύνη

■ Επικοινωνία

- 92 **Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΣΑΣ**
Φροντίστε
τον ηλικιωμένο πελάτη σας
 102 **ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ**
Η οφθαλμολογία στο φαρμακείο
 112 **ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ**
Αρνητικές επιπτώσεις
του καπνίσματος
 118 **ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ**
Διάρροια και πως
να την αντιμετωπίσουμε

■ Το Βήμα των Νέων

- 122 **Κάνοντας ένα νέο ξεκίνημα,**
ΑΝΟΙΓΟΝΤΑΣ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ

■ Επιχειρηματικότητα

- 126 **ΔΙΟΙΚΗΣΗ**
ΠΟΛΕΜΟΣ ΚΑΙ ΕΙΡΗΝΗ
Ο χειρισμός των συγκρούσεων
στην ομάδα

Ελένη... Πάμε για ένα
τοιχαράκι έξω;



- 132 **ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ**
ΑΠΟΔΟΤΙΚΗ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ
με τους προμηθευτές
 138 **ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ**
Διαχείριση αγορών και αποθεμάτων
 146 **MARKETING**
Το marketing των αισθήσεων
στον χώρο



- 151 **ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΑ**
Τι έξοδα μπορούμε
να δικαιολογήσουμε
στην επιχείρηση του φαρμακείου

Μην ξεχνάτε να ενημερώνετε
το Περιοδικό για κάθε αλλαγή
διεύθυνσης ή επωνυμίας στο
Τ.: 210 984 3274, info@PharmaManage.gr

βιολac

Βιολογικό βρεφικό γάλα σε σκόνη

- Η Ελληνική Φαρμακευτική Εταιρεία Galenica A.E. επέλεξε με ιδιαίτερη μέριμνα και ευθύνη να αναλάβει την αποκλειστική διανομή και προώθηση της σειράς Βιολογικού Βρεφικού γάλακτος βιολac.
- Το βιολογικό βρεφικό γάλα βιολac είναι πλήρως εναρμονισμένο με τους κανονισμούς για τα βρεφικά παρασκευάσματα και είναι αυστηρά ελεγμένο σύμφωνα με την Ευρωπαϊκή και Διεθνή νομοθεσία για τα βιολογικά προϊόντα.
- Η σειρά βιολac, χάρη στην επιλεγμένη σύνθεση και την εξαιρετική βιολογική ποιότητα που διαθέτει, εξασφαλίζει υγιεινή διατροφή για υγιή ανάπτυξη βρεφών και νηπίων μετά τον 1ο χρόνο.



βιολac 1 400gr
Βιολογικό γάλα
ειδικά σχεδιασμένο
για βρέφη
έως 6 μηνών.



βιολac 2 400gr
Βιολογικό γάλα
ειδικά σχεδιασμένο
για βρέφη
από 6 έως 12 μηνών



βιολac 3 400gr
Ρόφημα γάλακτος
σε σκόνη,
από βιολογικό γάλα
ειδικά σχεδιασμένο
για νήπια
μετά τον 1ο χρόνο

Σημαντική σημείωση:

- Το μητρικό γάλα είναι η ιδανική τροφή για τα βρέφη. Σε περίπτωση που ο θηλασμός είναι ανεπαρκής ή αδύνατος, θα πρέπει να χρησιμοποιηθεί βρεφικό γάλα σύμφωνα με ιατρική συμβουλή.

Βρισκόμαστε στη διάθεσή σας για οποιαδήποτε πληροφορία στο Τ: 210 5281850. Για παραγγελίες μπορείτε να απευθύνεστε στο Τ: 210 5281850, F: 210 5248941

 Με σεβασμό στη φύση και αγάπη για τη νέα ζωή



ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ

ΤΕΥΧΟΣ 18

ΙΟΥΝΙΟΣ 2013

ISSN 1791- 860x

Νίκης 57, 174 55 Άλιμος

Τ.: 210 984 3274

F.: 211 800 5575

www.PharmaManage.gr

ΕΚΔΟΤΗΣ

Πόπη Χαράμη

ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ



ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ

Εκδόσεις - Υπηρεσίες Επικοινωνίας

Νίκης 57, 174 55 Άλιμος

Τ.: 210 984 3274 • F.: 211 800 5575

info@PharmaManage.gr

ΑΡΧΙΣΥΝΤΑΞΙΑ

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΕΚΔΟΣΗΣ

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ

Πόπη Χαράμη

ΚΑΛΛΙΤΕΧΝΙΚΗ ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ

polyxromo

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ ΤΜΗΜΑ

Κατερίνα Κωτσούλα

polyxromo@gmail.com

Τ.: 2110 12 15 99

ΠΑΡΑΓΩΓΗ - ΕΚΤΥΠΩΣΗ

Pressious Arvanitidis ABEE

Καλαβρύτων 3 & Αμαλιάδος

145 64, Ν. Κηφισιά

Το παρόν έντυπο είναι πιστοποιημένο κατά FSC®.

Το χαρακτηριστικό αυτό επιβεβαιώνει ότι οι Α' ύλες χαρτί που χρησιμοποιούνται προέρχονται από υπεύθυνες πηγές. Μάθετε περισσότερα στο www.fsc.org/pc.

Σ' ΑΥΤΟ ΤΟ ΤΕΥΧΟΣ

ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΗΚΑΝ

Μάτα Χαροκόπου

Μαριάνθη-Ταξιαρχούλα Χατζέλλη

Αλέξανδρος Τσιτομενέας

Κώστας Μπομπορίδης

Dr Savino D' Amelio

Σταμάτης Κουτράκης

Πέννυ Λαζογεώργου

Ανδρέας Καλλιβακάς

Κώστας Δούνας

Θάνος Χατζηγαλάνης

Γιώργος Ζωγραφάκης

Ιάσωνας Κουσσαντάκης

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 όποιες μορφές υλικά, φωτογραφίες κλπ. δεν επιστρέφονται. Τα ενυπόγραφα άρθρα εκφράζουν αποκλειστικά τις απόψεις των συγγραφέων τους.

Για να μη σας πάρει το ποτάμι...

Αν κάποιος επεξεργαστεί αυτά που συμβαίνουν στο Ευρωπαϊκό Περιβάλλον αγοράς του Φαρμακείου, σαφώς θα καταλήξει σε αδιαμφισβήτητα συμπεράσματα για το υπάρχον τοπίο.

Η αγορά του φαρμάκου σε πώση, αύξηση των γενοσήμων και των προϊόντων αυτοθεραπείας. Τα κράτη μειώνουν τις δαπάνες υγείας.

Η διανομή; Κατάργηση των μονοπωλίων στα προϊόντα εκτός συνταγογραφούμενου φαρμάκου και τα e-φαρμακεία ξεπιδάνε σα μανιτάρια!

Οι καταναλωτές; 2 στους 3 δηλώνουν θετικοί στο να αγοράζουν ΜΗΣΥΦΑ και παραφάρμακα από τα S/M ή από το Internet.

Τα Φαρμακεία σε δυσμένεια και πολλά -ιδιαίτερα στον Ευρωπαϊκό Νότο- δεν είναι βιώσιμα, ενώ ταυτόχρονα μεγάλα Φαρμακεία δημιουργούνται με συνεργασίες ανεξάρτητων Φαρμακοποιών ή μέσω αλυσίδων.

Ο Φαρμακοποιός τέλος, προσανατολίζεται όλο και περισσότερο σε υπηρεσίες υγείας και μάλιστα αμειβόμενες, παρά σε εμπορικά οφέλη από τη διανομή του φαρμάκου.

Οι Φαρμακοποιοί στην Ελλάδα αγωνιούν για το μέλλον τους...

Ο μόνος δρόμος; Ν' αναδείξετε την επιστημοσύνη σας και να εξελίξετε τη σχέση σας με τον πελάτη, για να μη σας πάρει το ποτάμι...!

Κι αυτή η επαγγελματική δέσμευση, είναι η διαφορετικότητα και η ανταγωνιστικότητά σας.

Όμως... Δυστυχώς αυτό θέλει πολύ, μα πάρα πολύ δουλειά!

Υπηρεσίες λοιπόν προς τον πελάτη. Και όχι μόνο υπηρεσίες υγείας, αλλά και υπηρεσίες με στόχο τη δημιουργία σχέσεων πιστότητας και εμπιστοσύνης με τον πελάτη.

Ποιες είναι οι κατάλληλες συμπεριφορές που θα κάνουν τον πελάτη να έρθει σε σας και να μην πάει αλλού;

Ποιες υπηρεσίες θα τον συγκινήσουν πραγματικά για να μη σας αλλάξει;

Στον καθένα σας παραμένει το να βρει, την αποκλειστικά δική του «υπογραφή» δημιουργίας δεσμών με το ενεργητικό κομμάτι του ισολογισμού του που λέγεται Πελάτης. **Πελάτης με κεφαλαίο Π!**

Πόπη Χαράμη

Φαρμακοποιός

Σύμβουλος Φαρμακευτικών Υπηρεσιών

p.harami@PharmaManage.gr

Advance Pharmacies,

Συνεργασία με Δίκτυο Βιοπαθολόγων Iatrica



Ενεργός ρόλος στην Πρόληψη & στην Πρωτοβάθμια Υγεία

Ο φαρμακοποιός ως επιστήμονας στο χώρο της υγείας και στα πλαίσια του κοινωνικού του ρόλου, συμβάλει στην ενδυνάμωση της έννοιας της πρόληψης στη συνείδηση του Έλληνα.

Παράλληλα, εξαιτίας του περιβάλλοντος στον ευρύτερο χώρο της υγείας, παρουσιάζεται μια νέα ευκαιρία για το φαρμακείο: να ενισχύσει την ενεργό δράση του στην πρωτοβάθμια περίθαλψη.

Με γνώμονα τα παραπάνω, μία από τις ενέργειες του Δικτύου ADVANCE Pharmacies είναι η συνεργασία με το **Δίκτυο Βιοπαθολόγων Iatrica**, με βάση την οποία προσφέρονται ελκυστικά και ξεκάθαρα προνόμια στους κατόχους της Card' Advantage.

Συγκεκριμένα, οι κάτοχοι της Card' Advantage έχουν εξασφαλίσει τιμές κρατικού τιμολογίου (χωρίς να χρειάζεται παραπεμπτικό, ακόμα και εάν είναι ανασφάλιστοι), 40% εκπτώσεις σε όλες τις εξετάσεις που είναι εκτός κρατικού τιμολογίου και μέχρι 50% έκπτωση σε πακέτα ακτινολογικών εξετάσεων.

Η συνεργασία έχει ξεκινήσει από τα μέσα Μαΐου και η απήκηση που έχει λάβει από το κοινό είναι ιδιαίτερα δυνατή, όπως και αναμενόταν.

Η Pharma Center A.E στο φαρμακευτικό συνέδριο Hellas PHARM 13

Η Pharma Center A.E. συμμετείχε για άλλη μια χρονιά στο φαρμακευτικό συνέδριο Hellas PHARM 13, όπου και γιόρτασε τα 10 χρόνια της συνεργασίας με τη **Health Aid-Vitamin Supplements** Αγγλίας και την εισαγωγή της σειράς στα ελληνικά φαρμακεία.



Κατά τη διάρκεια των εργασιών, ο Σπύρος Τερζόπουλος, Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας, που είναι από τους πρωτοπόρους που εισήγαγαν στο φαρμακείο πριν 30 χρόνια τα Συμπληρώματα Διατροφής, θέλοντας να μεταδώσει τις γνώσεις και την εμπειρία του πραγματοποιήσει ομιλία με θέμα:

«Η αγορά των συμπληρωμάτων διατροφής παγκοσμίως, η σπουδαιότητα της αποκλειστικής διακίνησής τους από τα φαρμακεία και ο ρόλος τους στην αναπλήρωση της μειωμένης φαρμακευτικής δαπάνης», ένα επίκαιρο θέμα το οποίο παρακολούθησαν με μεγάλο ενδιαφέρον φαρμακοποιοί και βοηθοί.

Στη λήξη της ομιλίας οι Φαρμακευτικοί Σύλλογοι Αττικής και Πειραιά, αναγνωρίζοντας τη συνεισφορά του στην καθιέρωση των συμπληρωμάτων διατροφής στα ελληνικά φαρμακεία του απένειμαν τιμητική διάκριση.

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΒΔΟΜΑΔΑ ΚΑΤΑ ΤΟΥ ΚΑΡΚΙΝΟΥ ΤΟΥ ΔΕΡΜΑΤΟΣ:

27-31 ΜΑΪΟΥ 2013

Μελάνωμα, η έγκαιρη διάγνωση σώζει

Το 90% των μελανωμάτων, αν διαγνωστούν έγκαιρα, μπορούν να θεραπευτούν. Στο πλαίσιο της ενημέρωσης του κοινού, η Ευρωπαϊκή Ακαδημία Δερματολογίας και Αφροδισιολογίας (EADV), οργανώνει από το 2000 και κάθε χρόνο, την «Ευρωπαϊκή Ημέρα Μελανώματος» σε 30 χώρες της Ευρώπης. Στην Ελλάδα, με πρωτοβουλία της **Ελληνικής Δερματολογικής & Αφροδισιολογικής Εταιρείας (ΕΔΑΕ)**, η συγκεκριμένη ημέρα αποτελεί την αφετηρία για μία ολόκληρη εβδομάδα αφιερωμένη στην πρόληψη, την **«Ελληνική Εβδομάδα κατά του Καρκίνου του Δέρματος»**, η οποία πραγματοποιήθηκε φέτος από 27 έως 31 Μαΐου, με την υποστήριξη των **Δερματολογικών Εργαστηρίων της La Roche-Posay**.

Κατά τη διάρκεια αυτής της εβδομάδας, δερματολόγοι της ΕΔΑΕ σε όλη τη χώρα δέχονται στα ιατρεία τους και σε νοσοκομειακά ιδρύματα το κοινό και εξετάζουν **δωρεάν** για πιθανό μελάνωμα ή άλλη μορφή καρκίνου του δέρματος. Όσοι επιθυμούν να εξεταστούν μπορούν να επισκεφτούν την ιστοσελίδα www.myskincheck.gr και να αναζητήσουν τη λίστα με τους συμμετέχοντες δερματολόγους για να κλείσουν ραντεβού.



ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΗΜΕΡΙΔΑ

Το Φαρμακείο στην Ελλάδα

“ Παρόν και Μέλλον ”

Μία Εκπαιδευτική
Ημερίδα Φαρμακοποιών
με στόχο την εξέλιξη
του Φαρμακείου
στη ΝΕΑ ΕΠΟΧΗ



**Σάββατο,
28 Σεπτεμβρίου 2013**

ΔΩΡΕΑΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ

Για τους φαρμακοποιούς
όλης της Ελλάδας
και τους συνεργάτες τους!

9:00-18:00

- ▶ 8 Ομιλίες
- ▶ 4 Εργαστήρια
- ▶ 2 Στρογγυλά Τραπέζια

21:30-23:30

- ▶ Μεγάλη
Μουσική Συναυλία

ΗΡΑΚΛΕΙΟ ΚΡΗΤΗΣ

Πολυχώρος Τεχνόπολις
Λεωφ. Ανδρέα Παπανδρέου 116
Αμμουδάρα Γαζίου



ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ



ΣΥΦΑΚ
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΩΝ
ΚΡΗΤΗΣ ΚΑΙ ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΩΝ

ΧΟΡΗΓΟΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

PHARMACY
management
www.PharmaManage.gr ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ-ΔΗΛΩΣΕΙΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ: ΣΥΦΑΚ Τ.: 2810 302080, www.syfak.gr, www.PharmaManage.gr

Γνωρίστε το τμήμα Καταναλωτικών Προϊόντων Υγείας της Leriva

Ο Όμιλος Leriva έχοντας εξασφαλίσει σημαντικές επιχειρηματικές συνεργασίες, συμμετέχει ενεργά σε πολλούς τομείς του κλάδου της υγείας και δραστηριοποιείται σε πολλές κατηγορίες προϊόντων. Η εταιρεία καθοδηγούμενη από υγιείς αξίες και αρχές και σε συνδυασμό με βαθιά γνώση της αγοράς, θεσμοθετημένες επιχειρηματικές διαδικασίες και άριστες πελατειακές σχέσεις, παρέχει στην Ελληνική αγορά απaráμιλλη εμπειρία και τεχνογνωσία στο marketing και τη διανομή προϊόντων και υπηρεσιών υγείας.

Τοποθετημένο στο κανάλι του φαρμακείου, το τμήμα Καταναλωτικών Προϊόντων Υγείας της Leriva, προωθεί στην αγορά λύσεις που βοηθούν τους καταναλωτές να βελτιώσουν την υγεία τους και να ενισχύσουν την προσωπική τους ευεξία. Τα προϊόντα περιλαμβάνουν τις ιατρικές συσκευές αυτοελέγχου **Mendor Discreet** και το γνωστό πολυβιταμινούχο συμπλήρωμα διατροφής της Rueckert Pharmaceutical Company, **IMMUVIT** www.immuvit.gr. Η γνωστή και δοκιμασμένη σύνθεση του IMMUVIT, αποτέλεσμα έρευνας 30 ετών, διατίθεται πάντα με το σήμα κατατεθέν της Rueckert, τον ανεμόμυλο. Περιέχει δύο εκχυλίσματα Ginseng (κορεατικό και σιβηριανό), συνένζυμο Q10, βιταμίνες, μέταλλα και ιχνοστοιχεία, και εξασφαλίζει δύναμη, αντοχή, ενέργεια, συγκέντρωση και αντιοξειδωτική προστασία στον οργανισμό.



Πρόγραμμα διακοπής καπνίσματος Nicorette® ActiveStop®



Το 40% του πληθυσμού της ελληνικής κοινωνίας καπνίζει, ένα από τα υψηλότερα ποσοστά στον κόσμο. Όμως το 70% των καπνιστών θέλει να κόψει το κάπνισμα αλλά με πολύ χαμηλά ποσοστά επιτυχίας.

Το **Nicorette® Active Stop** είναι ένα πρόγραμμα on-line, www.nicorette.gr/activestop, μια δωρεάν ιστοσελίδα που υποστηρίζει όσους επιθυμούν να κόψουν το κάπνισμα. Η θεραπεία με Nicorette® που προτείνει το πρόγραμμα διαρκεί 3 μήνες. Πιο αναλυτικά:

- Προτείνει τον ιδανικό συνδυασμό προϊόντων Nicorette® με βάση τις συνήθειες κάθε καπνιστή:
 - Nicorette® τσιγάρα για ευκολία στη χρήση και γρήγορη ανακούφιση
 - Nicorette® πιπάκι για έντονη εξάρτηση στις κινήσεις του καπνίσματος
 - Nicorette® Clear Patch (Διαφανές έμπλαστρο) για σταθερή στήριξη όλη μέρα
 - Nicorette® Clear Patch + Τσιγάρα για εντατικοποίηση της θεραπείας
- Καθοδηγεί τον καπνιστή βήμα-βήμα και μέρα με τη μέρα για το τι πρέπει να κάνει προκειμένου να κόψει το κάπνισμα.
- Προσφέρει έξυπνες συμβουλές που βοηθούν αποτελεσματικά στη διακοπή του καπνίσματος.
- Υποστηρίζει καθημερινά τον καπνιστή με συμβουλές και άμεση βοήθεια σε οποιαδήποτε τυχόν υποτροπή.

Από την Johnson & Johnson Hellas Consumer



Η TSOUMANIS PHARMACY DESIGN με στόχο την παροχή καινοτόμων υπηρεσιών στον χώρο της μελέτης, του σχεδιασμού και της κατασκευής φαρμακείων, δημιούργησε εξειδικευμένα προϊόντα μελέτης (Unique, Economy, Ecology, Ergonomy). Στόχος της μελέτης είναι να καλύψει τις ανάγκες κάθε φαρμακοποιού, μέσω της ανάλυσης διαφόρων παραμέτρων και στοιχείων που απαιτούνται για τη δημιουργία ενός ολοκληρωμένου έργου.

ΕΡΓΟΝΟΜΙΚΟΣ
ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ



ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΣ
ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ

ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ ΜΕ ΦΙΛΙΚΗ
ΠΡΟΣ ΤΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ
ΧΡΗΣΗ



ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΤΑΣΗ
ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ

Η TSOUMANIS PHARMACY DESIGN με αρχή την καλύτερη σχέση ποιότητας/τιμής, δημιούργησε το «ECONOMY PHARMACY CONCEPT» με στόχο τον ολοκληρωμένο εξοπλισμό φαρμακείων



www.tsoumanispharmacy.gr



Διπλή Αντιμετώπιση!

Τέλος στην Οστεοαρθρίτιδα & δυνατό Κυκλοφορικό

Osteoflex & omega-3 της HealthAid

Γλυκοζαμίνη - Χονδροϊτίνη & Ωμέγα - 3 λιπαρά οξέα 750mg

Διπλός συνδυασμός από 30 ταμπλέτες **Osteoflex** με **Γλυκοζαμίνη, Χονδροϊτίνη, Βιταμίνη C, Κουρκουμίνη & Μαγγάνιο**, για ευκίνητες & υγιείς αρθρώσεις και 30 κάψουλες με **Omega-3** (EPA 425mg / DHA 325mg) απαραίτητα λιπαρά οξέα, που βοηθούν στην καλή λειτουργία του κυκλοφορικού & της καρδιάς.

Η παράλληλη λήψη τους με το **Osteoflex** είναι ιδανική για την μείωση των φλεγμονών, της ακαμψίας & του πόνου της οστεοαρθρίτιδας.

30 tabs & 30 caps / Α.Τ. 35.00



HEALTH AID LTD - London, England / ΕΟΦ 13186/07 - 63998/04

PHARMA CENTER

Προϊόντα Φαρμακείου

Τηλ.: 210 9604511
www.pharmacenter.gr



HealthAid

VITAMIN SUPPLEMENTS

5η Διημερίδα Φαρμακοποιών



Φαρμακείο: ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ & ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΥΓΕΙΑΣ

αξίζει να είστε όλοι εδώ!

Θεματολογία

- Διοίκηση φαρμακείου
- Marketing και διαχείριση φαρμακείου
- Merchandising
- Επικοινωνία και προσέγγιση πελάτη
- Δημιουργία σχέσεων με τον πελάτη

Save
the dates
**25 & 26/01
2014**



ΔΩΡΕΑΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ

“ΘΕΑΤΡΟΝ” - Κέντρο Πολιτισμού “Ελληνικός Κόσμος”
Πειραιώς 254, Ταύρος, Αθήνα

μία διοργάνωση του περιοδικού

P H A R M A C Y
management
www.PharmaManage.gr **ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ**

Χαραμή ΑΕ - Νίκης 57, 174 55 Άλιμος, Αθήνα

T.: 210 984 3274 - F.: 211 800 5575 - K.: 697 798 3094 - info@PharmaManage.gr

www.PharmaManage.gr

Μία Επιστημονική Εκπαιδευτική Εκδήλωση σε Δύο Ημέρες που θα Αλλάξουν την Εικόνα του Φαρμακείου σας!

Σάββατο, 25 Ιανουαρίου 2014
16:00 έως 23:00

- ▶ 10 Ομιλίες
- ▶ 10 Εργαστήρια
- ▶ 2 Στρογγυλά Τραπέζια
- ▶ Forum Αφιερωμένο στα ΜΗΣΥΦΑ
- ▶ Live Music Champagne Cocktail Party

&

Κυριακή, 26 Ιανουαρίου 2014
08:30 έως 18:00

- ▶ 18 Ομιλίες
- ▶ 10 Εργαστήρια
- ▶ 2 Στρογγυλά Τραπέζια
- ▶ Forum Αφιερωμένο στα Γενόσημα
- ▶ Forum Αφιερωμένο στην Επικοινωνία Υγείας

Η επιστημονική αυτή εκδήλωση απευθύνεται σε Φαρμακοποιούς, βοηθούς και συνεργάτες, σε στελέχη πωλήσεων και marketing εταιρειών και σε όσους δραστηριοποιούνται στο χώρο του Φαρμακείου



Η Συμμετοχή Όλων είναι ΔΩΡΕΑΝ

αξίζει να είστε όλοι εδώ!

ΕΚΣΤΡΑΤΕΙΑ για την ορθή και ασφαλή χρήση των φαρμάκων



Ο ΕΟΦ εγκαινίασε στα μέσα Μαρτίου '13 μια σημαντική εκστρατεία ενημέρωσης για την ορθή και ασφαλή χρήση των φαρμάκων, η οποία απευθύνεται τόσο στο κοινό, όσο και στους επαγγελματίες της υγείας.

Τα μηνύματα είναι:

- Η μη ορθή χρήση φαρμάκων μπορεί να

έχει σοβαρές επιπτώσεις στην υγεία

- Έγκριση ΕΟΦ σημαίνει αποτελεσματικότητα και ασφάλεια για όλα τα φάρμακα, πρωτότυπα και γενόσημα

Ο ΕΟΦ εγγυάται:

- Όλα τα φάρμακα με άδεια κυκλοφορίας ΕΟΦ, πρωτότυπα & γενόσημα, είναι ασφαλή, αποτελεσματικά και ίδιας θεραπευτικής αξίας.
- Η άδεια κυκλοφορίας όλων των φαρμάκων δίνεται με βάση την Ευρωπαϊκή Νομοθεσία.
- Η ποιότητα, η ασφάλεια και η αποτελεσματικότητα των φαρμάκων διασφαλίζεται με συνεχείς ελέγχους μετά την άδεια κυκλοφορίας.

Ο ΕΟΦ συμβουλεύει:

- Αγοράζουμε συνταγογραφούμενα φάρμακα μόνο με συνταγή γιατρού.
- Εμπιστευόμαστε γενόσημα ή πρωτότυπα φάρμακα, αφού η θεραπευτική τους αξία είναι ίδια.
- Δεν καταναλώνουμε αντιβιοτικά χωρίς συνταγή γιατρού, όπως στις απλές ιώσεις.
- Δεν αγοράζουμε φάρμακα από το Διαδίκτυο.
- Δεν ανταλλάσσουμε φάρμακα με συγγενείς και φίλους.

Συμβουλευτείτε τον γιατρό και τον φαρμακοποιό σας για τη σωστή χρήση φαρμάκων.

Ζητήστε να σας χορηγηθούν τα κατάλληλα φάρμακα με το μικρότερο κόστος συμμετοχής

Τα υλικά της εκστρατείας περιλαμβάνουν: καταχωρήσεις, τηλεοπτικό σποτ, ραδιοφωνικό σποτ, web banners στο διαδίκτυο, ιστοσελίδα εκστρατείας, θεματικά σποτ στο διαδίκτυο.

Η ιστοσελίδα της εκστρατείας <http://ekstrateia.eof.gr>, περιλαμβάνει αναλυτικές πληροφορίες για τη σωστή και ασφαλή χρήση των φαρμάκων, με απλό και κατανοητό τρόπο για το κοινό.

Την εκστρατεία και τις δράσεις της παρουσίασε στις επιστημονικές εταιρείες και φορείς του τομέα της Υγείας, ο καθηγητής Γιάννης Τούντας, Πρόεδρος του ΕΟΦ, ζητώντας παράλληλα την υποστήριξη και τη συμβολή όλων των κοινωνικών εταίρων.

1η ΔΙΑΔΡΑΣΤΙΚΗ εφαρμογή για την Βιτρίνα του Φαρμακείου

από την ITeQ



Η ITeQ συνεχίζει να δημιουργεί εργαλεία marketing για το σύγχρονο Φαρμακείο.

Με περισσότερες από 1.200 οθόνες για εφημερίδες και διαφημιστικά μηνύματα σε περίπου 800 φαρμακεία σε όλη την χώρα, η εταιρεία παρουσιάζει την 1η ΔΙΑΔΡΑΣΤΙΚΗ εφαρμογή για τη Βιτρίνα του Φαρμακείου.

Με τη χρήση εξελιγμένων τεχνολογιών η Βιτρίνα του φαρμακείου ελκύει τον περαστικό και του προσφέρει μία μοναδική εμπειρία. Για την προβολή του Φαρμακείου σας στο Internet και στα Smartphones, η ITeQ έχει δημιουργήσει την ιστοσελίδα www.ifarmakeia.gr και την πλέον επιτυχημένη εφαρμογή Farmakeia (iPhone & Android) που έχουν ήδη κερδίσει την εμπιστοσύνη του καταναλωτή για την ανεύρεση εφημερευόντων φαρμακείων και προσφορών απευθείας από τα Φαρμακεία. Τέλος, με το PharmaSMS, η ITeQ προσφέρει στον Φαρμακοποιό τη δυνατότητα αποστολής γραπτών μηνυμάτων και newsletter με πολύ χαμηλό κόστος.

Το νέο «μεγάλο μικρό» ρομπότ φαρμακείου της Rowa



Η CSA συνεχίζει τις επιτυχίες της στην κατεύθυνση εκσυγχρονισμού του Ελληνικού Φαρμακείου. Νέα μεγάλη επιτυχία της η εγκατάσταση του τέταρτου ρομπότ Rowa στην Ελλάδα. Το ρομπότ, τύπου **Rowa Smart 580**, εγκαταστάθηκε στο νέο φαρμακείο της κας Νάντιας Ποσειδώνος, στη Θεσσαλονίκη. «Μετά από αρκετό χρόνο σκέψης και συζήτησης με τα στελέχη της CSA αλλά και με φαρμακοποιούς που ήδη είχαν την

εμπειρία χρήσης του ROWA, αποφάσισα να το τοποθετήσω στο φαρμακείο μου. Βασικό κριτήριο υπήρξαν οι πολλές διευκολύνσεις που προσφέρει στην καθημερινή λειτουργία του φαρμακείου και κυρίως η εξοικονόμηση χρόνου για ενασχόληση και αφοσίωση στον πελάτη, πρόσθετα βέβαια της εμπιστοσύνης που έκτησα για τη δυνατότητα αξιόπιστης τεχνικής υποστήριξης εκ μέρους της CSA», δηλώνει με χαρά η κα Ποσειδώνος και συνεχίζει: «Πρόκειται για μια καινοτομία για την Ελλάδα και αυτός είναι και ένας από τους λόγους που το επέλεξα, γιατί πιστεύω στην εξέλιξη του ελληνικού φαρμακείου και στις δυνατότητές του!»

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

ΑPOSTORE

Αυτοματοποιημένα Συστήματα Αποθήκης Φαρμακείου από τη **LAS Solutions Ltd**



Η **APOSTORE GmbH** είναι πρωτοπόρος εταιρεία παγκοσμίως στην κατασκευή αυτοματοποιημένων συστημάτων διαχείρισης παραγγελιών για φαρμακεία. Περισσότερες από 34 πατέντες, αποδεικνύουν περίτρανα τον καινοτόμο χαρακτήρα της εταιρείας. Το σύστημα A1000 είναι η δημοφιλέστερη ρομποτική αυτοματοποιημένη αποθήκη της Apostore. Προσφέρει την βέλτιστη σχέση επένδυσης/απόδοσης και αυξάνει την αποτελεσματικότητα στο back office του φαρμακείου.

Επιπλέον του χώρου που εξοικονομείται στο φαρμακείο, μειώνεται δραστικά ο χρόνος διαχείρισης της αποθήκης με μεγαλύτερο όφελος τον επιπλέον χρόνο που αφιερώνει ο φαρμακοποιός στον πελάτη.

Το κόστος του A1000 αποσβένεται ταχύτερα σε σύγκριση με τα άλλα συστήματα λόγω:

➤ Της υψηλής χωρητικότητας σε περιορισμένο χώρο – μέχρι 11.000 τεμάχια σε μόλις 4 μέτρα μήκος και 1,60 μέτρα πλάτος.

- Της ταχύτητας εισαγωγής των προϊόντων που φτάνει 120 τεμάχια σε 10 λεπτά της ώρας
- Της αποτελεσματικότερης διαχείρισης του αποθέματος και της ημερομηνίας λήξης των φαρμάκων

Η συνεργασία της APOSTORE στην Ελλάδα με την LAS Solutions Ltd συνεχίζεται με επιτυχία. Η τεχνική κατάρτιση του προσωπικού της LAS Solutions με την πολύχρονη εμπειρία σε αυτόματα συστήματα διαχείρισης αποθηκών εγγυάται την επιτυχή εγκατάσταση και υποστήριξη των συστημάτων 24 ώρες την ημέρα, 365 ημέρες το χρόνο.

ADVANCE Pharmacies



Μεγάλος
Διαγωνισμός
SUN & SLIM

Ιδιαίτερη απήχηση είχε ο **Διαγωνισμός SUN & SLIM** που οργάνωσε η ADVANCE Pharmacies για τους κατόχους της κάρτας προνομίων Card' Advantage.

Συγκεκριμένα, από τις 15 Απριλίου μέχρι τις 31 Μαΐου οι πελάτες των φαρμακείων ADVANCE, επιλέγοντας οποιοδήποτε αντηλιακό ή αδυνατιστικό προϊόν της προτίμησής τους, λάμβαναν μέρος στην κλήρωση για 4 τριήμερες κρουαζιέρες για 2 άτομα στο Αιγαίο, 4 επώνυμα ρολόγια χειρός και πολλά πλούσια

δώρα! Για κάθε προϊόν είχαν και μία συμμετοχή, αυξάνοντας έτσι τις πιθανότητες να κερδίσουν με κάθε νέα τους αγορά! Οι χιλιάδες συμμετοχές στο διαγωνισμό επιβεβαιώνουν την επιτυχή έκβασή του, γεγονός που στηρίζει την απόφαση της Advance για διοργάνωση κι άλλων όμοιων δράσεων.

Μπορείτε να δείτε αναλυτικά τα αποτελέσματα του Διαγωνισμού SUN & SLIM στο www.advancepharmacies.gr



smart pharmacy
διαφημιστική κατασκευαστική

Η σίγουρη λύση της ανάπτυξής σας

Η **Smart Pharmacy** συνεχίζει την επιτυχημένη πορεία της, καθιστώντας το όνειρο κάθε φαρμακοποιού πραγματικότητα. Η συνέπεια στους χρόνους παράδοσης, οι πρωτότυπες και μοντέρνες ιδέες καθώς και οι ανταγωνιστικές τιμές, είναι κάποια από τα χαρακτηριστικά που την έχουν καθιερώσει στις πρώτες επιλογές του φαρμακευτικού κλάδου.

Η Smart Pharmacy ασχολείται αποκλειστικά και μόνο με το χώρο του φαρμακείου και σα σκοπό έχει την ολοκληρωμένη κάλυψη των αναγκών του, με ένα ξεχωριστό, μοναδικό και σύγχρονο τρόπο.

Από τη μελέτη, κατασκευή-ανακαίνιση... έως την κατηγοριοποίηση-merchandising και τις εικαστικές παρεμβάσεις. Δραστηριοποιείται πανελλαδικά πραγματοποιώντας αρχιτεκτονικές μελέτες ιδιαίτερες και ξεχωριστές. Η εργονομία, η λειτουργικότητα, η τελειότητα και η κομψότητα αποτελούν πρωταρχικό στόχο του εξειδικευμένου δυναμικού μας καθιστώντας έτσι κάθε φαρμακείο μια σύγχρονη επιχείρηση που χαρακτηρίζεται από τη μοναδικότητά του.

Η Smart Pharmacy αποτελεί τον ιδανικό συνεργάτη για τον εκάστοτε φαρμακοποιό προσφέροντας συνεχή υποστήριξη (after sales) σε οποιαδήποτε ανάγκη προκύψει.

Rowa Smart

Το ιδανικό σύστημα αυτοματισμού
για μεσαία και μικρά φαρμακεία

Περάστε στη νέα εποχή.
Αντικαταστήστε τα συρτάρια σας,
ξενοιάστε από τη διαχείριση των φαρμάκων
και αφιερώστε χρόνο στους πελάτες σας

Χαρακτηριστικά

- Χωρητικότητα 9600 κουτιά σε μόλις 7,5 m²
- Χωρίς περιορισμό πλήθους κωδικών
- Χωρίς περιορισμό τεμαχίων ανά κωδικό
- Ολοκληρωμένη παρακολούθηση των φαρμάκων σας
 - Ημερομηνίες λήξης
 - Απογραφή
 - Έλεγχος παραλαβών
- Τοποθέτηση και λειτουργία σε 2 ημέρες
- Αθόρυβη λειτουργία
- Απαράμιλλη αξιοπιστία
- 24ωρη τεχνική υποστήριξη και αντιμετώπιση βλαβών εντός 12 ωρών



Σε προσιτή τιμή και με δυνατότητα χρηματοδότησης μέσω ΕΣΠΑ!



Αποκλειστικός αντιπρόσωπος πωλήσεων & Τεχνικής υποστήριξης
Αλ. Παναγούλη 29 (Πρώην 51)
Αγία Παρασκευή, Τ.Κ. 153 43
Τηλ. Κέντρο: 210 6019530



CareFusion | Rowa

Παγκόσμιος ηγέτης στον αυτοματισμό φαρμακείων.
Πάνω από 4000 εγκαταστάσεις σε όλο τον κόσμο.

Οι μάρκες NUXE, BIODERMA και GUM από τη Pharmathen

Συνέντευξη τύπου 04-04-2013

Στις 4 Απριλίου 2013, στο Μουσείο Γουλανδρή Φυσικής Ιστορίας, η εταιρεία Pharmathen, παρουσίασε σε εκπροσώπους του τύπου, τα νέα των προϊόντων περιποίησης δέρματος NUXE και BIODERMA, καθώς και της σειράς οδοντιατρικής φροντίδας GUM.

Την εκδήλωση άνοιξε ο κύριος Κωνσταντίνος Κοτζιάς, Διευθυντής Εταιρικής Επικοινωνίας της Pharmathen. Η αντιπρόεδρος της Pharmathen, κυρία Νέλλη Κάτσου μίλησε για τη φιλοσοφία της Pharmathen και την επέκταση των δραστηριοτήτων της με την εκπροσώπηση των διεθνών brands NUXE, BIODERMA, GUM στην Ελλάδα. Η κυρία Χριστίνα Κοράλη, Marketing Manager pharmacy channel της Pharmathen ανέλυσε τη φιλοσοφία και παρουσίασε τα προϊόντα της NUXE, της BIODERMA και της GUM στους εκπροσώπους του τύπου.

Η Pharmathen ιδρύθηκε το 1969 στην Αθήνα, ως ιδιωτική φαρμακευτική εταιρεία, και αρχικά επικεντρώθηκε στην ανάπτυξη και διακίνηση φαρμακευτικών προϊόντων, κατέχοντας σημαντική θέση στον τομέα των γενοσήμων (generics) φαρμάκων. Με τρία υπερσύγχρονα ερευνητικά εργαστήρια και δύο βιομηχανικές μονάδες, η δραστηριότητα της Pharmathen είναι πλήρως καθιερωμένη, καλύπτοντας όλες τις φάσεις ανάπτυξης από τις πρώτες ύλες έως και τη διάθεση τελικών φαρμακευτικών προϊόντων.

Οι επενδύσεις της Εταιρείας τα τελευταία 5 χρόνια ξεπέρασαν τα 60 εκ. ευρώ, ενώ το ανθρώπινο δυναμικό της αριθμεί περισσότερα από 850 άτομα τα οποία απασχολούνται στους τομείς Έρευνας & Ανάπτυξης (R&D), παραγωγής και προώθησης φαρμακευτικών προϊόντων σε περισσότερες από 85 χώρες διεθνώς. Η Pharmathen πρόσφατα ίδρυσε γραφεία στην Ιορδανία και την Κίνα αλλά απέκτησε και μόνιμη αντιπροσώπευση στη Ν. Αμερική, ενώ τα προϊόντα της Εταιρείας είναι εγκεκριμένα σε όλες τις αγορές της Ε.Ε. και τα δικαιώματα διανομής τους εκχωρούνται στις μεγαλύτερες φαρμακευτικές εταιρείες παγκόσμια. Οι πωλήσεις της Pharmathen για το 2012 ξεπέρασαν τα €160 εκ.



Η Sandoz επενδύει στην αγορά των γενοσήμων



Η Sandoz, μέλος του ομίλου Novartis, είναι σήμερα η δεύτερη μεγαλύτερη φαρμακευτική εταιρεία γενοσήμων και διαθέτει αυτή τη στιγμή ένα από τα πιο «ισχυρά» χαρτοφυλάκια σκευασμάτων παγκοσμίως. Η παρουσία της SANDOZ στην ελληνική αγορά, σηματοδοτεί την πεποίθηση του ομίλου ότι η αγορά γενοσήμου έχει σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης, ειδικότερα στο επώνυμο και ποιοτικό γενόσημο. Αρκετά από τα προϊόντα της Sandoz είναι ήδη διαθέσιμα στην ελληνική αγορά, ενώ το χαρτοφυλάκιό της πρόκειται να εμπλουτιστεί σημαντικά μέσα στο 2013, με ιδιαίτερη έμφαση στους τομείς της καρδιολογίας, του κεντρικού νευρικού συστήματος, της γαστροπροστασίας, της οστεοπόρωσης και της ουρολογίας. Η Sandoz, εισήγαγε στην ελληνική αγορά το **Sildenafil Sandoz** 50 mg και 100mg. Πρόκειται για το πρώτο γενόσημο σιλденаφίλης στην ελληνική φαρμακευτική αγορά. Καινοτομεί και εξελίσσεται φαρμακοτεχνικά, αφού το δισκίο είναι διπλά διχοτομούμενο, προσφέροντας επιλογές στο δοσολογικό σχήμα. Για παραγγελίες σχετικά με τη διάθεση του Sildenafil Sandoz απευθυνθείτε στο (+30) 210 5777140.

ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ

Αγαπητή/έ φαρμακοποιέ,

Η ηγέτιδα Ελληνική Βιομηχανία Φαρμάκων BIANEΞ Α.Ε. είναι στην ευχάριστη θέση να σας ανακοινώσει την κυκλοφορία δύο νέων εμπλουτισμένων βρεφικών γαλάτων, των **Novalac PREMIUM 1 & 2**, τα οποία συμπληρώνουν την πλούσια σειρά βρεφικών γαλάτων **Novalac**.

Σύντομα ένας επιστημονικός μας συνεργάτης θα σας ενημερώσει από κοντά.

Διατίθεται αποκλειστικά από τα φαρμακεία

ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΣΗΜΕΙΩΣΗ:

Το μητρικό γάλα είναι η καταλληλότερη τροφή για τα βρέφη





Ηγέτιδα στην παγκόσμια αγορά των γενοσήμων.

Δίνει πρόσβαση σε υψηλής ποιότητας, γενόσημα φάρμακα στο 90% του πληθυσμού παγκοσμίως.

Sandoz Pharmaceuticals d.d
Κηφισίας 18 & Γκύζη, 15125 Μαρούσι, Αθήνα
Τηλ: +302106878342, Fax: +302106857655
www.sandoz.com

Sandoz - a Novartis company



RoC Retin-ox Correxion

Εδώ και 25 χρόνια, η RoC πρωτοπορεί στη χρήση της ρετινόλης στην περιποίηση προσώπου λανσάροντας την 1η σταθεροποιημένη Ρετινόλη και εξελίσσοντας την επιστήμη της ρετινόλης με κλινικές καινοτομίες.



Με νέες κλινικές μελέτες, η σειρά **RoC Retin-ox Correxion** συνδυάζει δύο κορυφαία συστατικά και εξασφαλίζει μέγιστη αποτελεσματικότητα στην καταπολέμηση των ρυτίδων: το υαλουρονικό οξύ που «γεμίζει» τις ρυτίδες και διασφαλίζει την ενυδάτωση της επιδερμίδας και τη ρετινόλη που ενισχύει το κολλαγόνο και την ελαστίνη, μειώνοντας γραμμές και ρυτίδες και βελτιώνοντας τη λάμψη και την υφή της επιδερμίδας. Η σειρά αποτελείται από τέσσερα προϊόντα περιποίησης: αντιρυτιδική και ενυδατική κρέμα ημέρας, αντιρυτιδική θρεπτική κρέμα νυκτός, κρέμα για άμεση φροντίδα που γεμίζει τις ρυτίδες και αντιρυτιδική κρέμα ματιών για λείανση.

Με 60 χρόνια ιστορία και έχοντας βαθιά γνώση της επιδερμίδας, η RoC έχει κερδίσει την εμπιστοσύνη των γυναικών με καινοτόμα, ασφαλή και αποτελεσματικά προϊόντα περιποίησης. Πιστή στις αξίες που την ανέδειξαν κρατά τις υποσχέσεις της... και αποδεικνύει ότι η ομορφιά δεν έχει ηλικία!

SUNIFIC SOLAIRE, 1.2.3. HUILES SÈCHES BRONZANTES από τη Lierac

Τα νέα **Huiles Sunific Solaires** ενεργοποιούν το μαύρισμα του σώματος στον ήλιο, ενώ παράλληλα προσφέρουν απόλυτη αντιγηραντική προστασία

Τα πρώτα αντιγηραντικά "ξηρά λάδια" μαυρίσματος με απαλή υφή και με σύστημα φίλτρων UVA/UVB μεγάλου φάσματος, που συνδυάζουν την αντιγήρανση με το ασφαλές μαύρισμα, ενώ συμβάλλουν και στη σύσφιγξη της σιλουέτας.

Η μεταξένια υφή τους απορροφάται αρμονικά από την επιδερμίδα, αφήνοντας αίσθηση φρεσκάδας, χωρίς καμία αίσθηση λιπαρότητας.

Τα Huiles Sunific Solaires περιέχουν ένα μοναδικό cocktail από τρία ενυδατικά έλαια μαυρίσματος:

Έλαιο Μοσχο, από λουλούδια Τιαρέ,

Έλαιο Ρουσου, πλούσιο σε βιταμίνη Α και

Έλαιο από κουκούτσι ροδάκινου γνωστό για τις ενυδατικές του ικανότητες.

Η εξειδίκευση LIERAC

- Με υφές δροσερές και απαλές, που συνδυάζουν προστασία από τις ακτίνες UVA/UVB με φίλτρα νέας γενιάς.
- Αποτελεσματικότητα ενάντια στη γήρανση, στη χαλάρωση, στις κηλίδες και στην έλλειψη ελαστικότητας.
- Με παράγοντες που ενεργοποιούν το μαύρισμα, ιδιαίτερα ενυδατικούς, με αποτέλεσμα ένα γρήγορο μαύρισμα που έχει διάρκεια.



ΦΩΤΟΣΤΑΘΕΡΗ UVA & UVB ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ
ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΑΠΟ ΤΗ ΦΩΤΟΓΗΡΑΝΣΗ
ΔΕΡΜΑΤΟΛΟΓΙΚΑ ΕΛΕΓΜΕΝΗ
ΜΗ ΦΑΓΕΣΩΡΟΓΟΝΟΣ
ΑΝΘΕΚΤΙΚΗ ΣΤΟ ΝΕΡΟ ΚΑΙ ΤΟΝ ΙΔΡΩΤΑ
ΧΩΡΙΣ PARABENS
ΧΩΡΙΣ MINERAL OIL
ΧΩΡΙΣ ΣΙΛΙΚΟΝΕΣ
ΧΩΡΙΣ ΠΡΟΠΥΛΕΝΟΓΛΥΚΟΛΗ
ΧΩΡΙΣ ΔΙΘΑΝΟΛΑΜΙΝΕΣ
ΧΩΡΙΣ ΦΘΑΛΙΚΕΣ ΕΝΩΣΕΙΣ
ΧΩΡΙΣ ΣΥΝΘΕΤΙΚΕΣ ΧΡΩΣΤΙΚΕΣ

ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

ΒΟΤΑΝΑ
ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ
ΕΚΧΥΛΙΣΕΙΣ
ΕΡΕΥΝΑ

KORRES
ελληνικό καλοκαίρι

SPF30 & SPF50

ΚΟΡΡΕΣ Κόκκινο Σταφύλι

1 αντηλιακό, 3 δράσεις

ΑΝΤΙΗΛΙΑΚΗ, ΑΝΤΙΡΥΤΙΔΙΚΗ, ΚΑΤΑ ΤΩΝ ΠΑΝΑΔΩΝ

Η πρωτοποριακή τεχνολογία βασίζεται στο καινοτόμο δραστικό από φυτικά βλαστοκύτταρα Κόκκινου Σταφυλιού, μίας σπάνιας ποικιλίας του φυτού, με υψηλή συγκέντρωση ανθοκυανίνων - ισχυρά αντιοξειδωτικές ουσίες με δράση ενάντια στις ελεύθερες ρίζες, οι οποίες λειτουργούν ως "αντηλιακά φίλτρα" απορροφώντας την υπεριώδη ακτινοβολία και προστατεύοντας από τη φωτογήρανση.

* ΣΕ 8 ΕΒΔΟΜΑΔΕΣ

- 100% των γυναικών παρατήρησε βελτίωση του επιπέδου ενυδάτωσης του δέρματος
- 95% των γυναικών διαπίστωσε αυξημένη ελαστικότητα, μείωση ρυτίδων & γραμμών έκφρασης
- 90% των γυναικών διαπίστωσε ορατή μείωση των πανάδων και πιο υγιές δέρμα
(in-vivo test αυτοαξιολόγησης / 8 εβδομάδες χρήσης, αντηλιακής κρέμας προσώπου SPF30)



GREEN CARE, Νέα σειρά προϊόντων φροντίδας και περιποίησης

Επειδή η φροντίδα είναι στα βασικά συστατικά της... φύσης

Τα προϊόντα GREEN CARE είναι η νέα, ελληνική πρόταση φροντίδας και περιποίησης που σχεδιάστηκε με έμπνευση τη φύση και θα τη βρείτε αποκλειστικά στα φαρμακεία.



GREENCARE



Με την τεχνογνωσία και την πείρα μας δημιουργήσαμε μία ολοκληρωμένη σειρά με φυσικά συστατικά για μαλλιά, σώμα και χέρια, που θα κερδίσει τους πελάτες σας από την πρώτη φορά που θα τη δοκιμάσουν. Χωρίς parabens, συνθετικά χρώματα, σιλικόνες, προπυλενογλυκόλη και συστατικά ζωικής προέλευσης, τα προϊόντα GREEN CARE είναι η φυσική απάντηση στις καθημερινές σας ανάγκες για προϊόντα υψηλής ποιότητας.

Από τον ΠΑΝΣΥΦΑ ΑΕΕ

ΚΟΡΠΕΣ SS13 LIMITED EDITION ΣΥΛΛΟΓΗ ΜΑΚΙΓΙΑΖ

NEA LIP BUTTER GLOSS & BLUSH STICK

Δύο νέες αφίσξεις στο μακιγιάζ ΚΟΡΠΕΣ ορίζουν το απόλυτα καλοκαιρινό look.

Τα νέα **Lip Butter Gloss** συνδυάζουν τη λάμψη του lipgloss και την απαλή υφή του lip butter, για άψογα ενυδατωμένα, χρωματιστά, λαμπερά χείλη, ενώ τα φυσικά εκχυλίσματα και έλαια προσφέρουν θρέψη και προστασία.

Τα πρακτικά **Blush Sticks**, κρεμώδες ρουζ σε μορφή stick, προσδίδουν την αίσθηση απαλής, βελούδινης πούδρας, χωρίς λιπαρότητα, εξασφαλίζοντας εμφάνιση υγιούς επιδερμίδας με φωτεινές, φυσικές αποχρώσεις στα ζυγωματικά.

Η **αντιηλιακή κρέμα προσώπου με χρώμα / Καρπούζι** για ομοιόμορφο, φυσικό αποτέλεσμα και προστασία από όλο το φάσμα της ηλιακής ακτινοβολίας, είναι η απαραίτητη βάση της νέας SS13 Limited Edition συλλογής μακιγιάζ για ανεπιτήδευτες, αλλά λαχταριστές θερινές εμφανίσεις.



ΑΝΤΙΗΛΙΑΚΗ ΣΕΙΡΑ ΜΕ ΒΙΟΛΟΓΙΚΟ ΒΡΩΣΙΜΟ ΓΙΑΟΥΡΤΙ

Το βιολογικό βρώσιμο Γιαούρτι είναι το βασικό συστατικό της ομώνυμης αντιηλιακής σειράς ΚΟΡΠΕΣ, με προϊόντα για το πρόσωπο και το σώμα. Αποτελεί φυσική πηγή λακτόζης, πρωτεϊνών, ιχνοστοιχείων και βιταμινών, αυξάνει τα επίπεδα υγρασίας στις ανώτερες στιβάδες της επιδερμίδας, προσφέρει αίσθηση δροσιάς. Η ενσωμάτωση του πραγματικού Γιαουρτιού σε καλλυντική φόρμουλα, προκειμένου να μεταφερθούν όλες οι ιδιότητες και η απαλή υφή του στο τελικό προϊόν, έχει καταγραφεί ως παγκόσμια καινοτομία της εταιρείας.

Η επιστημονική εξέλιξη της παραδοσιακής συνταγής για τα εγκαύματα από τον ήλιο εφαρμόστηκε πρώτη φορά στο Yoghurt Cooling Gel (2003) - το πρώτο καλλυντικό παγκοσμίως με βρώσιμο Γιαούρτι. Η πιο πρόσφατη προσθήκη στη σειρά είναι η **νέα αντιηλιακή Κρέμα Προσώπου SPF30** με βιολογικό βρώσιμο Γιαούρτι [ελληνικής προέλευσης], που διαφοροποιείται λόγω της πολύ λεπτόρρευστης, μη-λιπαρής υφής της, ενώ είναι ιδανική για χρήση στην πόλη και στην παραλία. Απορροφάται εύκολα, δίνοντας ματ αποτέλεσμα, ανταποκρινόμενη στις ιδιαιτερότητες του ευαίσθητου και του λιπαρού/μικτού δέρματος. Προσφέρει φωτοσταθερή προστασία από την υπεριώδη ακτινοβολία [UVA-UVB], με μοναδικές καταπραυντικές ιδιότητες.



Δοκιμάστε
κάτι φυσικό...

Νέα σειρά
προϊόντων φροντίδας
και περιποίησης



Οι πελάτες σας
θέλουν πάντα
κάτι περισσότερο;
...Φυσικά!



Στο φαρμακείο... φυσικά!

Εμπιστευθείτε τη νέα καλλυντική σειρά περιποίησης GREEN CARE με φυσικά συστατικά και κερδίστε τους πελάτες σας προσφέροντάς τους προϊόντα υψηλής ποιότητας σε ιδιαίτερα προσιτή τιμή.

ΧΩΡΙΣ PARABENS
ΧΩΡΙΣ SILICONES

ΕΛΛΗΝΙΚΟ
ΠΡΟΪΟΝ

ΜΕ ΤΗΝ ΕΓΓΥΗ ΤΟΥ
ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟΥ ΣΑΣ

Like us on

facebook.com/greencare.pansyfa



*Ενδεικτική Λιανική Τιμή



ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΩΝ Α.Ε.Ε.
Αιγίου 35, 194 00 Κορυπί, Αττική, Τηλ.: 210 9645223
Email: pansyfa@otenet.gr, www.pansyfa.gr

Μάθετε περισσότερα

www.pansyfa.gr

Δώστε την παραγγελία σας online

b2b.pansyfa.gr

APIVITA SUNCARE,

Η ΑΡΙΒΙΤΑ καινοτομεί

Για πρώτη φορά μία αντηλιακή σειρά προσφέρει έως και διπλάσια προστασία από τη φωτογήρανση, τη Νο1 αιτία της πρόωρης γήρανσης της επιδερμίδας. Η αποκλειστική πατέντα* του ειδικά επεξεργασμένου εκχυλίσματος πρόπολης, σε συνδυασμό με την πολύ υψηλή προστασία** από τη UVA ακτινοβολία, εξασφαλίζουν διπλάσια προστασία από τη φωτογήρανση. Επιπλέον, τα αντηλιακά **APIVITA SUNCARE** προσφέρουν εντατική ενυδάτωση της επιδερμίδας, χάρη στο δραστικό εκχύλισμα της θαλάσσιας λεβάντας.

Όλα τα προϊόντα SUNCARE έχουν μετρημένο σταθερό spf για όλη τη διάρκεια ζωής του προϊόντος, είναι ιδιαίτερα ανθεκτικά στο νερό, με υφές που απλώνονται εύκολα, περιέχουν 14 φυτικά εκχυλίσματα και οι φυσικές τους συνθέσεις αγγίζουν το 77%-100%.

ΧΩΡΙΣ PARABENS, SILICONES, MINERAL OILS, PROPYLENE GLYCOL, ETHANOLAMINES, PHTHALATES, ALCOHOL, PCM, NM.

Η σειρά SUNCARE περιλαμβάνει μία ολοκληρωμένη σειρά από προϊόντα για το πρόσωπο, το παιδί, το σώμα και για μετά τον ήλιο.

*Αριθμός πατέντας 1007520

**Έως και διπλάσια UVA προστασία από αυτό που απαιτεί η Ευρωπαϊκή νομοθεσία



Photoderm LEB, SPF30, UVA30 της Bioderma

ΕΠΑΝΑΣΤΑΣΗ ΣΤΗ ΦΩΤΟΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

Για το ευαίσθητο δέρμα με τάση στις φωτοδερματοπάθειες, τις φωτοαλλεργίες και ιδιαίτερα στο Πολύμορφο εξάνθημα εκ φωτός

Το **Photoderm LEB** μειώνει τον κίνδυνο του πολύμορφου εξανθήματος εκ φωτός που είναι η πιο συνηθισμένη μορφή φωτοαλλεργίας. Χάρη στο πιο εξειδικευμένο σύστημα φίλτρων για τη UV ακτινοβολία (SPF30, UVA30, αναλογία=1), προσφέρει υψηλή προστασία έναντι στη UVA στην οποία οφείλονται κυρίως οι φωτοαλλεργίες, καθώς και υψηλή προστασία έναντι στη UVB που διευκολύνει την προσαρμογή του δέρματος στην ηλιακή ακτινοβολία, ενισχύοντας έτσι τη φυσική προστασία (μελανογένεση).



Επίσης χάρη στην κατοχυρωμένη καινοτομία CELLULAR BIOPROTECTION®, το Photoderm LEB ενεργοποιεί με βιολογικό τρόπο τους φυσικούς μηχανισμούς άμυνας του δέρματος, προστατεύει το DNA, περιορίζει τις ελεύθερες ρίζες και προσφέρει ισχυρή αντιοξειδωτική δράση. Υποαλλεργικό, χωρίς parabens, με άριστη ανεκτικότητα στο δέρμα και ασύγκριτη φωτοσταθερότητα, δρα σε βάθος των κυττάρων μειώνοντας τους μακροχρόνιους κινδύνους που σχετίζονται με τον ήλιο.

Πολύ ελαφριά υφή που δεν αφήνει λευκά σημάδια. Χωρίς άρωμα. Μην φαγεσωρογόνο. Ανθεκτικό στο νερό.

Από την **Pharmathen AEBE**

Helioderm από την Castalia

20 Χρόνια Τεχνογνωσίας για Αποτελεσματική Προστασία

από τον Ήλιο - Ασπίδα κατά της Φωτογήρανσης



Η αντηλιακή σειρά **Helioderm**, χάρη στα αντηλιακά φίλτρα Tinosorb M&S, Helioguard 365 και TanActine, δρα αποτελεσματικά, ακόμα και στις πιο απαιτητικές επιδερμίδες, προσφέροντας εξειδικευμένη προστασία από τις βλαβερές

συνέπειες των ακτίνων UVA και UVB, προλαμβάνοντας τη φωτογήρανση. Επιπλέον, οι καλλυντικές μη λιπαρές υφές της σειράς Helioderm προσφέρουν μια ευχάριστη και δροσερή αίσθηση, αποκαθιστώντας παράλληλα την ισορροπία της ενυδάτωσης στην επιδερμίδα.

Ειδικότερα, τα προϊόντα της παιδικής αντηλιακής σειράς Helioderm, με ειδική σύνθεση και φυσικά φίλτρα, δίνουν λύση για πολυπροστασία της ευαίσθητης βρεφικής και παιδικής επιδερμίδας, ενώ είναι ανθεκτικά στο νερό. Χωρίς άρωμα και parabens, συνδυάζουν ενυδατικούς και καταπραυντικούς παράγοντες και ενισχύουν τον αμυντικό μηχανισμό της επιδερμίδας. Παράλληλα, προστατεύουν από ερεθισμούς φροντίζοντας έτσι ώστε το παιδί να απολαύσει το παιχνίδι του κι αυτό το καλοκαίρι.



Από την **Lavipharm**



X2 SUNCARE

για πρώτη φορά
έως και διπλάσια προστασία
από τη φωτογήρανση!



Η ΑΡΙΒΙΤΑ κατανοεί. Για πρώτη φορά μία αντιηλιακή σειρά προσφέρει έως και διπλάσια προστασία από τη φωτογήρανση, τη Νο1 αιτία της πρόωρης γήρανσης της επιδερμίδας. Η τεχνολογική πατέντα* που εδράζεται στο εξαιρετικό συγκολλητικό πρόπληκ σε συνδυασμό με την πολύ υψηλή προστασία** από την UVΑ επινοηθείσα ερευνάμενων διπλάσια προστασία από τη φωτογήρανση. Επιπλέον το αντιηλιακό ΑΡΙΒΙΤΑ SUNCARE προσφέρει εντατική ενυδάτωση της επιδερμίδας, κατά το δραστήριο εκκόλλισμα της θαλάσσιας ζελάντας ΑΡΙΒΙΤΑ SUNCARE, η πιο φυσική και αποτελεσματική αντιηλιακή προστασία για το πρόσωπο, το σώμα και το παιδί. **Μέθεσε το πάντα για την αντιηλιακή προστασία στο www.suncare.gr**

*Αριθμός πατέντας 1007520. **Έως και διπλάσια UVA προστασία από αυτό που απαιτεί η Ευρωπαϊκή νομοθεσία

ΧΩΡΙΣ PARABENS, SILICONES, MINERAL OILS, PROPYLENE GLYCOL, ETHANOLAMINES, PHTHALATES, ALCOHOL, PCM, NM.

ΑΓΓΛΙΑ, ΒΕΛΓΙΟ, ΙΣΠΑΝΙΑ, ΚΥΠΡΟΣ, ΟΛΛΑΝΔΙΑ, ΡΟΥΜΑΝΙΑ, ΙΑΠΩΝΙΑ, ΧΟΝΓΚ ΚΟΝΓΚ, ΣΙΓΚΑΠΟΥΡΗ, ΑΥΣΤΡΑΛΙΑ, Η.Π.Α.

www.apivita.com

Νέα σειρά βρεφικών γαλάτων **neomil**

Η εταιρεία **MENTISΠΕΣ Α.Ε.Β.Ε.** ιδρύθηκε το έτος 1986 και έκτοτε κατέχει δεσπόζουσα θέση στην ελληνική αγορά. Αντιπροσωπεύει φημισμένους ιατρικούς οίκους του εξωτερικού, και συγχρόνως παράγει ιατροτεχνολογικά προϊόντα, στις εγκαταστάσεις της στη ΒΙ.ΠΕ. Λάρισας. Διαθέτει υποκαταστήματα στη Θεσσαλονίκη και στη Δυτική Ελλάδα.



Η ΜΕΝΤΙΣΠΕΣ Α.Ε.Β.Ε. έχοντας επί 12 συναπτά έτη ενεργή παρουσία στο χώρο της βρεφικής διατροφής παραμένει πιστή στο όραμά της εισάγοντας στην ελληνική αγορά τα προϊόντα NEOMIL του οίκου RONTIS

ΑΓ τα οποία διατίθενται αποκλειστικά στα φαρμακεία.

Η νέα σειρά βρεφικών γαλάτων **NEOMIL** έχει αναπτυχθεί έτσι ώστε να βρίσκεται στην αιχμή της εξέλιξης της βρεφικής διατροφής στην οποία υπαγορεύονται όχι μόνο η κάλυψη των διατροφικών αναγκών των βρεφών αλλά και η ενίσχυση του ανοσοποιητικού των βρεφών που δεν θηλάζουν ή έχουν γεννηθεί με καισαρική.

Οδοντόκρεμα **Colgate® Total Pro-Gum Health** Για τους πελάτες σας με εμφυτεύματα

Η οδοντόκρεμα **Colgate® Total® Pro-Gum Health** μειώνει σημαντικά τα βακτήρια της πλάκας, την ουλίτιδα και την περιεμφυτευματική βλεννογονίτιδα.

Οι ασθενείς με εμφυτεύματα χρειάζονται επιπλέον προστασία από τη φλεγμονή των ούλων, αφού η καλή στοματική υγιεινή συμβάλλει στην πρόληψη της εμφάνισης περιεμφυτευματίτι-

δας που είναι η πιο κοινή αιτία απώλειας των εμφυτευμάτων. Σύμφωνα με έρευνες:



- 80% των ασθενών με εμφυτεύματα εμφανίζουν περιεμφυτευματική βλεννογονίτιδα
- Έως και 56% των ασθενών με εμφυτεύματα παρουσιάζουν περιεμφυτευματίτιδα
- Οι ασθενείς με εμφυτεύματα χρειάζονται αποτελεσματική και μεγάλης διάρκειας αντιβακτηριακή προστασία ενάντια στο βιοϋμένιο της πλάκας

Η οδοντόκρεμα Colgate® Total Pro-Gum Health με κλινικά αποδεδειγμένη Τεχνολογία Triclosan / Copolymer προσφέρει:

- Αντιβακτηριακή δράση μέχρι και 12 ώρες
- Μείωση της αιμορραγίας και της φλεγμονής των ούλων
- Μείωση της περιεμφυτευματικής βλεννογονίτιδας

Νέος μετρητής σακχάρου αίματος **Contour® XT** και νέες ταινίες μέτρησης **Contour® Next** από τη **Bayer**, Για ακόμη μεγαλύτερη ακρίβεια στα αποτελέσματα μέτρησης σακχάρου αίματος

Ο μετρητής σακχάρου αίματος **Contour® XT** και οι νέες ταινίες μέτρησης **Contour® Next** από τη Bayer, αποτελούν την επόμενη γενιά στα συστήματα αυτομέτρησης σακχάρου αίματος της Bayer. Ο μετρητής προσφέρει εξαιρετικά ακριβή αποτελέσματα μέτρησης, χάρη στην αποκλειστική τεχνολογία πολλαπλού-παλμού, που αξιολογεί το δείγμα αίματος 7 φορές, προσφέροντας έτσι εξαιρετικά ακριβή αποτελέσματα. Τον νέο μετρητή συνοδεύουν οι νέες ταινίες μέτρησης Contour™ NEXT, που διαθέτουν μια καινοτόμο τεχνολογία ιδιόκτητου μεσολαβητή και παρέχουν ακόμη μεγαλύτερη εξειδίκευση στη συλλογή ηλεκτρονίων γλυκόζης από το ένζυμο και ακόμη μεγαλύτερη σταθερότητα κάτω από ένα ευρύ φάσμα συνθηκών συντήρησης, φύλαξης και μεταφοράς.

Το σύστημα Contour™ XT είναι έτοιμο προς χρήση κατευθείαν από το κουτί του και προσφέρει εξαιρετικά αποτελέσματα μέτρησης με μόνο τρία απλά βήματα. Με την επόμενη γενιά συστημάτων αυτομέτρησης της Bayer, τα άτομα με διαβήτη μπορούν να κατανοήσουν ακόμα καλύτερα τη διαχείριση του διαβήτη τους και να πετύχουν απλές νίκες καθημερινά.



Νέες μελέτες δείχνουν ότι

Η Colgate Total προσφέρει ανώτερη* μείωση των βακτηρίων της πλάκας για καλύτερο έλεγχο της υγείας των ούλων.

Νέα κλινική μελέτη δείχνει ότι η Colgate Total είναι πιο αποτελεσματική στη μείωση της ανάπτυξης των βακτηρίων της πλάκας σε σύγκριση με μία οδοντόκρεμα με φθοριούχο κασσίτερο¹



**Αποκάλυψη της μείωσης των βακτηρίων της πλάκας 12 ώρες μετά το βούρτσισμα με Colgate Total έναντι οδοντόκρεμας με φθοριούχο κασσίτερο

Οι αποδείξεις τα λένε όλα

Η μοναδική σύνθεση με τρικλοζάν και συμπολυμερές της Colgate Total προσφέρει ανώτερο έλεγχο της πλάκας για ένα πιο υγιές στόμα σε σύγκριση με μία οδοντόκρεμα με φθοριούχο κασσίτερο



Για ένα υγιές στόμα προτείνετε τη ΝΕΑ Colgate Total Pro Gum Health

Περιέχει 1450 ppm Φθοριούχου Νατρίου

* Σε σύγκριση με οδοντόκρεμα με φθοριούχο κασσίτερο
1 Pimpang et al, J Dent Res. 2011; 90 (Spec Issue): Abstract 3073.

Colgate

Ο ΣΥΜΜΕΛΕΤΗΣ ΣΑΣ ΣΤΗΝ ΚΑΛΗ ΣΤΟΜΑΤΙΝΗ ΥΓΕΙΑ

Colgate Palmolive Εμπορική (Ελλάδα) Μ.Ε.Π.Ε. Αθηνών 89, Πειραιάς 185 41, τηλ. 210 48 31 900, www.colgate.com.gr

www.colgateprofessional.gr

Νέο Centrum Performance: Για μέγιστη απόδοση, κάθε μέρα!

Επειδή ο σύγχρονος και έντονος τρόπος ζωής απαιτεί όλο και περισσότερο μέγιστες αποδόσεις, η Pfizer Consumer Healthcare κυκλοφορεί και στην ελληνική αγορά το νέο **Centrum Performance**. Μία νέα πολυβιταμίνη της σειράς Centrum, με πλήρη σύνθεση βιταμινών και μεταλλικών στοιχείων, με την προσθήκη των φυτικών συστατικών Ginseng και Ginkgo biloba. Τα Ginseng και Ginkgo biloba, όπως επίσης και τα υψηλά επίπεδα βιταμινών του συμπλέγματος B που περιέχονται στο Centrum Performance, συμβάλλουν στην ενίσχυση της πνευματικής και σωματικής απόδοσης.



Το Centrum Performance απευθύνεται σε ανθρώπους με σύγχρονο και απαιτητικό τρόπο ζωής, που λόγω εργασίας ή άθλησης έχουν έντονη φυσική δραστηριότητα. Επίσης, συνιστάται η χρήση του σε περιόδους ανάρρωσης, εντατικής μελέτης, stress, κλπ.

Το Centrum Performance συμβάλλει στην ενίσχυση της πνευ-

ματικής και σωματικής απόδοσης!

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. Πριν τη χρήση διαβάστε προσεκτικά τις οδηγίες που περιλαμβάνονται στη συσκευασία.

Αρ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ: 51853/13.07.2012

Από τη Pfizer Hellas A.E.

Διάλυμα καθαρισμού φακών επαφής



AOSEPT® PLUS

Το διάλυμα καθαρισμού φακών επαφής της CIBA VISION κυκλοφορεί πλέον και στην Ελλάδα με την παγκόσμια ονομασία **AOSEPT® PLUS**. Το **AOSEPT® PLUS** με τον ισχυρό καθαρισμό τριπλής δράσης που διαθέτει, καθαρίζει σε βάθος, χαλαρώνει τη σκόνη και τις ακαθαρσίες και ενισχύει την απομάκρυνση των πρωτεϊνών.

Το **AOSEPT® PLUS** είναι ιδανικό για χρήστες που φορούν φακούς επαφής σιλικόννης υδρογέλης και επιζητούν εξαιρετική άνεση. Επιπλέον η απουσία συντηρητικών το καθιστά εξαιρετική επιλογή σε χρήστες που είναι ευαίσθητοι σε επιπρόσθετες χημικές ενώσεις και αντιμετωπίζουν ξηρότητα και ερεθισμούς με τους φακούς τους όταν χρησιμοποιούν άλλα διαλύματα.

Από την Gerolymatos International

Καινοτόμοι νεφελοποιητές απο τη Σύνδεσμος Α.Ε.

Η εταιρεία Σύνδεσμος Α.Ε., ως αποκλειστικός αντιπρόσωπος Ελλάδος της Ιταλικής εταιρείας MEDEL, σας προτείνει την ευρεία γκάμα των νεφελοποιητών της που καλύπτει όλες τις ανάγκες όσον αφορά τη νεφελοποίηση εισπνεόμενων φαρμάκων, συνδυάζοντας υψηλές αποδόσεις σε πολύ ανταγωνιστικές τιμές.



Οι καινοτομίες των νεφελοποιητών της MEDEL:

- Ιταλικός Σχεδιασμός και Κατασκευή
- Θήκη αξεσουάρ με σύστημα αποστράγγισης, που επιτρέπει τη βολική αποθήκευση των αξεσουάρ μετά τη χρήση.
- Νεφελοποιητής με διπλό σύστημα βαλβίδων: το άνοιγμα της βαλβίδας εισπνοής λειτουργεί αυτόματα με την αναπνοή του ασθενούς κατά τη διάρκεια εισπνοής του. Με αυτόν τον τρόπο επιτρέπει τη ροή του αέρα μέσα στο νεφελοποιητή, επιπρόσθετα από τον αέρα που δημιουργείται από το συμπιεστή, αυξάνοντας έτσι τη νεφελοποίηση του φαρμάκου και συνεπώς την ποσότητα του εισπνεόμενου φαρμάκου.
- Αντιμολυσματικό φίλτρο, το οποίο αποτρέπει τη διασπορά των μολυσματικών σωματιδίων στον αέρα.
- Εργονομικές μάσκες με μαλακό προφίλ για μέγιστη προσαρμοστικότητα.
- Ολοκληρωμένο σύστημα σιγαστήρα το οποίο εγγυάται τον ελάχιστο θόρυβο κατά τη λειτουργία
- 5 χρόνια εγγύηση σε όλους του νεφελοποιητές MEDEL.

Κρέμα Fenivir™, Για γρήγορη θεραπεία του επιχειλίου έρπητα



Τα ενοχλητικά συμπτώματα του επιχειλίου έρπητα επηρεάζουν όχι μόνο την εμφάνιση αλλά και τη διάθεση των

πελατών σας. Φροντίστε τους λοιπόν ακόμα και μετά την πρώτη εκδήλωση των συμπτωμάτων του. Μην αφήσετε τον ιό να τους ταλαιπωρήσει και πάλι για 10-12 μέρες.

Επιλέξτε και προτείνετε **Fenivir™**. Γιατί η κρέμα Fenivir™ είναι ένα φαρμακευτικό σκεύασμα το οποίο χάρη στη δραστική ουσία penciclovir, θεραπεύει γρήγορα τον επιχειλίου έρπητα ακόμα και μετά την πρώτη εκδήλωση των συμπτωμάτων του, μειώνοντας τη διάρκεια του πόνου.

Μόνο για ενήλικες και παιδιά άνω των 12 ετών.

Αγωγή 4 ημερών.

Από την Novartis Hellas AE

RESEARCH



Συμπληρώμα διατροφής με πηήρη και ισορροπημένη σύνθεση βιταμινών, μεταλλικών στοιχείων και φυτικές στερόλες. Συμβάλλει στη διατήρηση της καλής λειτουργίας της καρδιάς.

- 1000mg φυτικές στερόλες για τον έλεγχο της καληστερόλης.
- Βιταμίνες Β₁, C και Μαγνήσιο που συμβάλλουν στη διατήρηση της καλής λειτουργίας της καρδιάς.
- Ασβέστιο και Βιταμίνη D για τη διατήρηση της αρτηριακής πίεσης, η οποία βρίσκεται σε φυσιολογικά επίπεδα.



No. TWENTYNINE FOUR FIVE SEVEN NINE ZERO SEVEN

Υπεύθυνος κυκλοφορίας: Pfizer Hellas A.E., Α. Μεσογείων 243, 154 51 Ν. Ψυχικό. Για πληροφορίες: 210-99 49 500

Η ποιότητα και ισορροπημένη διατροφή και ο υγιής τρόπος ζωής είναι σημαντικά.

Τα συμπληρώματα διατροφής δεν πρέπει να χρησιμοποιούνται ως υποκατάστατο μιας ποικίλης διατροφής. Πριν τη χρήση διαβάστε προσεκτικά τις οδηγίες που περιλαμβάνονται στη συσκευασία.



ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ (SPC):

ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: DAKTARIN®

ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ: κρέμα 2%: Miconazole nitrate 20mg/ g, Βάμμα 2% Miconazole 20mg/ml, Δερματική σκόνη 2% Miconazole nitrate 20mg/ g

Αντενδείξεις:

Γνωστή υπερευαισθησία στη μικοναζόλη ή σε κάποιο άλλο συστατικό. Να μη χρησιμοποιείται σε παιδιά ηλικίας κάτω των 2 ετών.

Ιδιαίτερες προειδοποιήσεις και ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά την χρήση:

Αν εμφανισθεί υπερευαισθησία ή ερεθισμός, η θεραπεία πρέπει να διακοπεί.

Δεν πρέπει να έλθει σε επαφή με τους οφθαλμούς.

Γενικά μέτρα υγιεινής πρέπει να λαμβάνονται για να ελέγχονται οι πηγές μόλυνσης και επιμολύνσης.

Δεδομένου ότι το δάγμα DAKTARIN είναι αλκοολούχο διάλυμα, δεν πρέπει να εφαρμόζεται σε ανοικτές βλάβες, στα μάτια ή σε βλεννογόνους.

Ανεπιθύμητες ενέργειες:

Λόγω της πολύ μικρής απορρόφησης, συστηματικές ανεπιθύμητες ενέργειες δεν αναμένονται.

Όλες οι δερματολογικές μορφές της μικοναζόλης είναι καλά ανεκτές.

Έχουν αναφερθεί μεμονωμένες περιπτώσεις ερεθισμού και αισθήματος καύσου και αλλεργική δερματίτιδα εξ’ επαφής με την τοπική εφαρμογή των μορφών του προϊόντος.

Μπορεί να εμφανισθεί αλλεργική αντίδραση στη μικοναζόλη ή σε κάποιο άλλο συστατικό.

Κάτοχος της άδειας κυκλοφορίας: Johnson & Johnson Hellas Consumer AE

Αιγιάλειας Επιδάουρου 4, 15125, Μαρούσι, Αθήνα, Ελλάδα

Τηλ. 210 6875528

Αριθμός άδειας κυκλοφορίας: Κρέμα 2%: 8533/6-2-2007, Βάμμα 2%: 8533/6-2-2007, Δερματική σκόνη 2%: 66291/4-2010,

Λιανική Τιμή: Κρέμα 2% - 3,00€, Βάμμα 2% - 1,99€, Δερματική σκόνη 2% - 2,24€

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ (SPC):

ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: DAKTODOR

ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ: 20 mg νιτρικής μικοναζόλης και 10mg υδροκορτιζόνης

Αντενδείξεις:

Γνωστή υπερευαισθησία στην μικοναζόλη, υδροκορτιζόνη ή σε άλλο συστατικό του Daktodor. Φυμωτώσεις του δέρματος, απλός έρπης, δαμάλισμός και όλες οι μορφές ανεμοβλογιάς.

Ειδικές προειδοποιήσεις και προφυλάξεις κατά τη χρήση:

Αν εμφανισθεί αντίδραση που υποδηλώνει ευαισθησία ή ερεθισμό, η θεραπεία πρέπει να διακοπεί. .Το Daktodor δε θα πρέπει να έρθει σε επαφή με το βλεννογόνο των οφθαλμών. Όπως με όλα τα τοπικά κορτικοστεροειδή, συνιστάται προσοχή και τα βρέφη και τα παιδιά όταν το Daktodor πρέπει να εφαρμοσθεί σε εκτεταμένες επιφάνειες, ή με την μέθοδο της στεγανής επίδεσης (συμπεριλαμβανόμενα και οι πάνες των μωρών).

Παρομοίως, πρέπει να αποφευχθεί η εφαρμογή στο πρόσωπο. Στα βρέφη, μακροχρόνια συνεχής τοπική χορήγηση κορτικοστεροειδών πρέπει να αποφεύγεται. Μπορεί να εμφανισθεί επινεφριδιακή καταστολή και χωρίς την επίδεση.

Λόγω της περικριπτικότητας του σε κορτικοστεροειδή η μακροχρόνια χρήση του Daktodor πρέπει να αποφεύγεται. Μόλις υποχωρήσουν τα συμπτώματα της φλεγμονής η θεραπεία πρέπει να συνεχίζεται με Daktarin κρέμα. (βλέπε τμήμα 4.1)

Περιπτώσεις σοβαρής υπερευαισθησίας, συμπεριλαμβανομένων της αναφυλαξίας και του αγγειοοιδήματος, έχουν αναφερθεί κατά την διάρκεια της θεραπείας με τοπικά ακετυλάτα μικοναζόλης.

Αν προκληθεί αντίδραση που δηλώνει αναφυλαξία ή ερεθισμό, θα πρέπει να διακοπεί η θεραπεία.

Δεδομένα μετά την κυκλοφορία του προϊόντος:

Οι ΑΕς που αναφέρθηκαν κατά την κυκλοφορία της κρέμας Daktodor ήταν

Πολύ σπάνιες < 1/10.000, συμπεριλαμβανομένων των μεμονωμένων αναφορών.

Διαταραχές του ανοσοποιητικού συστήματος

Πολύ σπάνιες: Αναφυλακτική αντίδραση, Υπερευαισθησία

Διαταραχές του δέρματος και του υποδόριου ιστού:

Πολύ σπάνιες Αγγειοοίδημα, Ουρτίκαρια, Εξάνθημα Δερματίτιδα από επαφή, Κνισμός, Ερύθημα, Φλεγμονή του δέρματος, Δερματικός αποχρωματισμός, αντίδραση στο σημείο εφαρμογής.

Κάτοχος της άδειας κυκλοφορίας: Johnson & Johnson Hellas Consumer AE

Αιγιάλειας Επιδάουρου 4, 15125, Μαρούσι, Αθήνα, Ελλάδα

Τηλ. 210 6875528

Αριθμός άδειας κυκλοφορίας: 14716/8-4-2013

Λιανική Τιμή: 2,04€

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ (SPC):

ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: DAKTARIN gel

ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ: Miconazole nitrate 20mg/ g

Αντενδείξεις:

• Γνωστή υπερευαισθησία στην μικοναζόλη ή σε κάποιο άλλο συστατικό του φαρμάκου

• Ηπατική δυσλειτουργία

Συγχρήγηση με τερφεναδίνη, αστεμιζόλη, μιζολαστίνη, σιζαπρίδη, τριαζολάμη, από του στόματος μιδαζολάμη, δοφετιλίνη, κινιδίνη, πιμοζιδίνη, αναστολείς της HMG-CoA αναγωγάσης μεταβολιζόμενοι μέσω του ενζύμου CYP3A4 όπως σιμβαστατίνη και λοβαστατίνη.

Ιδιαίτερες προειδοποιήσεις και ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά την χρήση

Αν υ ταυτόχρονη χορήγηση DAKTARIN και αντιπηκτικών είναι αναπόφευκτη, η αντιπηκτική δράση πρέπει να παρακολουθείται προσεκτικά και να γίνεται καθορισμός των δόσεων.

Συνιστάται να ελέγχονται τα επίπεδα μικοναζόλης και φαινωτίνης, όταν χορηγούνται ταυτόχρονα.

Ειδικότερα σε νήπια και μικρά παιδιά, απαιτείται προσοχή, ώστε να είναι βέβαιο ότι η γέλη δεν απορραστεί τον φάρυγγα. Ως εκ τούτου, η γέλη δεν θα πρέπει να χορηγείται βαθιά στο λαιμό και η πλήρης δόση δεν πρέπει να χωρίζεται σε μικρότερα τμήματα. Παρακολουθείται ο ασθενής για πιθανή πνιγμονή.

Ανεπιθύμητες ενέργειες

Γαστρεντερικές ενόχλησεις όπως ναυτία, έμετος, και σε μακρόχρονη θεραπεία, διάρροια. Σε σπάνιες περιπτώσεις, έχουν παρατηρηθεί αλλεργικές αντιδράσεις, εξάνθημα, κεφαλαλγία και μυϊκοί σπασμοί (κράμπες).

Έχουν αναφερθεί μεμονωμένες περιπτώσεις ηπατίτιδας, για τις οποίες όμως η αιτιολογική συσχέτιση με το DAKTARIN δεν έχει εξακριβωθεί.

Κάτοχος της άδειας κυκλοφορίας: Johnson & Johnson Hellas Consumer AE

Αιγιάλειας Επιδάουρου 4, 15125, Μαρούσι, Αθήνα, Ελλάδα Τηλ. 210 6875528

Αριθμός άδειας κυκλοφορίας: gel: 8533/6-2-2007

Λιανική Τιμή: 3,55€

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ (SPC)

1. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

Μασώμενα δισκία: Nicorette® , Nicorette® Freshfruit & Nicorette Icemint 2 mg nicotine

Διαδερμικά έμπλαστρα: Nicorette® Clear Patch, 10mg/16h, 15mg/16h, 25 mg/16h nicotine

Εισπνοές: Nicorette® 10 mg nicotine

4. ΚΛΙΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

4.1 Θεραπευτικές ενδείξεις:

Για όλα τα προϊόντα: Ενδείκνυται για αντιμετώπιση των συμπτωμάτων εξάρτησης από τη διακοπή του καπνίσματος σε νικωτινοεξαρτώμενα άτομα στα πλαίσια προγράμματος διακοπής του καπνίσματος.

Επιπλέον μόνο για μασώμενα δισκία των 2 mg και τις εισπνοές: Σε καπνιστές που στην παρούσα φάση δεν μπορούν ή δεν αισθάνονται έτοιμοι να διακοψούν το κάπνισμα απότομα, τα Nicorette μασώμενα δισκία ή το Nicorette εισπνοές μπορούν επίσης να χρησιμοποιηθούν ως μέρος ενός προγράμματος ελάττωσης του καπνίσματος πριν την πλήρη διακοπή.

Η χρήση των εισπνοών συνιστάται στους βαρείς καπνιστές.

4.3 Αντενδείξεις:

Το προϊόν δεν απευθύνεται σε μη καπνιστές ούτε παιδιά.

Η χρήση του αντενδείκνύεται σε άτομα:

με υπερευαισθησία ή αλλεργία στα συστατικά του, με σοβαρή καρδιαγγειακή νόσο συμπεριλαμβανομένου ιστορικού προσφάτου οξέως εμφράγματος του μυοκαρδίου ή προσφάτου εγκεφαλικού επεισοδίου, με σοβαρές αρρυθμίες, με ασταθή στεθάγχη, με ενεργό φλεγμονή της κροταφοφρονιτικής αρθρώσεως, κατά την περίοδο της κύησης και της γαλουχίας.

4.4 Ιδιαίτερες προειδοποιήσεις και ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά τη χρήση:

Η νικωτίνη, οποιασδήποτε προέλευσης, μπορεί να είναι τοξική και να προκαλέσει εθισμό. Το κάπνισμα προκαλεί πνευμονοπάθεια, καρκίνο και καρδιακή νόσο, και μπορεί να επιφέρει ανεπιθύμητες ενέργειες στις εγκύους ή στο έμβρυο. Για κάθε καπνιστή, με ή χωρίς ταυτόχρονη νόσο ή κύηση, ο κίνδυνος από την υποκατάσταση νικωτίνης στα πλαίσια προγράμματος διακοπής του καπνίσματος θα πρέπει να εκτιμάται έναντι του κινδύνου από τη συνέχιση του καπνίσματος καθώς και της πιθανότητας επιτυχίας στη διακοπή του καπνίσματος, χωρίς την υποκατάσταση νικωτίνης. Όλοι οι καπνιστές θα πρέπει να ενθαρρύνονται να διακόψουν το κάπνισμα χρησιμοποιώντας επιμρωφτικές και συμπεριφερολογικές μεθόδους, πριν από τη χρησιμοποίηση φαρμακολογικών μέσων.

Η νικωτίνη, υπό οποιαδήποτε μορφή και αν ληφθεί, είναι τοξική ουσία που προκαλεί εξάρτηση.

Η θεραπεία πρέπει να διακοπεί, εάν εμφανισθούν συμπτώματα υπερδοσολογίας νικωτίνης. Η χρήση του προϊόντος πρέπει να γίνεται για όσο διάστημα ορίζει ο θεράπων ιατρός και πάντως όχι για περίοδο άνω των 3 μηνών για τις μορφές του αυτοκόλλητου συστήματος, των από του στόματος εισπνοών και του ρινικού εκνεφώματος, διότι δεν υπάρχουν μελέτες για μεγαλύτερες διάρκειας χρήση. Ειδικά με τη μορφή της τσίκλας μετά τη διάρκεια των 3 μηνών θεραπείας, όπως ορίζει το δοσολογικό σχήμα, πρέπει να αρχίζει σταδιακή μείωση της δόσης. Για τα υπογλώσσια δισκία, η χρήση του φαρμακευτικού προϊόντος πρέπει να γίνεται για όσο διάστημα ορίζει ο θεράπων ιατρός και πάντως όχι για περίοδο άνω των 6 μηνών συνολικά.

Γενικά: Οι ασθενείς θα πρέπει να ενημερώνονται ότι, αν εφαρμόζουν το πρόγραμμα ελάττωσης του καπνίσματος με το προϊόν, μπορεί να εμφανίσουν ανεπιθύμητες ενέργειες λόγω των υψηλότερων μέγιστων επιπέδων νικωτίνης σε σχέση με εκείνα που εμφανίζονται μόνο από το κάπνισμα. Αν υπάρξει κλινικά σημαντική αύξηση των καρδιαγγειακών ή άλλων επιδράσεων που να αποδίδεται στη νικωτίνη, η θεραπεία θα πρέπει να διακοπεί. Οι γιατροί θα πρέπει να αναμένουν ότι μπορεί να χρειαστεί δοσολογική αναπροσαρμογή των συγχρησιμοποιεμένων φαρμάκων. Οι καπνιστές που εφαρμόζουν το πρόγραμμα ελάττωσης του καπνίσματος με το προϊόν, μπορεί να εμφανίσουν διαταραχές από το καρδιαγγειακό και θα πρέπει να είναι σε εγρήγορα.

Άσθμα, Βρογχόσπασμος και Νόσος Αντιδραστικών Αεραγωγών

Έχει αναφερθεί έξαρση του βρογχόσπασμου σε ασθενείς με προϋπάρχουσα βρογχοσπαστική νόσο.

Καρδιαγγειακές ή Περιφερικές Αγγειακές Νόσοι

Οι κίνδυνοι από την υποκατάσταση νικωτίνης σε ασθενείς με καρδιαγγειακές ή περιφερικές αγγειακές νόσους, θα πρέπει να σταθμίζονται έναντι του οφέλους που θα αποκομίσουν από τη χρήση της υποκατάστασης νικωτίνης στα πλαίσια προγράμματος διακοπής του καπνίσματος. Ειδικότερα, οι ασθενείς με στεφανιαία νόσο (ιστορικό εμφράγματος μυοκαρδίου και/ή στεθάγχη), σοβαρές καρδιακές αρρυθμίες, ή αγγειοσπαστικές νόσους (νόσος Buerger, αποφρακτική θρομβοαγγειίτιδα, παρallάδουσα στεθάγχη Prinzmetal και φαινόμενα Raynaud) ή υπέρταση. Θα πρέπει να εκτιμηθούν προσεκτικά πριν συνταγογραφηθεί η υποκατάσταση νικωτίνης. Έχει αναφερθεί εκδήλωση ταχυκαρδίας σχετιζόμενη με τη θεραπεία υποκατάστασης νικωτίνης.

Νεφρική ή Ηπατική Ανεπάρκεια

Η φαρμακοκινητική της νικωτίνης δεν έχει μελετηθεί στους ηλικιωμένους, ούτε σε ασθενείς με νεφρική ή ηπατική ανεπάρκεια. Ωστόσο δεδομένου ότι η νικωτίνη μεταβολίζεται εκτενώς και ότι η συνολική συστηματική της κάθαρση εξαρτάται από την αματική ροή του ήπατος, θα πρέπει να αναμένεται κάποια επίδραση της ηπατικής ανεπάρκειας στη φαρμακοκινητική (μειωμένη κάθαρση).

Μόνο η βαρεία νεφρική ανεπάρκεια μπορεί να αναμένεται, ότι θα επηρεάσει την κάθαρση της νικωτίνης ή των μεταβολιτών της από την κυκλοφορία.

Γενικά να χρησιμοποιείται με προσοχή από άτομα με νεφρική ή ηπατική ανεπάρκεια.

Ενδοκρινολογικές Νόσοι

Η θεραπεία υποκατάστασης πρέπει να χρησιμοποιείται προσεκτικά σε ασθενείς με υπερθυρεοειδισμό, φαιοχρωμοκύτωμα ή ινσουλινοεξαρτώμενο διαβήτη, εφόσον η νικωτίνη προκαλεί την απελευθέρωση κατεχολαμινών από τον μυελό των επινεφριδίων.

Πεπτικό Έλκος

Η νικωτίνη καθυστερεί την επούλωση του πεπτικού έλκους. Επομένως, η θεραπεία υποκατάστασης θα πρέπει να χρησιμοποιείται με προσοχή σε ασθενείς με ενεργό πεπτικό έλκος και μόνο όταν τα οφέλη από τη χρησιμοποίηση υποκατάστασης νικωτίνης στα πλαίσια προγράμματος διακοπής του καπνίσματος υπερτερούν των κινδύνων.

Επιταχυνόμενι Υπέρταση

Η θεραπεία νικωτίνης αποτελεί παράγοντα κινδύνου για την ανάπτυξη κακοήθους υπέρτασης σε ασθενείς με επιταχυνόμενη υπέρταση. Επομένως, η θεραπεία υποκατάστασης θα πρέπει να χρησιμοποιείται με προσοχή στους ασθενείς αυτούς και μόνο όταν τα οφέλη από τη χρησιμοποίηση υποκατάστασης νικωτίνης στα πλαίσια προγράμματος διακοπής του καπνίσματος υπερτερούν των κινδύνων.

Το προϊόν σε μορφή διαδερμικού εμπλάστρου δεν πρέπει να εφαρμόζεται σε περιοχές του δέρματος με σιανδήποτε δερματολογική βλάβη. Αν κατά την εφαρμογή του συστήματος εμφανισθούν σοβαρές δερματικές αντιδράσεις (π.χ. κνίδωση, γενικευμένα εξανθήματα) απαιτείται διακοπή της θεραπείας και συμβουλή γιατρού.

Απαιτείται προσοχή στη χορήγηση της τσίκλας σε ασθενείς που πάσχουν από φαρυγγίτιδα.

Το προϊόν σε μορφή διαδερμικού εμπλάστρου δεν πρέπει να εφαρμόζεται σε περιοχές του δέρματος με σιανδήποτε δερματολογική βλάβη.

Αν κατά την εφαρμογή του συστήματος εμφανισθούν σοβαρές δερματικές αντιδράσεις (π.χ. κνίδωση, γενικευμένα εξανθήματα) απαιτείται διακοπή της θεραπείας και συμβουλή γιατρού.

4.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες:

Η εκτίμηση των ανεπιθύμητων ενεργειών συγχέεται από την εκδήλωση των σημείων και συμπτωμάτων της απόσυρσης από τη νικωτίνη σε αρσιωμένους ασθενείς και από την υπερβολική λήψη νικωτίνης σε άλλους. Γενικά με την θεραπεία υποκατάστασης νικωτίνης αναφέρονται: Ναυτία, ζάλη, κεφαλαλγία, γριππώδες σύνδρομο, αίσθημα παλμών, δυσπνεία, αίσνγία, παράδοξα όνειρα, μυαλγία, πόνοι στο στήθος, αλλαγές στην πίεση, άγχος και ευερεθιστότητα, υπνηλία και αδυναμία συγκέντρωσης, δυσμνήρορα.

Ειδικότερα με την τσίκλα, αναφέρονται επιπλέον ερεθισμός του λαιμού, σιελόρροια, σφώδεις εξελκώσεις. Η υπερβολική κατανόση σιελου, που περιέχει νικωτίνη, μπορεί να προκαλέσει λόξυγγα. Μια μπόσπη πιο αργή και λήψη της τσίκλας των 2 mg (ένν είναι απαραίτητο πιο συχνά), συμβάλλουν γενικά στο να ξεπεραστούν προβλήματα όπως ο λόξυγγας ή ο ερεθισμός του λαιμού. Εάν μασάσετε πιο γρήγορα ένα μεγάλο αριθμό δισκίων, είναι δυνατόν να εμφανισθούν αντιδράσεις παρόμοιες με εκείνες που προκαλούνται από το κάπνισμα μεγάλου αριθμού τσιγάρων, όπως ναυτία, λιποθυμική τάση ή πονοκέφαλος, σιελόρροια, κοιλιακή διάρροια, εμετός, διαταραχές της όρασης και της ακοής, σύγχυση, πτώση πίεσης, ταχυκαρδία, αρρυθμία, αδυναμία, κυκλοφοριακή κατάρειψη στο σώμα.

Ειδικότερα με τα διαδερμικά έμπλαστρα δερματικές αντιδράσεις όπως ερύθημα, κνισμός, οίδημα, αίσθημα καύσου, εξάνθημα, φυσαλίδες στο σημείο εφαρμογής (σε σοβαρές καταστάσεις να διακόπτεται η θεραπεία).

Η λήψη του Nicorette Inhaler μπορεί να προκαλέσει ανεπιθύμητες ενέργειες συγκρίσιμες με αυτές των λοιπών μορφών του προϊόντος. Οι συχνότερες ανεπιθύμητες ενέργειες από τις εισπνοές του προϊόντος είναι τοπικές (βήχας, ερεθισμός της στοματικής κοιλότητας και του λαιμού) και παρατηρούνται συνήθως κατά τις πρώτες ημέρες της αγωγής υποκατάστασης.

Άλλες Ανεπιθύμητες Ενέργειες

Στη συνέχεια αναφέρονται οι ανεπιθύμητες ενέργειες που δεν μπορούσαν να ταξινομηθούν και να αναφερθούν πιο πάνω, και αναφέρθηκαν από >1% των ασθενών:

Κεφαλαλγία, πόνος στην πλάτη, δύσπνοια, ναυτία, αρθραλγία, διαταραχή εμμηνορρυσίας, αίσθηση καρδιακών παλμών, μετεωρισμός, διαταραχή οδόντων, προβλήματα ούλων, μυαλγία, κοιλιακό άλγος, σύγχυση, ακμή, δυσμνήρορα, κνισμός.

6. ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

6.7 Υπεύθυνος κυκλοφορίας:

Johnson & Johnson Hellas Consumer AE

Αιγιάλειας & Επιδάουρου 4, Μαρούσι, 151 25 Αθήνα. Τηλ.: 2106875528

Για περισσότερες συνταγογραφικές πληροφορίες, παρακαλούμε επικοινωνήστε με την εταιρία.

7. ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ

Nicorette 2 mg: 8552/6-2-2007

Nicorette 10 mg εισπνοές: 76326/10/12-4-2011

Nicorette Freshfruit 2 mg: 26049/28-4-2010

Nicorette Icemint 2 mg: 7791/29-4-2010

Nicorette Clear Patch 10 mg/16h, 15 mg/16h, 25 mg/16h: 75213/10/11-4-2011, 25819/11-4-2011, 25811/11-4-2011

9. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑΣ ΤΗΣ (ΜΕΡΙΚΗΣ) ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ

01-6-2010

10. ΠΑΡΑΓΩΓΟΣ

McNeil AB, Σουηδία

11. ΤΡΟΠΟΣ ΔΙΑΘΕΣΗΣ

Δεν απαιτείται ιατρική συνταγή

Ειδικά για το Nicorette Clear Patch 25 mg/16h: Χορηγείται με ιατρική συνταγή

Βοηθήστε να γίνουν τα φάρμακα πιο ασφαλή και Αναφέρετε
ΟΛΕΣ τις ανεπιθύμητες ενέργειες για ΟΛΑ τα φάρμακα. Συμπληρώνοντας την «ΚΙΤΡΙΝΗ ΚΑΡΤΑ»

Biofenac, για την αντιμετώπιση του πόνου



Αντιμετωπίστε τον μυϊκό πόνο, πόνο αρθρώσεων ή μετατραυματικές φλεγμονώδεις καταστάσεις με **Biofenac** κρέμα.

Η κρέμα Biofenac, είναι μια αναλγητική και αντιφλεγμονώδης τοπική θεραπεία που ανακουφίζει από τον οξύ ή χρόνιο πόνο στη μέση, στην πλάτη, στον ώμο, στον αυχένα καθώς επίσης και από τον πόνο που οφείλεται σε τραυματικές κακώσεις όπως θλάσεις, διαστρέμματα, εξάρθρατα.

Μειώνει το οίδημα (πρήξιμο) και τα συμπτώματα της φλεγμονής, ενώ ελαττώνει το χρόνο αποκατάστασης και επανόδου στη φυσιολογική λειτουργία.

Η εφαρμογή της πρέπει να γίνεται σε υγιείς και άθικτες επιφάνειες δέρματος.

Να χρησιμοποιείται με προσοχή σε σχετικά εκτεταμένες δερματικές περιοχές και για παρατεταμένα διαστήματα. Αντενδείκνυται σε όσους έχουν υπερευαισθησία στα μη στεροειδή αντιφλεγμονώδη.

Βοηθήστε να γίνουν τα φάρμακα πιο ασφαλή και αναφέρετε όλες τις ανεπιθύμητες ενέργειες για όλα τα φάρμακα συμπληρώνοντας την κίτρινη κάρτα.

SunScape για αντηλιακή προστασία, από την Nature's Plus

Ένα καλό αντηλιακό, με σωστή χρήση, μπορεί να προσφέρει πολύ ικανοποιητική προστασία από την υπεριώδη ακτινοβολία (UV-A, UV-B).

Όμως, παρόλο που αυτό σπάνια ακούγεται, οι υπεριώδεις ακτίνες δεν αποτελούν παρά το μισό μόνο της επιβλαβούς ηλιακής ακτινοβολίας, του άλλου μισού αποτελούμενου από την ορατή μπλε ακτινοβολία. Οι ορατές μπλε ακτίνες, όχι μόνο παράγουν ελεύθερες ρίζες εντός του δέρματος, όπως και οι υπεριώδεις, αλλά διεισδύουν βαθύτερα, δημιουργώντας κινδύνους και για τις βαθύτερες στιβάδες του δέρματος.

Εκτός αυτού, πηγή της ορατής μπλε ακτινοβολίας δεν είναι μόνο ο ήλιος, αλλά και πηγές που βρίσκονται στο σπίτι, στο γραφείο κλπ.

Ευρισκόμενη συνεχώς στην πρωτοπορεία της έρευνας η Nature's Plus παρασκεύασε πρόσφατα το **SunScape**, ένα μοναδικό προϊόν σε ταμπλέτες, που αυξάνει από μέσα από τον οργανισμό το φυσικό δείκτη προστασίας δέρματος και ματιών και προσφέρει αυξημένη προστασία έναντι της υπεριώδους και της ορατής μπλε ακτινοβολίας. Περιέχει μόνο φυσικά συστατικά, όπως λουτεΐνη, ζεαξανθίνη, gliSODin, βρομελίνη, βήτα καροτίνη, ψευδάργυρο, βιταμίνη E, βιοτίνη κ.ά.

Το SunScape δεν αντικαθιστά αλλά συμπληρώνει το αντηλιακό.

Από την Natural Plus A.E., www.naturalplus.gr



Το φυσικό χάδι στην ευαίσθητη περιοχή

Η μοναδική ολοκληρωμένη φυτική σειρά για την καθημερινή υγιεινή και φροντίδα της ευαίσθητης περιοχής της γυναίκας. Χωρίς Parabens και SLS/SLES. Δερματολογικά και Γυναικολογικά Ελεγ-

μένα. Κλινικά Ελεγμένα. Υποαλλεργικά

Τα προϊόντα της σειράς DERMOXEN:

Υγιεινή της ευαίσθητης περιοχής

- Intimo Proneem καθαριστικό για γυναίκες αναπαραγωγικής ηλικίας.
- Intimo Lenitivo καθαριστικό για γυναίκες εμμηνοπαυσιακής ηλικίας.
- Intimo 4 Girls καθαριστικό για νεαρά κορίτσια από 4 έως 13 ετών.

Φροντίδα της ευαίσθητης περιοχής

- Crema Lenitiva, καταπραυντική κρέμα κατά του κνησμού και της ερυθρότητας. Χωρίς κορτιζόνη.
- Florexil Vaginal Douche, κολλικό ντους για την τοπική υγιεινή.
- Vitexyl Lubricant Gel (20ml + 7 απλικατέρ), θεραπεία ενυδάτωσης κατά της ξηρότητας του κόλπου. Με Υαλουρονικό Οξύ.

Φρεσκάδα της ευαίσθητης περιοχής

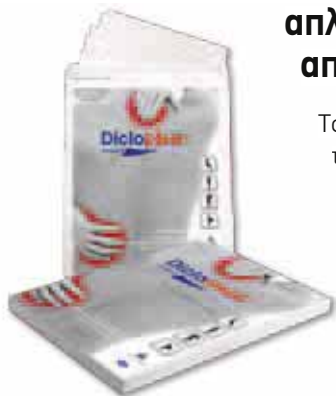
- DayFresh Intimate Wipes Maxi-Monodose, υγρά μαντηλάκια για την ευαίσθητη περιοχή
- Deo Soft Cool Spray, αποσμητικό για την ευαίσθητη περιοχή.



Από την ELPEN A.E. Φαρμακευτική Βιομηχανία

Dicloplast

Για την αντιμετώπιση του πόνου, απλά και αποτελεσματικά



Το επίθεμα **Dicloplast** παρέχει τοπική θεραπεία και σημαντική ανακούφιση από τα συμπτώματα που σχετίζονται με τις πιο συχνές φλεγμονώδεις παθήσεις του μυοσκελετικού συστήματος όπως: αθλητικές κακώσεις και τραυματισμούς, τοπικές φλεγμονές (τενοντίτιδα, θυλακίτιδα), και

χρόνιες ρευματικές παθήσεις (οσφυαλγία, αυχενικό σύνδρομο, οστεοαρθρίτιδα).

Με δραστική ουσία το αντιφλεγμονώδες φάρμακο αναφοράς Δικλοφαινάκη, σε συνδυασμό με την επολαμίνη, ουσία χωρίς φαρμακολογική δράση που μεταφέρει τη δραστική ουσία. Με την καινοτόμο τεχνολογία βιοσυγκολλούμενου επιθέματος, το Dicloplast επιτυγχάνει συνεχή απελευθέρωση δραστικής ουσίας και προσφέρει αποδεδειγμένα αντιφλεγμονώδη και αναλγητική δράση.

- Δρα άμεσα στην περιοχή του πόνου με υψηλές συγκεντρώσεις στα σημεία φλεγμονής
- Δρα από τη 1η ώρα εφαρμογής και έχει συνεχή δράση έως και 12 ώρες
- Απλός τρόπος χρήσης με μόνο 2 εφαρμογές την ημέρα
- Άοσμο, χωρίς τα από αισθητικής άποψης μειονεκτήματα των γελών και κρεμών

Συσκευασία: 5 έμπλαστρα διαστάσεων 10X14 cm.

Περιέχει διχτάκι συγκράτησης για ακόμη μεγαλύτερη σταθερότητα στην εφαρμογή

Από την Angelini Pharma Hellas ABEE

CranBiotix της Quest Vitamins

Cranberry & φιλικά βακτήρια για την προστασία του ουροποιητικού από λοιμώξεις

Οι ουρολοιμώξεις και οι μυκητιάσεις αφορούν αρκετές γυναίκες με πολλές να ταλαιπωρούνται από υποτροπές. Η Quest δημιούργησε το **CranBiotix** το οποίο περιέχει 240mg εκχυλίσματος Cranberry και 2 δις. φιλικά βακτήρια, ανά κάψουλα, για να βοηθήσει στη λύση του προβλήματος. Το βότανο Cranberry μπορεί, σύμφωνα με μελέτες, να μειώσει τον κίνδυνο ουρολοίμωξης διότι περιέχει φλαβονοειδή με αντιβακτηριακή δράση, αποτρέπει την προσκόλληση των βακτηρίων π.χ. του E.coli, στο ουροποιητικό και βοηθά στη μείωση των πιθανοτήτων εμφάνισης λοιμώξεων του ουροποιητικού. Σε συνδυασμό με προβιοτικά (φιλικά βακτήρια), είναι ιδανική η χρήση του μετά το τέλος αντιβίωσης για την αποφυγή επανεμφάνισης της λοίμωξης. Επίσης, τα προβιοτικά μπορούν να συμβάλλουν στην ισορροπία των βακτηριακών πληθυσμών στο έντερο και στην αποφυγή εμφάνισης κάποιου παθολογικού μικροοργανισμού και τη μεταφορά του στο ουροποιητικό. Αποδίδει 2 δισεκατομμύρια: *L. acidophilus*, *L. casei casei* & *L. casei rhamnosus* ανά κάψουλα.



Χαρακτηριστικά Σύνθεσης

- Στοχευμένο και επιστημονικώς αποδεδειγμένο προβιοτικό συμπλήρωμα
- Προσεκτικά επιλεγμένα προβιοτικά στελέχη
- Υψηλή περιεκτικότητα σε σταθερά ζωντανά βακτήρια μέσα στην κάψουλα
- Αναπτύσσονται σε μη γαλακτοκομικό μέσο
- Τυποποιημένο εκχύλισμα Cranberry

Από τη Douni Health Products

Νέα σειρά για τη φροντίδα του ψωριασικού δέρματος από τη Frezyderm

Η Frezyderm παρουσιάζει μια νέα σειρά προϊόντων, τα **PS.T.** που αποτελούν μια ειδική αγωγή για υπερκερατωσικές δερματοπάθειες, σε πρόσωπο και σώμα. Τα PS.T. έχουν βιομιμητική δράση φαρμακευτικών μορίων και με τέσσερα απλά βήματα στοχεύουν στη βελτίωση της εμφάνισης και της εικόνας του δέρματος, της ψυχολογίας καθώς και της ποιότητας ζωής του ψωριασικού ασθενή.

Τα προϊόντα της σειράς είναι:

- PS.T. Cleanser για τον καθημερινό καθαρισμό,
- PS.T. Keratolytic Cream για ενυδάτωση και κερατόλυση,
- PS.T. Cell Balance Cream με αντιμυτιωτική δράση και
- PS.T. Second Skin Cream για την επαναδόμηση του δερματικού ιστού και την προστασία της επιδερμίδας.

Δεν περιέχουν parabens.



Η προστασία από τα τσιμπήματα είναι υπόθεση.... Crilen



Με σύνθεση βασισμένη σε φυτικά αιθέρια έλαια



No 1

στην επιλογή καταναλωτών
εδώ και

25 χρόνια

που αποδεικνύει
την ασφάλεια και την
αποτελεσματικότητά τους

Εύκολη εφαρμογή
Ασφαλή για όλη την οικογένεια

Αποτελεσματική προστασία από το κουνούπι του Νείλου

Crilen

Ενυδατικό γαλάκτωμα που **απωθεί αποτελεσματικά τα έντομα με φυσικό τρόπο**, χάρη στα αιθέρια έλαια Σιτρονέλλας, Λεβάντας και Γερανιόλης, ενώ παράλληλα η Αλλαντοΐνη και η βιταμίνη Ε που περιέχει, **ενυδατώνουν** και περιποιούνται την επιδερμίδα.

Είναι **απόλυτα ασφαλές** διότι δεν περιέχει χημικές εντομο-απωθητικές ουσίες. Σε 2 υφές, γαλάκτωμα και αφρός, που εξασφαλίζουν εύκολη και **άριστη εφαρμογή**, χωρίς να αφήνουν ίχνη λιπαρότητας.

Crilen Γαλάκτωμα 50ml & 125ml
Crilen Mousse 150ml

After Nip Crilen

Απαλό gel που **ανακουφίζει το ερεθισμένο δέρμα** από το τσίμπημα εντόμων καθώς και την επαφή με τσούχτρες, μέδουσες, τσουκνίδες και άλλους ερεθιστικούς παράγοντες.

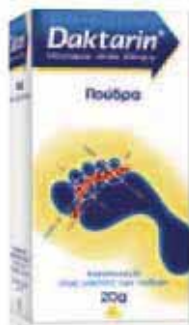
Ο συνδυασμός του από φυτικά και ενεργά εκχυλίσματα προσφέρει **αντιφλεγμονώδη προστασία** και καταπραΰνει τον ερεθισμό άμεσα. Μπορεί να εφαρμοστεί άφοβα και κατά τη διάρκεια της ημέρας καθώς **δεν παρουσιάζει αντιδράσεις φωτοευαισθησίας**.

Απόλυτα ασφαλές για παιδιά από το πρώτο έτος,
κατά την εγκυμοσύνη και το θηλασμό.

30ml

Για τις μυκητιάσεις των ποδιών, Daktarin®

Το 20% του πληθυσμού υποφέρει από "το πόδι του αθλητή", την πιο συχνή δερματική μυκητίαση, που είναι εύκολα μεταδοτική και συνήθως επανεμφανίζεται. Ξεκινάει συνήθως ανάμεσα στα δάχτυλα των ποδιών και αν δεν θεραπευτεί εγκαίρως τα συμπτώματα μπορεί να εξαπλωθούν στη ράχη των ποδιών, το πέλμα και τα νύχια



Το **Daktarin®** είναι η Νο 1 θεραπεία για τις δερματικές μυκητιάσεις με μια ολοκληρωμένη σειρά, με ευρύ φάσμα δράσης. Αποτελεσματική θεραπεία με προϊόντα Daktarin®

- Απαλλάσσει τα πόδια από τους μύκητες και τα προστατεύει αποτελεσματικά.
- Θεραπεύει από τους μύκητες καθώς νεκρώνει το κύτταρο του μύκητα.
- Έχει δράση ευρέως φάσματος ενάντια στα κοινά δερματόφυτα αλλά και τους ζυμομύκητες.
- Προσφέρει μία ολοκληρωμένη σειρά με Κρέμα, Πούδρα, Βάμμα και Κρέμα με κορτιζόνη.

Από την **Johnson & Johnson Hellas Consumer**

ΔΙΑΡΡΟΙΑ;... Tasectan



Κατά τη διάρκεια των διακοπών, συμβαίνει συχνά μια γαστρεντερίτιδα, μια τροφική δηλητηρίαση ή μια ίωση να προκαλέσει διάρροια. Αντιμετωπίστε τη με Tasectan! Το **Tasectan** με gelatine tannate αποτελεί αποτελεσματική και ασφαλή αγωγή για την οξεία

διάρροια. Αποκαθιστά τη φυσιολογική λειτουργία των τοιχωμάτων του εντέρου και ελέγχει και μειώνει τα συμπτώματα της διάρροιας, όπως τον κοιλιακό πόνο και τις συχνές κενώσεις. Δρα μηχανικά, με ένα τριπλό μηχανισμό:

- Προστατεύει τα τοιχώματα του εντέρου. Δε μεταβάλλεται στο στομάχι και σχηματίζει έναν προστατευτικό μανδύα γύρω από τον εντερικό βλεννογόνο, που φλεγμαίνει.
- Εμποδίζει την επαφή ερεθιστικών παραγόντων με τα εντερικά τοιχώματα και προλαμβάνει την προσκόλληση παθογόνων μικροοργανισμών σε αυτά (E. Coli, Salmonella).
- Αποβάλλει τους ερεθιστικούς παράγοντες και τους παθογόνους μικροοργανισμούς, καθώς προωθεί την απομάκρυνσή τους μέσω των κοπράνων.

Δεν αναφέρονται ανεπιθύμητες ενέργειες ή αντενδείξεις σχετικές με τη χρήση του προϊόντος. Διατίθεται σε συσκευασίες των 15 καψακίων για ενήλικες.

Υπεύθυνος κυκλοφορίας **Galenica A.E.**

2 νέα προϊόντα από τη Health Plus ΑΕ

ORTOPAD SIMPATY της MASTER – AID

Οφθαλμικά παιδικά επιθέματα για τη θεραπεία του στραβισμού και την αμβλυωπία.



Χάρη στην εργονομική μορφή του, με ειδικές εγχοπές, επιτρέπει την τέλεια εφαρμογή του στην περιφθαλμική ζώνη. Το αυτοκόλλητο υποστήριγμα είναι κατασκευασμένο από μη υφασμένο 100% χρωματιστό βαμβάκι που επιτρέπει τον αερισμό του δέρματος. Το κεντρικό ταμπόν είναι κατασκευασμένο από πολύ λεπτό τριστρωματικό, αντικολλητικό υλικό. Στο ανώτερο σημείο του έχει μια μαύρη μεμβράνη, που αποτρέπει το φως να εισχωρήσει στο μάτι, βοηθώντας με αυτόν τον τρόπο να γίνονται αποτελεσματικότερες οι ασκήσεις ορθοπτικής. Με υποαλλεργική κόλλα χωρίς λάτεξ και χωρίς διαλύτες, ιδιαίτερα φιλική στην ευαίσθητη επιδερμίδα των παιδιών. Η αφαίρεση του οφθαλμικού επιθέματος γίνεται ανώδυνα και χωρίς τραυματισμούς ακόμη και σε περιπτώσεις παρατεταμένης χρήσης.

Τα **ORTOPAD SIMPATY** διατίθενται σε δύο μεγέθη:

- **Junior**, από 0-3 ετών. Συσκευασία 20τεμ.
- **Regular**, από 3 ετών και άνω. Συσκευασία 20τεμ.



Herpes Patch

Υδροκολλοειδές επίθεμα για την υποβοήθηση της θεραπείας του έρπη

Το **Herpes Patch** είναι ένα υδροκολλοειδές επίθεμα που απομονώνει τη βλάβη του έρπητα και τη προστατεύει από εξωτερικούς παράγοντες. Με αυτόν τον τρόπο επιτρέπει τη χρήση κραγιόν, lip gloss και άλλων προϊόντων για τα χείλια.

Η υδροκολλοειδής μάζα του βοηθά να παραμείνει το προσβεβλημένο σημείο ενυδατωμένο, εμποδίζοντας τον σχηματισμό κρούστας και βοηθώντας τη διαδικασία επούλωσης. Συγχρόνως το πολύ λεπτό φιλμ πολυουρεθάνης, φροντίζει για τον ελεγχόμενο αερισμό του σημείου, εμποδίζοντας το βρέξιμο της πληγής. Παράλληλα το εκχύλισμα καλέντουλας που περιέχει έχει μαλακτικές ιδιότητες.

Με τη χρήση του Herpes Patch προωθείται η ανάπτυξη νέου στρώματος κυττάρων του δέρματος και αυτό βελτιώνει την ταχύτητα επούλωσης.

MSD

10 χρόνια **No 1**
στα τοπικά σκευάσματα
κορτικοστεροειδών
στην Ελλάδα*

Elocon®
MOMETASONE FUROATE

**Φλεγμονώδεις & Κνησμώνδεις
Δερματοπάθειες**

(όπως δερματίτιδα εξ'επαφής, ατοπικό έκζεμα, ψωρίαση
και άλλες δερματοπάθειες που ανταποκρίνονται
στα κορτικοστεροειδή)

Γρήγορη δράση
από την 1^η εφαρμογή
(ακόμα και στο πρόσωπο)¹

Εξίσου ασφαλής
με την υδροκορτιζόνη²

Μία μόνο εφαρμογή
την ημέρα³



* IMS data, units. Years 2002-2011.
IMS categories: D07A0, D07B1,
D07B2, D07B3, D07B4



MSD Α.Φ.Β.Ε.Ε.
ΑΘΗΝΑ: Αγ. Δημητρίου 63, 174 56 Άλιμος, Τηλ.: 210 989 7300
ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ: 9^η χλμ. Θεσ/νίκης-Θέρμης, 570 01 Πυλαία
www.msd.gr

Τμήμα Εξυπηρέτησης Πελατών MSD:

800 11 33 333 (χωρίς χρέωση)
210 98 97 383

ELOCON® κρέμα, λοσιόν, αλοιφή

ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΙΔΙΟΣΚΕΥΑΣΜΑΤΟΣ: ELOCON®. **ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ** σε δραστικά συστατικά: Κάθε γραμμάριο ELOCON® κρέμας, αλοιφής και λοσιόν περιέχει 1mg mometasone furoate. **ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΕΣ ΕΝΔΕΙΞΕΙΣ:** Η ELOCON® κρέμα και αλοιφή 0,1% ενδείκνυται για την ανακούφιση των φλεγμονωδών και κνησμών εκδηλώσεων των δερματοπαθειών που ανταποκρίνονται στα κορτικοστεροειδή όπως είναι η ψωρίαση (ήπια ψωρίαση κατά πλάκας, ψωρίαση παλαμών-πυλμάτων και ψωρίαση ανάστροφης), το ατοπικό έκζεμα, το νομισματοειδές έκζεμα, η δερματίτις εξ' επαφής, η μαστοκυττωση, ο ερυθρηματώδης ήλικος, η παραψωρίαση και η γυροειδής αλωπεκία. Η ELOCON® λοσιόν 0,1% ενδείκνυται για την ανακούφιση των φλεγμονωδών και κνησμών εκδηλώσεων των δερματοπαθειών του τριχωτού δέρματος π. χ. της κεφαλής που ανταποκρίνονται στα κορτικοστεροειδή, όπως είναι η ψωρίαση (ήπια ψωρίαση κατά πλάκας, ψωρίαση παλαμών-πυλμάτων και ψωρίαση ανάστροφης), το ατοπικό έκζεμα, το νομισματοειδές έκζεμα, η δερματίτις εξ' επαφής, η μαστοκυττωση, ο ερυθρηματώδης ήλικος, η παραψωρίαση και η γυροειδής αλωπεκία. **ΑΝΤΕΝΔΕΙΞΕΙΣ:** Η ELOCON® κρέμα, αλοιφή και λοσιόν 0,1% αντενδείκνυται σε ασθενείς με υπερευαίσθησία σε οποιοδήποτε από τα συστατικά αυτών των προϊόντων. Τα τοπικά σκευάσματα κορτικοστεροειδών δεν θα πρέπει να χρησιμοποιούνται στην περίπτωση αδιάγνωστης δερματοπάθειας. Ακόμη, θα πρέπει να αποφεύγεται η χρήση τους σε περίπτωση ακμής, περιτοματικής δερματίτιδας, σε άτονα έλκη, αλλοί και σε εγκαύματα, επειδή παρεμποδίζουν την επούλωση. Όπως και τα υπόλοιπα τοπικά κορτικοστεροειδή, η ELOCON® κρέμα, αλοιφή και λοσιόν 0,1% αντενδείκνυται επίσης σε ασθενείς που πάσχουν από βακτηριακές, ιογενείς (απλή έρπητα, ανεμοευλογιά, έρπητα ζωστήρα) ή μυκητιάσεις δερματικές λοιμώξεις. Η ELOCON® κρέμα, αλοιφή και λοσιόν 0,1% αντενδείκνυται επίσης σε ανεμοευλογιά, αντιδράσεις μετά από εμβολιασμό, φυματίωση και σύφιλη. **ΙΔΙΑΙΤΕΡΕΣ ΠΡΕΙΔΟΠΟΙΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΙΔΙΑΙΤΕΡΕΣ ΠΡΟΦΥΛΑΞΕΙΣ ΚΑΤΑ ΤΗ ΧΡΗΣΗ:** α. Να αποφεύγεται η μακρόχρονη χρήση στα παιδιά. Τα παιδιά είναι πιο επιρρεπή σε συστηματικές ανεπιθύμητες ενέργειες από τη χρήση τοπικών κορτικοστεροειδών, διότι μπορεί να απορροφήσουν μεγαλύτερες ποσότητες φαρμάκου, λόγω μεγαλύτερης επιφάνειας δέρματος σε σχέση με το βάρος σώματος. β. Όταν εφαρμόζεται στεγανή επίδεση, πρέπει να γίνεται σύσταση για καθαρισμό του δέρματος, ώστε να αποφευχθεί ενδεχόμενη επιμόλυνση. γ. Να μη γίνεται χρήση τοπικών κορτικοστεροειδών πέραν των τριών εβδομάδων, χωρίς επανεξέταση από δερματολόγο. δ. Μετά επανειλημμένη εφαρμογή, τουλάχιστον 10-15 ημερών, μπορεί να παρατηρηθεί προσωρινή μείωση ή απώλεια της δραστικότητας των κορτικοστεροειδών (ιδίως των φθοριωμένων), λόγω ταχυφύλησης. Το φαινόμενο αυτό αποκαθίσταται μετά από διακοπή της χρήσης ολίγων ημερών ή εβδομάδων. ε. Στην ψωρίαση να χορηγούνται με φειδώ και με επιβλέψη ειδικού, διότι πέραν της προσωρινής ωφέλειας, μακροχρόνιως και μετά τη διακοπή της θεραπείας υπάρχει κίνδυνος επιδείνωσης της νόσου. στ. Λόγω των ανεπιθύμητων ενεργειών από πιθανή απορρόφηση απαιτείται προσοχή όταν εφαρμόζεται σε μεγάλες επιφάνειες δέρματος ή σε παρατεταμένη χορήγηση ιδιαίτερα στα παιδιά καθώς και σε ασθενείς με βαριές νεφροπάθειες, αιμορραγική διάθεση και σε επικείμενους εμβολιασμούς. ζ. Γενικά, θα πρέπει να επιλέγεται το ολιγότερο ισχυρό κορτικοστεροειδές που θεωρείται αποτελεσματικό για την ένδειξη που προορίζεται και επί μη ανταποκρίσεως να χορηγείται άλλο ίδιου ισχύος ή μεγαλύτερης. η. Ενδέχεται να προκαλέσει καταρράκτη και γλαύκωμα όταν χρησιμοποιείται στην περιοχή πηλοσίων των οφθαλμών για παρατεταμένο χρονικό διάστημα. Αν γίνει τοπική χρήση στα βλεφάρια, χρειάζεται προσοχή ώστε το φάρμακο να μην έλθει σε επαφή με τον οφθαλμό. Δεν έχει τεκμηριωθεί η ασφάλεια της χρήσης του ELOCON® σε παιδιά για διάστημα μεγαλύτερο των 6 εβδομάδων. Υπάρχουν περιορισμένα δεδομένα για τη χρήση σε παιδιά κάτω των 2 ετών. Όπως και με όλα τα ισχυρά τοπικά κορτικοστεροειδή, αποφύγετε την απότομη διακοπή της θεραπείας. Όταν διακόπτεται η μακροχρόνια τοπική θεραπεία με ισχυρά γλυκοκορτικοειδή, μπορεί να εμφανιστεί ένα φαινόμενο εξ' αναπηδήσεως (rebound phenomenon) με την μορφή μιας δερματίτιδας με έντονη ερυθρότητα, νυγμών ήλι και καύσο. Αυτό μπορεί να προληφθεί με τη αργή μείωση της αγωγής, παραδείγματος χάριν συνεχίζοντας την αγωγή σε διακοπόμενη βάση πριν από την πλήρη διακοπή της. Παρακαλούμε έχετε υπόψη σας ότι τα κορτικοστεροειδή μπορεί να μεταβάλλουν την εμφάνιση μερικών βλαβών και να δυσχεράνουν την τεκμηρίωση της κατάλληλης διάγνωσης και επίσης μπορεί να καθυστερήσουν την επούλωση. Η χρήση της λοσιόν πρέπει να γίνεται με προσοχή, δεδομένου ότι το συστατικό της προπυλοθειογλυκόλης είναι δυνητικά ερεθιστικό και δεδομένου ότι η ισοπροπυλική αλκοόλη μπορεί να προκαλέσει ένα αίσθημα καύσου αν εφαρμοστεί σε φλεγμένους περιοχές. **ΑΝΕΠΙΘΥΜΗΤΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ:** Τοπικές μετά μακροχρόνια τοπική χρήση: Οι ανεπιθύμητες ενέργειες που έχουν αναφερθεί με τα ισχυρά τοπικά κορτικοστεροειδή στις θέσεις εφαρμογής τους, είναι: Αίσθημα καύσου, κνησμός, ερεθισμός, ξηρότητα, θυλακίδια, υπομελάγχρωση, ρέπωση του δέρματος, τελαγγειεκτασίες. Τροποποίηση της κλινικής εικόνας επί λανθασμένης χρήσης (μυκητιάσεις, ψώρα). Δευτεροπαθής λοίμωξη, τοπικές μικροβιακές λοιμώξεις (ένταξη λανθάνουσας λοίμωξης ή επιδείνωση εξελισσόμενης), μυκητιασικές λοιμώξεις, διευκόλυνση της ένταξης μολυσματικών

τερμίνθου και οξυτενών κονδυλωμάτων. Αναστολή της επούλωσης τραυμάτων, ακμαιοειδή στοιχεία, φλυκταινίδια, θερμική ιδρώα, περιτοματική δερματίτις, εξάνθημα υπό μορφή ροδόχρου ακμής, υποτροπή φλυκταινώδους ψωρίασης επί διακοπής της θεραπείας (Rebound Phenomenon), ατροφία του δέρματος υπό μορφή ουλής, γραμμοειδείς ραβδώσεις, ευρυαγγείες, πορφυρικά εξανθήματα, ερύθημα διάχυτο, βλατιδο-φυσσάληιδωδη άτυπα εξανθήματα, αλλεργική υπερευαίσθησία, τοπική υπερτρίχωση. Αν εμφανισθούν συμπτώματα υπερευαίσθησίας, θα πρέπει η χορήγηση να σταματήσει αμέσως. Οι παραπάνω ανεπιθύμητες ενέργειες δεν είναι συνήθεις, αλλά μπορεί να εμφανισθούν συχνότερα με τη χρήση στεγανής επίδεσης ή μετά από μακροχρόνια τοπική χρήση. Γενικές μετά μακροχρόνια τοπική χρήση: Καταστολή της λειτουργίας του φλοιού-επινεφριδικού άξονα, πτώση του επιπέδου της κορτιζόλης στο πλάσμα-σύνδρομο CUSHING. Οποιαδήποτε από τις ανεπιθύμητες αντιδράσεις που έχουν αναφερθεί με την συστηματική χορήγηση κορτικοστεροειδών, συμπεριλαμβανομένων της καταστολής των επινεφριδίων, μπορεί επίσης να εμφανιστεί με τα τοπικά κορτικοστεροειδή, ιδιαίτερα σε βρέφη και παιδιά. **ΤΡΟΠΟΣ ΔΙΑΘΕΣΗΣ:** Φαρμακευτικό προϊόν για το οποίο απαιτείται ιατρική συνταγή. **ΚΑΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** MSD Α.Φ.Β.Ε.Ε. Αγίου Δημητρίου 63, ΑΛΙΜΟΣ. **ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** ELOCON® κρέμα: 10681/89/22-6-90. ELOCON® αλοιφή: 10682/89/22-6-90. ELOCON® λοσιόν: 10683/89/22-6-90. **ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΤΗΣ ΠΡΩΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ/ΑΝΑΝΕΩΣΗΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** 22 Ιουνίου 1990. **ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ (ΜΕΡΙΚΗΣ) ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ:** 30 Σεπτεμβρίου 2010. Για την πλήρη περίληψη των χαρακτηριστικών του προϊόντος, παρακαλούμε να απευθύνεστε στην MSD Ελλάδος, Αγίου Δημητρίου 63, 174 56, Αθήνα. Τηλ.: 210 9897 300. **ΛΙΑΝΙΚΕΣ ΤΙΜΕΣ:** ELOCON® κρέμα Alum.tube x 30g 4.75€. ELOCON® αλοιφή Alum.tube x 30g 4.75€. ELOCON® λοσιόν Pl. Bottle x 30ml 4.86€.

Βιβλιογραφία:

1. Lebwohl M. et al. Int J Dermatol 1993;32(11):830-1
2. Vernon H.J. et al. J Amer Dermatol 1991;24:603-7
3. Περίληψη Χαρακτηριστικών Προϊόντος ELOCON®

Βοηθήστε να γίνουν τα φάρμακα πιο ασφαλή:
Συμπληρώστε την "ΚΙΤΡΙΝΗ ΚΑΡΤΑ".

Αναφέρατε:

- ΟΛΕΣ τις ανεπιθύμητες ενέργειες για τα Νέα Φάρμακα [N].
- Τις ΣΟΒΑΡΕΣ ανεπιθύμητες ενέργειες για τα Γνωστά Φάρμακα.

Η ISOPLUS φέρνει κοντά σας τη Nature's Bounty®

Στην ISOPLUS, αφοσιωμένοι στην προαγωγή της υγείας και της ευεξίας και επιθυμώντας να ανταποκριθούμε στις σύγχρονες ανάγκες των καταναλωτών, καινοτομούμε για μια ακό-



μα φορά και φέρνουμε κοντά σας τη νέα σειρά συμπληρωμάτων διατροφής **Nature's Bounty®**.

Για τη Nature's Bounty®, το βασικό συστατικό σε κάθε συμπλήρωμα είναι η ποιότητα. Συνδυάζοντας τις τελευταίες ανακαλύψεις στην επιστήμη της διατροφής, με τις καλύτερες πρώτες ύλες

από όλο τον κόσμο, η Nature's Bounty® δημιουργεί προϊόντα υψηλής διατροφικής αξίας και αξιοπιστίας, επιδεικνύοντας 40 χρόνια αριστείας στον κλάδο των συμπληρωμάτων διατροφής παγκοσμίως.

Η νέα σειρά συμπληρωμάτων διατροφής Nature's Bounty®, περιλαμβάνει εξαιρετικής ποιότητας και διατροφικής αξίας βιταμίνες, μέταλλα και ειδικά συμπληρώματα και αποτελεί την ιδανική επιλογή για όλους τους πελάτες σας που αναζητούν ποιοτικά συμπληρώματα διατροφής σε πολύ ελκυστική τιμή!

Από την ISOPLUS A.E. www.healthyme.gr

SYSTANE® ULTRA, λιπαντικές οφθαλμικές σταγόνες

Το **SYSTANE® ULTRA**, λιπαντικές οφθαλμικές σταγόνες, είναι ένα τεχνολογικά προηγμένο προϊόν, αποτέλεσμα δεκαετούς έρευνας της Alcon. Στα συστατικά του περιλαμβάνονται, πολυαιθυλενογλυκόλη, προπυλενογλυκόλη, HP-Guar, σορβιτόλη και βορικό. Κατά την ενστάλαξη, η σορβιτόλη αραιώνεται, επιτρέποντας τη διασταυρούμενη σύνδεση του HP-Guar και του βορικού, σχηματίζοντας επάνω στην οφθαλμική επιφάνεια ένα ισχυρό αλλά και ελαστικό δίκτυο, σαν επίδεσμο, που αυξάνει την ελαστικότητα της δακρυϊκής στιβάδας και προστατεύει την οφθαλμική επιφάνεια.

Η διαδικασία αυτή δημιουργεί ένα περιβάλλον όπου η πολυαιθυλενογλυκόλη και η προπυλενογλυκόλη, παρέχουν παρατεταμένα υψηλό επίπεδο ανακούφισης από τα συμπτώματα της ξηροφθαλμίας (υπεραιμία, αίσθηση ξένου σώματος, καύσο ή τσούξιμο) και βοηθούν στην αποκατάσταση των περιοχών που έχουν υποστεί βλάβη λόγω της ξηροφθαλμίας.

Το **SYSTANE® ULTRA** μπορεί να ενσταλάζεται όσες φορές χρειάζεται κατά τη διάρκεια της ημέρας, έχει ένδειξη για χρήση με φακούς επαφής και μπορεί να χρησιμοποιηθεί μέχρι και 6 μήνες μετά το πρώτο άνοιγμα του φιαλιδίου.

Από την ALCON Laboratories Hellas AEBE



Ξηροφθαλμία και μικροτραυματισμοί; Optonic

Οι στείρες οφθαλμικές σταγόνες **OPTONIC** με υαλουρονικό νάτριο και αποσταγμένο νερό χαμομηλιού και κενταύριας, αναζωογονούν, λιπαίνουν και ενυδατώνουν τους ταλαιπωρημένους από τη ξηροφθαλμία οφθαλμούς, ενώ παράλληλα ανακουφίζουν από ερεθισμούς και φλεγμονές. Χάρη στο υαλουρονικό νάτριο που περιέχουν, προσφέρουν μακροχρόνια ενυδάτωση και λίπανση στον κερατοειδή χιτώνα, ενώ ταυτόχρονα ενισχύουν την επουλωτική ικανότητα του οφθαλμού, βοηθώντας έτσι στη γρηγορότερη αποκατάσταση μικροτραυμάτων που οφείλονται στη ξηρότητα. Οι οφθαλμικές σταγόνες OPTONIC δεν περιέχουν συντηρητικά και είναι κατάλληλες για χρήστες φακών επαφής.



Ερεθισμένα μάτια και βλέφαρα; Optofresh

Τα προϊόντα **OPTOFRESH & OPTOFRESH towels** είναι προϊόντα οφθαλμικής φροντίδας για τον αποτελεσματικό καθαρισμό και την άμεση ανακούφιση των κουρασμένων, ερεθισμένων και κοκκινισμένων οφθαλμών και βλεφάρων. Χάρη στο αποσταγμένο νερό χαμομηλιού, αμαμελίδας και ευφρασίας που περιέχουν, ανακουφίζουν άμεσα τους οφθαλμούς και τα βλέφαρα από τον ερεθισμό και την κοκκινίλα, που προκαλούν δυσμενείς περιβαλλοντικοί παράγοντες (σκόνες, ιδρώτας, καπνός, ηλιακή ακτινοβολία, θαλασσινό νερό, ξηρός αέρας από καλοριφέρ ή κλιματιστικά), ο κακός φωτισμός, η μεγάλης διάρκειας παραμονή μπροστά σε οθόνη υπολογιστή ή τηλεόραση και η πολύωρη χρήση φακών επαφής. Στη σύνθεση των προϊόντων OPTOFRESH δεν περιέχονται συντηρητικά, ενώ δεν απαιτείται αφαίρεση των φακών επαφής κατά τη διάρκεια της χρήσης τους.

Από την Interméd

Νέα προϊόντα Health Aid για υγιές γαστρεντερικό **Digeston® Plus**

**Ένζυμα με προβιοτικά
για ομαλή πέψη!**



Το **Digeston® Plus** είναι ένα αγνό μείγμα από φυτικά πεπτικά ένζυμα σε συνδυασμό με εκχυλίσματα φρούτων (ανανά & παπάγια), ενισχυμένο με 600 εκατ. προβιοτικά στελέχη *Lactobacillus* and *Bifidobacterium*, και chloride για υγιή πέψη. Είναι ιδανικό για όσους έχουν δυσκολία στην πέψη και υποφέρουν από φουσκώματα και δυσφορία μετά το φαγητό και για άτομα που έχουν μεγαλύτερες απαιτήσεις σε ένζυμα.



Colonease Plus®

**Αλόη, φυσικά έλαια &
προβιοτικά για υγιές έντερο!**

Συνδυασμός με Αλόη, έλαια Μέντας, Μαϊντανού και Φασκόμηλου μαζί με προβιοτικά *Lactobacillus* & *Bifidobacterium* (4 billion), για φυσιολογική πεπτική λειτουργία και διατήρηση της ισορροπίας της εντερικής χλωρίδας. Συνιστάται για καθαρισμό και αποτοξίνωση του πεπτικού συστήματος, τη διάρροια, τη δυσκοιλιότητα και τις κοιλιακές διαταραχές, τον ερεθισμό του ευερέθιστου εντέρου και μετά τη λήψη αντιβιοτικών.

Από τη Pharmacenter

Η Καναδική, Πολυεθνική, Φαρμακευτική, εταιρεία **φυσικών προϊόντων υγείας τώρα και στην Ελλάδα**



Το όνομα της **New Roots** συμβολίζει την αλλαγή του τρόπου ζωής, για αναζωογόνηση του σώματος.

Η σειρά New Roots συνδυάζει τις παραδοσιακές

θεραπευτικές φόρμουλες με τις τελευταίες επιστημονικές εξελίξεις σε βιταμίνες, βότανα και ειδικά εκχυλίσματα.

Η υψηλή πιστοποιημένη ποιότητα των προϊόντων της New Roots εγγυάται την αποτελεσματικότητά της.

Από την Adelco A.E.

Νέα προϊόντα Αυτοελέγχου Διαβήτη **GLUCOCARD Σ & GLUCOCARD 01 mini-plus**



Η Ηγέτιδα Ελληνική Βιομηχανία Φαρμάκων **BIANEX A.E.** είναι στην ευχάριστη θέση να σας ανακοινώσει τη συνεργασία της με την εταιρεία **ARKRAY**. Αποστολή της ARKRAY είναι να συμβάλλει στην υγεία και την ευημερία των ανθρώπων σε όλο τον κόσμο, χάρη στην πρόοδο της επιστήμης και της ανακάλυψης νέων τεχνολογιών.

Η εταιρεία μας, διαθέτοντας πάντα προϊόντα υψηλής ποιότητας, σε συνέχεια της μέχρι τώρα συνεργασίας μας, βρίσκεται στην ευχάριστη θέση να σας ενημερώσει για τη διάθεση των Νέων προϊόντων Αυτοελέγχου Διαβήτη **GLUCOCARD Σ & GLUCOCARD 01 mini-plus** στην Ελληνική αγορά.

Σύντομα ένας επιστημονικός μας συνεργάτης θα βρεθεί κοντά σας.



«Nurofen πόνοι περιόδου» Φάρμακο πρώτης επιλογής για τη Δυσμηνόρροια

Το **Nurofen πόνοι περιόδου**, ένα ειδικό σκεύασμα, που περιέχει ιβουπροφαίνη, κυκλοφορεί σήμερα και στη χώρα μας, μόνο από τα φαρμακεία, για την αποτελεσματική αντιμετώπιση των πόνων περιόδου. Η δράση του Nurofen πόνου περιόδου, ξεκινά μέσα σε λίγα λεπτά από τη λήψη του και διαρκεί έως 8 ώρες.

Έρευνες έχουν δείξει ότι η αύξηση κάποιων ουσιών (προσταγλανδίνες) στον οργανισμό προκαλεί συσπάσεις στη μήτρα και πόνο και είναι η βασική αιτία της δυσμηνόρροιας. Η επαναφορά των ουσιών αυτών στα «φυσιολογικά» επίπεδα μας απαλλάσσει από τα επώδυνα αυτά συμπτώματα. Η ιβουπροφαίνη, η δραστική ουσία που περιέχεται στο Nurofen, «κρατά» τα επίπεδα των προσταγλαδινών χαμηλά, αποτρέποντας έτσι τις συσπάσεις, τις κράμπες και τον πόνο. Το Nurofen δηλαδή στοχεύει στη ρίζα του προβλήματος. Επιπρόσθετα, η ιβουπροφαίνη φαίνεται να έχει λιγότερες ανεπιθύμητες παρενέργειες στο γαστρεντερικό σύστημα, από οποιοδήποτε άλλο αντιφλεγμονώδες φάρμακο.

Για τους λόγους αυτούς, προτείνεται από Διεθνείς οδηγίες, ως θεραπεία πρώτης επιλογής για τη δυσμηνόρροια, λόγω της αποτελεσματικότητας και του προφίλ ασφαλείας που διαθέτει.

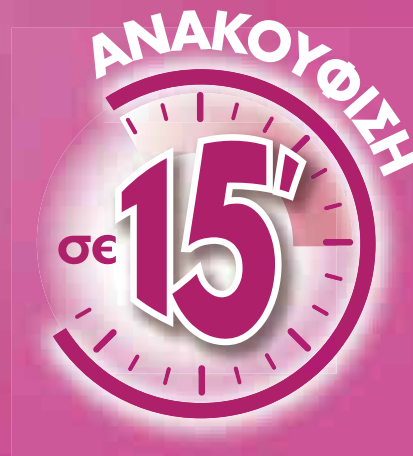


Από τη Reckitt Benckiser Hellas

ΝΕΟ

Για πόνους περιόδου!

- Αποτελεσματικό
- Ασφαλές
- Εξαιρετικά γρήγορο!



και 8 ώρες διάρκεια!

NeuroAge για την ενίσχυση της μνήμης



Η ELPEN, η πρώτη αμιγώς Ελληνική Φαρμακευτική Βιομηχανία, στηρίζει δυναμικά το Ελληνικό φαρμακείο και αναλαμβάνει την αποκλειστική διάθεση του νέου εξειδικευμένου συμπληρώματος διατροφής **NeuroAge** για την ενίσχυση της μνήμης.

Το NeuroAge βοηθάει στη νοτική εγρήγορση, τη γνωστική λειτουργία και την πνευματική απόδοση σε έναν υγιή εγκέφαλο. Η πνευματική απόδοση περιλαμβάνει πτυχές της λειτουργίας του εγκεφάλου όπως η συγκέντρωση, η μάθηση, η μνήμη και η λογική.

Εκτεταμένες επιστημονικές έρευνες δείχνουν ότι το NeuroAge περιέχει έναν αποτελεσματικό συνδυασμό βασικών συστατικών που βοηθούν στην υποστήριξη ενός ώριμου εγκεφάλου. Περιέχει σίδηρο (συμβάλλει στην κανονική γνωστική λειτουργία) και παντοθενικό οξύ (συμβάλλει στην φυσιολογική πνευματική απόδοση), συστατικά εγκεκριμένα από την EFSA, καθώς και 3 συστατικά (Ουριδίνη + Κυτιδίνη + (L) – Γλουταμίνη) που δοκιμάστηκαν εκτενώς κλινικά.

Το NeuroAge έχει καταθέσει αίτηση για δίπλωμα ευρεσιτεχνίας.

Από την ELPEN A.E. Φαρμακευτική Βιομηχανία

Vita Force®, Πολυβιταμινούχο τονωτικό της σειράς A.Vogel

Το Πολυβιταμινούχο τονωτικό **Vita Force®** είναι ένα συμπλήρωμα διατροφής με μοναδική 100% φυσική σύνθεση, σύμφωνα με τη συνταγή του διάσημου Ελβετού γιατρού A.Vogel, για γρήγορο ενεργειακό εφοδιασμό, κατάλληλο για ενήλικες και παιδιά. Συνδυάζει χυμό ιπποφασούς, φυτικά εκχυλίσματα βύνης, φυσικό μέλι, συμπυκνωμένο χυμό χουρμάδων, εκχύλισμα γύρης, φύτρα σιταριού, ζύμη μαγιάς, καρπούς άγριας τριανταφυλλιάς, χυμό του τροπικού φρούτου durian, φυσική βιταμίνη E και συμπυκνωμένο χυμό πορτοκαλιού.

Τα βιολογικά ενεργά συστατικά του Vita Force® εφοδιάζουν τον οργανισμό με όλες τις απαραίτητες βιταμίνες, αμινοξέα, αντιοξειδωτικά, πρωτεΐνες, πλήθος μετάλλων και ιχνοστοιχείων, προσφέροντας ζωντάνια και ευεξία σε περιόδους σωματικής κόπωσης, άγχους, εξάντλησης, ατονίας, αδυναμίας, ανάρρωσης από ασθένειες, έντονης πνευματικής προσπάθειας, εντατικής αθλητικής δραστηριότητας. Παρασκευάζεται αποκλειστικά από φυτικές βιοδραστικές ουσίες και είναι απαλλαγμένο από τεχνητά πρόσθετα, χρωστικές και χημικά συντηρητικά. Κατά τη διαδικασία της σύνθεσής του προστατεύονται τα πολύτιμα και ευαίσθητα βιολογικά συστατικά του.



Από την ICP



20 χρόνια Para Plus

Γιορτάζουμε την πιο γρήγορη νίκη στην ιστορία της ψείρας

Το Para Plus είναι το Νο1* αντιψειρικό που εμπιστεύονται 20 χρόνια τώρα οι περισσότερες Ελληνίδες μητέρες για να λύσουν γρήγορα, αποτελεσματικά και με ασφάλεια το πρόβλημα της αντοχής της ψείρας και της κόνιδας. (πηγή: IMS health 2012)

Para Plus. Φιλικό με το κεφάλι, εχθρικό με τις ψείρες.

- Το Para plus, χάρη στη συνέργεια και τον αρμονικό συνδυασμό των 3 ενεργών συστατικών του, ειδικά μελετημένα για την καταπολέμηση των ψειρών της κεφαλής, εξουδετερώνει αποτελεσματικά όχι μόνο τις ψείρες που αντέχουν αλλά και την κόνιδα, καθώς εισχωρεί και στο κέλυφος του αυγού της ψείρας.

Ο συνδυασμός αυτών των δραστικών συστατικών του Para Plus, με διαφορετικό μηχανισμό δράσης, δεν επιτρέπει την ανάπτυξη ανθεκτικών στελεχών. Με τον τρόπο αυτό η αποτελεσματικότητα του Para Plus παραμένει αναμφισβήτητη.

Para Plus. Αποτελεσματικότητα και Ευκολία χρήσης.

- Το Para Plus είναι εξαιρετικά εύχρηστο και εξασφαλίζει τη

συνεργασία του παιδιού. Κυκλοφορεί σε μορφή αερολύματος και διαθέτει ειδικό ρύγχος εφαρμογής. Αρκεί μόνο μια εφαρμογή, για 10 λεπτά σε στεγνά μαλλιά, χωρίς καμιά άλλη προετοιμασία και στη συνέχεια αφαιρείται εύκολα με οποιοδήποτε σαμπουάν. Το Para Plus είναι άοσμο και δεν λαδώνει τα μαλλιά.

20 χρόνια Para Plus. Μακροχρόνια Σχέση Εμπιστοσύνης.

- Το Para Plus, μέσα από τη μακροχρόνια χρήση και εμπειρία, έχει κερδίσει την εμπιστοσύνη των μητέρων που πάντα θέλουν να φροντίζουν τα παιδιά τους με έναν αποτελεσματικό και ασφαλή τρόπο. Γι' αυτό και συνεχίζει να διατηρεί σταθερά την 1η θέση σε πωλήσεις ανάμεσα σε όλα τα σκευάσματα που κυκλοφορούν για την καταπολέμηση της ψείρας, απαλλάσσοντας από το πρόβλημα της ψείρας και της κόνιδας χιλιάδες παιδιά κάθε χρόνο γρήγορα, αποτελεσματικά και με ασφάλεια. Δεν χρησιμοποιείται σε παιδιά κάτω των 30 μηνών, σε ασθεντικούς ασθενείς, παιδιά με βρογχίτιδα ή δύσπνοια. Μην αφήνετε το προϊόν να δράσει επί του τριχωτού της κεφαλής περισσότερο από 10' μετά τον ψεκασμό.

Από την Olvos Science

Τα Υποκαρπία Υγείας και Κοινωνικής Διάρθρωσης και ο Εθνικός Οργανισμός Φαρμάκων Συνιστάει:
ΔΙΑΒΑΣΤΕ ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΑ ΤΙΣ ΟΔΗΓΙΕΣ ΧΡΗΣΗΣ
ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΕΙΤΕ ΤΟΝ ΓΙΑΤΡΟ Ή ΤΟΝ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟ ΣΑΣ

Daylong actinica®

κλινικά αποδεδειγμένη βέλτιστη
αντιηλιακή προστασία



Εφαρμογές:

- δερματικές μικροεπεμβάσεις
- laser
- φωτοδερματίτιδες - πολύμορφο φωτο-εξάνθημα
- σπίλοι
- κλινικά αποδεδειγμένη πρόληψη των NMSCs (μη μελανωματικοί καρκίνοι)
- ευαίσθητα δέρματα
- ακραίες συνθήκες έκθεσης στον ήλιο (σκι, θαλάσσια σπορ, πολύωρη έκθεση λόγω επαγγέλματος)
- ανοσοκατασταλτική αγωγή μετά από μεταμόσχευση οργάνου
- αγωγή για ρευματικές ή χρόνιες φλεγμονώδεις νόσους
- ηπατίτιδα B & C, HIV
- οικογενειακό ιστορικό δερματικού καρκίνου
- ακτινική υπερκεράτωση
- ακανθοκυτταρικό καρκίνωμα
- εγκαύματα
- πρόσφατες ουλές
- πρόληψη φαρμακευτικής φωτοευαισθησίας
- ανοιχτοί φωτότυποι
- ατοπική δερματίτιδα
- ερυθματώδης λύκος
- μελαγχρωματικές κηλίδες

Daylong actinica®

Το πρώτο ευρέως φάσματος αντιηλιακό
λιποσωμικής τεχνολογίας με αποδεδειγμένη
κλινικά απόλυτη προστατευτική δράση στις
ομάδες υψηλού κινδύνου.



**swiss
made**



Spirig supports
the European
Skin Cancer
Foundation

ανακαλύψτε μία νέα
υπηρεσία
προνομίων

για άμεση επικοινωνία
με τους πελάτες σας...

υγεία 
ομορφιά
κερδίζω περισσότερα...



Αξιοποιήστε τώρα
τη σύγχρονη τεχνολογία...
www.y-o.gr

- ✓ Για νέα προϊόντα
- ✓ Για νέες υπηρεσίες
- ✓ Για εποχιακές εμπορικές προσφορές & εκπτώσεις
- ✓ Για ελκυστικές προωθητικές ενέργειες
- ✓ Για τη συμμόρφωση του ασθενή στη φαρμακευτική αγωγή

Από το Φαρμακείο μου
κερδίζω περισσότερα...

Τι προνόμια απολαμβάνω ως μέλος της υπηρεσίας;

Καταλαβαίνω καλύτερα τον πελάτη μου και τις αγοραστικές του συνήθειες

Κατάλληλη κατηγοριοποίηση πελατών

Στοχευμένες προωθητικές ενέργειες ανά κατηγορία πελάτη

Προσωποποιημένη και άμεση επικοινωνία με τον πελάτη μου

Διατήρηση και αύξηση πελατολογίου

Αύξηση επισκεψιμότητας

Αύξηση μέσου όρου πωλήσεων

Αύξηση ανταγωνιστικότητας

Τι κερδίζουν οι πελάτες μου;

Προνομιακές τιμές σε προϊόντα και δώρα

Προσφορές και διαγωνισμούς

Συμβουλές και υπηρεσίες υγείας και ομορφιάς

Πρόσβαση σε πλήρεις και προσωποποιημένες υπηρεσίες

Υπηρεσίες υπενθύμισης και τήρησης δοσολογίας



Πώς λειτουργεί;

Καταχωρώ τον πελάτη στη βάση μου μέσω μίας διαδικασίας εγγραφής με SMS ή μέσω του site στο Internet για συμμετοχή στην υπηρεσία προνομίων Υγεία & Ομορφιά

Τα μέλη του προγράμματος με μία κάρτα μέλους ή με SMS απολαμβάνουν προνόμια αποκλειστικά από το Φαρμακείο μου

Ανάλογα με τους πόντους, την αγορά που πραγματοποιούν ή και την εκάστοτε προσφορά που ισχύει, τα μέλη κερδίζουν περισσότερα σε προϊόντα του Φαρμακείου

Η ενημέρωση για προσφορές, δώρα, έξτρα πόντους, ειδοποιήσεις κτλ, γίνεται μέσω SMS κατευθείαν στο κινητό του μέλους ή μέσω του site στο Internet



Ευρώπη – ΗΠΑ Πού πάει το φαρμακείο;

Στο τελευταίο Ευρωπαϊκό Forum των φαρμακοποιών που έγινε την άνοιξη του '13 στο Παρίσι, αναλύθηκαν οι προοπτικές ανάπτυξης του φαρμακείου, δίνοντας παραδείγματα αμερικανικού, ευρωπαϊκού και γαλλικού πρότυπου.

Όλοι συμφωνούν ότι το φαρμακείο αλλάζει και οι φαρμακοποιοί σιγά σιγά λαμβάνουν ενεργό δράση πρώτης γραμμής στην υγεία. Είναι μια εξέλιξη που επιβάλει στους φαρμακοποιούς να ξεπεράσουν τον ρόλο του απλού διανομέα φαρμάκου και να τοποθετηθούν σαν πάροχοι υπηρεσιών υγείας. Υπηρεσίες που αναμφισβήτητα είναι σε άμεση σχέση με τον ρόλο τους σαν επαγγελματίες υγείας, αλλά μέχρι τώρα δεν είχαν δώσει την πρέπει σημασία. Είναι εύλογο βέβαια ότι αυτές οι νέες εξελίξεις οδηγούν πολλούς σε φόβους και ανησυχίες.

Μέσα σ' αυτή την προοπτική, το αμερικανικό παράδειγμα μπορεί να αποτελέσει πηγή έμπνευσης. Στις ΗΠΑ, όπου οι κανόνες διαφέρουν σημαντικά από αυτούς που εφαρμόζονται στη γηραιά ήπειρο, οι φαρμακοποιοί έχουν αποφασίσει εδώ και πολλά χρόνια να επικεντρώσουν το επάγγελμά τους λίγο περισσότερο γύρω από τον ασθενή και λίγο λιγότερο πάνω σε δομές διανομής προϊόντων. Οι αμερικανοί φαρμακοποιοί έχουν αναλάβει ένα ρόλο όλο και πιο σημαντικό σε δίκτυα φροντίδας υγείας πολύ εξελιγμένα και μάλιστα η επιρροή τους αυξάνει τόσο, ώστε ο αριθμός των γιατρών μειώνεται σημαντικά. Παράλληλα, η επιμόρφωση των αμερικανών φαρμακοποιών είναι σήμερα πολύ διαφορετική από αυτή των ευρωπαίων, καθώς εκεί είναι όλοι «κλινικοί» φαρμακοποιοί. Συνεπώς, ο πρόεδρος της FIP (Federation Internationale de la Pharmacie) επισημαίνει ότι θα πρέπει να ενθαρρύνουμε τη γενίκευση της επιμόρφωσης των φαρμακοποιών στην Ευρώπη στην κλινική φαρμακολογία, για να μπορέσουμε ν' αναπτύξουμε σωστά νέες υπηρεσίες στο φαρμακείο.

Πώς; Δημιουργώντας ένα πραγματικό εκπαιδευτικό δίκτυο από διάφορους ειδικούς και πανεπιστημιακούς. Στη συνέχεια, κάθε ευρωπαϊκή χώρα θα πρέπει ν' αναπτύξει τέτοιες δομές και θεσμικά πλαίσια, για ν' αναδείξει την προστιθέμενη αξία αυτών των υπηρεσιών από το φαρμακείο, οι οποίες θα πρέπει να αμειβο-

νται, διότι ότι είναι δωρεάν δεν έχει αξία. Η δε GPUE (Groupement Pharmaceutique de l'Union Europeenne) τονίζει, ότι η σωστή «εκμετάλλευση» των φαρμακοποιών από τα συστήματα υγείας, θα μπορούσε να συμβάλει στη βελτίωση της αποτελεσματικότητας των θεραπειών και παράλληλα στη μείωση του κόστους της υγείας, με την προϋπόθεση ότι δεν θα φρενάρουμε την καινοτομία, αλλά θα την εξασφαλίσουμε ιδιαίτερα από τους φαρμακοποιούς.

Οι ελλείψεις φαρμάκων

Οι ευρωπαίοι φαρμακοποιοί, αγανακτισμένοι από τον συνεχώς αυξανόμενο αριθμό των ελλείψεων φαρμάκων, καταφεύγουν στην Ευρωπαϊκή Ένωση, στις εθνικές κυβερνήσεις των κρατών μελών τους και στο σύνολο των φορέων που εμπλέκονται στην διακίνηση του φαρμάκου, με στόχο να ληφθούν άμεσα μέτρα για να μειωθεί αυτό το φαινόμενο. Στο πλαίσιο μιας συνάντησης στο Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο πάνω στα προβλήματα του φαρμάκου στην Ευρώπη, η ένωση των Ευρωπαίων Φαρμακοποιών (GPEU) που αντιπροσωπεύει 400.000 ευρωπαϊκά φαρμακεία, παρουσίασε μια έκθεση για να επισημάνει τους κινδύνους για τα συστήματα υγείας από τις ελλείψεις φαρμάκου. Έτσι, τα βρετανικά φαρμακεία που έχουν ιδιαίτερα θιγεί, αναφέρουν ελλείψεις πάνω από ένα εκατομμύριο το χρόνο. Αλλά και στις άλλες Ευρωπαϊκές χώρες λίγο πολύ συμβαίνει το ίδιο, με ελλείψεις από αντικαρκινικά μέχρι και απλά αναλγητικά φάρμακα. Αυτή η κατάσταση όχι μόνο αποπροσανατολίζει τους ασθενείς, αλλά προκαλεί και μια επιπλέον σημαντική εργασία στους φαρμακοποιούς, οι οποίοι αναγκάζονται ν' αναζητούν συνεχώς τα φάρμακα ή άλλα προϊόντα που τα αντικαθιστούν. Στην Ολλανδία και την Ιταλία μάλιστα, οι σύλλογοι φαρμακοποιών έχουν αναρτήσει στα site τους πληροφορίες για τις ελλείψεις φαρμάκων.

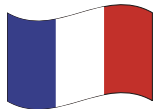
Σύμφωνα με την GPEU αυτό το φαινόμενο οφείλεται σε πολλές αιτίες και οι κυριότερες είναι τα προβλήματα παραγωγής και stock της φαρμακοβιομηχανίας, καθώς επίσης και οι παράλληλες εξαγωγές από το χονδρεμπόριο. Εκείνο που προτείνει ιδιαίτερα η GPEU είναι να δοθεί άμεσα το δικαίωμα αντικατάστασης φαρμάκων σε όλους τους ευρωπαίους φαρμακοποιούς, καθώς και να ληφθούν μέτρα για να μπορούν να αντισταθμίσουν το πρόβλημα των ελλείψεων για τους ασθενείς τους.

Κόσμος Η Φαρμακευτική αγορά

Σύμφωνα με μια τελευταία μελέτη της IMS Health, η παγκόσμια ανάπτυξη της φαρμακευτικής αγοράς θα ακολουθήσει ένα ρυθμό πάνω από 5%. Αλλά αυτό θα προέλθει από τις αναπτυσσόμενες χώρες, διότι στις ώριμες αγορές οι πωλήσεις συνεχίζουν να είναι στάσιμες. Ήδη για τη χρονιά 2012, η παγκόσμια φαρμακευτική αγορά είχε μια ανάπτυξη 3%.

Ιδιαίτερα στις χώρες που μαστίζονται από την οικονομική κρίση, όπως Ισπανία, Ιταλία και Ελλάδα, η ανάπτυξη ήταν αρνητική. Στον αντίποδα, η Κίνα και η Βραζιλία, οι οποίες είναι οι δύο πλέον σημαντικοί «παίχτες» στην παγκόσμια αγορά φαρμάκου, είχαν μια ανάπτυξη +15% και +18% αντίστοιχα. Συνεπώς, η συμμετοχή των χωρών στην ανάπτυξη αυτής της αγοράς αντιμετωπίζει βαθιές αλλαγές. Εκτιμάται ότι από τώρα και μέχρι το 2016, η Βραζιλία, η Ρωσία, η Ινδία και η Κίνα θα κατέχουν τα 2/3 της παγκόσμιας ανάπτυξης της αγοράς του φαρμάκου. Αυτή η νέα κατανομή θα επιφέρει αλλαγές στις στρατηγικές επενδύσεων των φαρμακευτικών εταιριών. Για παράδειγμα η Κίνα θα μπορούσε να γίνει η τρίτη αγορά σε επενδύσεις από τις πολυεθνικές.

Η πίεση που εξασκείται στις ώριμες αγορές πάνω στις τιμές και στην πτώση του όγκου πωλήσεων, είναι οι κύριες αιτίες αυτής της αρνητικής ανάπτυξης, με εξαίρεση τις ΗΠΑ όπου οι τιμές παραμένουν σε υψηλά επίπεδα και την Ιαπωνία όπου οι όγκοι πωλήσεων είναι εξίσου σημαντικοί. Έτσι η μόνη διέξοδος ανάπτυξης στις ώριμες αγορές είναι τα λανσαρίσματα νέων φαρμάκων. Όσο για τα μερίδια των διαφόρων φαρμακευτικών τομέων μέχρι το 2020, η ογκολογία θα περάσει το 12%, ο διαβήτης το 7% και οι καρδιοαγγειακές παθήσεις το 4%. Παράλληλα η απώλεια πατέντου σε πολλά πρωτότυπα φάρμακα, θα οδηγήσει σε μεγάλη ανάπτυξη της αγοράς των γενοσήμων που τείνουν, ιδιαίτερα στην Ευρώπη, να συμπιέζονται σε τιμή από τους δημόσιους φορείς.



Γαλλία Η καινούργια αποστολή του φαρμακοποιού μπαίνει στα εκπαιδευτικά προγράμματα των Φαρμακευτικών Σχολών.

Μετά τις μεταρρυθμίσεις που έχουν συμβεί για το επάγγελμα του φαρμακοποιού σύμφωνα με το νόμο HPST και τη φαρμακευτική σύμβαση για την παρακολούθηση των ασθενών στο φαρμακείο και τη συνεργασία με τους γιατρούς, η αναγκασία επιμόρφωση στη νέα αποστολή του φαρμακοποιού, οδηγεί σε μια νέα οργάνωση των σπουδών της φαρμακευτικής στα Πανεπιστήμια. Αυτή η μεταρρύθμιση ήταν θετικά αποδεκτή και από τους ηγέτες αλλά και από τα μέλη των συλλόγων των φοιτητών των Φαρμακευτικών Σχολών στη Γαλλία, με στόχο οι μέλλοντες φαρμακοποιοί να βγαίνουν από τα πανεπιστήμια περισσότερο ενημερωμένοι για τις απαιτήσεις υγείας των ασθενών τους. Ιδιαίτερα η επιμόρφωση θα επικεντρωθεί σε παθολογίες και θεραπευτικές κατηγορίες. Έτσι οι σπουδές θα γίνουν πιο προσανατολισμένες στο επάγγελμα του μέλλοντος του φαρμακοποιού, πάνω στις υπηρεσίες υγείας.

Οι Γάλλοι εμπιστεύονται τα φάρμακα αλλά...

Σύμφωνα με μία έρευνα που έγινε από την Ipsos σε 1002 άτομα και 503 γιατρούς, 87% των Γάλλων εμπιστεύονται τα φάρμακα. 92% κρίνουν αποτελεσματικά τα φάρμακά τους και συνειδητά γνωρίζουν ότι είναι «δραστικά προϊόντα που παρουσιάζουν και ορισμένες ανεπιθύμητες ενέργειες». Όσο για τη σχέση ασθενή με επαγγελματία υγείας, το 64% των ερωτηθέντων θεωρούν ότι ο γιατρός τους, τους δίνει επαρκείς πληροφορίες, ενώ για τον φαρμακοποιό τους το ποσοστό φτάνει στο 68%. Οι ασθενείς πληροφορούνται και μόνοι τους για τα φάρμακά τους και το 64% αναζητά επιπλέον πληροφορίες, είτε στο φύλλο οδηγιών, είτε στο ιντερνέτ. Τόσο οι ασθενείς όσο και οι γιατροί, έχουν εμπιστοσύνη στα φάρμακα όταν αυτά τους δίνουν εγγυήσεις. Το 93% των ατόμων και το 99% των γιατρών, εμπιστεύονται τα συνταγογραφούμενα φάρμακα, ενώ το 22% των ερωτηθέντων αγοράζουν φάρμακα μη συνταγογραφούμενα 1 φορά το μήνα, ζητώντας στο 69% των περιπτώσεων τη συμβουλή του φαρμακοποιού τους. Όσο για τις αγορές από το ιντερνέτ μόνο 11% των ερωτηθέντων λένε ότι θα αγόραζαν φάρμακα μη συνταγογραφούμενα στο ιντερνέτ. Τέλος, όσο για την εμπιστοσύνη τους στα γενόσημα, μόνο το 58% των ερωτηθέντων θεωρούν ότι δεν υπάρχει διαφορά της αποτελεσματικότητας μεταξύ ενός πρωτότυπου φαρμάκου και του αντιγράφου του.



Ισπανία Τα ισπανικά φαρμακεία «στο κόκκινο»

Η μείωση των δαπανών υγείας έχει επηρεάσει αρνητικά 22.000 φαρμακεία σε εθνικό επίπεδο στην Ισπανία. Μεταξύ μιας κυβέρνησης που επιθυμεί την απελευθέρωση του επαγγέλματος, και των φαρμακοποιών οι οποίοι απαιτούν να έχουν ένα μεγαλύτερο ρόλο στην παρακολούθηση των ασθενών και στις υπηρεσίες υγείας, η έλλειψη επικοινωνίας είναι εμφανής.

Μεταξύ του 2009 και του 2012, τα μικτά κέρδη των ισπανικών φαρμακείων έχουν μειωθεί κατά μέσο όρο στο 35%. Οι «κακές ειδήσεις» συνεχίζουν ν' αυξάνονται, με τελευταία την πρόθεση της δεξιάς κυβέρνησης του Mariano Rajoy για την απελευθέρωση του επαγγέλματος, βάζοντας τέλος στην αποκλειστική ιδιοκτησία των φαρμακείων από φαρμακοποιούς. Η FEFE (Federation des Entreprises Pharmaceutiques Espagnoles), εκτιμά ότι το σχέδιο αυτό θα θέσει σε κίνδυνο το 75% των φαρμακείων, κυρίως τα συνοικιακά και 60.000 άμεσες θέσεις εργασίας.

Από την αρχή της κρίσης το 2008, με την προηγούμενη αριστερή κυβέρνηση, η πίεση στα φαρμακεία μεγαλώνει αμείωτα. Δεδομένου του ότι η υγειονομική περίθαλψη αντιπροσωπεύει το 40% του προϋπολογισμού των κοινοτικών διαμερισμάτων της χώρας και η φαρμακευτική δαπάνη αποτελεί το μεγαλύτερο μέρος αυτού του ποσοστού, εκεί είναι που επήλθε και το μεγαλύτερο «κούρεμα»!

160.000 χρόνια ασθενείς σε καθεστώς «πείνας»

Η περιφέρεια της Βαλένθια εγκαινιάζει για παράδειγμα ένα σχέδιο εξοικονόμησης φαρμάκων ύψους 300 εκατ. ευρώ. Προβλέπει την επανεξέταση 160.000 χρόνιων ασθενών που λαμ-

βάνουν πολλά φάρμακα, εφαρμόζοντας μια νέα διαδραστική εφαρμογή, η οποία έχει ως στόχο να διευκολύνει την αυτόματη επιλογή του καταλληλότερου φαρμάκου με την καλύτερη σχέση κόστους-αποτελεσματικότητας για τις έξι χρόνιας ασθένειες που έχουν τη μεγαλύτερη επίπτωση στον προϋπολογισμό. Οι κοινότητες που είναι υπεύθυνες για τον προϋπολογισμό της υγείας είναι χρεωμένες μέχρι το «λαιμό», ενώ έχουν ν' αντιμετωπίσουν και δυσκολίες λόγω των διαφορετικών πολιτικών κατευθύνσεων της κυβέρνησης από τη μία περιοχή στην άλλη. Για παράδειγμα στην Καταλονία, η κοινότητα χρωστάει 305 εκατ. ευρώ για αποζημιώσεις των φαρμάκων στα φαρμακεία, με περισσότερο από € 95.000 ανά φαρμακείο κατά μέσο όρο! Με σύνθημα «Τα Φάρμακα είναι σε κίνδυνο», περισσότεροι από 2.000 φαρμακοποιοί κατέλαβαν στις 21 Μαρτίου '13 το κέντρο της Βαρκελώνης, ενώ τέτοιου είδους διαμαρτυρίες πραγματοποιήθηκαν και σε άλλα κοινοτικά διαμερίσματα, και οι φαρμακοποιοί είναι έτοιμοι να θέσουν το θέμα της καθυστέρησης πληρωμών στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Ένα ευρωπαϊκό πρότυπο σε κρίση

Πράγματι, η Ισπανική κυβέρνηση, υπό την εποπτεία των Βρυξελλών, θα πρέπει να επιβάλει τον Ιούνιο, ένα πλάνο πίστωσης προς τους προμηθευτές, με στόχο να ρυθμίσει τα χρέη του δημοσίου προς τα φαρμακεία, επιτρέποντας στους φαρμακοποιούς να εξοφλούνται σε 60 μέρες, έναντι 120 ημερών, που ισχύει σήμερα. Όπως φαίνεται αυτό που συμβαίνει στην Ισπανία συμβαίνει και σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες κυρίως του νότου και το φαρμακείο φαίνεται να έχει πραγματική ανάγκη ενός νέου μοντέλου λειτουργίας που να εξαρτάται λιγότερο από το περιθώριο κέρδους του φαρμάκου και να επικεντρώνεται περισσότερο στο σύστημα υγείας μέσω του οφέλους των υπηρεσιών που μπορεί να προσφέρει.



Γερμανία

Οι Γερμανοί φαρμακοποιοί βλέπουν «φως στο τούνελ»

Με μια περσινή χρονιά πολύ δύσκολη, οι Γερμανοί φαρμακοποιοί βλέπουν μέσα στο 2013 μερικά σημάδια καλύτερων ημερών. Ο αριθμός των φαρμακείων στη Γερμανία έπεσε στα 20.921 φαρμακεία τον Δεκέμβριο του 2012. Απόλυτο ρεκόρ κλεισίματος 500 φαρμακείων, και προβλέπεται ότι μέχρι το 2015 θα μείνουν μόνο 20.000 φαρμακεία. Τα οικονομικά του επαγγέλματος αντιμετώπισαν μία σημαντική κρίση το 2012. Παράλληλα, παρατηρούμε και ένα φαινόμενο επικέντρωσης των δραστηριοτήτων σε μεγάλα φαρμακεία, με μια αισθητή πτώση του τζίρου των πολύ μικρών φαρμακείων. Ας αναφέρουμε ότι 200 φαρμακεία έχουν ένα ετήσιο τζίρο πάνω από 5,0 εκ €. Για να προστατεύσουν το εισόδημά τους οι φαρμακοποιοί τείνουν να μειώσουν τις επενδύσεις και τα έξοδα του προσωπικού τους. Σύμφωνα με στοιχεία μεταξύ 2003 και 2013, η κερδοφορία των φαρμακείων έπεσε κατά 30%, με ποσοστό κέρδους προ φόρων 15%. Κατά τη χρονική αυτή περίοδο, τα έσοδα των ασφαλιστικών ταμείων αυξήθηκαν κατά 35%, έναντι μόνο 2,4% για αυτά των φαρμακοποιών, πράγμα που σημαίνει ότι ο κλάδος ήταν σε περίοδο σημαντικής λιτότητας κυρίως μετά το 2009. Ιδιαίτερα το 2010 όπου η μείωση της φαρμακευτικής δαπάνης ήταν 3,5εκ €, οι ασφαλιστικοί φορείς είχαν ένα πλεόνασμα 20 εκ €, και στο τέλος του 2012 έφθασαν το ρεκόρ 28,3 εκ € σε πλεόνασμα.

Συνεπώς οι συνδικαλιστικοί φορείς διαπραγματεύονται μια μείωση του rebate από 2,05€ ανά κουτί στο 1,75€. Παράλληλα οι φαρμακοποιοί ελπίζουν σε μία αύξηση της αμοιβής τους από τη διανομή, από τα 8,1€, στα 8,35€ ανά κουτί συνταγογραφούμενου φαρμάκου, γεγονός που θα τους δώσει μια ανάσα οξυγόνου, παρόλο που αυτή η αύξηση θεωρείται ανεπαρκής για να αντισταθμίσει την αύξηση των εξόδων τους και την αύξηση των υποχρεώσεών τους. Παράλληλα οι φαρμακοποιοί πέ-

τυχαν μια επαναξιολόγηση της αμοιβής τους για τις εφημερίες του Σαβ/κου και τις νυχτερινές βάρδιες, ανάλογα με την τοποθεσία του φαρμακείου. Τα μικρά επαρχιακά φαρμακεία που συχνά έχουν εφημερίες θα ανταμειφθούν καλύτερα από τα μικρά φαρμακεία των πόλεων. Επίσης, οι Γερμανοί φαρμακοποιοί ελπίζουν σε μία ανταμοιβή εξομοιωμένη πάνω στις προσφερόμενες υπηρεσίες και όχι μόνο πάνω στην πώληση φαρμάκων. Αυτή η θετική εξέλιξη σύμφωνα με τον εθνικό τους σύλλογο ABDA, θα είναι πραγματοποιήσιμη μόνο όταν αμείβονται για τις προσφερόμενες υπηρεσίες τους. Προς το παρόν, παρόλο που έχουν υιοθετήσει ένα μοντέλο διανομής με παράλληλη παρακολούθηση του ασθενή σε συνεργασία με τους γιατρούς, καμία ανταμοιβή δεν έχει προβλεφθεί σε αυτόν τον τομέα, επισημαίνει με λύπη του ο σύλλογος.

Τα ηλεκτρονικά φαρμακεία δεν είναι η λύση

Οι Γερμανοί φαρμακοποιοί βρίσκουν δυσκολίες λόγω πολλών πρόσφατων αποφάσεων του Υπουργείου Δικαιοσύνης που περιορίσε σημαντικά τη δυνατότητα εξάπλωσης των ηλεκτρονικών φαρμακείων και των φαρμακείων low cost. Πολλοί δικαστικοί επισημαίνουν ότι η πώληση φαρμάκων συνταγογραφούμενων ή μη, θα πρέπει να γίνεται με τους ίδιους εμπορικούς κανόνες και τεχνικές, τόσο στα φυσικά όσο και στα ηλεκτρονικά φαρμακεία. Ας σημειωθεί ότι τα ηλεκτρονικά φαρμακεία έχουν το 10% της αγοράς των οtc και κάνουν σημαντικές εκπτώσεις στους πελάτες τους ακόμη και σε συνταγογραφούμενα φάρμακα, πράγμα το οποίο δεν θεωρείται νόμιμο, διότι το συνταγογραφούμενο φάρμακο θα πρέπει να πουλιέται παντού στην ίδια τιμή. Οι ανωτέρω αποφάσεις θίγουν τα ηλεκτρονικά φαρμακεία, τα οποία χάνουν ένα πολύ μεγάλο μερίδιο της εμπορικής δραστηριότητάς τους, διότι το κύριο τους πλεονέκτημα βασιζόταν μέχρι τώρα στις τιμές των προϊόντων τους, και ενώ περίμεναν να κερδίσουν το 2% της αγοράς των συνταγών, δεν έχουν παρά μόνο το 1,2% και χάνουν συνεχώς πωλήσεις τους τελευταίους μήνες.



Ελβετία

Φαρμακοποιοί ενάντια προ-φαρμακίας

Ο τόνος ανεβαίνει μεταξύ φαρμακοποιών και γιατρών στην Ελβετία. Η PharmaSuisse, ο σύλλογος των Ελβετών φαρμακοποιών, κατηγορεί τον σύλλογο των γιατρών ότι προωθεί την «προ-φαρμακία» σαν μία πρακτική ασφαλή και με πλεονεκτήματα για τον ασθενή. Η «προ-φαρμακία», που είναι η διανομή φαρμάκων από τους γιατρούς, επιτρέπεται σε 17 από τα 26 ελβετικά επαρχιακά διαμερίσματα μόνο λόγω επείγουσας ανάγκης. Εντούτοις, αρχίζει και ξεφεύγει σιγά σιγά από τον χαρακτήρα της επείγουσας ανάγκης και να καταλαμβάνει μερίδια από το πεδίο του φυσικού φαρμακείου. Σύμφωνα με στατιστικές, ο όγκος πωλήσεων φαρμάκων από τους γιατρούς πέρασε από τα 611 εκ € στα 994εκ €, κατά τη διάρκεια των δέκα τελευταίων ετών. Πρόκειται λοιπόν για ένα κανάλι διανομής με μεγάλη ανάπτυξη όπως και η νοσοκομειακή φαρμακευτική δαπάνη που έχει διπλασιαστεί. Αντίθετα, κατά τη διάρκεια αυτών των χρόνων, η πώληση φαρμάκων από το φαρμακείο που καταλαμβάνει το 52,2% της αγοράς του φαρμάκου, είναι σχεδόν στάσιμη. Η PharmaSuisse επισημαίνει παράλληλα ότι, η κύρια εταιρεία πώλησης φαρμάκων δια αλληλογραφίας, η Zur Rose, ανήκει σε γιατρούς. Ενώ λοιπόν ο μέσος τζίρος του ελβετικού φαρμακείου δεν σταματά να πέφτει, οι Ελβετοί φαρμακοποιοί ανταγωνίζονται σήμερα τη διανομή φαρμάκου από τους γιατρούς. Σε αντιδιαστολή λοιπόν η PharmaSuisse προτείνει στα μέλη της, να αρχίσουν να εφαρμόζουν τεχνικές κλινικών αναλύσεων στα φαρμακεία.

Διατίθεται αποκλειστικά
από τα φαρμακεία

Novalac

PREMIUM

Εμπλουτισμένη Διατροφή
για Ιδανική Ανάπτυξη Βρεφών



Τα **Novalac PREMIUM 1 & 2** είναι εμπλουτισμένα με

✓ **ΠΡΕΒΙΟΤΙΚΑ GOS**

✓ **DHA και ARA**

✓ **ΝΟΥΚΛΕΟΤΙΔΙΑ**

για Ιδανική Ανάπτυξη των Βρεφών



ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΣΗΜΕΙΩΣΗ: Το μητρικό γάλα είναι η καταλληλότερη τροφή για τα βρέφη. Η σωστή διατροφή της μητέρας είναι αναγκαία για τη διατήρηση του θηλασμού. Αν ο μητρικός θηλασμός δεν εφαρμόζεται, θα πρέπει να χρησιμοποιηθεί ξένο γάλα σύμφωνα με ιατρική συμβουλή. Μη κατάλληλη παρασκευή του ξένου γάλατος μπορεί να οδηγήσει την υγεία του βρέφους σε κίνδυνο.



ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ

ΒΙΑΝΕΞ Α.Ε. ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΦΑΡΜΑΚΩΝ

• ΑΘΗΝΑ: Οδός Τατοίου 146 71 Ν. Ερυθραία, Τηλ.: 210 8009111

• E-Mail: mailbox@vianex.gr • INTERNET: <http://www.vianex.gr>

• ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: Β. Χατζή 2, Τηλ.: 2310 840440



ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΔΙΑΝΟΜΗΣ

ΒΙΑΝ Α.Ε. 14* χλμ. Ε.Ο. Αθηνών - Λαμίας, 145 64 Κηφισιά

Τηλ: 210 9883372, FAX: 210 9889591

• Γραμμή κοινού: 800 11 11 800 • www.novalac.gr

Πού βρίσκονται τα σχέδιά σας;
Οι συνεργάτες σας είναι
αυτόνομοι;
Καταφέρνουν να φέρουν
σε πέρας τους στόχους τους;
Πριν πάρετε τη βαλίτσα σας
και φύγετε για διακοπές,
που δικαίως το αξίζετε, το
PHARMACY management
ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
σας προτείνει να επανεξετάσετε
τη δυνατότητα να προσαρμόσετε
το στυλ διοίκησης
σας ανάλογα
με τους
συνεργάτες
που έχετε.
Μία πρόκληση
για ένα πολλά
υποσχόμενο
μέλλον...

ΑΦΕΝΤΙΚΟ



και Υπάλληλος Αχώριστοι!

Με το να διαχειρίζεστε το φαρμακείο σας, πιστεύετε ότι μάθατε και να διοικείτε σωστά; Φυσικά κανείς δεν μπορεί να σας κατηγορήσει, δεδομένου του ότι η διοίκηση δεν αποτελεί για κανένα μια έμφυτη επιστήμη, ούτε τη διδασκόμαστε στη Φαρμακευτική Σχολή. Αλλά σε αυτόν τον κόσμο όπου τα πάντα αλλάζουν συνεχώς, είναι συχνά δύσκολο να γνωρίζουμε αν τελικά είμαστε σωστοί σε όλα. Στο αφιέρωμα αυτό θα δούμε τις βασικές αρχές της σωστής διοίκησης για να σας βοηθήσουμε να επαναπροσδιορίσετε και να επισημάνετε τους τομείς προς βελτίωση καθώς και να καθορίσετε τους στόχους σας μετά τις καλοκαιρινές διακοπές. Έτσι όπως ακριβώς κάνουν και τα παιδιά της σχολικής ηλικίας που αρχίζουν να ονειρεύονται τη νέα σχολική χρονιά με «νέα βιβλία» και νέα σχέδια!

1. Είστε αποδοτικοί; Η κατάσταση προσδιορίζει τον manager

Για να ξεκινήσετε με ζωντάνια και ενέργεια, σας προτείνουμε να διαβάσετε τις ακόλουθες οκτώ περιπτώσεις και να σκεφτείτε τον τρόπο που θα αντιδρούσατε στις καταστάσεις που περιγράφονται, σκοπύμως επιλεγμένες εκτός φαρμακείου. Αυτό απαιτεί από εσάς μια μικρή νοητική άσκηση, αλλά και έναν αυθορμητισμό στις απαντήσεις σας. Εξάλλου θα είναι ευχάριστο για εσάς να αλλάξετε για λίγο εργασία στο μυαλό σας, έστω και για λίγα λεπτά! Αφού διαβάσετε τις τέσσερις προτεινόμενες απαντήσεις σε κάθε περίπτωση, κυκλώστε εκείνη που πιστεύετε ότι πλησιάζει περισσότερο σε αυτό που πραγματικά θα κάνατε εσείς (και όχι στο ιδανικό που ένας manager θα έπρεπε να κάνει...). Όπως θα παρατηρήσετε, κάθε περίπτωση προτείνει τέσσερις λύσεις που ταιριάζουν σε ένα συνεχές δίαυλο μεταξύ ενός στυλ διοίκησης πολύ συγκε-

ντρωτικό και κατευθυντήριο και ένα στυλ πιο ελεύθερο, που δίνει αρμοδιότητες και πρωτοβουλίες στον υπάλληλο. Οι επιλογές σας θα αποκαλύψουν την κυρίαρχη τάση σας (ιδανικά, δεν θα έπρεπε να φαίνεται η κυρίαρχη αυτή τάση σας πολύ έντονα) και θα σας επιτρέψουν να εκτιμήσετε κατά πόσο ή όχι, είστε ένας «μάντζερ που προσαρμόζεστε στις περιστάσεις» δηλαδή με άλλα λόγια, ένας μάντζερ που μπορεί να έχει ένα ευρύτερο φάσμα των στυλ διοίκησης, γεγονός που θα σας κάνει ένα μάντζερ περισσότερο αποτελεσματικό. Ο απώτερος στόχος δεν είναι το να είστε κάπως έτσι ή αλλιώς, αλλά να γνωρίζετε πώς να προσαρμόσετε το στυλ διοίκησης σας στο βαθμό αυτονομίας των ατόμων της ομάδας σας, κάτι για το οποίο θα κριθείτε στο τέλος αυτού του αφιερώματος.

Εάν τα αποτελέσματα είναι πολύ «σκληρά», μήπως είναι καιρός να αφεθείτε στα χέρια ενός ειδικού συμβούλου ή να μελετήσετε περισσότερο πάνω στο θέμα; Δεν είναι κάτι για το οποίο θα έπρεπε να αισθάνεστε ντροπή, ούτε σημαίνει ότι έχετε αποτύχει. Ο καθένας έχει κάποια στιγμή στην πορεία του, την ανάγκη να κάνει ένα βήμα πίσω για να κάνει έναν απολογισμό, καθώς επίσης και την ανάγκη μιας μικρής βοήθειας από έξω...!

Η συμβουλή μας: αφιερώστε πραγματικά χρόνο για να διαβάσετε αυτό το άρθρο και να σκεφτείτε.

Ακόμη καλύτερα: βγείτε από την καθημερινή ρουτίνα σας για μισή ώρα, ακόμα και για λίγο περισσότερο, ξεχάστε τα τηλέφωνα σας (σταθερά και κινητά) και μην αφήσετε να σας ενοχλήσει κανείς.

Αποφύγετε μια πιθανή σπατάλη του χρόνου σας: γνωρίζετε καλά ότι αυτό θα ήταν από τα χειρότερα λάθη!

Αλλά είναι αλήθεια ότι μετά την ανάγνωση του άρθρου, τα συμπεράσματά σας απαιτούν τον ανάλογο προβληματισμό. Το να προβληματιζόμαστε σωστά γεννά νέες ιδέες. Και όπως γνωρίζετε, «η Ρώμη δεν χτίστηκε σε μια μέρα»...!

Μελέτη των περιπτώσεων

1^η περίπτωση: Καλύπτοντας τις απαιτήσεις

Είστε υπεύθυνος μιας λειτουργικής υπηρεσίας που θα πρέπει να ανταποκριθεί στις διάφορες απαιτήσεις διάφορων εσωτερικών τμημάτων της επιχείρησης. Η καινούρια σας γραμματέας, 24 ετών, δουλεύει εδώ και ένα μήνα σε εσάς (είναι η πρώτη της δουλειά). Δεν είναι σε θέση όμως να φέρει εις πέρας τις απαιτήσεις των άλλων εσωτερικών υπηρεσιών και να ολοκληρώνει τη δουλειά που της έχετε αναθέσει. Τι κάνετε;

A. Αφιερώνετε ένα μεγάλο διάστημα να της εξηγήσετε τους λόγους αυτής της δύσκολης κατάστασης. Ψάχνετε να βρείτε και να κατανοήσετε τα αίτια για τα οποία δεν καταφέρνει να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις της δουλειάς.

B. Περνάτε πολύ χρόνο για να της εξηγήσετε όλες τις διαδικασίες, τα αίτια των συμπεριφορών και τις μεθόδους που εφαρμόζονται στην επιχείρηση, τις ιδιαιτερότητες του κάθε συνεργάτη του κάθε τμήματος που συναναστρέφεται κ.α. Επιβεβαιώνετε ότι κατανοεί πως προδιαγράφεται η εργασία της με βάση το σύνολο των εσωτερικών τμημάτων της εταιρίας.

Γ. Αφήνετε να περάσουν κάποιες εβδομάδες και αποφεύγετε να «ταρακουνήσετε» τα πράγματα. Είναι έξυπνη, λένε, και θα προσαρμοστεί. Εκμεταλλεύεστε την ευκαιρία και εξηγείτε πως έχει η κατάσταση στους συναδέλφους σας των άλλων τμημάτων.

Δ. Της εξηγείτε με σαφήνεια τις αποστολές που πρέπει να φέρει εις πέρας. Εξετάζετε μαζί της το φόρτο εργασίας της και της υποδεικνύετε τις απαραίτητες επιλογές και τις προτεραιότητες της εργασίας της που πρέπει να κάνει

2^η περίπτωση: «Περικοπές 15%»

Είστε υπεύθυνος για ένα τμήμα που περιλαμβάνει διάφορες υπηρεσίες και βρίσκεστε σε δίωρη συνάντηση με τους άλλους υπεύθυνους τμημάτων για να προετοιμάσετε τον προϋπολογισμό του επόμενου έτους. Οι αποφάσεις τις γενικής διεύθυνσης είναι αυστηρές: πρέπει να κάνετε περικοπές της τάξεως του 15% με όλα τα μέσα! Είναι πολύ μεγάλο το ποσοστό αυτό! Γνωρίζετε ότι οι συνεργάτες σας δεν θα χαρούν ιδιαίτερα για την απόφαση αυτή. Τι κάνετε;

A. Καλείτε σε συνάντηση τα μέλη της ομάδας σας για να τους ενημερώσετε για τα μέτρα που θα ληφθούν, παραμένοντας ανοιχτός σε προτάσεις και υποδείξεις που σας γίνονται, ώστε με αυτόν τον τρόπο να ληφθούν οι αποφάσεις από κοινού.

B. Εξετάζετε τα πιθανά μέτρα που πρέπει να ληφθούν και καταστρώνετε ένα σχέδιο που λαμβάνει υπόψη του όλες τις τρέχουσες παραμέτρους. Ανακοινώνεται αυτό το πλάνο σε μια συνάντηση με τους συνεργάτες σας και απαντάτε στα σχόλια τους.

Γ. Καλείτε τους συνεργάτες σας και τους εξηγείτε τις αποφάσεις που λήφθηκαν, παρουσιάζοντάς τους την οικονομική κατάσταση της εταιρίας. Απαντάτε στις απορίες τους και ακούτε τις προτάσεις τους προτού αποκαλύψετε ο ίδιος τις δικές σας σκέψεις και αποφάσεις για την κατάσταση. Λαμβάνετε υπόψη σας τα διάφορα σχόλια που έγιναν προτού καταρτίσετε και παρουσιάσετε το τελικό σχέδιο περικοπών.

Δ. Γράφετε μια επιστολή σε όλους τους συνεργάτες σας, όπου εξηγείτε τις αποφάσεις της διεύθυνσης, ζητώντας ο καθένας στον τομέα του να ενεργοποιήσει ένα σχέδιο δράσης για να μειωθούν τα έξοδα. Προετοιμάζεται μια κατ' ιδία συνάντηση με τον κάθε ένα, ώστε να σας ενημερώσει για τις πιθανές λύσεις που θα τεθούν σε εφαρμογή.

3^η περίπτωση: Φορητές ηλεκτρονικές συσκευές

Είστε διευθύνων ενός εμπορικού τμήματος σε μια μεγάλη επιχείρηση. Τα αποτελέσματα είναι αρκετά θετικά, χάρη στη δέσμευση και την προσπάθεια της ομάδας σας. Θέλετε να εισάγετε μια νέα υπηρεσία πληροφορικής που θα επιτρέπει στους πωλητές σας να χρησιμοποιούν tablets (φορητές ηλεκτρονικές συσκευές) για να έχουν άμεση πρόσβαση στις πληροφορίες του τομέα τους, όταν βρίσκονται στην αγορά. Γνωρίζετε ήδη ότι η ιδέα σας είναι πολύ καλή και θα διευκολύνει τη δουλειά τους, αλλά η τεχνική γνώση του θέματος λείπει από τα περισσότερα μέλη των πωλητών σας. Τι κάνετε;

A. Αναλύετε με ιδιαίτερη φροντίδα το project με γνώστες του τμήματος πληροφορικής της εταιρίας, πριν πραγματοποιήσετε οτιδήποτε. Χάρη στην παρέμβασή σας στη διεύθυνση της εταιρείας, οι φορητές ηλεκτρονικές συσκευές, θα παραδοθούν μέσα σε λίγες εβδομάδες και φροντίζετε να προγραμματίσετε μία εκπαίδευση των πωλητών σας στη χρήση τους.

B. Λέτε στους πωλητές σας να καθορίσουν τις ανάγκες τους και να λύσουν τις όποιες δυσκολίες χρήσης των ηλεκτρονικών συσκευών απ' ευθείας με τους αρμόδιους του τμήματος πληροφορικής της εταιρείας. Καθορίζετε συναντήσεις μαζί τους και περιμένετε τα αποτελέσματα.

Γ. Δημιουργείτε μία ομάδα εργασίας που περιλαμβάνει πωλητές και τεχνικούς πληροφορικής. Βοηθάτε έπειτα την ομάδα αυτή να συσχετίσει τις ανάγκες των μεν, με τις προτάσεις των δε. Αποσύρεστε σταδιακά για να αφήσετε την ομάδα να θέσει σε εφαρμογή το σύστημα αυτό. Επεμβαίνετε σε καίρια σημεία του εγχειρήματος ή σε περίπτωση δυσκολιών.

Δ. Οργανώνετε ένα σεμινάριο εργασίας μεταξύ πωλητών και τεχνικών. Εκμεταλλεύεστε την ευκαιρία για να ανακοινώσετε το σχέδιό σας, αναπτύσσοντας τα πλεονεκτήματα ενός τέτοιου συστήματος, απαντάτε στις απορίες με τη βοήθεια ειδικών και ενός συνεργάτη από μία άλλη περιοχή όπου το συγκεκριμένο σύστημα λειτουργεί με επιτυχία. Στο τέλος του σεμιναρίου ανακοινώνετε ότι θα δημιουργήσετε μια ομάδα εργασίας που με τη δική σας εποπτεία θα αναλάβει την εκπαίδευση και εφαρμογή του project αυτού.

4^η περίπτωση: Φιλόδοξο project

Αυτός ο διευθυντής πωλήσεων (40 ετών) δουλεύει εδώ και δύο χρόνια στο τμήμα σας. Του εμπιστεύεστε διάφορες δραστηριότητες που πάντα φέρνει εις πέρας με αποτελεσματικότητα, αλλά οι μέθοδοί του σας εκπλήσσουν παρόλο που τις θεωρείται έγκυρες. Δουλεύει έξυπνα με τους πωλητές του, κρίζει εκτίμησης για τις ικανότητές του, τη διαθεσιμότητά του και την επαγγελματική του δέσμευση στις υποχρεώσεις της δουλειάς. Σας προτείνει λοιπόν μια ιδέα που έχει να κάνει με ένα αρκετά φιλόδοξο project του οποίου η επιτυχής εξέλιξη θα ήταν σημαντική για την επιχείρηση. Έπειτα από πολύ σκέψη, αποφασίσατε να του εμπιστευτείτε την αποπεράτωση αυτού του project. Τι κάνετε;

Α. Θυσιάζετε αρκετό χρόνο για να του εξηγήσετε τις μεθόδους που πρέπει να ακολουθήσει για την πραγμάτωση αυτού του project. Οργανώνετε έπειτα για εκείνον τακτικές συναντήσεις με έναν παλαιότερο διευθυντή πωλήσεων της εταιρείας που μπορεί να τον συμβουλευτεί σε σημεία καίρια. Επιφυλάσσετε να επέμβετε σε κρίσιμες φάσεις.

Β. Για να αποφύγετε κάθε παρέλκυση, δίνετε εγγράφως τα πρωτόκολλα της εργασίας αυτής, καθορίζοντας τους χρόνους όπου θα επανεξετάσετε την πρόοδο του project. Σχεδιάζετε συχνές συναντήσεις μαζί του για να εξετάσετε τις μεθόδους που ακολουθεί στην ομάδα του για να φέρει σε πέρας τη δουλειά.

Γ. Ανταλλάσσετε πληροφορίες για το project μαζί του και έπειτα του ζητάτε να σας εξηγήσει τον τρόπο και τις μεθόδους που θα χρησιμοποιήσει για να το φέρει εις πέρας. Διαπραγματεύεστε όλα τα σημεία και έπειτα του αναθέτετε την ολοκλήρωση του εγχειρήματος, καθορίζοντας συναντήσεις μαζί σας ανά τακτά χρονικά διαστήματα, για να σας ενημερώνει για την πορεία της δουλειάς.

Δ. Του εμπιστεύεστε το project στο σύνολό του, παραμένοντας διαθέσιμος (εάν σας ζητηθεί) για κάθε τυχόν απορία που μπορεί να έχει.



5^η περίπτωση: Η τρίτη συνάντηση

Σας αναθέσανε την υπευθυνότητα μιας ομάδας εργασίας που απαρτίζεται από άτομα διάφορων υπηρεσιών της εταιρείας σας. Ο στόχος: απλοποίηση των διοικητικών διαδικασιών και του κυκλώματος πληροφοριών. Δεν έχετε άμεση ιεραρχική εξουσία στα μέλη της ομάδας αυτής. Από τις πρώτες κιόλας συναντήσεις, η σειρά των θεμάτων προς συζήτηση δεν τηρείται. Κάποιοι μονοπωλούν τη συζήτηση, άλλοι κάνουν «πηγαδάκια» μεταξύ τους που δεν έχουν να κάνουν με το θέμα που συζητείται. Ένας φίλος σας επισημαίνει ότι: «κάποιοι θα ήθελαν αυτή η διαδικασία να μην εφαρμοστεί τελικά». Οργανώνετε σήμερα την τρίτη συνάντηση. Τι κάνετε;

Α. Ζητάτε από τους συμμετέχοντες τη δική τους άποψη σχετικά με την εξέλιξη της κατάστασης, με στόχο να καταστρώσετε μαζί τους ένα νέο σχέδιο εργασίας.

Β. Ξεκινάτε τη συζήτηση αριθμώντας τους στόχους του σχεδίου και τα «φτωχά» μέχρι τώρα αποτελέσματα των συναντήσεων. Εξηγείτε πως θα πρέπει να εκτελούνται οι διαδικασίες από δω και πέρα. Υποκινείτε τις αντιδράσεις των συμμετεχόντων και απαντάτε στις απορίες τους για να καταστρώσετε ένα νέο σχέδιο εργασίας.

Γ. Ανακοινώνετε την κατάσταση παραθέτοντας ξεκάθαρα το πρόβλημα, έπειτα καθορίζετε τους στόχους της ομάδας και τις μεθόδους εργασίας. Επιβεβαιώνετε ότι όλοι τα έχουν κατανοήσει αρκετά και τα αποδέχονται. Απαντάτε σε πιθανές απορίες και επανέρχεστε όντας προσεκτικός στο σεβασμό των ωραρίων και των θεμάτων της συνάντησης.

Δ. Το να αναφέρετε αυτό που συμβαίνει ως πρόβλημα θα του δώσει μέγιστη σπουδαιότητα. Πραγματοποιείτε λοιπόν τη τρίτη συνάντηση σύμφωνα με την κανονική ροή των θεμάτων της ημέρας, αλλά δώστε να γίνει αντιληπτό ότι περιμένετε και πραγματικά αποτελέσματα από τη σημερινή συνάντηση.

6^η περίπτωση: Ένας νέος συνεργάτης

Είναι 25 χρονών και έχει έρθει στην επιχείρησή σας εδώ και 3 μήνες, μετά από 2 χρόνια εργασίας σε μια άλλη επιχείρηση. Έχει πολλά ακόμα να μάθει, επειδή η φύση της δουλειάς είναι πολύ διαφορετική από αυτή που είχε συνηθίσει να κάνει, καθώς και να προσαρμοστεί με τους συνεργάτες του με τους οποίους οι σχέσεις δεν είναι προς το παρόν ικανοποιητικές. Στην πραγματικότητα δεν παίρνει αρκετές πρωτοβουλίες, του λείπει η αυτοπεποίθηση, αλλά εσείς παρόλα αυτά είστε πεπεισμένοι ότι έχει δυνατότητες. Τι κάνετε;

A. Του εμπιστεύεστε δύσκολες για αυτόν εργασίες για να του δώσετε την ευκαιρία να αναδείξει τις ικανότητές του, ώστε να τις αναγνωρίσουν οι συνεργάτες του. Αποφεύγετε να είστε ιδιαίτερα παρόν όταν τις εκτελεί για να μην τον επηρεάζετε.

B. Τον βάζετε να συμμετέχει στις αποφάσεις που τον αφορούν και φροντίζετε να είναι παρόν στις συναντήσεις εργασίας όπου ανταλλάσσονται σημαντικές πληροφορίες με την ομάδα σας. Του εμπιστεύεστε σταδιακά αρμοδιότητες και ενθαρρύνετε την εκπόνησή τους. Αφιερώνετε χρόνο στο να του εξηγήσετε τα καίρια σημεία της δουλειάς.

Γ. Καταστρώνετε μαζί του ένα πλάνο εργασίας που του δίνει σταδιακά σημαντικές αρμοδιότητες και φροντίζετε για τη συμμετοχή του σε πολλά εκπαιδευτικά σεμινάρια.

Δ. Επισημαίνετε μαζί του τις προσδοκίες του, τα κίνητρα και τους στόχους του. Λαμβάνοντας αυτά υπόψη, καταστρώνετε από κοινού ένα σχέδιο εξέλιξής του σε πέντε χρόνια.

**7^η περίπτωση: Η επιρροή του κλίματος;**

Τα εξαιρετικά αποτελέσματα του κυρίου Μ., του καλύτερου εμπορικού διευθυντή σας, σας επιτρέπουν να του εμπιστευθείτε την ευθύνη μίας ομάδας που δραστηριοποιείται στο εξωτερικό. Αλλά εδώ και κάποιες εβδομάδες, οι πωλήσεις έχουν πέσει. Συμβαίνει το ίδιο και με δύο άλλες εμπορικές διευθύνσεις, αλλά η πτώση στην περιοχή του κυρίου Μ. είναι η πιο μεγάλη. Έχετε ακούσει και φήμες για διχόνοια στην ομάδα του. Τι κάνετε;

A. Γνωρίζετε ότι ο κύριος Μ. έχει ενημερωθεί για τα στατιστικά των πωλήσεων όλων των εμπορικών διευθύνσεων. Περιμένετε να επικοινωνήσει μαζί σας για να σας εξηγήσει πως έχει η κατάσταση στον τομέα του και τις ενέργειες που πρέπει να κάνει για να τη βελτιώσει.

B. Καλείτε σε συνάντηση όλες τις εμπορικές διευθύνσεις, παρουσιάζετε τα αποτελέσματα και ζητάτε από τα τμήματα όπου οι επιδόσεις είναι πεσμένες να καταστρώσουν ένα σχέδιο δράσης για να βελτιωθούν το συντομότερο οι πωλήσεις.

Γ. Ανακοινώνετε στον κύριο Μ. ότι τα αποτελέσματα του είναι υποδεέστερα των προσδοκιών σας σε μια κατ' ιδία συνάντηση, για να εξετάσετε από κοινού την κατάσταση και να θέσετε σε εφαρμογή ένα σχέδιο δράσης.

Δ. Τηλεφωνείτε στον κύριο Μ. για να του ανακοινώσετε προσωπικά την πτώση των πωλήσεων του σε σχέση με τους άλλους συναδέλφους του. Επισημαίνετε τη σημαντικότητα της ανάκτησης των ποσοστών των πωλήσεων και της επίτευξης των στόχων. Του ζητάτε να σας εκθέσει εντός μιας εβδομάδας, το σχέδιο δράσης του για την επίτευξη του στόχου.

**8^η περίπτωση: Μία κρίση**

Εδώ και ένα χρόνο, μία φορά το μήνα, συμμετέχετε σε έναν κύκλο ποιότητας εργασίας. Είστε προσωπικός φίλος με τον συντονιστή της ομάδας αυτής, η οποία λειτουργεί πολύ καλά, έχει καλή φήμη και έχει σε σύντομο διάστημα αποδώσει πολύ θετικά αποτελέσματα. Παρόλα αυτά, στις τελευταίες συνεδρίες παρουσιάζεται μια σχετική χαλαρότητα και κάποιες δυσλειτουργίες στις σχέσεις των ατόμων. Ο φίλος σας, σας εκφράζει τις αμφιβολίες του όσον αφορά τη συνέχιση αυτής της διαδικασίας.

Τι κάνετε;

A. Τον συμβουλεύετε να μην επέμβει άμεσα. Μέσα σε ένα χρόνο η ομάδα έχει αντιμετωπίσει και άλλες δυσκολίες τις οποίες και ξεπέρασε.

B. Τον συμβουλεύετε να επαναπροσδιορίσει τους στόχους της ομάδας και να επιβεβαιώσει ότι οι μέθοδοι λειτουργίας είναι καλά κατανοητοί από όλους.

Γ. Για να παρακινήσετε όλα τα μέλη της ομάδας, επιμένετε στην ανάγκη να δοθούν αποτελέσματα άλλων παρόμοιων ομάδων εργασίας και να δημοσιεύσετε τα αποτελέσματα στην εφημερίδα της επιχείρησης.

Δ. Τον συμβουλεύετε να θέσει ξεκάθαρα το πρόβλημα στη συνάντηση και να εξετάσει την ανάγκη επαναπροσδιορισμού των στόχων και αλλαγή των μεθόδων, διαλύοντας προσωρινά την ομάδα.





☀ Προστασία μέχρι το DNA των κυττάρων, με την καινοτομία CELLULAR BIOPROTECTION®

☀ Αντιοξειδωτική δράση για προστασία από τη φωτογήρανση

☀ Εξαιρετική φωτοσταθερότητα (98% μετά από 2ωρη έκθεση στον ήλιο)

☀ Ειδικά προϊόντα για εξειδικευμένες ανάγκες όπως ερυθρότητα, ευρυαγγείες, ακμή και φωτοαλλεργία

Βεβαιωθείτε για την προστασία από UVB και UVA ακτινοβολία

Η ευρεία χρήση αντηλιακών οδήγησε την Ευρωπαϊκή Επιτροπή στην έκδοση Σύστασης (2006/647/EC) για την προστασία των καταναλωτών από το σύνολο της υπεριώδους (UV) ακτινοβολίας A και B (UVA και UVB). Εκτός από το γνωστό δείκτη SPF (Sun Protection Factor), που είναι ο δείκτης προστασίας από την UVB ακτινοβολία, τα αντηλιακά αφορά πλέον και ο δείκτης PPD (Persistent Pigment Darkening) που μετρά την προστασία από την UVA. Η συνιστώμενη αναλογία SPF προς PPD πρέπει να είναι ίση ή μικρότερη του 3 ($SPF/PPD \leq 3$). Όταν αυτή η σχέση δεν τηρείται, το προϊόν δεν μπορεί να χαρακτηρίζεται ως αντηλιακό.

Τα αντηλιακά Photoderm της BIODERMA είναι πλήρως εναρμονισμένα με την Ευρωπαϊκή Σύσταση, με αναλογία SPF/PPD μικρότερη του 3 που εξασφαλίζει αποτελεσματικότερη προστασία από την UVB και την UVA ακτινοβολία.

Για να είστε ξένοιαστοι και ασφαλείς όταν χαίρεστε τον ήλιο...

BIODERMA
LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE

Η βιολογία στην υπηρεσία της δερματολογίας



Photoderm

Συστήνεται από δερματολόγους

Ανάλυση: Coach ή Rambo;

1 Κυκλώστε τις απαντήσεις που επιλέξατε σε κάθε μία από τις 8 προηγούμενες περιπτώσεις. Το γενικό σύνολο (M1, M2, M3, M4) των επιλογών σας θα πρέπει να είναι 8.

Στυλ				
Περιπτώσεις	M1	M2	M3	M4
1n	Δ	B	A	Γ
2n	B	Γ	A	Δ
3n	A	Δ	Γ	B
4n	B	A	Γ	Δ
5n	Γ	B	A	Δ
6n	Γ	B	Δ	A
7n	Δ	B	Γ	A
8n	B	Γ	Δ	A
Το σύνολό σας σε κάθε στυλ	M1	M2	M3	M4

2 Μεταφέρετε τα σύνολα στα κουτιά του κάτωθι πίνακα για να δείτε το στυλ που κυριαρχεί σε σας

M3: Ισχυρή κατεύθυνση στις σχέσεις με τους ανθρώπους και ασθενής κατεύθυνση στο έργο	M2: Ισχυρή κατεύθυνση στο έργο και ισχυρή κατεύθυνση στις σχέσεις με τους ανθρώπους
M4: Ασθενής κατεύθυνση στο έργο και ασθενής κατεύθυνση στις σχέσεις με τους ανθρώπους	M1: Ισχυρή κατεύθυνση στο έργο και ασθενής κατεύθυνση στις σχέσεις με τους ανθρώπους

3 Αξιολόγηση

Να λοιπόν οι 4 κυρίαρχες γραμμές που καθορίζουν τα διάφορα στυλ διοίκησης (από το M1 έως το M4). Μπορείτε να έχετε περισσότερο ή λιγότερο κάποιο στυλ ή συχνά ένα μείγμα από δύο στυλ. Ο συνδυασμός M2/M3 κυριαρχεί συχνότερα και αφορά μάνατζερς που ενδίδουν πολύ στις σχέσεις με τους ανθρώπους, που τους αρέσει να εκφράζονται και να ενθαρρύνουν και τους άλλους να το κάνουν. Γνωρίζουν επίσης να ακούνε. Το αδύνατό τους σημείο είναι η επέμβασή τους σε θέματα οργάνωσης ή η ικανότητά τους ν' αφήνουν τους άλλους να κάνουν τη δουλειά τους χωρίς να επεμβαίνουν κάθε λίγο και λιγάκι.

Όπως και να έχει, το ιδανικό στυλ είναι ένα μείγμα M1/M2/M3/M4. Με άλλα λόγια η απουσία ενός κυρίαρχου στυλ, γιατί στον μάνατζερ πρέπει να υπάρχει η ικανότητα να ελίσσεται με διάφορα στυλ ανάλογα με την περίπτωση. Αυτό προϋποθέτει να εφαρμόσουμε το πλέον κατάλληλο στυλ, προσαρμοσμένο σε κάθε κατάσταση που παρουσιάζεται.



ΤΑ 4 ΣΤΥΛ ΤΟΥ MANAGEMENT

A. Ο «διευθυντής ορχήστρας»

Το κυρίαρχο στυλ σας είναι το M1. Είναι ένα στυλ διοίκησης καθοδηγητικό που επιτρέπει να δομήσετε μια καλή οργάνωση εργασίας. Δίνετε σαφείς οδηγίες και ελέγχετε από κοντά πώς εκτελούνται οι εργασίες. Είναι ένα στυλ πολύ αποτελεσματικό για περιπτώσεις κρίσεων, επείγουσες καταστάσεις ή περιόδους αλλαγών στρατηγικής. Το μειονέκτημά του; Προκαλεί συχνά θυμό στους συνεργάτες και υπάρχει κίνδυνος να μην είναι κινητοποιημένοι ή ν' αδιαφορούν. Γνωρίζετε την ιστορία με «τον λύκο και τα πρόβατα...»!

B. Ο εκπαιδευτής, ανοικτός στο να ακούει τους άλλους

Το κυρίαρχο στυλ σας είναι το M2. Είναι ένα στυλ διοίκησης που θέλει να διδάξει, να εξηγήσει και να πείσει. Όπως και ο μάνατζερ M1, διοικείτε και ελέγχετε από κοντά, εξηγείτε αναλυτικά τους στόχους και τις αποφάσεις σας, είστε ανοικτός σε προτάσεις και ενθαρρύνετε την πρόοδο. Έχετε ισχυρή κατεύθυνση στις σχέσεις με τους ανθρώπους, διοικείτε και κινητοποιείτε τα άτομα, τους ακούτε και χειρίζεστε τις αντιρρήσεις τους. Αυτό το στυλ είναι κατάλληλο για να ενθαρρύνει την ομάδα κυρίως σε νέες υπηρεσίες ή στη δημιουργία ενός νέου τομέα στο φαρμακείο. Τα μειονεκτήματά του; Πολύ χρόνος για εξηγήσεις, που μπερδεύει τον ρόλο του μάνατζερ με αυτόν του εκπαιδευτή. Χρειάζεται αρκετές φορές να λέμε απλά: «πρέπει να γίνει έτσι και αυτό είναι!»

Γ. Ο coach

Το κυρίαρχο στυλ σας είναι το M3. Σας αρέσει η συμμετοχή μαζί με τους άλλους, έχετε ισχυρή κατεύθυνση στις σχέσεις με τους ανθρώπους και με αυτό τον τρόπο τους παρακινείτε για την εργασία. Έτσι βάζετε όλους τους συνεργάτες σας μαζί με τον εαυτό σας σε ένα πνεύμα ομαδικής εργασίας και παίζετε τον ρόλο του coach (προπονητή), πράγμα το οποίο σας επιτρέπει να δημιουργήσετε ένα περιβάλλον όπου ο καθένας μπορεί να εκφραστεί. Ενθαρρύνετε αυτούς που προσπαθούν και συμμετέχετε στην επίλυση προβλημάτων και στη λήψη αποφάσεων. Αυτό το στυλ είναι αποτελεσματικό για δύσκολες εργασίες που χρειάζεται έντονη προσπάθεια από αυτόνομους όμως συνεργάτες. Αλλά προσοχή: Οι ύφαλοι θα έρθουν από τη δική σας δυσκολία να τα παρακολουθήσετε όλα.

Δ. Ο Rambo του management

Το κυρίαρχο στυλ σας είναι το M4 και δίνετε αρμοδιότητες και υπευθυνότητες. Γνωρίζετε πώς να κάνετε υπεύθυνους τους συνεργάτες σας (ανάλυση και τεκμηριωμένη απόφαση) και τους δίνετε τη δυνατότητα να παίρνουν πρωτοβουλίες και στη συνέχεια τους αξιολογείτε. Σε περίπτωση όμως λάθους, προσοχή να μη ρίχνετε όλη την ευθύνη στους άλλους!





Syndesmos

ΤΙΣ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΑ & ΧΗΜΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

GMP

η ποιότητα των
υπηρεσιών μας,
μας επιτρέπει
να σας κοιτάμε
στα μάτια

• Νο1 εταιρεία στην Ελλάδα • Μεγάλο δίκτυο διανομής / 50 φαρμακαποθήκες
και συνεταιρισμοί • Υψηλού επιπέδου επιστημονικό προσωπικό • Φιλοσοφία Value
for money • 15.000 κωδικοί προϊόντων • 3.000 τμ εγκαταστάσεων / 40 άτομα
προσωπικό

22 χρόνια
εγγυόμαστε
την ποιότητα



GOOD



MANUFACTURING



PRACTICE

Στη **ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ Α.Ε.**, βασικό μας μέλημα είναι η εστίαση
στην πιστοποιημένη ποιότητα, τη δημιουργικότητα, την
ακεραιότητα και στη συνεχή επένδυση σε τεχνολογία
και ανθρώπινο δυναμικό. Διασφαλίζουμε την ποιότητα
όλων των πρώτων υλών, πραγματοποιώντας ελέγχους
ταυτοποίησης και καθαρότητας, σε ένα εργαστήριο
πλήρως εξοπλισμένο, σύγχρονης τεχνολογίας.

ΕΔΡΑ: Ψαρών 17
Τίλιον 13122,
τηλ: 210 26 93 600

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ: Νεραντζούλας 10
Αχαρνάι, τηλ: 210 24 49 310
www.syndesmossa.com

Το στυλ της διοίκησης σας είναι αποτελεσματικό;

Κυκλώστε πάλι τις απαντήσεις που επιλέξατε σε κάθε μία από τις 8 προηγούμενες περιπτώσεις στον πίνακα που ακολουθεί.

Προσοχή: οι στήλες δεν είναι οι ίδιες με τον προηγούμενο παρόμοιο πίνακα.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΤΟΥ ΣΤΥΛ ΣΑΣ				
Κολόνα	1	2	3	4
Στυλ	Πολύ αποτελεσματικό	Αποτελεσματικό	Αναποτελεσματικό	Πολύ αναποτελεσματικό
Περιπτώσεις	M1	M2	M3	M4
1n	Δ	B	A	Γ
2n	Γ	A	Δ	B
3n	Γ	B	Δ	A
4n	Δ	Γ	A	B
5n	Γ	B	A	Δ
6n	B	Δ	Γ	A
7n	Γ	A	B	Δ
8n	A	Δ	Γ	B
Σύνολο 1*				
Συντελεστής πολλαπλασιασμού	X(+4)	X(+2)	X(-2)	X(-4)
Σύνολο 2 1+2+3+4				

* μετράται σε πόντους, ανάλογα με τον αριθμό των γραμμάτων που κυκλώσατε σε κάθε κολόνα. Πχ: **κολόνα 1:** Γ,Γ,B,A=4 πόντοι. Αυτός ο αριθμός 4 θα πολλαπλασιαστεί με τον συντελεστή +4. Στις κολόνες 3 και 4 ο συντελεστής πολλαπλασιασμού έχει αρνητικό πρόσημο. Το **Σύνολο 2** έχει να κάνει με την παρακάτω πυραμίδα αποτελεσματικότητας του στυλ σας

Η αποτελεσματικότητα του στυλ σας



2. Η αυτονομία της ομάδας σας Ικανότητα και προσωπική δέσμευση

Ο προσδιορισμός του επιπέδου της αυτονομίας των υπαλλήλων σας, είναι ένα ουσιαστικό βήμα για κάθε μάνατζερ. Είναι ένα καίριο σημείο όπου μπορεί πραγματικά να εκτιμηθεί σε ποιά έκταση το στυλ διοίκησης σας θα πρέπει να είναι περισσότερο ή λιγότερο επικεντρωμένο στο καθήκον, στην εργασία δηλαδή και / ή στη σχέση με τους υπαλλήλους. Η βασική αρχή είναι ακόμα πιο απλή και στηρίζεται στο ότι η επαγγελματική αυτονομία είναι ένας συνδυασμός ικανοτήτων και κινήτρων. Η ικανότητα ενός συνεργάτη βασίζεται στη γνώση της εργασίας, στη γνώση του τρόπου που εκτελείται η εργασία, στην τεχνογνωσία δηλαδή, καθώς και στην εμπειρία του, ενώ η προσωπική του δέσμευση εξαρτάται από τα κίνητρα και την αυτοπεποίθηση του. Για να είναι πραγματικά αυτόνομος, η εμπιστοσύνη στον εαυτό του θα πρέπει να ξεπερνά την αμφισβήτηση. Έτσι, δύο κριτήρια θα πρέπει να λαμβάνονται υπόψη: το «μπορώ να κάνω» και «θέλω να κάνω».

Τα δύο διαγράμματα που ακολουθούν θα σας επιτρέψουν να έχετε μια συνολική εικόνα της αυτονομίας των συνεργατών σας.



LIPITOR

NORVASC

Ponstan

Zoloft

EFEXOR XR

Zithromax

ACCUPRON

ACCURETIC

**feldene
Gel**

DALACIN C

Relpax

NEURONTIN

Xanax

Xalatan Xalacom

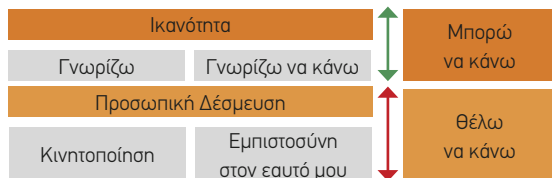
Καθιερωμένα προϊόντα
σε προσιτή τιμή!



Established Products

PFIZER HELLAS A.E.

Λεωφ. Μιχαηλίων 243, 154 51 Ν. Ψυχικό, Τηλ.: 210 6785800, www.pfizer.gr



1 Αυτονομία πολύ χαμηλή

Ο υπάλληλός σας γνωρίζει να κάνει λίγα πράγματα και δεν θέλει να μάθει να κάνει περισσότερα. Αυτό το προφίλ είναι το πιο δύσκολο να διαχειριστεί κανείς, διότι υπάρχουν ελάχιστα ή καθόλου περιθώρια για την επίτευξη προόδου. Το ιδανικό είναι, αν θέλετε φυσικά να τον κρατήσετε, να του αναθέσετε απλές εργασίες μάλλον επαναλαμβανόμενες, και να είστε μαζί του ευέλικτος παρά αυστηρός.

Πώς θα τον αναγνωρίσετε

- Ξέρει βασικές ενέργειες της δουλειάς, αλλά δεν καταλαβαίνει πάντα τους συσχετισμούς μεταξύ των διαφόρων πτυχών του έργου του.
- Ξέρει πως να εφαρμόζει αυστηρά τις οδηγίες και τις κατευθυντήριες γραμμές που του δίνονται, αλλά κάνει λάθη όταν η εργασία είναι κάπως διαφορετική από τα συνηθισμένα.
- Δεν μπορεί να εντοπίσει το επίπεδο των δυσκολιών που αντιμετωπίζει. Τα παρατάει εύκολα, δεν ενημερώνει και συνεχίζει σαν το πρόβλημα να μην υπάρχει.
- Είναι απαραίτητο να του πείτε τι να κάνει και πως. Κάνει ό,τι του λέτε, αλλά με μια έλλειψη εμπιστοσύνης στον εαυτό του και χωρίς να δείχνει μεγάλο ενδιαφέρον.
- Δεν καταλαβαίνει τι κάνει και γιατί το κάνει. Γι' αυτόν, η κατανόηση δεν είναι μέρος της δουλειάς του, ή είναι υπερβολικά πολύπλοκη γι' αυτόν.

Πως να τον κινητοποιήσετε

- Δημιουργείστε ένα ευχάριστο περιβάλλον εργασίας, δομημένο, σταθερό και προβλέψιμο.
- Μη δείχνετε άγχος ή υπερβολική κούραση. Εξοικονομήστε ενέργεια για τη ζωή έξω από την εργασία.
- Δημιουργείστε ένα περιβάλλον όπου οι κανόνες είναι σαφείς και αναλυτικά καθορισμένοι.

Πως να τον κάνετε να βελτιωθεί

- Θέστε στόχους και σαφείς προτεραιότητες, διεργασίες και καθήκοντα που δεν αλλάζουν πολύ συχνά.
- Βοηθήστε τον να οργανωθεί και να τον ενημερώνετε ακόμη και για τις μικρές αλλαγές στον τρόπο δουλειάς του.
- Μειώστε τις πρωτοβουλίες του στο μέγιστο και ενθαρρύνετε τον να σας ενημερώνει συστηματικά σε περίπτωση δυσκολιών.
- Να είστε προσεκτικοί για πιθανά συμπτώματα στρες.
- Διατηρείστε ένα πλαίσιο ευχάριστου περιβάλλοντος κατά την εργασία χωρίς φωνές και εκνευρισμούς...
- Μην τον διακόπτετε απροσδόκητα και με αυστηρό ύφος, αλλά επίσης να είστε ακλόνητοι και σταθεροί στον τρόπο που θέλτε να εκτελούνται οι εργασίες.

2 Χαμηλή αυτονομία

Ο συνεργάτης σας γνωρίζει να κάνει λίγα, αλλά θέλει να μάθει να κάνει περισσότερα. Ακόμα καλύτερα. Θα είναι σε θέση να προχωρήσει στην επιχείρηση και να επωφεληθεί από όλα όσα μπορούμε να τον διδάξουμε.

Πως να τον αναγνωρίσετε

- Μπορεί να κάνει όλες τις δραστηριότητές του, αλλά με λίγη βοήθεια όταν τα πράγματα είναι περίπλοκα.
- Μαθαίνει γρήγορα και κατανοεί τους συσχετισμούς μεταξύ των πραγμάτων. Κάνει ερωτήσεις και ενδιαφέρεται για το πως και το γιατί.
- Είναι ικανός να αναλάβει πρωτοβουλίες, αλλά κάνει λάθη μερικές φορές λόγω της έλλειψης εμπειρίας.
- Δείχνει καλή θέληση, αλλά διστάζει ενώπιον των ευθυνών, γιατί δεν αισθάνεται εμπιστοσύνη στον εαυτό του αν θα τα καταφέρει.
- Χρειάζεται βοήθεια, ενθάρρυνση και αναγνώριση. Εκείνος περιμένει πολλά από τον διευθυντή του και από τους άλλους.
- Ξέρει να «ενεργοποιεί» τις γνώσεις του από προηγούμενες εμπειρίες, και να τις εφαρμόζει όταν η κατάσταση είναι κάπως διαφορετική από ότι συνήθως συναντά.

Πως να τον κινητοποιήσετε

- Με το ν' αποκτήσει μια σαφή γνώση για την αποστολή, τους στόχους και τις αξίες της επιχείρησης.
- Με το να είναι μέρος μιας ομάδας εργασίας όπου οι σχέσεις είναι θερμές και ανθρώπινες.
- Με το να είναι ικανός να συναναστρέφεται και να ανταλλάσσει απόψεις με ανθρώπους που έχουν πραγματική εμπειρία και να είναι περήφανος που είναι μέλος μιας αναγνωρισμένης και επιτυχημένης επιχείρησης.
- Με το να έχει την αίσθηση της εξέλιξης και με το να μαθαίνει νέα πράγματα.

Πως να τον κάνετε να εξελιχθεί

- Εξηγείστε τα πλάνα, τις αξίες, τη θέση που κατέχει η εταιρεία στην αγορά. Βεβαιωθείτε ότι έχει βρει τη θέση του μέσα σε αυτήν και είναι ενσωματωμένος σε αυτήν.
- Να του παρέχετε ευκαιρίες για επαφή με το εξωτερικό περιβάλλον της εταιρείας για να συμπληρώσει τις ικανότητες και τις γνώσεις του για το περιβάλλον στο οποίο εργάζεται.
- Αναγνωρίστε τις πρωτοβουλίες και τις επιτυχίες του. Βεβαιωθείτε ότι ο ίδιος γνωρίζει τι αναμένετε απ' αυτόν.

Τα τέσσερα επίπεδα της αυτονομίας

Γνωρίζω να κάνω	Θέλω να κάνω	Αυτονομία
Γνωρίζω να κάνω πολύ καλά	Θέλω να κάνω	Αυτονομία 4, A4
Γνωρίζω να κάνω	Θέλω να κάνω με ορισμένες προϋποθέσεις	Αυτονομία 3, A3
Δεν γνωρίζω να κάνω καλά	Θέλω να μάθω να κάνω περισσότερα	Αυτονομία 2, A2
Δεν γνωρίζω να κάνω (ή λίγο)	Δεν θέλω να μάθω να κάνω περισσότερα	Αυτονομία 1, A1

Για κάθε ένα από αυτά τα επίπεδα αυτονομίας, παραθέτουμε παρακάτω τα κύρια χαρακτηριστικά της συμπεριφοράς του εργαζομένου, μερικά πιθανά στοιχεία κινητοποίησης (για να εφαρμόσουμε ή να του προτείνουμε) και τι μπορεί να κάνει για να βελτιωθεί.

3 Αυτονομία μέτρια

Ο συνεργάτης σας γνωρίζει να κάνει, αλλά θέλει να κάνει με ορισμένες προϋποθέσεις. Αυτή είναι μια περίπτωση κάπως ιδιαίτερη. Για τον ίδιο, η συλλογική εταιρική συνείδηση δεν υπάρχει ή είναι μειωμένη. Υπάρχει έλλειψη της αίσθησης ότι είναι μέλος μιας ομάδας που δουλεύει για ένα κοινό στόχο.

Πως να τον αναγνωρίσετε

- Δεσπόζει στις τεχνικές που σχετίζονται με τη δραστηριότητα, είναι σε θέση να αναλύσει και να συνθέσει πληροφορίες.
- Έχει μια μάλλον τεχνική προσέγγιση της δραστηριότητάς του και δεν συνειδητοποιεί πάντα ότι λειτουργεί σαν μέλος μιας ομάδας.
- Του αρέσει η δουλειά που έχει γίνει με τελειότητα, είναι σχολαστικός σχεδόν τελειομανής.
- Δεν ενημερώνει σχεδόν καθόλου τους άλλους για τις ενέργειες του. Υπάρχει λίγη επικοινωνία με τους άλλους συναδέλφους και προτιμά να εργάζεται μόνος του, να είναι ανεξάρτητος.
- Είναι ενεργός, ευρηματικός, έχει ιδέες για το πως να γίνουν τα πράγματα.
- Είναι σε θέση να επενδύσει σε κάτι διαδικαστικά περίπλοκο και αποθαρρύνεται εντελώς όταν είναι αντιμέτωπος με δυσκολίες λόγω του περιβάλλοντος ή λόγω κάποιου άλλου προσώπου.

Πως να τον κινητοποιήσετε

- Να του αναγνωρίσετε αυστηρά ατομικά για το τι κάνει καλά και κυρίως για τα αποτελέσματά του.
- Να του αναγνωρίσετε ότι επιτυγχάνει σε δραστηριότητες και σε νέες προκλήσεις της δουλειάς.
- Να του αναγνωρίσετε ότι θεωρείται ο καλύτερος σε τεχνικό επίπεδο διεξαγωγής της εργασίας.
- Να φροντίσετε όσο γίνεται να εργάζεται μόνος του, να έχει το μείζον ατομικών δεξιοτήτων και αρμοδιοτήτων.
- Να τον ενθαρρύνεται να τελειοποιείται στην εργασία του.

Πως να τον κάνετε να εξελιχθεί.

- Βάλτε του προκλήσεις και δώστε του τις ανάλογες ανταμοιβές.
- Προωθήστε τις ατομικές επιτυχίες του στην υπόλοιπη ομάδα παρουσία του.
- Ενημερώστε τον άμεσα για τα αποτελέσματα.
- Φροντίστε να ακούτε και να λαμβάνετε υπόψη σας τις απόψεις του.
- Να του προσφέρετε ευκαιρίες για προσωπική ανάπτυξη.

Ενισχύστε και ενθαρρύνετε την εμπειρία του και τις γνώσεις του.

4 Ισχυρή αυτονομία

Ο υπάλληλός σας και γνωρίζει και θέλει. Αν ψάχνετε για έναν πραγματικό συνεργάτη-στέλεχος, αυτός μπορεί να εκπληρώσει αυτόν τον ρόλο.

Πως να τον αναγνωρίσετε

- Διαχειρίζεται τέλεια την εργασία του, ακόμη και σε ένα ασταθές περιβάλλον.
- Τοποθετεί πάντα το έργο του σε ένα πλαίσιο ομαδικής δουλειάς, ξέρει πώς να κάνει ένα βήμα πίσω, ν' αναλύει επικριτικά τις ενέργειες των άλλων αλλά και εποικοδομητικά.
- Είναι σε θέση να καινοτομήσει και να αναπτύξει τις δραστηριότητές του σε διάφορα επίπεδα.
- Είναι σε θέση να αναλάβει την εκπαίδευση ενός αρχάριου συνεργάτη.
- Είναι σταθερά κινητοποιημένος και ξέρει πως να μεταδίδει κίνητρα και στους άλλους.
- Του αρέσει να μιλά για το έργο του, είναι ανοικτός και διαθέσιμος.

Πως να τον κινητοποιήσετε

- Με το να τον βάζετε να συμμετέχει στις επιχειρηματικές αποφάσεις.
- Με το να έχει τη δυνατότητα να έχει την ευθύνη για ένα έργο ή για άλλους.
- Αξιοποιώντας τις γνώσεις του και προς τους άλλους συνεργάτες της ομάδας.
- Να δείχνει συνεχώς πρόοδο στην κατεύθυνση των μακροπρόθεσμων στόχων.
- Με το να αναπτύσσει νέες ιδέες και να τις εφαρμόζει.

Πως να τον κάνετε να εξελιχθεί

- Να τον προωθείτε να συμμετέχει ή ν' αναλάβει βασικά έργα για την εταιρεία.
- Σκεφτείτε αν μπορεί ν' αναλάβει σημαντικά projects της επιχείρησης.
- Σκεφτείτε αν μπορεί ν' αντιπροσωπεύει την εταιρία σε ορισμένες δραστηριότητες εκτός της εταιρείας (π.χ σχέσεις με προμηθευτές, με πελάτες, με εξωτερικούς συνεργάτες...).
- Αναθέστε του να παρακολουθεί ή να καθοδηγεί νέους εργαζόμενους.
- Αναθέστε του να δημιουργήσει γραπτά αρχεία με τις σωστές πρακτικές και τις διαδικασίες, με στόχο τη διάδοση της γνώσης και της εμπειρογνώμοσύνης του σε όλη την ομάδα.



Προσδιορίστε τα προφίλ της ομάδας σας

Το ιδανικό είναι να έχουμε συνεργάτες με αυτονομία 4. Αλλά ο ανταγωνισμός εκεί θα μπορούσε πιθανότατα να είναι άγριος, και όπως λέει και η παροιμία «*χρειάζονται όλα τα είδη για να δημιουργηθεί ένας κόσμος*». Είναι λοιπόν καλύτερο να προσπαθήσετε να εντοπίσετε το επίπεδο της αυτονομίας του καθένα από τους υπαλλήλους σας, για να μεγιστοποιήσετε το δυναμικό της ομάδας σας. Μερικές φορές μια απλή αναδιοργάνωση ή ανακατανομή των καθηκόντων, μπορεί να λύσει πολλές συγκρούσεις ή καθημερινές μικροπροστριβές.

Πρώτο βήμα λοιπόν να κάνετε έναν πίνακα όπως το κάτωθι μοντέλο, όπου θα καταγράψετε τις αρμοδιότητες, ικανότητες, δεσμεύσεις και ικανότητες αυτονομίας του κάθε συνεργάτη σας. Δεν θα περιοριστείτε σε 1-2 καταγραφές, αλλά να είστε όσο πιο αναλυτικοί γίνεται. Είναι επίπονο αλλά απαραίτητο. ...!

Όνομα συνεργάτη:			
Κύρια καθήκοντα (αρμοδιότητες)	Ικανότητες	Προσωπική Δέσμευση (κινητοποίηση)	Αυτονομία

Στην 1η στήλη απαριθμήστε τα κύρια καθήκοντα του κάθε υπαλλήλου και καθορίστε τις αρμοδιότητες του. Στη 2η στήλη προσδιορίστε τις ικανότητες του, ενώ στη 3η και 4η στήλη βαθμολογείτε τον από 0-4 σε κάθε γραμμή, για τον βαθμό δέσμευσης και αυτονομίας του, με βάση τα χαρακτηριστικά αυτονομίας που αναφέραμε παραπάνω. Σημειώστε ωστόσο, ότι σε περίπτωση διαφορετικών αποτελεσμάτων μεταξύ ικανοτήτων και αυτονομίας για μια συγκεκριμένη αρμοδιότητα, θα πρέπει να εφαρμόζετε πάντα έναν «κανόνα ασφαλείας», δηλαδή, να διατηρήσετε τη χαμηλότερη βαθμολογία.

Παράδειγμα: Η συνεργάτης σας που είναι υπεύθυνη για τη διαχείριση των δερμοκαλλυντικών, έχει πραγματικές δεξιότητες στον τομέα της, οι οποίες ενισχύθηκαν μέσω μιας διαδικασίας εκπαίδευσης τριών μηνών για να τελειοποιήσει την αυτονομία της. Σύμφωνα με σας, στο θέμα αυτό αξίζει εύκολα ένα 3.

Ωστόσο τα κίνητρα είναι ανύπαρκτα. Παρά την εκπαί-

δευση που σκεφτήκατε ότι ήταν καθοριστική για εκείνη, και συγχρόνως αποτελεί ένα μεγάλο κίνητρο, δεν λαμβάνει καμία πρωτοβουλία για ανάπτυξη του τομέα της, παρά μόνο με τις επανειλημμένες ενθαρρύνσεις σας. Σε αυτό το πεδίο, δεν μπορείτε να της βάλετε περισσότερους από 2 βαθμούς.

Για να καταλάβουμε το επίπεδο της αυτονομίας της, είναι μόνο οι 2 βαθμοί και για τα κίνητρα που επικρατούν. Λογικό βέβαια, γιατί πώς μπορούμε να περιμένουμε να αναπτύξει τον τομέα της, εάν υποθέσουμε ότι σε κάποιο σημείο έχει «κολλήσει»! Είναι εδώ που θα πρέπει να σχεδιάσετε λύσεις όπως στην κατηγορία 2 «χαμηλή αυτονομία», σε σχέση με τα κίνητρα και τους παράγοντες που μπορούν να εξελίσουν αυτό το άτομο. Είναι σε σας να μπορέσετε να προσαρμόσετε το προφίλ της διοίκησης σας ανάλογα με το άτομο που έχετε να αντιμετωπίσετε. Ενεργείστε το ίδιο για κάθε μέλος της ομάδας σας.

3. Προσαρμόστε το στυλ σας Οι απαιτήσεις της κατάστασης

Αυτό το τρίτο στάδιο, αν και προφανώς αποτελεί και το πιο σύντομο σε περιγραφή, δεν είναι λιγότερο σημαντικό για ενασχόληση του μάνατζερ. Είναι σ' αυτό το σημείο που θα πρέπει να σκεφτείτε, να δείτε αντικειμενικά τις καταστάσεις (τα δύο πρώτα κεφάλαια αυτού του άρθρου προορίζονται για να σας βοηθήσουν) και να πάρετε τις αποφάσεις σας. Αποφάσεις που θα πρέπει στη συνέχεια να εφαρμόσετε. Περίπλοκο ζήτημα γιατί αποτελείται από το θέμα διαχείρισης των ανθρώπων και όπου συχνά δεν είναι αρκετές οι βασικές αρχές του management.

Όπως γνωρίζετε, κάθε μέλος της ομάδας σας είναι διαφορετικό, παρουσιάζοντας διαφορετικές ικανότητες (δεξιότητες), και μια δέσμευση και κίνητρα σύμφωνα με την ιδιοσυγκρασία και την προσωπικότητά του.

Επομένως, είναι στο χέρι σας για να προσαρμόσετε τον τρόπο της διοίκησης σας με στόχο να πάρετε τον καλύτερό τους εαυτό.

«Ναι, αλλά πώς;» θα αναρωτηθείτε. Και πρώτα απ' όλα, τι είναι ένα «στυλ» της διοίκησης; Δίνοντας ήδη τις απαντήσεις σας στις διάφορες προηγούμενες περιπτώσεις που αναλύθηκαν σ' αυτό το αφιέρωμα, έχετε ήδη καθορίσει το στυλ της διοίκησης σας, χωρίς να το καταλάβετε, με τα λάθη σας αλλά και την τεχνογνωσία που αποκτήθηκε. Έχετε εκφράσει αυθόρμητα το «ύφος» σας, το «στυλ» σας, το οποίο περιλαμβάνει τα πλεονεκτήματα και τις αδυναμίες του.

Ο ρόλος σας

Είναι πάντα εφικτό να προχωρήσετε παραπάνω, κυρίως προσαρμόζοντας τη συμπεριφορά σας σε μια δεδομένη κατάσταση, με στόχο να οδηγήσετε την ομάδα στο αποτέλεσμα που περιμένετε. Κάτι σαν τον προπονητή που θέλει να οδηγήσει την ποδοσφαιρική του ομάδα να κερδίσει τον αγώνα. Το στυλ έχει άμεση σχέση με τον ρόλο που θα

ορίσετε για τον εαυτό σας (επικεφαλής της ομάδας), και με τον οποίο έχουν σχέση οι δράσεις και οι αντιδράσεις σας. Με άλλα λόγια, μπορείτε να προσαρμόσετε (ανεξάρτητα από την προσωπικότητά σας) το στυλ σας, με τις απαιτήσεις της κατάστασης. Παρά το γεγονός ότι όλοι μας έχουμε τις δικές μας κλίσεις, ιδέες, αξίες και πεποιθήσεις...

Παράδειγμα: Ας πάρουμε την προηγούμενη περίπτωση της συνεργατικότητας σας. Ο στόχος σας είναι να συμμετέχει ενεργά στην ανάπτυξη του τομέα των δερμοκαλλυντικών. Έχει αυτονομία-A2, και έχετε καθορίσει (πρώτο κεφάλαιο αυτού του άρθρου), ότι είστε ένας ικανός μάνατζερ με βαθμό M2/M3. Ακόμα καλύτερα, διότι οι καλές σας δεξιότητες στις σχέσεις με τους ανθρώπους, θα δώσουν τη δυνατότητα να δημιουργήσετε μια σύνδεση με την υπάλληλό σας για να τη βοηθήσετε να εκφραστεί και να σας πει πού έχει «κολλήσει» και δεν προχωράει; Μήπως αισθάνεται απομονωμένη από τους υπόλοιπους συνεργάτες σας; Αισθάνεται ότι έχει κάνει αρκετή πρόοδο; Την επαινέσατε ότι έκανε καλή δουλειά; Αναδείξτε λοιπόν τις πρωτοβουλίες και τις επιτυχίες της. Εξηγήστε της ότι ξέρετε ότι είναι η κατάλληλη γι' αυτό το πόστο εργασίας και τι περιμένετε απ' αυτήν. Αν μερικές εβδομάδες αργότερα, τίποτα δεν έχει αλλάξει, θα είναι ώρα να αναρωτηθείτε για σας τον ίδιο. Οι αρμοδιότητες που της αναθέσατε είναι αρκετά σαφείς; Της αφήνετε πραγματικά το περιθώριο να πάρει τις καταστάσεις στα χέρια της; Μην είστε σίγουρος, γιατί από φόβο ότι θα κάνει κάτι λάθος, είστε πάντα πίσω της για να δείτε τι κάνει... και εκεί είναι και το αδύνατο σημείο σας: Δυσκολεύεστε να μείνετε στο περιθώριο και να αφήσετε τους υπαλλήλους σας να δράσουν μόνοι τους και να πάρουν πρωτοβουλίες.

Αρχέτυπα στυλ

Για να χαρακτηρίσετε το ύφος της διοίκησης σας, ή απλά να καταλάβετε πως να δράσετε, έχει να κάνει με την ενέργεια που έχετε επιλέξει να επενδύσετε στην επιχείρησή σας, καθώς και με ποιόν τρόπο ακόμη θα επιλέξετε να χρησιμοποιήσετε και να επιδείξετε αυτήν την ενέργεια στην όλη συμπεριφορά σας.

Τέσσερα βασικά στυλ διοίκησης συνυπάρχουν περισσότερο ή λιγότερο εστιασμένα στις σχέσεις με τους ανθρώπους ή στην εργασία και θα τα δείτε να φιγουράρουν σαν σκίτσα σ' αυτήν τη σελίδα: Ο **καθοδηγητής** κατευθύνει, ο **εκπαιδευτής** εκπαιδεύει, ο **συμμετοχικός** κάνει τη δουλειά μαζί με τους άλλους, και ο **αυτός που δίνει αρμοδιότητες** και ευθύνες στους άλλους.

Αρκετά συχνά, καταφέρνουμε να διοικούμε όπως έχουμε μάθει και να υπακούμε. Ακραίο παράδειγμα: όταν έχετε μάθει να υπακούτε τυφλά, τότε θα διευθύνετε περιμένοντας τυφλή υπακοή!

Βασικά, ως διευθυντής, χρειάζεται κατά διαστήματα να επεξεργάζεστε τις ηγετικές σας ικανότητες καθώς και τις διαπροσωπικές σας δεξιότητες, πράγμα συχνά όχι και



Ο συμμετοχικός



Ο εκπαιδευτής

Ο καθοδηγητής



Αυτός που δίνει αρμοδιότητες

τόσο εύκολο, που απαιτεί χρόνο.

Οι διοικητικές δεξιότητες εξαρτώνται λιγότερο από την ικανότητά μας για την προσωπική μας ανάπτυξη, καθώς αποκτώνται εύκολα, απλά με το να μάθουμε πώς να το κάνουμε σωστά. Τέλος πάντων, καλύτερα να ξεκινήσετε με την ανάπτυξη των διοικητικών ικανοτήτων σας και στη συνέχεια να εργαστείτε για τις δεξιότητές σας ως ηγέτης. Φυσικά, θέλετε να μάθετε αν είστε ένας καλός ηγέτης; Λοιπόν, απλά, γυρίστε γύρω σας! Εάν κανένας δεν σας ακολουθεί, χάσατε το στοίχημα...! ■

Πόνη Χαραμή

Η αγορά των γενοσήμων, **ΕΥΚΑΙΡΙΑ** και πρόκληση για την Ελλάδα



Με μία μεγάλη εμπειρία στην Ελληνική αγορά του φαρμάκου και μία πολύχρονη διαδρομή καριέρας στην Ελληνική φαρμακοβιομηχανία ELPEN, ο κ. ΘΕΟΔΩΡΟΣ ΤΡΥΦΩΝ, Αντιπρόεδρος της εταιρείας και Αντιπρόεδρος της Πανελλήνιας Ένωσης Φαρμακοβιομηχανίας (ΠΕΦ), μας απαντά σε επίκαιρα σημεία των καιρών, δίνοντας έμφαση στην αγορά των γενοσήμων και στις ευκαιρίες για όλο τον κλάδο της υγείας αλλά και για την πατρίδα μας.

PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ: Η ELPEN είναι μία αμιγώς Ελληνική Φαρμακευτική εταιρεία με ιστορία στην υγεία. Ποιες είναι οι αξίες και οι σκοποί της σήμερα, με τις υπάρχουσες εξελίξεις στην αγορά του φαρμάκου;

Θεόδωρος Τρύφων: Είναι πολύ σημαντικό να αναφέρω ότι οι αξίες της ELPEN παραμένουν οι ίδιες με αυτές που υπήρχαν όταν ιδρύθηκε η εταιρεία, το 1965 από τον κ. Δημήτρη Πενταφράγκα φαρμακοποιό. Το κυριότερο στοιχείο είναι ότι η εταιρεία από την αρχή είχε όραμα και συγκεκριμένο πλαίσιο αξιών, με κυρίαρχο στόχο να προσφέρει στον Έλληνα ασθενή ποιοτικό φάρμακο. Παρόλο δε που εκείνη την εποχή υπήρχαν πολύ πενιχρά οικονομικά μέσα, εντούτοις έγιναν σημαντικές επενδύσεις σε διαδικασίες ποιοτικού ελέγχου και παραγωγής. Ένα δεύτερο βασικό στοιχείο ήταν ότι υπήρχε μια ομάδα συνεργατών με όραμα και μια εταιρεία που έβλεπε τον εργαζόμενο σα συμμέτοχο στα σχέδιά της. Ακόμη και σήμερα που ο όμιλος απασχολεί 730 εργαζόμενους, αυτό παραμένει πρωταρχικός μας στόχος και θεωρώ ότι τον έχουμε πετύχει σ' ένα μεγάλο βαθμό.

Η ELPEN παράγει εδώ και 50 χρόνια στην Ελλάδα ποιοτικά γενόσημα και πρωτότυπα φάρμακα. Είναι ο γένης της αγοράς των γενόσημων, έχοντας πάνω από 20% μερίδια αγοράς στις μεγάλες θεραπευτικές κατηγορίες.

Προϊόν έρευνας της ELPEN είναι και το Rolenium, για τη θεραπεία του Άσθματος και της Χρόνιας Αποφρακτικής Πνευμονοπάθειας: η χορήγηση της κόνεως γίνεται με εισπνοή σε δόσεις με την καινοτόμα ιδιόκτητη συσκευή Elpenhaler®, προϊόν εφεύρεσης του Προέδρου της εταιρείας που είναι καταχωρημένη με διπλώματα ευρεσιτεχνίας σε περισσότερα από 100 κράτη. Η ELPEN έγινε η πρώτη φαρμακοβιομηχανία ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ που λαμβάνει έγκριση για κυκλοφορία αυτού του συνδυασμού στην Ευρώπη. Πάρα πολύ δυναμικό είναι και το πρόγραμμα επενδύσεων της ELPEN στην Έρευνα χρησιμοποιώντας κυρίως το πρότυπο Ερευνητικό της κέντρο στο Πικέρμι, το μεγαλύτερο, ιδιωτικό ερευνητικό κέντρο στην Ελλάδα. Δημόσια έκφραση θαυμασμού για τα επιτεύγματα της εταιρείας έγινε από τον ίδιο τον Sir Magdi Yacoub που χαρακτήρισε το έργο που γίνεται στο Ερευνητικό Κέντρο της ELPEN (που είχε βραβευτεί από το Εμπορικό & Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών με το Έρευνας & Τεχνολογικής Ανάπτυξης το 2005) ως «φανταστικό καινοτόμο project».

Η ELPEN έχει συνεπώς έμπρακτα αποδείξει την ποιότητα και αποτελεσματικότητα των φαρμάκων της και έχει κερδίσει την εμπιστοσύνη του Έλληνα γιατρού, φαρμακοποιού αλλά και ασθενή.

Σήμερα βέβαια όλοι γνωρίζουμε ότι έχει γίνει μια βίαιη παρέμβαση στη φαρμακευτική δαπάνη. Εμείς προσαρμοστήκαμε στα σημερινά δεδομένα και προσπαθούμε συνεχώς να προάγουμε μια κατάλληλη στρατηγική ανά-

πτυξης σ' ένα δύσκολο εξωτερικό περιβάλλον. Έχουμε πολύ συγκεκριμένα σχέδια για την επόμενη 5ετία με στόχο να παραμείνουμε μία εταιρεία ηγέτης στον Ελληνικό χώρο αλλά και με δυναμική παρουσία στο Εξωτερικό.

P.M & E: Έχετε κάνει πρόσφατα μία σημαντική επένδυση σ' ένα δίκτυο πωλήσεων στο φαρμακείο. Ποια είναι η στρατηγική και οι στόχοι σας με αυτή την επιχειρηματική επιλογή;

Θ.Τ: Στρατηγικά η ELPEN βλέπει το νέο αυτό τμήμα φαρμακείων ως μοχλό ανάπτυξης της εταιρείας. Ο τομέας αυτός της συνεργασίας μας απευθείας με τα φαρμακεία αποτελεί μεγάλη προτεραιότητα. Οι στόχοι αυτού του τμήματος, με 15 συνεργάτες που καλύπτουν τα φαρμακεία πανελλαδικά, είναι η εταιρική επικοινωνία και η εμπορική συνεργασία, μέσω φαρμακείων και φαρμακαποθηκών, για φάρμακα αλλά και για μία ενισχυμένη γκάμα παραφαρμάκων και OTC προϊόντων που θα προωθεί το τμήμα αυτό.

P.M & E: Πώς εξελίσσεται κατά τη γνώμη σας η συμπεριφορά των Ελλήνων για την υγεία τους;

Θ.Τ: Αναμφισβήτητο σήμερα ο Έλληνας είναι πιο ενημερωμένος για την υγεία του αλλά και πιο ευαισθητοποιημένος σε θέματα κόστους. Παράλληλα υπάρχει καλύτερη οργάνωση των συλλόγων ασθενών και κατά τη γνώμη μου το θέμα πρόληψη μπαίνει σε πρώτη προτεραιότητα. Όλα αυτά ενισχύουν σημαντικά τον ρόλο του φαρμακοποιού ως συντελεστή της πρωτοβάθμιας περίθαλψης.

P.M & E: Με την αλλαγή του συστήματος αποζημίωσης φαρμάκων, τη μετατροπή φαρμάκων σε OTC και με την οικονομική κρίση και την ανεργία που μαστίζει τον τόπο, ποιες είναι οι σημερινές ανάγκες των ασθενών- καταναλωτών για τα προϊόντα υγείας;

Θ.Τ: Ο καταναλωτής θέλει ποιοτικό φάρμακο και γενικά ποιοτικά και οικονομικά προϊόντα OTC. Το νέο σύστημα αποζημίωσης φαρμάκων, αν συνδυαστεί με την κατάλληλη ενημέρωση από τον ΕΟΦ και απ' όλους τους εμπλεκόμενους φορείς, μπορεί να είναι μία ευκαιρία να χρησιμοποιηθούν ποιοτικά φάρμακα με μικρότερη συμμετοχή του ασθενή και του κράτους, ενώ παράλληλα να μειώσει τη φαρμακευτική δαπάνη προς όφελος των ασφαλιστικών ταμείων.

Βασική προϋπόθεση είναι να υπάρχουν μηχανισμοί αποτροπής υποκατάστασης συνταγογραφίας φθηνών από ακριβότερα φάρμακα εντός πατέντας, της ίδιας ένδειξης, πράγμα που συμβαίνει ήδη σε όλες τις Ευρωπαϊκές χώρες. Παράλληλα ο φαρμακοποιός, έχοντας στα χέρια του τη δυνατότητα υποκατάστασης, να μπορεί να κατευθύνει τον ασθενή σε φθηνότερες θεραπείες εξίσου ποιοτικές. Όσο για τα γενόσημα, σίγουρα υπάρχει μεγάλη σύγχυση από την πλευρά του καταναλωτή και του δημιουργούνται

αμφιβολίες και ανασφάλεια. Αυτό πιστεύω όμως ότι θα ξεπεραστεί σύντομα. Έτσι, λόγω της αυξημένης χρήσης γενοσήμων που θα επέλθει σταδιακά, θα αρχίσει παράλληλα και μια καλύτερη ενημέρωση προς τον καταναλωτή για τα γενόσημα, και από τις εταιρείες, αλλά και από τους κλαδικούς φορείς όπως η ΠΕΦ.

P.M & E: Πώς πιστεύετε ότι θα διαμορφωθεί στο εγγύς μέλλον η αγορά των γενοσήμων, στην Ελλάδα;

Θ.Τ: Η αγορά αυτή είναι μια μεγάλη ευκαιρία και πρόκληση για την Ελλάδα. Εάν υλοποιηθεί μια συνολική φαρμακευτική πολιτική για την τιμολόγηση και την αποζημίωση γενοσήμων με βάση τις τιμές αναφοράς, με παράλληλα κίνητρα για τη χρήση γενοσήμων, τότε θα υπάρξει σημαντική θετική επίπτωση στα οικονομικά των ταμείων αλλά και στα οικονομικά των ασθενών. Παράλληλα θα ενισχυθεί και η εγχώρια παραγωγή και οι θέσεις εργασίας. Είναι χαρακτηριστικό ότι δύο πολύ έγκυροι οργανισμοί, ο IOBE και η McKinsey, έχουν διεξάγει πρόσφατες μελέτες στον τομέα παραγωγής γενοσήμων, αναδεικνύοντας τον σαν τον βασικό τομέα ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας και έναν από τους τομείς που θα βοηθήσουν την Ελλάδα να βγει από την κρίση. Θα είναι εθνικό έγκλημα αν το κράτος πληρώνει (με βάση το Μνημόνιο) 2 δις το χρόνο σε φάρμακα και όλα αυτά τα χρήματα να καταλήγουν σε ξένες εταιρείες και σε θέσεις εργασίας στο εξωτερικό.

Αυτή τη στιγμή υπάρχουν πάνω από 10 σοβαρές ελληνικές παραγωγικές φαρμακοβιομηχανίες που μπορούν να καλύψουν με χαμηλές τιμές και ποιοτικό φάρμακο πάνω από το 70% της εξωνοσοκομειακής φαρμακευτικής αγοράς.

P.M & E: Και η αγορά των OTC πώς πιστεύετε ότι θα διαμορφωθεί;

Θ.Τ: Τα προϊόντα OTC κερδίζουν έδαφος στην αγορά παρά την οικονομική κρίση και τη συρρίκνωση του διαθέσιμου εισοδήματος. Οι λόγοι είναι πολλοί: η αυτο-ίαση αποτελεί την τάση διεθνώς και την ενθαρρύνουν όλο και περισσότερο οι κυβερνήσεις προκειμένου να μειώσουν τη φαρμακευτική δαπάνη προς όφελος των ασφαλιστικών ταμείων. Το ενδιαφέρον και η πρόσβαση των καταναλωτών σε ενημέρωση για θέματα προσωπικής ευεξίας ενισχύονται με γεωμετρική πρόοδο. Η αύξηση του προσδόκιμου ζωής επιτείνει την ανάγκη αναζήτησης μη φαρμακευτικών λύσεων. Πιστεύω δε ακράδαντα ότι τα συγκεκριμένα προϊόντα αποτελούν ευκαιρία διεύρυνσης του τυπικού φαρμακείου στην ευρύτερη αγορά υγείας, ομορφιάς και ευεξίας, με σημαντικά θετικές επιπτώσεις στην οικονομική κατάσταση των φαρμακείων. Η αγορά των OTC είναι πλέον μια βασική πηγή ανάπτυξης και ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για όλη την αλυσίδα του χώρου της υγείας.

P.M & E: Ποιες στρατηγικές marketing θα πρέπει να υιοθετήσει η φαρμακευτική βιομηχανία με αυτό το νέο τοπίο που διαφαίνεται;

Θ.Τ: Εδώ και καιρό είναι ξεκάθαρο ότι κάθε φαρμακοβιομηχανία πρέπει να σχεδιάσει μια στρατηγική επικοινωνίας και marketing που απευθύνεται σε διάφορα κέντρα αποφάσεων. Αυτά είναι ο γιατρός, ο φαρμακοποιός, τα ασφαλιστικά ταμεία και οι ομάδες ασθενών. Παράλληλα θ' αναπτυχθούν περισσότερο στην Ελλάδα τα τμήματα φαρμακο-οικονομικών μελετών της κάθε εταιρείας, όπου θα τεκμηριώνεται το κόστος/όφελος των νέων φαρμάκων. Η ELPEN λοιπόν με βάση αυτά τα δεδομένα έχει ένα συγκεκριμένο σχέδιο επικοινωνίας με αυτά τα κέντρα αποφάσεων, με αυτές τις ομάδες δηλαδή. Ειδικά για τους φαρμακοποιούς, προγραμματίζουμε μια σειρά από μεγάλες και μικρότερες εκδηλώσεις, καθώς και πρόγραμμα ηλεκτρονικής επικοινωνίας.

P.M & E: Οι φαρμακοποιοί πιστεύετε ότι είναι έτοιμοι να αντιμετωπίσουν τις εξελίξεις και τις αλλαγές στην αγορά της υγείας;

Θ.Τ: Νομίζω ότι ο φαρμακοποιός σήμερα στην Ελλάδα ξέρει πολύ καλά, κατανοεί τα νέα δεδομένα και έχει δει ποιες προοπτικές και εναλλακτικές ανοίγονται μπροστά του. Βέβαια προς το παρόν υπάρχει μεγάλη σύγχυση με όλες αυτές τις αλλαγές και τις δυσκολίες στο επάγγελμα και σαφώς προτεραιότητα του είναι το οικονομικό και πώς θα αποζημιωθεί από τον ΕΟΠΥΥ.

Όπως και για πολλές άλλες επαγγελματικές ομάδες η προσαρμογή δεν θα είναι ούτε εύκολη, ούτε χωρίς κόστος! Πιστεύω όμως ότι όλη αυτή η «σκρόνη» και ο πανικός κάποια στιγμή θα καταλαγιάσουν και θα επιβιώσουν αυτοί που θα μπορούν να προσφέρουν ενημέρωση και υπηρεσίες υγείας στον πελάτη.

Προσωπικά θα τους συμβούλευα να βρουν συνέργειες και συμμαχίες με άλλους συναδέλφους για να δυναμώσουν σε μονάδες και να αποτρέψουν την είσοδο των μεγάλων αλυσίδων που θα δημιουργήσουν μεγάλο πλήγμα. Αυτές, με την καθετοποίηση που έχουν σε παραγωγή και διανομή, θα αλώσουν πλήρως την Ελληνική Φαρμακευτική αγορά. ■

ΠΡΟΦΙΛ

Ο κ. Θεόδωρος Τρύφων είναι πτυχιούχος Οικονομικών και Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου του Southampton (UK) και κάτοχος MBA από το City University.

Είναι Αντιπρόεδρος του Φαρμακευτικού Ομίλου ELPEN και έχει διατελέσει μέλος του Συμβουλίου του ΕΒΕΑ και του ΣΕΒ και Πρόεδρος της ΠΕΦ (1999-2007), στην οποία κατέχει σήμερα τη θέση του Αντιπροέδρου.

Information	Status
ΚΛΕΙΔΙΑ	DELAYED
ΟΝΟΜΑ ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΗ	DELAYED
ΡΙΝ ΚΑΡΤΑΣ	DELAYED
ΩΡΑ MEETING	CANCELLED
ΜΕΡΟΣ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗΣ	DELAYED
ΚΙΝΗΤΟ ΤΗΛΕΦΩΝΟ	CANCELLED
ΤΙΤΛΟΣ ΤΑΙΝΙΑΣ	DELAYED
PASSWORD ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΗ	DELAYED
ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΠΑΡΑΛΙΑΣ	DELAYED
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΕΛΑΤΗ	CANCELLED
ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΓΟΝΕΩΝ	DELAYED
PANTEBOY ΩΡΑ	DELAYED
ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΓΕΝΕΘΛΙΩΝ	DELAYED

Για να μην δουλεύει η μνήμη σας με καθυστέρηση...



NeuroAge Το νέο εξειδικευμένο συμπλήρωμα διατροφής που βοηθά καθημερινά:

- στη διατήρηση της λειτουργίας του εγκεφάλου
- στην ενίσχυση της μνήμης

Εκτεταμένες επιστημονικές έρευνες δείχνουν ότι το NeuroAge περιέχει έναν αποτελεσματικό συνδυασμό βασικών συστατικών που βοηθούν στην υποστήριξη ενός ώριμου εγκεφάλου. Τα κύρια πλεονεκτήματα περιλαμβάνουν ενίσχυση:

- της νοητικής εγρήγορης
- της γνωστικής λειτουργίας
- της διανοητικής απόδοσης, όπως η συγκέντρωση, η μάθηση, η μνήμη και η λογική.



Εγκεκριμένα Συστατικά

- **Σίδηρος:**
 - ▶ συμβάλλει στην φυσιολογική γνωστική λειτουργία
 - **Παντοθενικό Οξύ:**
 - ▶ συμβάλλει στην φυσιολογική διανοητική απόδοση
- EFSA COMMISSION REGULATION (EU) N° 432/2012

Κλινικά Ελεγμένα Συστατικά

- **Ουριδίνη • Κυτιδίνη • (L)-Γλουταμίνη**
- ▶ 3 συστατικά (Ουριδίνη + Κυτιδίνη + (L)-Γλουταμίνη) δοκιμάστηκαν εκτενώς σε 31 μελέτες όπου συμμετείχαν 2200+ εθελοντές.
- ▶ 6 διπλά τυφλές κλινικές μελέτες, ελεγχόμενες ως προς placebo, στις οποίες συμμετείχαν 500+ εθελοντές.

Διατίθεται αποκλειστικά στα Φαρμακεία

NeuroAge

Η υπενθύμιση της μνήμης σας.

Αποκλειστικός διανομέας για την Ελλάδα:
ELPEN Α.Ε. Φαρμακευτική Βιομηχανία
Γραφεία Εμπορικού Τμήματος Φαρμακείων:
Λεωφ. Μαραθώνος 95, 190 09 Πικέρμι Αττικής, Τηλ.: 210 60 39 326,
Εθνικής Αντιστάσεως 114, 551 34 Θεσσαλονίκη, Τηλ.: 2310 459 920-1
www.elpen.gr, farmakeia@elpen.gr

ELPEN
Η 1η Ελληνική
Φαρμακευτική Βιομηχανία

Αντιμετωπίζοντας τη ΝΕΑ πραγματικότητα





Στην καθημερινή μάχη για να διαφοροποιηθεί και να καινοτομεί, μέσα σε ένα άκρως ανταγωνιστικό αλλά και εχθρικό θα έλεγε κανείς περιβάλλον, το φαρμακείο της Χριστίνας Γκιούρδα στο Χολαργό, επιμένει στις υπηρεσίες προς τον πελάτη, με στόχο να αντιμετωπίσει τη νέα πραγματικότητα.

Έτσι αρχίζει η ιστορία

«Καλοκαίρι του 1988. Κρατώ στα χέρια μου τα κλειδιά ενός από τα παλαιότερα στην ιστορία του Χολαργού φαρμακεία. Ένα φαρμακείο άτονο, αποκαμωμένο, σχεδόν άψυχο. Η οσμή των φαρμακείων της εποχής εκείνης διάχυτη στην ατμόσφαιρα. Διάχυτη και η αγωνία μου. Έκλεισα τα μάτια μου και σκέφτηκα τη μορφή που θέλω να έχει το φαρμακείο των ονείρων μου... Και το έφτιαξα! Με όλη τη ζωτικότητα των νιάτων μου, με όλη την αγάπη, την αφοσίωση και το ζήλο που έχει κάθε νέος φαρμακοποιός που δημιουργεί το παρόν και το μέλλον του.»

Μια ιστορία όπως πολλών νέων που ξεκινούν την επιχειρηματική τους καριέρα.

Το σημερινό φαρμακείο, με 25 χρόνια πορείας, βρίσκεται επί της οδού Βουτσινά 65, στην πλατεία Δημοκρατίας του Χολαργού. Το σημείο ήταν και είναι από τα εμπορικά σημεία του Χολαργού, αλλά όπως πιστεύει η φαρμακοποιός αυτό έπαιξε μικρό ρόλο στην εξέλιξη του.

Η παρουσία των γιατρών στην περιοχή δεν διαφέρει από τη συνήθη εκπροσώπηση του ιατρικού κόσμου στις συνοικίες. Ο κόσμος επιμερίζεται στα γύρω φαρμακεία που εμφανίζουν πρωτοφανή συνωστισμό στην περιοχή σε σχέση με το υπόλοιπο προάστιο.

Στο ξεκίνημα, την πελατεία αποτελούσαν κυρίως δημόσιοι υπάλληλοι που επέλεγαν τον Χολαργό καθώς εγκατέλειπαν το αστικό κέντρο της Αθήνας. Στην πορεία, το προάστιο έγινε πόλος έλξης ανθρώπων που ανήκαν σε πιο ανθηρά οικονομικά στρώματα και αυτό σίγουρα έδωσε ώθηση στην εμπορική ανάπτυξη. «Ο σχεδιασμός της επιχείρησής μου» μας λέει η φαρμακοποιός, «αγκάλιασε όλες αυτές τις κοινωνικές ομάδες και ικανοποιώντας τις προσδοκίες τους, πέτυχε να αποτελέσει σημείο αναφοράς στην ευρύτερη περιοχή. Ιδιαίτερη χαρά μου δίνει το γεγονός ότι αρκετοί από τους πελάτες μας που μετοικούν σε άλλα προάστια της Αθήνας, κρατούν επικοινωνία με το φαρμακείο και μας τιμούν συχνά με την παρουσία και την εμπιστοσύνη τους.»



Μελετημένη οργάνωση του χώρου σε 3 επίπεδα

Στο ισόγειο ο χώρος του φαρμακοπωλείου καταλαμβάνει 100m², με τρεις θέσεις εργασίας και ισάριθμα ταμεία στον ενιαίο πάγκο και δύο θέσεις εργασίας στον πάγκο του τμήματος καλλυντικών.



Το χρώμα που καθορίζει την περιοχή γύρω από τον πάγκο είναι πορτοκαλί με τη συλλογιστική ότι το χρώμα αυτό αποπνέει τη ζεστασιά που προσφέρει η συμβουλή του φαρμακοποιού.

Ο χώρος των συμπληρωμάτων διατροφής και των καλλυντικών καταλαμβάνει το μεγαλύτερο μέρος του φαρμακείου.

Είναι ανεπτυγμένος με τη λογική του category management και διευκολύνει εξαιρετικά την αυθόρμητη και αυτόνομη αγορά. Βασικό χρώμα το πράσινο, που συμβολίζει την καθαρότητα και την τάξη που πρέπει να χαρακτηρίζει ένα χώρο ομορφιάς. «Η κατανομή και η τοποθέτηση των προϊόντων καθορίζεται από την εποχικότητα αλλά και από το μερίδιο αγοράς που καταλαμβάνει κάθε εταιρεία στο φαρμακείο μας» επισημαίνει η κ. Γκιούρδα.

Η ομάδα μας, η ψυχή του φαρμακείου...

«Αισθάνομαι ευτυχισμένη που όλα τα άτομα της ομάδας μας συνεισφέρουν με μεγάλη προθυμία, υπευθυνότητα, ευσυνειδησία και απaráμυλλη εργατικότητα στο να αποκτήσει το φαρμακείο ταυτότητα, φήμη και αναγνώριση για το επίπεδο των υπηρεσιών του. Όχι μόνο στηρίζουν και εξελίσσουν το έργο και γενικά την καθημερινή μου προσπάθεια, αλλά συντελούν στο να αντλώ έμπνευση και θετική ενέργεια από τα δικά τους αποθέματα.



Σε ιδιαίτερο χώρο 20m² βρίσκεται το γαλνικό και ομοιοπαθητικό εργαστήριο. Επίσης στο Back office βρίσκεται ένα consultation room (χώρος για ιδιαίτερες συζητήσεις που αφορούν ευαίσθητα θέματα υγείας), καθώς και ένας χώρος παραλαβής και μικρής αποθήκευσης.

Στο πρώτο επίπεδο υπάρχουν δύο καμπίνες αισθητικής με χώρο αναμονής 40m², ένας χώρος αποθήκευσης καλλυντικών και ένα άνετο γραφείο της φαρμακοποιού με ένα τραπέζι συσκέψεων.

Τέλος στο κάτω επίπεδο υπάρχει ένας χώρος πώλησης ορθοπεδικών ειδών και υποδημάτων 50m², καθώς και χώρος αποθήκευσης φαρμάκων και αναλωσίμων ειδών.

«Η αρχιτεκτονική και η εμπορική διαχείριση του χώρου, βασίστηκε στο πρότυπο μοντέλο φαρμακείου που οριοθέτησε η Pharmaplus, στην οποία εντάχθηκα το 2002 όταν συνειδητοποίησα ότι η ατομική διαχείριση έχει μία πεπερασμένη δυναμική που αδυνατεί να υπερβεί τη δυναμική ενός δικτύου φαρμακείων που ασπάζονται ένα κοινό όραμα.»



Συζητάμε πολύ μεταξύ μας, χαράζουμε μαζί τη στρατηγική στις προσωπικές μας συναντήσεις, εντοπίζουμε τις δεξιότητες μας και πραγματοποιούμε ο καθένας με το δικό του ενεργό ρόλο τους στόχους που έχουμε θέσει. Έχουμε αφιερώσει ατελείωτες ώρες σε εκπαιδευτικά σεμινάρια από συμβούλους των εταιρειών, αλλά λαμβάνουμε μέρος και σε πολλά προγράμματα εκπαίδευσης που όχι μόνο μας υποδεικνύουν τρόπους στο να βελτιώσουμε ή να αυξήσουμε τις υπηρεσίες μας, αλλά μας επιμορφώνουν ακόμα περισσότερο στο αντικείμενό μας. Η ενημέρωση για τα οφέ-

λη των προϊόντων πρέπει να είναι συνεχής για να μπορούμε να ανταποκριθούμε στις προσδοκίες που έχει ο πελάτης κατά την εξυπηρέτησή του.

Προσωπικά εργάζομαι όλη μέρα πίσω από τον πάγκο παρέχοντας επιστημονικές συμβουλές υγείας και συμμετέχοντας ενεργά στις συμπληρωματικές πωλήσεις. Για να διευθύνεις μία επιχείρηση και να σχεδιάσεις την κατεύθυνση της, οφείλεις καθημερινά να βιώνεις αυτά που συμβαίνουν γύρω σου.

Εκτός από μένα η ομάδα αποτελείται από:

- τη Δέσποινα, φαρμακοποιό, η οποία με τον ενθουσιασμό και την κατάρτισή της ενδυναμώνει το επιστημονικό μας έργο.
- την Αναστασία, βοηθό φαρμακοποιού, με εξαιρετική ικανότητα οργάνωσης, που κρατά με επιτυχία στα χέρια της την τάξη του φαρμακείου σε όλα τα επίπεδα.
- την Τίνα, βοηθό φαρμακοποιού, που διεκπεραιώνει με ιδιαίτερη φροντίδα όλο το φόρτο ελέγχου και υποβολής των συνταγών.
- τη Ράνια, υπεύθυνη αισθητικό, που διευθύνει με ταλέντο το χώρο των καλλυντικών, δίνει μοναδικές συμβουλές ομορφιάς στους πελάτες μας και προσφέρει υπηρεσίες ευεξίας και αναζωογόνησης στις καμπίνες αισθητικής.
- και τη Βασιλεία που ενίσχυσε την ομάδα μας, τόσο στον τομέα της αισθητικής, όσο και στο τμήμα των συμπληρωμάτων διατροφής.

Ποιοτική εξυπηρέτηση, το «χαρτί» της διαφοροποίησης

«Με γνώμονα ότι το μεγαλύτερο κεφάλαιο ενός φαρμακείου είναι η δυνατή σχέση εμπιστοσύνης των πελατών του, δραστηριοποιηθήκαμε σε ενέργειες και υπηρεσίες που κινητοποιούν ακόμα περισσότερο τον κόσμο μας. Άλλωστε ποια είναι η δύναμη του φαρμακείου έναντι των άλλων καναλιών πώλησης που τώρα τελευταία έχουν πετύχει να διαθέτουν τα δικά μας καλλυντικά προϊόντα και όπως διαφαίνεται σύντομα και όλα τα OTC προϊόντα μας; Η ποιοτική εξυπηρέτηση που χτίζει συναισθηματική σχέση και επομένως πιστότητα!



Για το λόγο αυτό, οργανώνουμε events με δώρα και εκπαιδύσεις περιορισμένης διάρκειας, με σκοπό να προβάλλουμε την αξία του προϊόντος καθώς και την ευχαρίστηση που λαμβάνει ο πελάτης που συμμετέχει σε αυτή.

Για να κινητοποιήσουμε το αγοραστικό μας κοινό να συμμετέχει σε όλες αυτές τις ενέργειες, επιλέγουμε την επικοινωνία μέσω sms και email. Φροντίζουμε όμως πριν, με το σύστημα CRM της Pharma plus, να ανακαλύψουμε τις προτιμήσεις που έχει ένας πελάτης μας και επικεντρωνόμαστε να στείλουμε το μήνυμα σε εκείνους που θα δείξουν ενδιαφέρον και θα αξιολογήσουν θετικά την κίνηση. Αποφεύγουμε τη σαρωτική ενημέρωση σε όλο ανεξαιρέτως το πελατολόγιο μας, γεγονός που κουράζει όλους μας στη σημερινή εποχή που βομβαρδιζόμαστε καθημερινά από μηνύματα και προσφορές.

Παράλληλα προβάλλουμε ακόμα περισσότερο τα ιδιαίτερα προνόμια που απολαμβάνει ο πελάτης μας από την κάρτα πιστότητας Pharma plus. Αρωγός μας στη δημιουργία των προνομίων αυτών, με σκοπό την ευχαρίστηση του πελάτη αλλά και την αύξηση της κερδοφορίας μας, είναι οι άνθρωποι της Pharma plus που με τις συμβουλές τους μας προστατεύουν και χαράζουμε με μεγαλύτερη σιγουριά την ανάπτυξη της επιχείρησης.

Αξίζει φυσικά να τονίσω ότι για να ξέρεις που πας πρέπει να ξέρεις που είσαι. Αυτό είναι εύκολο να διαπιστωθεί στο φαρμακείο μας που είναι πλήρως μηχανοργανωμένο και με απόλυτη καταγραφή της αποθήκης του. Όταν υπάρχει γνώση των στοιχείων αγοράς-πωλήσεις-αποθέματα-μερίδιο αγοράς, επιτυγχάνονται στις διαπραγματεύσεις καλύτεροι όροι συνεργασίας και συμφωνίες με μεγαλύτερο ποσοστό κέρδους από τις εταιρείες.»

Όχι όλα στο βωμό της τιμής ...

«Πιστεύω ότι είναι κίνδυνος να εκπαιδεύεις τον καταναλωτή να επιλέγει μόνο με βάση την τιμή και όχι με βάση την αποτελεσματικότητα, την ανθρώπινη προσέγγιση και τη συμβουλή. Έτσι υποβαθμίζεις την αξία σου και αναπόφευκτα δομείς έναν πελάτη που θα αναζητήσει ακόμα χαμηλότερη τιμή στο δικό σου κατάστημα ή κάπου αλλού.

Σε αυτή τη φιλοσοφία κινείται και το φαινόμενο της αθρόας αύξησης των e-shop φαρμακείων. Η μάχη για το ποιος θα κάνει τη μεγαλύτερη έκπτωση, μπορεί να οδηγεί βραχυπρόθεσμα σε μία αύξηση τζίρου, αλλά εγκυμονεί τεράστιους κινδύνους για την οικονομική διαχείριση μιας επιχείρησης που θα φορολογηθεί σκληρά για μια ανύπαρκτη στην ουσία κερδοφορία. Η πεποίθηση αυτή, καθώς και η άποψη που έχω ότι δεν πρέπει να θυσιάζουμε τον επιστημονικό μας ρόλο στο βωμό της χαμηλής τιμής, με έκαναν να απέχω από τη δημιουργία μιας ιστοσελίδας που «ξεπουλάει» προϊόντα».

Εξειδίκευση και Εξέλιξη του επιστημονικού ρόλου

«Η επιτυχημένη πορεία των 25 χρόνων δεν είναι συμπτωματικό γεγονός. Είναι αποτέλεσμα θέλησης και αδιάκοπης προσπάθειας που κατέβαλλα για να δημιουργήσω το φαρμακείο που οραματίστηκα.

Από το ξεκίνημα μου αντιλήφθηκα ότι αυτό που γέμιζε την ψυχή μου και μου έδινε χαρά, ήταν να συμμετέχω ενεργά στη θεραπευτική διαδικασία που συνοδεύει το φάρμακο, να ησυχάζω φόβους και ανησυχίες που η ασθένεια προκαλεί, να κατανοώ και να ικανοποιώ τις προσδοκίες που έχει ο πελάτης από μένα. Με ενδιέφερε να ασκήσω τον επιστημονικό μου ρόλο περισσότερο από τον εμπορικό και να χρησιμοποιώ τις γνώσεις μου και την εξειδίκευσή μου στο εργαστήριο.

Αυτό λοιπόν που έκανα από θέση ή από ένστικτο στην αρχή και στη συνέχεια ενέπνευσα και τους ανθρώπους που εργάζονταν με μένα να κάνουν, ήταν το υψηλό επίπεδο συμβουλής και φροντίδας του πελάτη, που καθόρισε τελικά και τη δυναμική του φαρμακείου μας. Σε συνδυασμό με την επίσημη υψηλών προδιαγραφών εξειδίκευση στην παρασκευή γαληνικών και φυτικών σκευασμάτων, αυτά αποτέλεσαν την απαραίτητη συνθήκη για τη διαφοροποίηση και την ανάπτυξη της επιχείρησής μου.

Τα καλλυντικά, τα συμπληρώματα διατροφής, τα ορθοπαιδικά, οι συσκευές αυτοελέγχου αλλά και η φυτοθεραπεία, η ομοιοπαθητική και η αισθητική φροντίδα, είναι πολύ ανεπτυγμένοι τομείς του φαρμακείου μας, όπως και κάθε φαρμακείου που έχει εναρμονιστεί με τις τάσεις της εποχής και βαδίζει στο μέλλον.

Κάθε μέρα μάχομαι για τη διαφορετικότητα και την πρωτοπορία, που όμως στα πλαίσια ενός συννοικιακού φαρμακείου θέλει χρόνο για να γίνει αντιληπτή.

Δεν θέλω να μιμούμαι ενέργειες με γνώμονα την εμπορική αποδοχή, όσο και αν από άλλους θεωρούνται οικονομικά επιτυχημένες, εάν αυτές δεν ταιριάζουν στους στόχους μου αλλά πάνω απ' όλα στις αρχές και τις αξίες μου».

Φαρμακείο, μια νέα πραγματικότητα

«Η κρίση στη χώρα μας επέφερε τεράστιες ανατροπές στα δεδομένα του φαρμακείου, καθόλου παράδοξο βέβαια, αφού ο τομέας της υγείας αποτελούσε μία χοάνη που μέχρι πρόσφατα «κατάπινε» ανεξέλεγκτα τους οικονομικούς πόρους ενός κράτους, που λειτουργούσε χωρίς αρχές, νόμους, αξίες και στηριζόταν αποκλειστικά στο δανεισμό για τις υποχρεώσεις του.

Αυτή η επίπλαστη, η σαθρή στην ουσία ευμάρεια που απολαμβάναμε στην καθημερινότητα μας, οδήγησε την επιχειρηματική δραστηριότητα του φαρμακοποιού να εξαρτάται μόνο και αποκλειστικά από την κερδοφορία της υπερβολικής συνταγογραφίας.

Το φαρμακείο ήταν το σίγουρο μέλλον στη συνείδηση του κόσμου που παρατηρούσε να ανοίγουν φαρμακεία σε όλες τις δυνατές θέσεις μιας συννοικίας. Ο φαρμακοποιός δε θε-



Με θετική σκέψη

«Επιλέγω να σκέφτομαι ότι οι δυσκολίες ήρθαν για να μας βελτιώσουν και να μας αναβαθμίσουν στη συνείδηση του κόσμου, σαν λειτουργούς με κοινωνική ευαισθησία και έργο για τη διασφάλιση της υγείας.

Σύντομα πιστεύω ότι θα δημιουργηθεί μια νέα πιο υγιής πραγματικότητα με γνήσια δυναμική, που θα καθορίζεται και θα στηρίζεται

στην ολική ποιοτική εξυπηρέτηση του πελάτη και στην υγιή επιχειρηματικότητα του φαρμακοποιού και όχι εξαρτώμενη αποκλειστικά από τη χρηματοδότηση του ΕΟΠΥΥ και τη θέση ενός φαρμακείου. Αυτό θα αποτελέσει μια αληθινή παρακαταθήκη για τα παιδιά μας ή για τους νέους ανθρώπους που θα μας διαδεχτούν».

ωρούσε ανάγκη του να αλλάξει την ποιότητα της εξυπηρέτησής του, να υποκινηθεί στο να πραγματοποιήσει αλλαγές στη διαμόρφωση του χώρου του, ή στο να εκπαιδευτεί αυτός και το προσωπικό του, γιατί αισθανόταν ασφάλεια από την κερδοφορία που του έδινε το φάρμακο.

Και ξαφνικά το σκηνικό ανατράπηκε! Το ελληνικό κράτος με μέτρα που επέβαλλε και θα συνεχίσει να επιβάλλει, έχει σαν στόχο τη μείωση της φαρμακευτικής δαπάνης. Αυτό σε συνδυασμό με τις καθυστερήσεις πληρωμών από τα ασφαλιστικά ταμεία, τη μείωση των μισθών και των συντάξεων και επομένως την πτώση της αγοραστικής ικανότητας του πελάτη μας, αφύπνισαν μερικούς στην ανάγκη διαχείρισης της νέας πραγματικότητας.

Την ώρα λοιπόν που ο μεγαλύτερος αριθμός των φαρμακοποιών αιφνιδιάστηκε από την ταχύτητα των αλλαγών, κάποιοι από εμάς παρακολουθώντας την ευρωπαϊκή πραγματικότητα στο επάγγελμα αντιληφτήκαμε έγκαιρα ότι σύντομα θα επηρέαζε και τη χώρα μας. Επομένως στηρίξαμε την ανάπτυξη της επιχείρησής μας πάνω στην ποιότητα της εξυπηρέτησης των πελατών μας, επενδύσαμε κεφάλαια σε ολικές ανακαινίσεις για να αυξήσουμε την οπτική αναγνωρισιμότητα του σημείου μας, αναδείξαμε τα προϊόντα και τις υπηρεσίες μας, προσλάβαμε και εκπαιδεύσαμε ανθρώπους που εργάζονται μαζί μας για το όραμα του φαρμακείου μας, για το μέλλον του επαγγέλματος!

Με το νου ανοιχτό στις νέες εξελίξεις και επειδή η ικανοποίηση και η ολοκλήρωσή μας πραγματοποιείται μέσα από την ικανοποίηση και τον ενθουσιασμό των πελατών μας, έχουμε σαν στόχο να επικοινωνήσουμε το έργο μας σε περισσότερους ανθρώπους από εκείνους που μας επισκέπτονται καθημερινά. Όχι με σκοπό το κέρδος αλλά γιατί πιστεύουμε ότι ο καθένας δικαιούται να έχει πρόσβαση στο καλύτερο». ■

NEW BeSlim™

Χάστε κιλά & μείνετε
δραστήριες



100% Natural
Formula

Be Slim της Health Aid

All - in - one slimming formula

Ιδανική σύνθεση με φυσικά συστατικά για άμεσο αποτέλεσμα, σε όσες θέλουν να χάσουν βάρος και να παραμείνουν ζωντανές & δραστήριες.

Είναι το μοναδικό που περιέχει **Ginseng** και **Guarana**, απελευθερώνει ενέργεια και διατηρεί τους βιολογικούς ρυθμούς και την φυσική ευεξία σε υψηλά επίπεδα.

Το **Πράσινο Τσάι**, το **Τζίντζερ** και τα **Αμινοξέα** ενεργοποιούν τον μεταβολισμό και τις καύσεις, ενώ το **Υδροκιτρικό** και το **Phase 2** εμποδίζουν την δημιουργία και την εναπόθεση του λίπους στον οργανισμό.

HEALTH AID LTD - London, England / ΕΟΦ 20850/20-3-12



μόνο
19,90€
στα
φαρμακεία

PHARMA CENTER
Υγεία • Φροντίδα • Ομορφιά

Τηλ.: 210 9604511
www.pharmacenter.gr



HealthAid
SLIMMING SUPPLEMENTS

Ευρωπαϊκό Φαρμακείο...

Μπορεί η Ελλάδα
να το υιοθετήσει
ή το έδαφος δεν είναι ακόμα πρόσφορο;

◆ Από τη **ΜΑΤΑ ΧΑΡΟΚΟΠΟΥ**, Φαρμακοποιού



Αφήνοντας στην άκρη το ποσοστό κέρδους και στρεφόμενα στην ανταμοιβή των υπηρεσιών του φαρμακοποιού, ορισμένα Ευρωπαϊκά κράτη έχουν θεσμοθετήσει τη φαρμακευτική πράξη στην επιστημονική διάσταση που της αρμόζει. Ορισμένα φωτεινά παραδείγματα χωρών που ανοίγουν ένα νέο παράθυρο σε νέες υπηρεσίες υγείας.

Ας δώσουμε 2 ρεαλιστικά παραδείγματα Ευρωπαϊκών Χωρών

Ελλάδα 2013, Facebook και Blogs φαρμακοποιών

Η γνώση και η εμπειρία ενώνεται κάπου σε αυτά τα Blogs φαρμακοποιών, όπου ερωτήματα και προβληματισμοί βρίσκουν συμμάχους και απαντήσεις. Ένας κλάδος φαινομενικά ενωμένος και έτοιμος να πολεμήσει για τα οφέλη του. Όμως έξω από το χορό μπορώ να διακρίνω ένα παρασκήνιο που βασίζεται στη γκρίνια, τα παράπονα για τους συνδικαλιστικούς τους φορείς, για συναδέλφους-γείτονες, για πελάτες απαιτητικούς, παράλογους καθώς και σχόλια που υποδηλώνουν αν όχι πικρία για το πως έχουν εξελιχθεί τα πράγματα, σίγουρα όμως θυμό και απελπισία. Είμαι φαρμακοποιός και το μάτι μου και η σκέψη μου τρέχει εκεί που θέλει να τρέξει. Αν όμως υποθέσω ότι ένας μη φαρμακοποιός και φυσικά πιθανός πελάτης κάποιου από τους χρήστες αυτών των Blogs διαβάσει τα δρώμενα σε αυτά, τότε θα λάβω μία πολύ αρνητική εικόνα! Μία εικόνα ενός επαγγέλματος που ενώ επικαλείται τον άνθρωπο ως κεντρικό άξονα των υπηρεσιών του, πίσω από τα φώτα αγανακτεί για την οικονομική κατάσταση και τα βάζει με όλα και με όλους. Αγανακτεί για το ωράριο, για τους συναδέλφους, για την ομπρέλα που τους καλύπτει με το όνομα «σύλλογος»... Και γιατί να μην αγανακτεί άλλωστε;

Παράλληλα όμως αγανακτεί για έναν πελάτη με κάπως περίεργη για το φαρμακοποιό απαίτηση, ερώτηση, προβληματισμό και αυτό γίνεται θέμα συζήτησης μέσα από αυτά τα Blogs. Όταν αφορά επίλυση του προβλήματός του, είμαστε όλοι ικανοποιημένοι. Όταν όμως φτάνει σε επικριτικά σχόλια της κατάστασής του, της στάσης του, της άποψής του, του προβληματισμού του, εκεί λίγο τα πράγματα σκουραίνουν.

Ολλανδία 2013 Σύλλογος Φαρμακοποιών και Blogs φαρμακοποιών

Το ίδιο περίπου σύστημα ισχύει στην Ολλανδία αλλά είναι υπό την ομπρέλα του συλλόγου. Blogs φαρμακοποιών, δηλαδή, μη προσβάσιμα από μη φαρμακοποιούς και σίγουρα μη προσβάσιμα από έναν απλό χρήστη Facebook ή οποιουδήποτε άλλου κοινωνικού δικτύου. Δεν πρό-

κειται περί έλλειψης ελευθερίας λόγου, αλλά περί προσασίας και σεβασμού πρώτα της λειτουργίας του φαρμακείου και δεύτερον του φαρμακοποιού του ίδιου ως επαγγελματία υγείας. Ο φαρμακοποιός δεν εκτίθεται σε οποιοδήποτε κανάλι επικοινωνίας για να μοιραστεί το όποιο πρόβλημα αντιμετωπίζει με την κυβέρνηση, ταμείο, κράτος, πελάτη...

Όλο αυτό θα το ονομάσω «οργάνωση»!

Ευρωπαϊκά μοντέλα, συνθήκες και συστήματα ανταμοιβής φαρμακοποιών

Η θεσμοθέτηση ανταμοιβής υπηρεσιών του φαρμακοποιού έχει ήδη γίνει σε 6 Ευρωπαϊκές χώρες και 5 ακόμη ακολουθούν. Η μείωση της φαρμακευτικής δαπάνης, η μείωση του τζίρου, του κέρδους και της ρευστότητας στα φαρμακεία, οδήγησαν πολλά φαρμακεία στο κλείσιμο στην Ευρώπη. Έτσι ένα ένα τα Ευρωπαϊκά κράτη αναγκάζονται να επανεξετάσουν το σύστημα ανταμοιβής των φαρμακοποιών στο φαρμακείο. Μετά τη Μ. Βρετανία, την Ολλανδία, το Βέλγιο, την Κροατία, τη Σλοβενία και την Ελβετία, η Γαλλία ήδη ξεκίνησε το σύστημα επιβράβευσης των φαρμακοποιών βάσει υπηρεσιών και η Ισπανία και η Πορτογαλία το μελετούν σοβαρά για εφαρμογή σύντομα. Η οικονομική κρίση δεν είναι φυσικά η μόνη αιτία αυτής της αλλαγής των συστημάτων ανταμοιβής. Ο απώτερος στόχος για τα 4 σημεία της Ευρώπης είναι να αποσυνδέσουν την ανταμοιβή του φαρμακοποιού από την τιμή του φαρμάκου και να αναβαθμίσουν τον ρόλο του φαρμακοποιού, από απλό διανομέα φαρμάκου, σε πραγματικό επαγγελματία υγείας μέσα στην όλη οργάνωση του συστήματος υγείας.

Το σύστημα πλέον της ανταμοιβής βάσει περιθωρίου κέρδους λόγω της μείωσης της, των τιμών των φαρμάκων και τη μεγάλη είσοδο φθηνών γενεσιμίων στην αγορά, έφθασε στα όριά του.

Εξάλλου τα κρατικά ασφαλιστικά ταμεία θα βγούνε κερδισμένα αν ο φαρμακοποιός αναλάβει ενεργά την πρωτοβάθμια περίθαλψη, για να περιοριστεί έτσι η επίσκεψη στον γιατρό και φυσικά η είσοδος στο νοσοκομείο που κοστίζουν πολύ περισσότερα!

Τι ισχύει σε πολλές Ευρωπαϊκές χώρες

Η **Ελβετία** παραμένει το κράτος που μαζί με τη Μ. Βρετανία αποσυνδέσανε από τις πρώτες χώρες την ανταμοι-

βή του φαρμακοποιού από τον όγκο πωλήσεων. Έτσι η ανταμοιβή τους βασίζεται στις υπηρεσίες εκτέλεσης της συνταγής, χωρισμένη σε αποζημίωση για τη σωστή επεξήγηση του φαρμάκου και τη σωστή επεξήγηση της φαρμακευτικής αγωγής.

Η **Μ. Βρετανία** ήταν η πρώτη χώρα που από το 2003-2004 εφάρμοσε το μοντέλο της ανταμοιβής NHS (National Health Service) όπου ο φαρμακοποιός αποζημιώνεται για τις υπηρεσίες του εν μέρει από τις τοπικές αρχές υγείας και εν μέρει από τους ίδιους τους ασθενείς. Ιδιαίτερα περιπτώσεις όπως η διακοπή καπνίσματος, η επείγουσα αντισύλληψη, η ρύθμιση της πίεσης και της χοληστερόλης, οι διαταραχές στύσης, ορισμένοι εμβολιασμοί, και η αγωγή κατά της τριχόπτωσης αποφέρουν σημαντικό εισόδημα στα φαρμακεία στην Αγγλία. Η **Γαλλία** μπήκε πρόσφατα σε ορισμένες κατηγορίες παθήσεων σε αυτό το σύστημα. Υπάρχει όμως υποχρεωτική εκπαίδευση 45 ωρών για κάθε πάθηση, για να ενταχθεί ένας φαρμακοποιός σε αυτό το σύστημα ανταμοιβής για την παρακολούθηση του ασθενή και γενικά της φαρμακευτικής φροντίδας.

Στην **Ολλανδία** στο **Βέλγιο** και στη **Γερμανία** ανταμείβονται με βάση το κουτί που πουλάνε και πρόσφατα άρχισαν να εφαρμόζουν την ανταμοιβή βάσει υπηρεσιών υγείας. Ακόμη και η Πορτογαλία του μνημονίου και της κρίσης εξετάζει αυτό το σύστημα ανταμοιβής.

Τα τελευταία χρόνια διάφορα συστήματα έχουν εφαρμοστεί κατά καιρούς στην Ευρώπη για την αμοιβή των φαρμακοποιών: Προκαθορισμένη, πάγια αμοιβή για τις υπηρεσίες υγείας που προσφέρει ο φαρμακοποιός, είναι ένα από αυτά που έχουν επικρατήσει. Αυτό σε συνδυασμό με την αποζημίωση φαρμάκων ανάλογα την απόδοση, αποτελούν μέχρι και το 70% της αμοιβής τους.

Σε γενικές γραμμές αρχίζουν να εφαρμόζονται συστήματα ανταμοιβής με βάση τις υπηρεσίες. Έτσι στις 4 γωνιές της Ευρώπης, η απεξάρτηση της ανταμοιβής του φαρμακοποιού από τη διανομή και τα περιθώρια κέρδους, οδηγεί σε μία νέα πλατφόρμα ανάδειξης της νέας αποστολής του φαρμακείου που είναι οι υπηρεσίες υγείας.

Αμοιβή για τις υπηρεσίες

Σκεφτείτε υπηρεσίες όπως εκτέλεση και επεξήγηση της συνταγής, της δοσολογίας και πιθανών ανεπιθύμητων ενεργειών, μέτρηση πίεσης, μέτρηση διαβήτη, χορήγηση φαρμάκου (εμβόλιο για παράδειγμα) ή οποιαδήποτε προσωπική συμβουλή που μπορεί να αφορά ορθή χρήση φαρμάκου, επεξήγηση μιας ιατρικής συσκευής, ή πα-

ραφαρμάκων και δερμοκαλλυντικών. Αυτές κι ακόμα περισσότερες είναι οι υπηρεσίες που έχουν πάρει καθορισμένη τιμή στα κράτη που εφαρμόζονται. Άλλες καλύπτονται από το ασφαλιστικό σύστημα κι άλλες από τον ίδιο τον πελάτη. Ανεξάρτητα από το μέγεθος ή την περιοχή του φαρμακείου, το κόστος είναι το ίδιο.

Από την έναρξη της οικονομικής κρίσης, το περιθώριο κέρδους στα φάρμακα έχει μειωθεί και συνεχίζεται να μειώνεται σε πολλά κράτη-μέλη. Όμως ένα

κράτος οφείλει να βλέπει την ανάγκη να διατηρηθεί το επίπεδο περίθαλψης στο επίπεδο που αρμόζει στον ασθενή. Έτσι ναι μεν μειώνονται οι τιμές των φαρμάκων και εντείνεται ο έλεγχος κατανάλωσης, όμως δεν αφήνει τον φαρμακοποιό να απορροφήσει όλη τη ζημία. Τον αποκόβει λοιπόν από το σύστημα όγκου πωλήσεων και του δίνει ελεύθερο χώρο να κινηθεί γύρω από τις υπηρεσίες που προσφέρει. Ο φαρμακοποιός λοιπόν καλείται να προσφέρει στην κοινωνία τις υπηρεσίες του και φυσικά ο ασθενής/πελάτης μπορεί να επιλέξει τον φαρμακοποιό που θεωρεί ότι τον καλύπτει στο έπαρκο.



Αποζημίωση με βάση την απόδοση

Ένα άλλο σύστημα αποζημίωσης που εξασφαλίζει τη βιωσιμότητα των φαρμακείων είναι η αποζημίωση με βάση την απόδοση. Η απόδοση ορίζεται με βάση τον αριθμό πελατών, τις υπηρεσίες που καταγράφονται και το επίπεδο δυσκολίας. Άλλος ο βαθμός δυσκολίας εκτέλεσης συνταγής περί μόλυνσης στο μάτι, κι άλλος της εκτέλεσης συνταγής καρκινικού, φαρμάκου που απαραίτητα πρέπει να συνοδεύεται από υπηρεσίες και συμβουλές που καλείται να δώσει ο φαρμακοποιός, καθώς επίσης και τη διατήρηση της συνταγής στο φαρμακείο με όλη την πρέπουσα γραφειοκρατία που τη συνοδεύει.

Μπορεί το Ευρωπαϊκό φαρμακείο να διδάξει το ελληνικό;

Είναι άραγε η Ελλάδα έτοιμη; Μπορεί να απορροφήσει όλες τις κρούσεις και τις προκλήσεις που δέχεται από την Ευρώπη; Πως μπορεί ένα τόσο διαφορετικό σύστημα να εφαρμόσει πρακτικές που αρμόζουν άψογα σε άλλα συστήματα και μάλιστα πετυχημένα;

Μπορεί το ελληνικό σύστημα υγείας να απορροφήσει τέτοιες πρακτικές, να τις υποθετήσει και να αρχίσει πάλι να αναπνέει;

Φυσικά υπάρχουν και τα τρωτά σημεία (και που δεν υπάρχουν) σε τέτοιου είδους συστήματα, αλλά εδώ μιλάμε για την υιοθέτηση των θετικών παραμέτρων που

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

And A. 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

έχουν, προσπαθώντας να μηδενίσουμε τα αρνητικά.

Τι κι αν επιφέρει αλλαγές στο νομοθετικό και διοικητικό σύστημα της χώρας.

Αν δουλεύει στην Ευρώπη γιατί να μη δουλέψει και στην Ελλάδα; Εμείς θα ανακαλύψουμε τον τροχό; Εμείς είμαστε η ειδική περίπτωση;

Θα αναρωτιέται κανείς πως αυτά τα κράτη που ξεκίνησαν τα νέα συστήματα ανταμοιβής, σταθεροποίησαν τις αμοιβές των φαρμακοποιών. Πως ο φαρμακοποιός βγήκε έξω από τον χορό του ποσοστού κέρδους και πως ομογενοποίησαν έτσι τα εισοδήματα. Είναι ξεκάθαρο ότι φρόντισαν ο ρόλος του στην κοινωνία ν' αναγνωρίζεται και ν' αμείβεται αναλόγως. Βάση δίνεται στις υπηρεσίες που προσφέρει.

Εξάλλου όλοι πλέον στην Ευρώπη μιλάνε για υπηρεσίες υγείας. Αυτό είναι το μέλλον του επαγγέλματος!

Πιστεύουν ότι ο ασθενής βλέπει το όφελος του να συμβουλευτεί τον φαρμακοποιό του και ακόμη να πληρώσει για αυτό. Έτσι ο φαρμακοποιός είναι ξεκάθαρο η δεύτερη γραμμή περίθαλψης μετά τον γιατρό, και σε ορισμένες απλές περιπτώσεις η πρώτη γραμμή πρωτοβάθμιας περίθαλψης.

Ναι και στην Ελλάδα εύχομαι να είναι έτσι τα πράγματα, αλλά αμφιβάλλω. Αμφιβάλλω τουλάχιστον για τη συχνότητα και την έκταση που ισχύει. Ακόμη δεν έχουμε θεσμοθετήσει τη νομιμότητα να μετράμε την πίεση και εδώ μιλάμε για υπηρεσίες πρωτοβάθμιας περίθαλψης;

Πώς και πότε θα φροντίσουν οι ιθύνοντες να προχωρήσουμε σε αυτά τα εξελιγμένα συστήματα υπηρεσιών υγείας; Γιατί μόνον έτσι θα μειωθεί η δαπάνη υγείας και όχι μόνο με κάθετες περικοπές, χωρίς αντισταθμιστικά μέτρα.

Όσο λοιπόν το σύστημα δεν αλλάζει, όσες αλλαγές έρχονται στον χώρο δεν μπορούν να απορροφηθούν εύκολα και να εναρμονιστούν στην καθημερινή πρακτική. Κι όσο τα πράγματα δεν εναρμονίζονται από τους ιθύνοντες πολιτικούς και συνδικαλιστές, τόσο οι φαρμακοποιοί, όντας ο τελευταίος κρίκος της αλυσίδας, ο οποίος συνδέεται άμεσα με το κοινό θα βγαίνουν στα Blogs και θα παραπονιούνται.

Λύσεις δε θα βρίσκουν κι ο ένας θα «τρώει» τον άλλο και πολλές φορές θα «τρώνε» και τον ίδιο τον πελάτη!

Διαβάζοντας όλα τα παραπάνω αναλογίζεται κανείς τα τρία βασικά σημεία για τα οποία οι έλληνες φαρμακοποιοί πασχίζουν να δώσουν λύσεις κι όσο δεν μπορούν, θα τους τρώει η γκρίνια στα Blogs των φαρμακοποιών και στις συνελεύσεις συλλόγων.

Σε αντίθεση με την Ελλάδα, στα περισσότερα ευρωπαϊκά κράτη:

1. Σταδιακά παύει να ισχύει η ανταμοιβή βάσει ποσοστού κέρδους που συνοδεύει κάθε φαρμακευτικό

σκεύασμα.

2. Τα Μη συνταγογραφούμενα φάρμακα πωλούνται ΟΛΑ και εκτός φαρμακείου στα καταστήματα ευρείας. Χρόνια τώρα!

Αυτομάτως υποθέτουμε ότι ο φαρμακοποιός χάνει πελάτες και ο καταναλωτής δεν καρπούται την πληροφόρηση και την επιστημονική συμβουλή για να πληροφορηθεί για μικροπροβλήματα υγείας του! «*Να δούμε αν το σούπερ μάρκετ μπορεί να του προσφέρει τη συμβουλή που θα του προσέφερε ο φαρμακοποιός*», θα υποθέσει κάποιος.

Και εδώ υπάρχουν δύο πιθανές εκδοχές:

- α) είτε ο σύγχρονος πελάτης δεν ενδιαφέρεται τόσο για τη συμβουλή του φαρμακοποιού, γιατί βρίσκει όλη την πληροφόρηση πλέον για την υγεία του στο διαδίκτυο, άρα κόψε εσύ το λαιμό σου φαρμακοποιέ να βρεις αλλού το εισόδημά σου,
 - ή β) ο πελάτης είναι εκείνος που θα αποφασίσει πότε θα έρθει σε εσένα και αυτός θα κρίνει πότε χρειάζεται τη συμβουλή σου. Αυτός είναι ο «*Βασιλιάς*», αυτός αποφασίζει! Έτσι δεν πάει σε όλη την αγορά;
3. Υπάρχει σταθερό, ενιαίο ανοιχτό ωράριο για όλα τα φαρμακεία: Δευτέρα-Σάββατο: 9-18:00. Και φυσικά αρκετά κεντρικά φαρμακεία έχουν και διευρυμένο ωράριο μέχρι τις 12:00 μ.μ. και ορισμένα και όλο το 24ωρο.

Δίδαγμα: το εισόδημα του φαρμακοποιού δεν εξαρτάται σε τόσο μεγάλο ποσοστό από το ποσοστό κέρδους που συνοδεύει το φάρμακο, ούτε από τα ΜΗΣΥΦΑ, ούτε και από το ωράριο.

Η προσωπική μου άποψη

Μπορεί να είστε σύμβουλοι υγείας και να νιώθετε ότι αυτό ο πελάτης δε θα το βρει στο σουπερ μάρκετ. Μπορεί να εξυπηρετείτε ΤΕΛΕΙΑ τον πελάτη σας με χαμόγελο και να φεύγει ευχαριστημένος. Όμως ένα λεπτό μετά ποστάρτε στα Blogs οτιδήποτε σας φάνηκε μη φυσιολογικό και με οποιαδήποτε ευκαιρία μοιράζεστε πικρία, παράπονα, δυσαρέσκεια για το τρέχον σύστημα.

Και που; Στο Facebook! Γιατί ο σύλλογος μπορεί να μην ακούει ή να κάνει ότι δεν ακούει, γιατί σας βολεύει, γιατί είναι γρήγορο κι απλό, γιατί τέλος πάντων αυτό είναι το κανάλι που σας συνδέει.

Ναι το σύστημα δεν αποζημιώνει τον φαρμακοποιό για τις υπηρεσίες που προσφέρει και δεν του δίνει κίνητρα να εκπαιδευτεί και να ανταμειφτεί για να τις φτάσει στο ζενίθ τους. Όμως μη ξεχνάτε ποτέ ότι χρήστες Facebook είναι και οι ίδιοι σας οι πελάτες και ποτέ δεν ξέρεis...

Όσο λοιπόν το κράτος και γενικά αυτοί που θεσμοθετούν δεν αλλάζουν τα πράγματα, ας πάρετε εσείς στα χέρια σας τις απαραίτητες αλλαγές που θα πρέπει να κάνετε στο φαρμακείο σας για να είστε βιώσιμοι και να μην αρκείστε μόνο στα παράπονα.

Εξάλλου αυτά δεν θα σας δώσουν εισόδημα! ■

Άμεση ανακούφιση
από τη φαγούρα
και τους ερεθισμούς.
Ασφάλεια και ευκολία στη χρήση.



NOVARTIS

Novartis (Hellas) A.E.B.E.
TAX: 52001
164 10 Μεταμόρφωση
Τηλ: 210 28 11 112
www.novartis.gr

Φαρμακοπαγύρνηση: 210 28 28 812

Fenistil Roll-on

Άμεση αντιισταμινική δράση: δροσίζει και ανακουφίζει άμεσα από τη φαγούρα και τους ερεθισμούς που οφείλονται σε τσιμπήματα εντόμων, επαφή με μέδουσες ή με φυτά. Εφαρμόζεται τοπικά χωρίς να απαιτεί φυσική επαφή. Πρακτική συσκευασία, εύκολη στη μεταφορά. Η συνεχής χρήση του να μην υπερβαίνει τις 7 ημέρες. Να μη χρησιμοποιείται σε φλεγμονή ή ανοικτό τραύμα.

Fenistil Roll-on

Μόνο στα φαρμακεία.

Το Υπουργείο Υγείας και Πρόνοιας και ο Εθνικός Οργανισμός Φαρμάκων συνιστούν:
ΔΙΑΒΑΣΤΕ ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΑ ΤΙΣ ΟΔΗΓΙΕΣ ΧΡΗΣΗΣ
ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΕΙΤΕ ΤΟ ΓΙΑΤΡΟ Ή ΤΟ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟ ΣΑΣ

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ, Ανάπτυξη στην Ελλάδα του 2013

♦ Από τη **ΜΑΡΙΑΝΘΗ-ΤΑΞΙΑΡΧΟΥΛΑ ΧΑΤΖΕΛΛΗ**,
Υποψήφια Διδάκτωρ της Σχολής Νομικών, Οικονομικών και Πολιτικών Επιστημών Πανεπιστημίου Αθηνών



Η δυναμική ισορροπία των τελευταίων 2 ετών στο Ελληνικό Φαρμακείο με τις συνεχείς διαφοροποιήσεις στο επιχειρηματικό μοντέλο και η ταυτόχρονη ωρίμανση των καταναλωτών σχετικά με τις ηλεκτρονικές αγορές, ωθούν αρκετούς Φαρμακοποιούς στην ίδρυση και λειτουργία ηλεκτρονικών καταστημάτων με επιδίωξη την ανάπτυξη των εργασιών τους.

Η επανάσταση της Πληροφορικής άλλαξε σημαντικά τον τρόπο ζωής των πολιτών, επιφέροντας μια σειρά αλλαγών, που επηρεάζουν και τις εμπορικές επιχειρήσεις. Αυτές οι αλλαγές μπορούν ν' αποτελέσουν σημαντικό όπλο στα χέρια των επιχειρήσεων που θέλουν ν' ανταποκριθούν στις απαιτήσεις ενός νέου περιβάλλοντος που χαρακτηρίζεται από συνεχώς μεταβαλλόμενες συνθήκες, διεθνοποίηση και εντατικοποίηση του ανταγωνισμού. Παλαιότερα, η ενσωμάτωση αυτή περιελάμβανε μόνο την ηλεκτρονική παρουσίαση των καταστημάτων, όχι όμως και όλων των ειδών τους και, πολύ περισσότερο, δεν υπήρχε δυνατότητα άμεσης παραγγελίας κάποιου είδους.

Τι είναι το ηλεκτρονικό φαρμακείο

Το ηλεκτρονικό φαρμακείο είναι η μεταφορά του φυσικού καταστήματος στη ψηφιακή εποχή, μέσω μιας εξειδικευμένης ιστοσελίδας. Η επιχείρηση μπορεί να διαθέσει τα προϊόντα της σε όλη την εσωτερική αγορά καθώς και στο εξωτερικό, σε μεγαλύτερο αγοραστικό κοινό, χάρη στις τεράστιες δυνατότητες και την απήχηση του διαδικτύου. Το ηλεκτρονικό φαρμακείο αποτελεί ένα ολοκληρωμένο, σύγχρονο ηλεκτρονικό κατάστημα το οποίο παρέχει ολοκληρωμένες λύσεις στον τομέα της υγείας και της ομορφιάς. Πρόκειται για ιστότοπους (websites) που έχουν δημιουργηθεί από web εφαρμογές, με τις οποίες μπορεί ν' ανανεώνεται το περιεχόμενό τους σε πραγματικό χρόνο (εικόνες, τιμές προϊόντων, εκπώσεις, προσφορές κλπ.) και διαθέτουν τα απαραίτητα εργαλεία παρακολούθησης και αυτόματης διαχείρισης μιας on-line παραγγελίας.

Βασικές προϋποθέσεις απόκτησης ηλεκτρονικού φαρμακείου:

- ✓ Το ηλεκτρονικό όνομα του φαρμακείου.
- ✓ Η παροχή ασφαλών συναλλαγών.
- ✓ Το ηλεκτρονικό κατάστημα. Μια εξειδικευμένη ιστοσελίδα με όλες τις απαραίτητες δυνατότητες πώλησης, συναλλαγών, διαχείρισης πελατολογίου, διαχείρισης αποθεμάτων κ.α.
- ✓ Η σύναψη συμφωνίας για τη δυνατότητα παροχής ηλεκτρονικών συνδιαλλαγών μέσω κάποιου φορέα.
- ✓ Επιλογή μιας διεύθυνσης εύκολης για να τη θυμάται κάποιος, αλλά να παραπέμπει ταυτόχρονα και στο αντικείμενο-θέμα που θα προβάλλεται στην ιστοσελίδα.
- ✓ Φιλική σχεδίαση ως προς τον χρήστη του ηλεκτρονικού καταστήματος, ώστε να είναι εύκολη η περιήγησή του μέσα σ' αυτό.
- ✓ Παροχή ασφάλειας των συναλλαγών των χρηστών καθώς και αξιοπιστία όσον αφορά τα προσωπικά τους στοιχεία.
- ✓ Ηλεκτρονική προώθηση του νέου καταστήματος, μέσω σχετικών websites και μηχανών αναζήτησης (Google).

- ✓ Διάθεση προϊόντων σε ιδιαίτερα ανταγωνιστικές τιμές και επιπλέον δυνατότητα σύγκρισης των τιμών των προϊόντων που διαθέτει μέσω εικόνας ή κειμένου.
- ✓ Γρήγορη και εύχρηστη πλοήγηση μεταξύ των προϊόντων.
- ✓ Παρουσίαση προσφορών και εκπώσεων.
- ✓ Πολύ καλή οργάνωση της αποθήκης και ηλεκτρονική καταγραφή προϊόντων.
- ✓ Διάθεση για έρευνα σε βάθος της διαδικτυακής αγοράς και έρευνα ανταγωνισμού.
- ✓ Οργάνωση εξυπηρέτησης πελατών και τεχνική υποστήριξη των πελατών σε οποιοδήποτε πρόβλημα αντιμετωπίζουν.
- ✓ Αρκετές εργατοώρες, υπομονή και επιμονή.

Ποια τα πλεονεκτήματα από το ηλεκτρονικό φαρμακείο;

- ✓ Γεωγραφική ανεξαρτησία των εμπορικών συναλλαγών με τους πελάτες σας καθώς αυτές γίνονται ηλεκτρονικά. Οι εν δυνάμει πελάτες δεν είναι απαραίτητα οι επισκέπτες του φυσικού φαρμακείου, αλλά οποιοσδήποτε χρήστης του διαδικτύου.
- ✓ Το λειτουργικό κόστος μπορεί να παραμένει σταθερό αν υπάρχει δυνατότητα διάθεσης ενός ήδη υπάρχοντος υπαλλήλου σας. Διαφορετικά απαιτείται η ύπαρξη κάποιου συνεργάτη που θ' ασχολείται σχεδόν αποκλειστικά με αυτό.
- ✓ Δυνατότητα καλύτερης τιμολόγησης προϊόντων λόγω του χαμηλότερου λειτουργικού κόστους και της αύξησης του πελατολογίου
- ✓ Συνεχής λειτουργία του ηλεκτρονικού φαρμακείου 24 ώρες το εικοσιτετράωρο, 7 μέρες την εβδομάδα καθώς εξυπηρετεί αδιάλειπτα και αυτόματα τους πελάτες.
- ✓ Στατιστικός έλεγχος των πωλήσεων καθώς καταγράφονται οι προτιμήσεις των πελατών σας, η συχνότητα αγορών κ.α. στατιστικά στοιχεία χρήσιμα για τη σωστή οργάνωση των πολιτικών προώθησης.
- ✓ Μικρό σχετικά κεφάλαιο αρχικής επένδυσης καθώς το ηλεκτρονικό φαρμακείο παρέχει όλα τα παραπάνω με ένα σχετικά μικρό κόστος κατασκευής και συντήρησης.
- ✓ Ελάχιστα έξοδα λειτουργίας και συντήρησης σε σχέση με ένα φυσικό κατάστημα.
- ✓ Αυτοματοποιημένη προσθήκη, επεξεργασία και διαχείριση των προϊόντων.
- ✓ Μαζική εισαγωγή, επεξεργασία και διαχείριση προϊόντων και άλλων παραμέτρων.
- ✓ Διαχείριση του πελατολογίου και την παρακολούθηση των πωλήσεων online.
- ✓ Δυνατότητα ιδιαίτερης προώθησης προϊόντων (Best-sellers, Coming Soon, On Offer, Special Deals.)
- ✓ Δυνατότητα εκτίμησης της αγοραστικής συμπεριφοράς του κοινού, μέσω στατιστικών στοιχείων που αφορούν τις πωλήσεις.

- ✓ Δυνατότητα σύγκρισης προϊόντων, βάσει των καταχωρημένων χαρακτηριστικών που τα συνοδεύουν.
- ✓ Καταχώρηση του αναλυτικού ιστορικού τόσο των παραγγελιών και των πωλήσεων όσο και των πελατών.

Ποιες ενέργειες χρειάζονται για τη σωστή λειτουργία και απόκτηση του ηλεκτρονικού φαρμακείου;

- ✓ **Bussines plan:** Η σωστή λειτουργία του ηλεκτρονικού καταστήματος γίνεται βάση του εξειδικευμένου σε ηλεκτρονικά φαρμακεία bussines plan, που εμπεριέχει και αναλύει όλες τις σημαντικές παραμέτρους για την απρόσκοπτη και επιτυχημένη ηλεκτρονική παρουσία.
- ✓ Η **Αύξηση πωλήσεων** επιτυγχάνεται μέσω της προώθησης του καταστήματος στον ηλεκτρονικό χώρο άμεσα, εύκολα και με χαμηλό κόστος μέσω εξειδικευμένων μεθόδων προώθησης και διαφήμισης, που σκοπό έχουν τη στοχευμένη και άμεση προσέλευση πελατών που αναζητούν τα προϊόντα.
- ✓ Η **διαχείριση του ηλεκτρονικού φαρμακείου** δεν απαιτεί εξειδικευμένες γνώσεις ή ιδιαίτερες δεξιότητες. Το εργαλείο διαχείρισης παρέχει με απλό και κατανητό τρόπο όλες τις δυνατότητες διαχείρισης περιεχομένου, πελατολογίου και πωλήσεων. Μια σύνομη εκπαίδευση και μια σταθερή υποστήριξη είναι οι βασικές και ικανές προϋποθέσεις για την αποτελεσματική λειτουργία του ηλεκτρονικού φαρμακείου.

Ποια πλεονεκτήματα για τους πελάτες;

- ✓ Συνεχής, άμεση και έγκυρη ενημέρωση των πελατών.
- ✓ Άμεση διαφήμιση των προϊόντων και υπηρεσιών με τον πιο οικονομικό τρόπο χωρίς κόστος.
- ✓ Ευρεία γεωγραφική κάλυψη, ανεξάρτητα της έδρας της εταιρείας.
- ✓ 24ωρη παροχή, εξυπηρέτηση πελατών όλες τις μέρες του έτους, καθώς το internet είναι το μοναδικό κανάλι εξυπηρέτησης οποιαδήποτε στιγμή.
- ✓ Δημιουργία σχέσης εμπιστοσύνης με τη νέα γενιά που είναι εξοικειωμένη με τις νέες τεχνολογίες.
- ✓ Search engine marketing: η επιχείρηση εμφανίζεται πιο συχνά και πιο ψηλά στα αποτελέσματα μηχανών αναζήτησης, όπως είναι π.χ. η Google, όταν οι ενδιαφερόμενοι αναζητούν προϊόντα που διαθέτει το e-shop.
- ✓ Δυνατότητα χρήσης από άτομα με σωματική αναπηρία, τα οποία δεν μπορούν να κινηθούν για να κάνουν τις αγορές τους.
- ✓ Μεγαλύτερη ευελιξία στη διαχείριση των προϊόντων και των υπηρεσιών αναρτώντας προσφορές και εκπτώσεις.
- ✓ Χρήση σύγχρονων εργαλείων διαφήμισης και προβολής προϊόντων και υπηρεσιών, τη διάθεση εκπαιδευτικών κουπονιών και πακέτων προϊόντων σε προνο-

μιακές τιμές καθώς και την αποστολή newsletters με ενημερωτικά θέματα.

- ✓ Αυτοματοποιημένη προσθήκη, επεξεργασία και διαχείριση των προϊόντων.
- ✓ Δυνατότητα επιλογής του τρόπου πληρωμής από τον πελάτη.
- ✓ Δυνατότητα εκτίμησης της αγοραστικής συμπεριφοράς του κοινού, μέσω στατιστικών στοιχείων που αφορούν τις πωλήσεις.
- ✓ Δυνατότητα σύγκρισης προϊόντων, βάσει των καταχωρημένων χαρακτηριστικών που τα συνοδεύουν.
- ✓ Καταχώρηση του αναλυτικού ιστορικού των παραγγελιών.

Υπάρχει αγορά για «ηλεκτρονικά» φαρμακεία;

Τα συμπεράσματα της έρευνας που πραγματοποίησε το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών για το Ηλεκτρονικό Εμπόριο το 2011 σχετικά με τον χώρο του Φαρμακείου είναι ενθαρρυντικά τόσο για την παρούσα αγορά, όσο και για την ανάπτυξή της στο μέλλον και μπορούν να συνοψισθούν ως εξής:

- ✓ € 1.7 δις αγορές συνολικά από Έλληνες καταναλωτές. 1.5 εκατομμύριο Έλληνες πραγματοποιούν 14-15 ηλεκτρονικές αγορές το έτος.
- ✓ Οι αγορές καλλυντικών και των ειδών προσωπικής φροντίδας επέδειξαν τη μεγαλύτερη ανάπτυξη.
- ✓ Ο τυπικός Έλληνας καταναλωτής δαπανά περισσότερες από 10 ώρες την εβδομάδα στο Internet.
- ✓ Το 60% των on-line αγοραστών αγοράζει από site προσφορών.
- ✓ Οι βασικοί παράγοντες εμπιστοσύνης για ένα ηλεκτρονικό κατάστημα είναι για το 59% των αγοραστών οι ξεκάθαροι όροι χρήσης και το after sales service, ενώ υπάρχει ένα 25% καταναλωτών που θα αγόραζε με 1ο κριτήριο την τιμή.

Ποια προϊόντα μπορούν να διατεθούν στο internet;

Κάποια προϊόντα μπορούν να πουληθούν ευκολότερα μέσω internet από κάποια άλλα. Τα προϊόντα που μπορούν ευκολότερα να διατεθούν μέσω ενός e-shop είναι γενικά:

- ✓ Τα είδη υψηλής εμπορευσιμότητας, όσα αναγνωρίζουν και κατανοούν οι καταναλωτές, ανεξάρτητα αν γνωρίζουν ή όχι τον κατασκευαστή και
- ✓ Τα επώνυμα προϊόντα μεγάλων εταιρειών.

Φυσικά υπάρχει η δυνατότητα "ηλεκτρονικής" έκθεσης των παραφαρμακευτικών και καλλυντικών εμπορευμάτων.

Είναι γεγονός ότι το e-shop αποτελεί ένα επαγγελματικό εργαλείο και απευθύνεται σε απαιτητικούς επιχειρηματίες που επιθυμούν το κάτι παραπάνω για τις πωλήσεις του δικού τους φαρμακείου.



ΦΥΣΙΚΟ ΑΠΟΔΕΙΞΗΤΙΚΟ



SOLGAR®
Since 1947

**LIPOTROPIC
FACTORS**

Γυρίστε
στα παλιά σας
κιλά

ΒΡΕΙΤΕ ΞΑΝΑ

τον ΠΙΟ ΑΔΥΝΑΤΟ
ΕΑΥΤΟ σας

Μεγάλη γκάμα
των προϊόντων της ISOPLUS
θα βρείτε στα φαρμακεία
με την ειδική σήμανση



ISOPLUS
for a healthy life

ΑΘΗΝΑ: Τ. 210 95 79 707 • Φ. 210 95 72 169 • e-mail: info@iso-plus.gr • www.healthyme.gr • ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: Τ. 2310 028 668 • Φ. 2310 028 668 εσωτ. 2301



Ποιες είναι οι διαφορές e-shop και φυσικού καταστήματος;

Μία βασική διαφορά μεταξύ του ηλεκτρονικού φαρμακείου και του φυσικού καταστήματος είναι ότι στις συναλλαγές μέσω e-shop δεν αναπτύσσεται διαπροσωπική σχέση πωλητή-αγοραστή, καθώς δεν υπάρχει άμεση επαφή μεταξύ τους. Έτσι χάνεται η αμεσότητα της σχέσης αυτής και η συναλλαγή διεκπεραιώνεται ως μία απρόσωπη διαδικασία, σε αντίθεση με την περίπτωση του φυσικού καταστήματος.

Απαιτείται λοιπόν η δημιουργία ενός ιδιαίτερα ανταγωνιστικού e-shop, καθώς αυτό αποτελεί τη μοναδική εικόνα προβολής της επιχείρησης. Για το λόγο αυτό, θα πρέπει να είναι διαρκώς και επαρκώς ενημερωμένο με συμβουλές σε διάφορα θέματα υγείας και ομορφιάς, φιλικό προς τους χρήστες του, να προσφέρει ανταγωνιστικές τιμές των προϊόντων που προωθεί και να προβάλλει συνεχώς νέα και καινοτόμα προϊόντα αλλά και υπηρεσίες.

Μία ακόμα διαφορά μεταξύ των δύο τρόπων συναλλαγής είναι ότι στο e-shop δεν υπάρχει χώρος έκθεσης-παραγγελιοληψίας, αφού αυτή γίνεται μέσω του διαδικτύου. Φυσικά, η διακίνηση και η πώληση των προϊόντων πραγματοποιείται κανονικά. Αξίζει να σημειωθεί πως το e-shop, μέσω υπηρεσίας αναλυτικής καταγραφής της περιήγησης του πελάτη στο συγκεκριμένο e-shop, δίνει τη δυνατότητα στο διαχειριστή του να γνωρίζει τις ακριβείς κινήσεις του κάθε χρήστη και να του παρουσιάζει με μεγαλύτερη έμφαση τα προϊόντα που προτιμά.

Υπάρχει προστασία προσωπικών δεδομένων;

Το ηλεκτρονικό φαρμακείο δεσμεύεται ως προς την προστασία των προσωπικών δεδομένων των πελατών. Σέβεται τους επισκέπτες και δημιουργούν ένα αξιόπιστο και ευχάριστο περιβάλλον για τις αγορές τους.

Για κάθε συναλλαγή που πραγματοποιείται μέσα από το ηλεκτρονικό φαρμακείο, χρησιμοποιούνται αυστηρά πρότυπα ασφαλείας.

Ασφαλείς servers προστατεύουν τις πληροφορίες που παρέχονται κατά τη διάρκεια των τραπεζικών συναλλαγών, χρησιμοποιώντας εξελιγμένες τεχνολογίες προστασίας και κρυπτογράφησης.

Οι αριθμοί και τα στοιχεία των πιστωτικών-χρεωστικών καρτών δεν αποθηκεύονται ή επεξεργάζονται. Οι μόνες πληροφορίες που επεξεργάζονται οι διαχειριστές προκειμένου να διεκπεραιωθεί η παραγγελία είναι: ονομα-

τεπώνυμο, τηλέφωνο, διεύθυνση e-mail, διεύθυνση χρέωσης, προϊόντα.

Οι πληροφορίες που παρέχονται από τους πελάτες, χρησιμοποιούνται αυστηρά για τη διεκπεραίωση των παραγγελιών και για την αποστολή e-mail ειδικών προσφορών και εκπτώσεων.

Η αποστολή ενημερωτικού-διαφημιστικού υλικού με e-mail γίνεται μόνο εάν έχει επιλεγθεί σαν επιλογή από τον πελάτη ή εναλλακτικά αν έχει αγοράσει προϊόντα. Λαμβάνονται όλα τα απαραίτητα μέτρα για την παροχή ενός ασφαλούς περιβάλλοντος, ώστε να υπάρχει σωστή φύλαξη και διαχείριση των στοιχείων που λαμβάνονται.

Συμπέρασμα

Το ηλεκτρονικό φαρμακείο εμφανίζεται σε ιδιαίτερα πλεονεκτική θέση, έναντι των λοιπών ηλεκτρονικών επιχειρήσεων του διαδικτύου που εμπορεύονται παρόμοιες

κατηγορίες, λόγω του επιστημονικού υπόβαθρου που έχει ο κάτοχός του. Πιο συγκεκριμένα, το ηλεκτρονικό φαρμακείο, όπως και το φυσικό, έχει τη

δυνατότητα για την εμπορία προϊόντων που «αγκαλιάζουν» τον ασθενή-καταναλωτή καθολικά. Παραφαρμακευτικά σκευάσματα και συμπληρώματα διατροφής αποτελούν κατηγορίες που η πώληση τους μπορεί να πραγματοποιείται σχεδόν αποκλειστικά από φαρμακοποιό.

Σταδιακά, παρατηρείται όλο και εντονότερη στροφή των φαρμακοποιών προς τη δημιουργία ενός e-shop για το φαρμακείο τους, καθώς είναι πλέον αντιληπτό από όλους το μέγεθος της συμβολής του στην αύξηση

των πωλήσεων. Μαρτυρίες φαρμακοποιών που έχουν ήδη ηλεκτρονικό κατάστημα, αναφέρονται σε μεγάλη αύξηση των εσόδων τους (μετά από κάποιο χρονικό διάστημα βέβαια) και ραγδαία διεύρυνση του πελατολογίου τους, καθώς οι επιχειρήσεις τους γίνονται πλέον γνωστές σε πολλούς χρήστες του διαδικτύου.

Η χρήση του διαδικτύου για την ανάπτυξη ενός φαρμακείου, αποτελεί ένα πολύ δυνατό εργαλείο ανάπτυξης, καθώς το βοηθά να επεκταθεί πέρα από τα σύνορα της γειτονιάς και να προσφέρει προϊόντα σε χαμηλότερες τιμές από το φυσικό κατάστημα.

Παρ' όλα αυτά, στην Ελλάδα η δημιουργία ηλεκτρονικού καταστήματος από τους φαρμακοποιούς είναι προς το παρόν απλά μία καινοτόμος ανταγωνιστική ιδέα, καθώς μέχρι στιγμής λίγοι τόλμησαν να την υλοποιήσουν. Βρίσκεται όμως στα άμεσα σχέδια πολλών συναδέλφων, οι οποίοι βασίζονται σε αυτό προκειμένου να επιβιώσουν στις δύσκολες οικονομικές εποχές που διανύει η χώρα μας. ■



GLUCOCARD Σ



Βασικά Χαρακτηριστικά

- Αυτόματη Κωδικοποίηση¹
- Μικρό δείγμα αίματος, 0,5μL¹
- Μεγάλη οθόνη για ευανάγνωστα αποτελέσματα¹
- Αυτόματος μηχανισμός απόρριψης ταινίας¹
- Γευματικοί δείκτες¹



Αποκλειστική Διάθεση
από τα Φαρμακεία

Παραπομπές:

- ¹ Εγχειρίδιο λειτουργίας μετρητή GLUCOCARD Σ
- ¹ Εσωκλειστο οδηγίων ταινιών μέτρησης GLUCOCARD Σ

Αρ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ:
GLUCOCARD Σ Kit: 5405
GLUCOCARD Σ Test Strips (50s): 5406
Multitests (PL_EL_RU): 5397

- Σίγουρες μετρήσεις¹
- Ιδανικός σχεδιασμός¹
- Γρήγορο αποτέλεσμα¹
- Μεγάλη οθόνη¹
- Ασφάλεια¹

VI-2013-028



 **BIAN** A.E.

ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΔΙΑΝΟΜΗΣ: BIAN A.E.
14° χλμ. Ε.Ο. Αθηνών - Λαμίας, 145 64 Κηφισιά,
Τηλ: 210 9883372, FAX: 210 9889591
•Τηλ. Παραγγελιών : 210 98 88 038

Η εμπειρία από το e-shop μας Pharmavita

♦ Από τα Συνεργαζόμενα Φαρμακεία Σύρου:
ΜΑΡΙΟΣ ΡΟΥΣΣΟΣ, ΕΛΕΝΗ ΑΡΜΑΚΟΛΑ, ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΚΑΡΑΜΠΟΥΛΑ

Έχοντας ήδη μια επιτυχημένη 12ετή πορεία στα Συνεργαζόμενα φαρμακεία Σύρου αποφασίσαμε να επεκταθούμε και στο χώρο του ηλεκτρονικού εμπορίου. Έτσι μετά από έναν ολόκληρο χρόνο δουλειάς από εμάς και 2 εξειδικευμένους εξωτερικούς συνεργάτες με εμπειρία στην κατασκευή και παρακολούθηση e-shops, ήμασταν έτοιμοι πριν από 6 μήνες ν' ανεβάσουμε το **Pharmavita** στον κυβερνοχώρο.



Καταθέτουμε λοιπόν τη μικρή μέχρι στιγμής εμπειρία μας. Καταρχήν η δημιουργία ενός ανταγωνιστικού ηλεκτρονικού φαρμακείου δεν είναι εύκολη υπόθεση, ούτε αφορά απλώς τον εξωτερικό συνεργάτη που θα το στήσει. Χρειάζεται πολύ δουλειά και αφοσίωση από τους ανθρώπους του φαρμακείου, που όπως όλοι οι συνάδελφοι γνωρίζουν, δεν διαθέτουν και ιδιαίτερα πολύ ελεύθερο χρόνο, λόγω του καθημερινού φόρτου εργασίας που έχουμε.

Η υποστήριξη που πρέπει να παρέχεται είναι καθημερινή και χρονοβόρα.

Ένα σωστό και ελκυστικό e-φαρμακείο θα πρέπει να διαθέτει μεγάλη γκάμα προϊόντων με ακριβείς πληροφορίες για τις ιδιότητες και τη χρήση τους, αφού η πληροφόρηση του καταναλωτικού κοινού αρχίζει και τελειώνει μέσα στις ηλεκτρονικές σελίδες. Επίσης να εμπλουτίζεται καθημερινά με ότι νέο κυκλοφορεί, υποστηριζόμενο και από κάποιες δημοσιεύσεις σε θέματα υγείας και ομορφιάς. Οι φωτογραφίες επίσης που συνοδεύουν την παρουσίαση των προϊόντων θα πρέπει να είναι υψηλής ανάλυσης ώστε να έχουν ένα καλό αποτέλεσμα και να μην αδικούν το ίδιο το προϊόν αλλά και το e-φαρμακείο, κάνοντας το να δείχνει φτηνό και πρόχειρο. Επίσης να έχει παρουσία και προβολή στα Social media ενεργή, με καθημερινή υποστήριξη. Οι τιμές και προσφορές θα πρέπει να είναι παραπλήσιες με εκείνες του ανταγωνισμού. Εδώ δυστυχώς παρουσιάζεται το λάθος από πολλά e-φαρμακεία κυριολεκτικά να «σκοτώνουν» τις τιμές εν ονόματι ενός κοντόφθαλμου ανταγωνισμού, με νοοτροπία του πουλάω «εδώ και τώρα». Ας μας επιτρέψουν οι συνάδελφοι να εκφράσουμε την άποψή μας στο θέμα αυτό.

Από την εμπειρία μας και μετά από επιμόρφωση που και εμείς οι ίδιοι πήραμε από ειδικούς του χώρου, μάθαμε πως το θέμα της τιμής είναι ο τέταρτος λόγος για τον οποίο οι καταναλωτές των e-shops γενικότερα τα επιλέγουν.

Προηγείται η αξιοπιστία ενός ηλεκτρονικού καταστήματος και κατά πόσο σαν επισκέπτης νοιώθω ασφαλής ν' αγοράσω, δίνοντας προσωπικά στοιχεία και στοιχεία πιστωτικής κάρτας. Ακολουθεί η πληροφόρηση σχετικά με τα προϊόντα που με ενδιαφέρουν και η ευκολία με την οποία θα βρω αυτό που αναζητώ.

Ακολουθεί η συμφέρουσα τιμή, η γρήγορη παραλαβή της παραγγελίας σε συσκευασία που δεν έχει αλλοιωθεί έως την πα-

ράδοση και το ενδιαφέρον εκ μέρους των υπευθύνων του ηλεκτρονικού καταστήματος, να επικοινωνήσουν με τον πελάτη μετά την αγορά μέσω e-mail ή τηλεφωνικά για να πληροφωρηθούν σχετικά με την παραλαβή της παραγγελίας.

Οι πολύ χαμηλές τιμές εκπαιδεύουν τους καταναλωτές να ζητούν όλο και μικρότερες τιμές, απαξιώνουν το ίδιο το προϊόν και την αρχική του τιμολόγηση, κάνοντας τους να υποθέσουν ότι η αρχική τιμή είναι πλασματική και υπάρχουν υπερκέρδη. Το σπουδαιότερο βέβαια είναι ότι οδηγούνται σε απαξίωση τα φυσικά μας φαρμακεία, τα οποία έχουν επενδύσει πέρα από προϊόντα κυρίως στην επιστημονικότητά μας και στις υπηρεσίες που παρέχουμε σαν κλάδος όλα αυτά τα χρόνια.

Κόστη και κέρδη

Με ένα πρόχειρο υπολογισμό το κόστος αποστολής που επιβαρύνεται ένα e-φαρμακείο είναι της τάξης του 10% στη αξία μιας μέσης παραγγελίας.

Το κόστος συσκευασίας μπορεί να φτάνει και το 3 %, αν μιλάμε για σωστή και φροντισμένη συσκευασία. Σε αυτά έρχεται να προστεθεί το κόστος συντήρησης και διαφήμισης.

Δηλαδή χωρίς να υπολογίσουμε αμοιβές εμπλεκόμενων ατόμων (ακόμη και ο ίδιος ο φαρμακοποιός είναι εμπλεκόμενος και θα πρέπει να αμειφθεί), φτάνουμε σε ένα κόστος της τάξης του 20-25%. Υπάρχει τελικά κέρδος και ποιό είναι αυτό; Στο business plan που εμείς κάναμε για το e- φαρμακείο μας είδαμε ότι ο πρώτος και ο δεύτερος χρόνος λειτουργίας είναι απλώς για ν' αποσβεστούν τα καθημερινά κόστη και τα έξοδα που έχουν γίνει. Ουσιαστικά η κερδοφορία αρχίζει τον 3ο χρόνο και εφόσον όλα πάνε καλά.

Παρ' όλα αυτά θέλουμε να προσπαθήσουμε να ενεργοποιηθούμε σ' αυτόν τον τομέα, λαμβάνοντας υπόψη τις μελλοντικές εξελίξεις του επιχειρείν και σεβόμενοι τις εξελίξεις των αγοραστικών τάσεων του καταναλωτικού κοινού.

Είναι γεγονός ότι ο καταναλωτής πια θέλει να έχει πρόσβαση σε αγορές 24 ώρες την ημέρα, 365 μέρες το χρόνο, από το χώρο του, αγοράζοντας αυτό που θέλει στην τιμή που τον συμφέρει, έχοντας τη δυνατότητα να επιλέξει ανάμεσα σε πολλά προϊόντα και να τα παραλάβει όπου βρίσκεται και εξυπηρετείται. Σαν επίλογο θα λέγαμε πως ένα e-φαρμακείο αυτή τη στιγμή είναι ένα «ανοικτό παράθυρο στο μέλλον» αλλά χρειάζεται δουλειά, υπομονή και επιμονή.

**Αναζητήστε τη γνώση των επενδύσεων
απο τους ειδικούς στο
www.GreekShares.com**



Το website **www.GreekShares.com - Learn to Invest** σας δίνει την ευκαιρία να ενημερωθείτε σε βάθος για όλες τις χρηματο-οικονομικές εξελίξεις και κατόπιν να επιλέξετε κατά την κρίση σας τον τρόπο που θα κινηθείτε, προκειμένου η επένδυσή σας να αποφέρει τη μέγιστη δυνατή απόδοση.



Επιλέγοντας το **www.Greekshares.com - Learn to Invest** αποκτάτε ένα δωρεάν επενδυτικό οδηγό και πρόσβαση σε χρήσιμα «εργαλεία», υπηρεσίες και ενημερωτικά άρθρα - με πάγιο στόχο να διευρύνετε τα περιθώρια κερδοφορίας σας!



Learn *to* Invest
by GreekShares.com

Τα ειδικά προϊόντα για τις γυναίκες στην ΕΓΚΥΜΟΣΥΝΗ



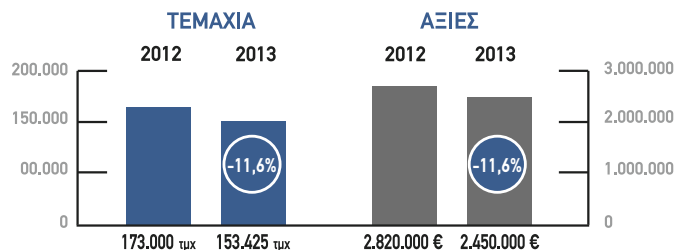
Αυτές οι έγκυες γυναίκες που έρχονται στο φαρμακείο μας έχουν ιδιαίτερες ανάγκες για το δέρμα τους, το πρόσωπο και το σώμα τους. Ας τις φροντίσουμε λοιπόν, μια και πρόκειται για τις μέλλουσες μητέρες που μπορούν να μείνουν πιστές πελάτισσες σε μας και για τη φροντίδα των μωρών τους.

Η αγορά μας δίνει τη δυνατότητα να επιλέξουμε μια πληθώρα προϊόντων με ένδειξη «για την εγκυμοσύνη», ανάμεσα στις ειδικές μάρκες καλλυντικών αλλά και συμπληρωμάτων διατροφής.

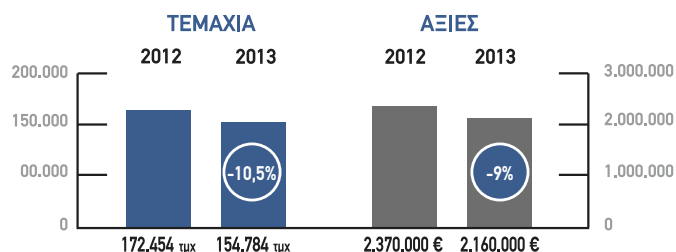
Για την έγκυο γυναίκα τρεις είναι οι κυριότερες ανάγκες φροντίδας ομορφιάς και υγείας:

1. Το σώμα της που αλλάζει, ιδιαίτερα στην κοιλιά και συχνά εμφανίζει ραβδώσεις (ραγάδες),
2. Το πρόσωπο, που λόγω ορμονικών αλλαγών παρουσιάζει αντισταθμιστικές κηλίδες και φυσιικά
3. Η διατροφή της, που την απασχολεί ιδιαίτερα κατά την περίοδο της εγκυμοσύνης αλλά και του θηλασμού.

Αν και τα στοιχεία της αγοράς δείχνουν μια πτώση για τις άνω κατηγορίες, εν τούτοις θα 'λεγε κανείς ότι αυτή η πτώση είναι σχετικά μικρή σε σύγκριση με τη μεγάλη πτώση που έχει συμβεί στο σύνολο της αγοράς των καλλυντικών λόγω της οικονομικής κρίσης στη χώρα μας. Συγκεκριμένα και σύμφωνα με τα στοιχεία της **IMS Health**, η κατηγορία των **Antisport cosmetic products** σε κυλιόμενο δωδεκάμηνο Μάρτιος '12-Μάρτιος '13, έκανε πωλήσεις σε όγκο 173.558 και 153.425 τμχ αντίστοιχα. Δηλαδή υπήρξε μια πτώση του -11,6%. Στο ίδιο διάστημα οι αξίες της ίδιας κατηγορίας ήταν 2,82 εκ. ευρώ και 2,45 εκ. ευρώ αντίστοιχα, με μια πτώση του -11,6%.



Παράλληλα στην κατηγορία **Antistretch mark body creams & lotions** και στο ίδιο κυλιόμενο δωδεκάμηνο οι πωλήσεις σε όγκο ήταν 172.454 και 154.784 τμχ αντίστοιχα. Δηλαδή σημειώθηκε μια πτώση του -10,5%, ενώ οι αξίες της ίδιας κατηγορίας ήταν 2,37 εκ. ευρώ και 2,16 εκ. ευρώ αντίστοιχα, με μια πτώση του -9%.



Τα ειδικά καλλυντικά προϊόντα για ραβδώσεις και κηλίδες εγκυμοσύνης



Η κρέμα πρόληψης κατά των ραγάδων **Crème Prévention Vergetures** της **ELANCYL** της εταιρίας **Pierre Fabre**, βοηθά στην πρόληψη της εμφάνισης νέων ραγάδων και στη μείωση αυτών που μόλις έχουν δημιουργηθεί. Χάρη στη μεγάλη της περιεκτικότητα σε έλαιο καρθαίου και θαλάσσια εκχυλίσματα, ενυδατώνει, θρέφει και χαρίζει ελαστικότητα στο δέρμα, αυξάνοντας την ανθεκτικότητά του στα τραβήγματα. Χρησιμοποιείται στην περίοδο της εγκυμοσύνης (από τον 4ο μήνα και από τον 1ο μήνα μετά τον τοκετό) αλλά και κατά τη διάρκεια της εφηβείας, ή σε περιπτώσεις σημαντικής αυξημείωσης βάρους.

Από την ίδια εταιρεία τα Δερματολογικά Εργαστήρια **DUCRAY**, με στόχο να προσφέρουν στη γυναίκα ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα που προλαμβάνει και διορθώνει τις αντισταθμιστικές κηλίδες, προτείνουν για την πρόληψη των δυσχρωμιών στο δέρμα, για ομοιόμορφο και φωτεινό χρώμα, το **melascreen PHOTOPROTECTION**, που χάρη σ' ένα αποκλειστικό σύστημα φωτοπροστασίας και τη δοσομετρική αντλία για ακριβή δοσολογία, προλαμβάνει τη δημιουργία κηλίδων και τη φωτογήρανση. Για αντιμετώπιση και στοχευόμενη αποτελεσματικότητα ενάντια στις εντοπισμένες κηλίδες, προτείνει το **melascreen DEPIGMENTANT**, μια αγωγή εφόδου με υψηλή συγκέντρωση σε δραστικούς λευκαντικούς παράγοντες (αζελαϊκό οξύ, γλυκολικό οξύ). Τέλος, το **melascreen ECLAT** υπόσχεται ομοιόμορφο και φωτεινό χρώμα, χάρη σε μια συμπυκνωμένη σύνθεση που βασίζεται σε δύο δραστικά μόρια, Βιταμίνη C βραδείας αποδέσμευσης και νιασινάμιο.





Η εταιρεία **Frezyderm** προτείνει την κρέμα **SPOT END Day Cream με sfp +15**, ιδανική για το πρόσωπο, το λαιμό και το ντεκολτέ που περιέχει συνδυασμό τριπλού συστήματος λεύκανσης (αρβουτίνη, λιποαμινοξύ φαινυλαλανίνης, φωσφινικό ανάλογο αλανίνης) και αντιηλιακής προστασίας (φίλτρα UVA-UVB νέας γενιάς). Προλαμβάνει τις δυσχρωμίες και αντιμετωπίζει τις πανάδες λόγω εγκυμοσύνης αλλά και τις κηλίδες ηλικίας, ή αυτές που οφείλονται στον ήλιο, ή στη χρήση καλλυντικών.

Αντίστοιχα η **SPOT END Night Cream** αντιμετωπίζει τις υπάρχουσες δερματικές κηλίδες αλλά και προλαμβάνει τη δημιουργία νέων.

Τέλος η ίδια εταιρεία προτείνει την **Prevenstria Cream** που αποτελεί μια προστατευτική κρέμα σώματος, για την πρόληψη των ραβδώσεων (ραγάδων), κατά την περίοδο της εγκυμοσύνης, της εφηβείας καθώς και σε περιόδους που σημειώνεται απότομη αλλαγή βάρους. Ενυδατώνει την επιδερμίδα, μειώνει την διαδερμική απώλεια νερού, βελτιώνει τη δερματική υφή και αυξάνει την ελαστικότητα και την ανθεκτικότητα του δέρματος. Προλαμβάνει την αποδυνάμωση του δερματικού ιστού, τη χαλάρωση και τη δημιουργία ραβδώσεων.



Η **Ales Groupe** προτείνει για την πρόληψη και διάρθωση των ραγάδων κατά την εγκυμοσύνη τη σειρά **PHYTOLASTIL** των Εργαστηρίων **LIERAC**, που αποτελεί την κορυφαία αγωγή κατά των ραγάδων. Με υψηλή περιεκτικότητα στο αναδομητικό σύμπλοκο αλχεμύλης-κισσού-κοντυλόχορτου, η φροντίδα PHYTOLASTIL ευνοεί την πρόληψη αλλά και την υποχώρηση των σχηματισμένων ραγάδων, με αποτελεσματικότητα που αποδεικνύεται από 11 διεθνείς μελέτες. Το σώμα παραμένει λείο, σφικτό, χωρίς ραγάδες, πριν, κατά τη διάρκεια και μετά την εγκυμοσύνη.

Για δε την εμφάνιση των καφέ κηλίδων κατά την εγκυμοσύνη, η ίδια εταιρεία προτείνει το **ESSENCE ACTIVATRICE DE DÉPIGMENTATION**. Πρόκειται για ένα απόσταγμα που ενεργοποιεί τον αποχρωματισμό των καφέ κηλίδων στο δέρμα. Ενισχυμένο με 10% AHA, αποχρωματίζει τα κοκκία μελανίνης που συγκεντρώνονται στην επιφάνεια της επιδερμίδας, μειώνοντας έτσι την ένταση των καφέ κηλίδων από τις πρώτες ημέρες χρήσης. Εφαρμόζεται με προσοχή πρωί και βράδυ πάνω στις καφέ κηλίδες για αγωγή τουλάχιστον 6 εβδομάδων.



Η σειρά **Mustela** της εταιρείας **Exelixis**, προτείνει την κρέμα **Vergetures Double Action** που έχει σχεδιασθεί ειδικά για την πρόληψη εμφάνισης και την αντιμετώπιση νέων και πρόσφατων ραγάδων κατά την περίοδο της εγκυμοσύνης. Ένας καινοτόμος πατενταρισμένος συνδυασμός δραστικών συστατικών, αυξάνει την ελαστικότητα και ενεργοποιεί την παραγωγή των υποστηρικτικών ινών του δέρματος, προλαμβάνοντας έτσι τη δημιουργία ραγάδων. Επιπρόσθετα, τα δραστικά συστατικά που περιέχει, ενεργοποιούν την κυτταρική ανανέωση, συμβάλλοντας στη μείωση των νέων και πρόσφατων ραγάδων. Είναι ένα αποτελεσματικό προϊόν καθώς τα κατοχυρωμένα δραστικά συστατικά του φυσικής προέλευσης, Elastoregulator και Lureol, σύμφωνα με μελέτες διεγείρουν την παραγωγή ελαστίνης κατά 34%, ενώ η παραγωγή υψηλής ποιότητας κολλαγόνου (τύπου I) αυξάνεται κατά 46%, ενισχύοντας έτσι την ελαστικότητα του δέρματος και αποτρέποντας τη χαλάρωση.

Η δερμοκαλλυντική σειρά **Bioderma** που πρόσφατα πέρασε στην εταιρεία **Pharmathen**, προτείνει την **White Objective** μία σειρά προϊόντων φροντίδας ενάντια στις καφέ κηλίδες και τις πανάδες, ειδικά σχεδιασμένη για το ευαίσθητο δέρμα όπως είναι και αυτό της εγκύου. Η καινοτομία WO Patent® προσφέρει μοναδική δράση κατά των καφέ κηλίδων του δέρματος, μέσω της βιολογικής ρύθμισης της διαδικασίας μελάγχρωσης. Έτσι, η σειρά White Objective προσφέρει σημαντική διορθωτική δράση κατά της μελάγχρωσης, ενώ λειαίνει την υφή της επιδερμίδας και έχει τέλεια ανοχή ακόμα και για το πιο ευαίσθητο δέρμα.



Η σειρά περιλαμβάνει μια λεπτόρρευστη κρέμα προσώπου **WHITE OBJECTIVE FLUIDE**, και ένα εντατικό ορό νυκτός **WHITE OBJECTIVE SERUM** κατά των καφέ κηλίδων-πανάδων της επιδερμίδας.

Από την **Intermed** προτείνεται η κρέμα **Pregnaderm Anti-Stretch Mark Cream**

που σχεδιάστηκε για να προσφέρει αποτελεσματική προστασία και αντιμετώπιση των ραβδώσεων του δέρματος, που οφείλονται στην εγκυμοσύνη αλλά και σε απότομη αύξομείωση του σωματικού βάρους, μέσω της ενίσχυσης της ελαστικότητας και την ενδυνάμωση του δέρματος. Με βάση



PHYTOLASTIL

ΠΡΩΤΟΠΟΡΟΣ ΣΤΗΝ ΠΡΟΛΗΨΗ
ΚΑΙ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΤΩΝ ΡΑΓΑΔΩΝ



Πάνω από 35 χρόνια, το PHYTOLASTIL θεωρείται πρωτοπόρος στην πρόληψη και αντιμετώπιση των ραγάδων. Η υψηλή του συγκέντρωση σε αλχεμίλλη, κισσό και κοντυλόχορτο αποτρέπει την εμφάνιση ραγάδων και μειώνει θεαματικά τις ήδη υπάρχουσες.* Έντεκα παγκόσμιες έρευνες απέδειξαν την αποτελεσματικότητα του PHYTOLASTIL. Η LIERAC φροντίζει να είστε μία όμορφη μαμά διατηρώντας το δέρμα σας απαλό και σφριγηλό κατά τη διάρκεια, αλλά και μετά την εγκυμοσύνη σας.

*PHYTOLASTIL GEL: αποτρέπει την εμφάνιση ραγάδων
PHYTOLASTIL ΑΜΠΟΥΛΕΣ: θεαματική μείωση των ήδη σχηματισμένων ραγάδων
Μόνο σε επιλεγμένα φαρμακεία • www.lierac.com • Πληροφορίες: 210.6086400
• Find us on Facebook: Lierac Hellas

**Εσείς κάνετε όμορφα μωρά
και η LIERAC φροντίζει να είστε
μία όμορφη μαμά**

ΜΙΛΑΜΕ ΤΗ ΓΛΩΣΣΑ ΤΗΣ ΕΠΙΔΕΡΜΙΔΑΣ

LIERAC
P A R I S

τα Ω3 και Ω6 απαραίτητα λιπαρά οξέα, εκχυλίσματα βοτάνων (αγριοτριανταφυλλιά, βοράγιο, ελαιόλαδο, σιτάρι, βερίκοκο, θαλάσσια φύκη, αγριοκαστανιά, αβοκάντο, φυτοστερόλες ελαιοκράμβης) και βιταμίνες (πανθενόλη και βιταμίνη E). Χωρίς ερεθιστικούς παράγοντες όπως χρώματα και αρώματα.

Από την εταιρεία **EPSILON HEALTH** η κρέμα **RILASTIL SMAGLIATURE CREAM** για τη φροντίδα του δέρματος

κατά την εγκυμοσύνη και το θηλασμό, εμποδίζει την εμφάνιση των ραβδώσεων και βελτιώνει την αισθητική εικόνα των ουλών, χάρη στην ισχυρή αντιοξειδωτική και θρεπτική της δράση. Με βασικά συστατικά της αμινοξέα, βιταμίνες και άμυλο, θρέφει και ενυδατώνει βαθιά την επιδερμίδα, μειώνει τις υπάρχουσες ραβδώσεις στην κοιλιά, τους γοφούς, τους μηρούς και τα στήθη και προλαμβάνει τη δημιουργία νέων ουλωτικών αλλοιώσεων. Για τις ραβδώσεις της εγκυμοσύνης: Ξεκινάμε από τον 3^ο μήνα με εφαρμογή στην κοιλιά, στους γλουτούς και το στήθος και συνεχίζουμε την αγωγή μέχρι 1-3 μήνες μετά τον τοκετό. Κατάλληλο και ασφαλές για χρήση κατά τη διάρκεια της κύησης και της γαλουχίας και κλινικά, δερματολογικά και μικροβιολογικά ελεγμένο.



Αλλά και ειδικά αντηλιακά για τις κηλίδες εγκυμοσύνης...

Η εταιρεία **ROC** προτείνει την κρέμα προσώπου **RoC SOLEIL PROTEXION+** για επιδερμίδες με σκούρες κηλίδες με δείκτη προστασίας SPF 50+. Πρόκειται για μια κρέμα προσώπου με ευχάριστη υφή που προσφέρει υψηλή αντηλιακή προστασία, ενώ παράλληλα με το ενεργό συστατικό **soya actif** που περιέχει, βοηθά στη ρύθμιση της παραγωγής και μεταφοράς της μελανίνης προσφέροντας πρόληψη από τις σκούρες κηλίδες. Κατάλληλο για ώριμες επιδερμίδες και για επιδερμίδες που κάνουν πανάδες, όπως συμβαίνει κατά την εγκυμοσύνη.



Από την εταιρεία **Apivita** και την αντηλιακή της σειρά **SUNCARE** προτείνεται κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης η εξειδικευμένη κρέμα για επιδερμίδες με **ΠΑΝΑΔΕΣ SPF 50/ UVA26**, με θαλάσσια λεβάντα & κρίταμο (77% φυσική σύνθεση) σε δύο τύπους: με χρώμα και χωρίς χρώμα.



Εγκυμοσύνη και ευαίσθητη περιοχή

Η εγκυμοσύνη είναι μια ιδιαίτερη στιγμή στη ζωή μιας γυναίκας κατά την οποία η σωστή υγιεινή της ευαίσθητης περιοχής είναι απαραίτητη. Πρώτα από όλα, κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης, το κολπικό PH γίνεται πιο όξινο (3,8 έως 4,2) όπως ακριβώς και την περίοδο πριν από τον εμμηνορροϊκό κύκλο. Ως εκ τούτου, υπάρχει αύξηση στην παραγωγή των κολπικών εκκρίσεων, που μπορεί συχνά να προκαλέσει κνησμό. Ο κνησμός, με τη σειρά του, μπορεί να επηρεάσει την καθημερινή φροντίδα της προσωπικής υγιεινής. Έτσι, είναι απαραίτητη η χρήση προϊόντων ειδικά σχεδιασμένων για τη φροντίδα της ευαίσθητης περιοχής, με ενυδατικά συστατικά τα οποία βοηθούν στην πρόληψη από τον ερεθισμό και το ερύθημα. Είναι επίσης σημαντικό οι έγκυες να υιοθετούν έναν πιο υγιεινό τρόπο ζωής και να αλλάζουν λανθασμένες συνήθειες όσον αφορά την υγιεινή, το ρουχισμό και τη διατροφή τους.

Τα προϊόντα της σειράς **DERMOXEN** της εταιρείας **ΕΛΠΕΝ** προτείνονται για τις εγκύους

την κρέμα **Lenitiva**, μια καταπραϋντική κρέμα κατά του κνησμού και της ερυθρότητας της ευαίσθητης περιοχής. Περιέχει Zanthalene, ένα φυτικό εκχύλισμα και Avenanthramide, ένα παράγωγο πρωτεΐνης της βρώμης, συστατικά με αντικνησμών και αντιερεθιστική δράση.



Επίσης η σειρά **DERMOXEN** προτείνει για την υγιεινή της ευαίσθητης περιοχής το καθαριστικό **Intimo Proneem**, με pH 4,5 και με εκχύλισμα Πρόπολης και Neem Oil, που βοηθάνε στην πρόληψη από μύκητες και βακτήρια και προσφέρουν παράλληλα ενυδατική και αντιερεθιστική δράση. Τέλος η ίδια σειρά για την ευαίσθητη περιοχή για όλες τις γυναίκες σε αναπαραγωγική ηλικία, προτείνει το αποσμητικό **Deo Soft Cool Spray** με υποαλλεργικό άρωμα, χωρίς οινόπνευμα και χρωστικές ουσίες και τα υγρά μαντηλάκια **Day Fresh Intimate Wipes** που περιέχουν προβιοτικά, γαλακτικό οξύ και εκχυλίσματα χαμομηλιού για μία αίσθηση φρεσκάδας και ευεξίας όλη μέρα.

DermoXEN®

• Το φυσικό χάδι
στην ευαίσθητη περιοχή



Μία σειρά προϊόντων σχεδιασμένη αποκλειστικά για την υγεία και ευεξία της ευαίσθητης γυναικείας περιοχής



96% Φυτικά



Χωρίς Parabens, SLS/SLES
Δερματολογικά ελεγμένα



Για κάθε ηλικία
από 4 ετών



Ελεγμένα in vivo



Ελεγμένα για παρουσία
νικελίου, χρωμίου, κοβαλτίου



Μόνο στα Φαρμακεία



Αποκλειστικός διανομέας για την Ελλάδα:

ELPEN Α.Ε. ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ

Γραφία Επιτακτικού Τμήματος Φαρμάκων

Λεωφ. Μαρσέλλας 95, 190 09 Πικέρμι Αττικής, Τηλ.: 210 60 39 326 - Εθνικής Αντιστάσεως 114, 551 34 Θεσσαλονίκη, Τηλ.: 2310 459 920-1

www.elpen.gr - farmakeia@elpen.gr - www.dermoxen.com

Η 1^η Ελληνική Φαρμακευτική Βιομηχανία

Η ειδική διατροφική υποστήριξη κατά την εγκυμοσύνη

Η εγκυμοσύνη και ο θηλασμός αποτελούν δύο από τις ωραιότερες και παράλληλα πιο απαιτητικές περιόδους στη ζωή μιας γυναίκας, καθώς αυξάνονται σημαντικά οι ανάγκες του οργανισμού σε θρεπτικά συστατικά.

Μια ειδική κατηγορία συμπληρωμάτων διατροφής για τις έγκυες αλλά και τις θηλάζουσες μητέρες, χρήζει ιδιαίτερης συμβουλής και φυσικά ιδιαίτερης προβολής στο χώρο. Αυτή λοιπόν η υποκατηγορία συμπληρωμάτων διατροφής που σχετίζεται με την εγκυμοσύνη αλλά και το θηλασμό, έχει σημαντικές προοπτικές ανάπτυξης, γιατί ας μη ξεχνάμε ότι παρόλη την οικονομική κρίση, όλες οι γυναίκες που βρίσκονται σε μια τέτοια περίοδο της ζωής τους θέλουν το καλύτερο για το μωρό τους!

Η εταιρεία **Natural Plus** προτείνει μια διατροφική υποστήριξη για τις έγκυες και τις θηλάζουσες με το προϊόν της **Prenatal**. Το Prenatal εμπλουτίζει το καθημερινό διαιτολόγιο με πολύτιμες βιταμίνες, μεταλλικά στοιχεία και υγιεινές ανεπεξέργαστες τροφές, ουσιώδους σημασίας για την καλή υγεία της μητέρας, την ομαλή εξέλιξη της εγκυμοσύνης, αλλά και τη σωστή ανάπτυξη του εμβρύου. Ενισχυμένο με πεπτικά ένζυμα και προβιοτικά που συμβάλλουν στην εύρυθμη λειτουργία της πέψης και την εξυγίανση της εντερικής χλωρίδας.



Η εταιρεία **DOUNI Health Products** προτείνει τα **Pregnacare** της **Vitabiotics**, την πιο δημοφιλή και αξιόπιστη μέθοδο εφοδιασμού με θρεπτικά συστατικά στη διατροφή των γυναικών που εγκυμονούν ή θηλάζουν.

Η σειρά περιλαμβάνει:

- Το **Pregnacare Original** μια προσεκτικά σχεδιασμένη σύνθεση 19 απαραίτητων βιταμινών και μετάλλων που έχει σχεδιαστεί για να παρέχει όλα τα θρεπτικά συστατικά που απαιτούνται για μια υγιή εγκυμοσύνη και για την εξασφάλιση της καλύτερης υγείας του εμβρύου. Περιέχει φυλλικό οξύ, απαραίτητο στη δόση των 400μg σε όλη τη διάρκεια της εγκυμοσύνης (ιδιαίτερα μέχρι τη 12^η εβδομάδα) για την πρόληψη βλαβών στο νευρικό σωλήνα του εμβρύου. Η λήψη φυλλικού οξέος κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης έχει συνδεθεί με μειωμένο κίνδυνο πρόωρου τοκετού, γέννησης εμβρύου με χαμηλότερο βάρος από το φυσιολογικό και υπερωισχιστίας. Επίσης, το φυλλικό οξύ βοηθά στη διατήρηση χαμηλών επιπέδων ομοκυστεΐνης και τη μείωση του κινδύνου επι-



φάνισης προ-εκλαμψίας στην έγκυο. Περιέχει επίσης σίδηρο, η λήψη του οποίου κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης κρίνεται απαραίτητη καθώς η εμφάνιση αναιμίας στην εγκυμοσύνη είναι ιδιαίτερα συχνή. Η απαίτηση λήψης συμπληρώματος σιδήρου είναι ιδιαίτερα αυξημένη στο 2^ο και 3^ο τρίμηνο της εγκυμοσύνης. Τέλος οι βιταμίνες της σειράς B, τα μέταλλα και η βιταμίνη K, προσφέρουν ιδιαίτερη διατροφική υποστήριξη στην έγκυο. Αξίζει να σημειωθεί ότι η χορήγηση βιταμίνης K μπορεί να συμβάλλει σημαντικά στην προφύλαξη των πρόωρων νεογνών από περιγενετικό θάνατο που οφείλεται σε αιμορραγικές επιπλοκές.

- Το **Pregnacare Plus** είναι μια εύχρηστη διπλή συσκευασία που περιλαμβάνει τις αυθεντικές πολυθρεπτικές ταμπλέτες Pregnacare Original που περιγράψαμε παραπάνω, μαζί με κάψουλες με ωμέγα-3 λιπαρά οξέα, μια πλούσια πηγή των απαραίτητων ωμέγα-3 λιπαρών οξέων DHA και EPA, τα οποία είναι σημαντικά τόσο για την υγεία της εγκύου, όσο και για την ανάπτυξη του εγκεφάλου και των οφθαλμών του εμβρύου. Προτείνεται η λήψη μια ταμπλέτας Pregnacare Original και μιας ωμέγα-3 κάψουλας την ημέρα.
- Τέλος το **Pregnacare breast-feeding** είναι ένας μοναδικός συνδυασμός θρεπτικών συστατικών ειδικά σχεδιασμένος από κορυφαίους επιστήμονες για τις γυναίκες που θηλάζουν. Τα συστατικά του προσφέρουν διατροφική υποστήριξη στη μητέρα που θηλάζει και συμβάλλουν στην παραγωγή θρεπτικότερου μητρικού γάλακτος για το βρέφος.

Το Pregnacare breast-feeding περιλαμβάνει ταμπλέτες και κάψουλες στην ίδια συσκευασία. Οι ταμπλέτες του περιέχουν ασβέστιο (700mg) και βιταμίνη D (10μg ή 400IU), καθώς και βιταμίνες B, C, E, K, μαγνήσιο, σίδηρο, σελήνιο, ψευδάργυρο. Οι κάψουλες περιέχουν υψηλής καθαρότητας ιχθυέλαιο, πλούσιο στα ωμέγα 3 λιπαρά οξέα DHA (300mg) & EPA (60mg). Τα ωμέγα-3 λιπαρά οξέα DHA και EPA είναι απαραίτητα για τη φυσιολογική ανάπτυξη του εγκεφάλου και των ματιών του βρέφους. Επίσης, συμβάλλουν στην καρδιαγγειακή υγεία της μητέρας και τη μείωση του κινδύνου επιλόχειας κατάθλιψης.



+ μόνο στα φαρμακεία

Η ελληνική εταιρεία ιατροφαρμακευτικών
ειδών ΜΕΝΤΙΣΠΕΣ Α.Ε.Β.Ε. βρίσκεται
στην ευχάριστη θέση να σας ενημερώσει
για την κυκλοφορία της νέας σειράς
βρεφικής διατροφής neomil.

neomil™

...ξεκίνημα ζωής

ΝΕΟ
προϊόν



Rontis
Diven by innovation™
www.neomil.ch

MEDISPES
we think because we care™

Υπεύθυνος Κυκλοφορίας: MEDISPES Α.Ε.Β.Ε.
Σταυρού 38 151 25 Μαρούσι, Αθήνα / Τηλ. +30 210 6109090 / www.neomil.gr

Η **Solgar** που διανέμεται από την εταιρία **ISO PLUS**, για όλες τις έγκυες και θηλάζουσες γυναίκες που επιθυμούν να καλύψουν τις ενεργειακές τους απαιτήσεις και να καλύψουν τις διατροφικές τους ανάγκες στην πιο σημαντική περίοδο της ζωής τους, προτείνει το ειδικά σχεδιασμένο για τις ανάγκες τους συμπλήρωμα διατροφής **Prenatal Nutrients**. Είναι ευρέως αποδεκτή η αναγκαιότητα συμπλήρωσης της διατροφής της εγκύου με φυλλικό οξύ λίγο πριν και μέχρι τον τρίτο μήνα μετά τη σύλληψη. Το Prenatal Nutrients προμηθεύει στο γυναικείο οργανισμό την απαραίτητη ποσότητα φυλλικού οξέος, το οποίο συμβάλει στην ελαχιστοποίηση του κινδύνου εμφάνισης γενετικών ανωμαλιών. Ταυτόχρονα παρέχει τα πλέον βασικά μέταλλα και ιχνοστοιχεία, υψηλής ισχύος βιταμίνες του συμπλέγματος Β, βιταμίνη D και τις αντιοξειδωτικές βιταμίνες C και E που βοηθούν στη στήριξη της γενικότερης υγείας της γυναίκας σε αυτή τη σημαντική περίοδο της ζωής της.



Η ελληνική φαρμακοβιομηχανία **INTERMED** ακολουθώντας τις εξελίξεις στο χώρο της ιατρικής, δημιούργησε τα συμπληρώματα ασβεστίου και βιταμίνης D3, **CALCIOFIX & CALCIOFIX 400**, τα οποία προσφέρουν τον απαραίτητο συνδυασμό ασβεστίου και βιταμίνης D3 σε ένα μόνο δισκίο, απαλλάσσοντας τη γυναίκα από την αγορά και λήψη δύο διαφορετικών σκευασμάτων. Είναι ξεκάθαρο πλέον, πόσο σημαντική είναι η επάρκεια σε βιταμίνη D3 τόσο των εγκύων και θηλαζουσών γυναικών, όσο και εκεί-

νων που βρίσκονται στην περίοδο της κλιμακτηρίου και τη γεροντική ηλικία. Πέρα από την αύξηση της απορρόφησης του ασβεστίου από το έντερο, η βιταμίνη D3 επηρεάζει πολλές μεταβολικές λειτουργίες του οργανισμού μέσω του ασβεστίου, προστατεύει το μητρικό σκελετό, συμβάλει στην εμβρυϊκή ανάπτυξη και στη γέννηση νεογνών με φυσιολογικό σωματικό βάρος, ενώ σε συνδυασμό με το ασβέστιο προλαμβάνει και μειώνει την πιθανότητα εμφάνισης της οστεοπόρωσης.

Τα **CALCIOFIX & CALCIOFIX 400** καλύπτουν πλήρως τις ανάγκες της γυναίκας σε όλες τις ηλικίες, με τη λήψη ενός έως δύο δισκίων ημερησίως, αφού αποδίδουν 600mg ασβεστίου και 200IU ή 400IU βιταμίνης D3 αντίστοιχα. Προσφέρονται σε καταπνιγμένα δισκία χωρίς γέυση, τα οποία δεν δημιουργούν δυσπεπτικές ενοχλήσεις, ενώ μπορούν να ληφθούν ακόμα και από διαβητικές γυναίκες.



ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ PROCTO-SYNALAR N FLUOCINOLONE ACETONIDE + LIDOCAINE HYDROCHLORIDE

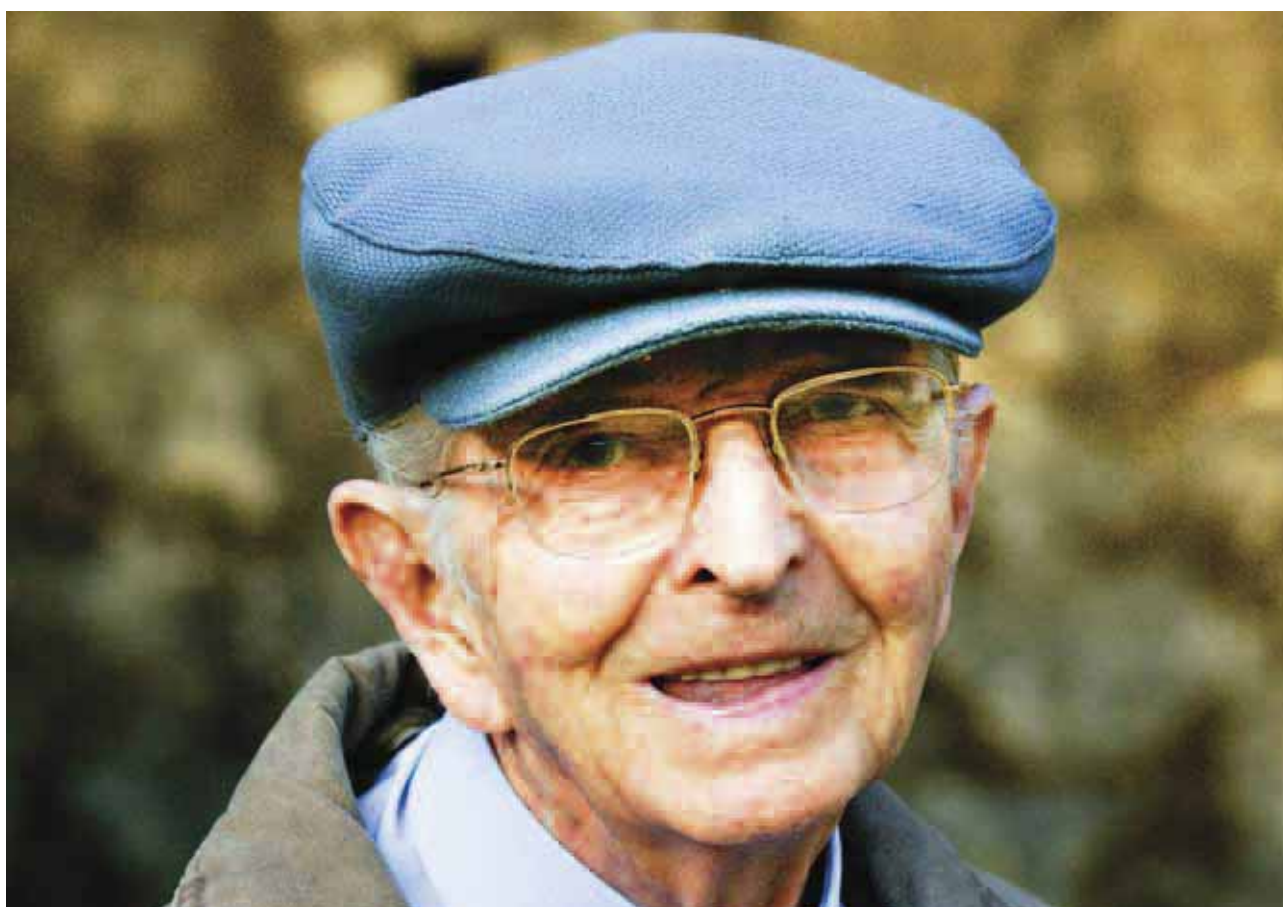
1. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ PROCTO - SYNALAR N 2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ ΣΕ ΔΡΑΣΤΙΚΑ ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ: Κάθε υπόθετο περιέχει: Fluocinolone acetonide 0.1 mg Lidocaine hydrochloride 20.0 mg Fluocinolone acetonide: C₂₄ H₃₀F₂O₆ 6a, 9- Difluoro- 11B, 16a, 17, 21 - tetrahydroxypregna- 1, 4-diene- 3, 20-dione, cyclic 16, 17 - acetal with acetone Lidocaine hydrochloride: C₁₄ H₂₂N₂O₂ HCl·H₂O 2- [Diethylamino]- 2', 6' - acetoxyethylidene mono-2-hydrochloride monohydrate. **3. ΦΑΡΜΑΚΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΟΡΦΗ:** Υπόθετο, Ορθική κρέμα. **4. ΚΛΙΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ: 4.1. Θεραπευτικές ενδείξεις:** Συμπτωματική αντιμετώπιση της φλεγμονής και του κνησμού σε δερματοπάθειες που ανταποκρίνονται στη χορήγηση τοπικού κορτικοστεροειδούς, όπως εξωτερικές και εσωτερικές αιμορροΐδες, περιπρωκτικό έκζεμα, κνησμός δακτύλου. **4.2. Δοσολογία και τρόπος χορήγησης:** Τρόπος χορήγησης: από το ορθό. **Δοσολογία:** Η συνθησμένη διάρκεια θεραπείας κυμαίνεται από 1 έως 2 εβδομάδες. Η συνθησμένη δόση είναι ένα υπόθετο το πρωί και ένα το βράδυ μετά την κένωση ή μικρή ποσότητα αλοιφής που αλοιφεί απλά στον πάσχοντα περιοχή, 2-3 φορές την ημέρα. Η αλοιφή μπορεί να εμφανιστεί και μέσα στο ορθό με τη βοήθεια ειδικού ρύγχους. Σε πολλά περιστατικά μπορεί να χρειαστεί συνδυασμένη θεραπεία με αλοιφή και υπόθετο. Πριν εφαρμοστεί η αλοιφή καλό είναι να γίνει εβδωκλινόριο. **4.3 Αντενδείξεις:** Το PROCTO - SYNALAR N αντενδείκνυται σε ασθενείς που παρουσιάζουν υπερευαισθησία σε κάποιο από τα συστατικά του. Το PROCTO-SYNALAR N αντενδείκνυται για ορθολογική χρήση. Επίσης σε βαριά νεφρική νόσο με εξάρτηση τη νεφρική, σε ψύχωση ή σε προδιόθεση για ψύχωση, σε ενεργή φυματίωση, σε λοιμώδη νοσήματα, σε στροφία του δέρματος, σφύλη, παρασιτικές μολύνσεις, μικροβιακές, μυκητιασικές ή ιογενείς λοιμώξεις, σε αιμορραγική διάθεση και όταν πρόκειται να γίνει εμβολιασμός. **4.4 Ιδιαίτερες προειδοποιήσεις και ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά τη χρήση:** Αναγορεύεται η παρατεταμένη χορήγηση σε παιδιά. Σε περίπτωση εμφάνισης λοιμώξεων συνιστάται η χορήγηση του κατάλληλου αντιμικροβιακού ή αντιμικροβιακού παράγοντα, εάν όμως η λοίμωξη δεν ελέγχεται τότε συνιστάται η διακοπή του φαρμάκου μέχρις ότου η λοίμωξη ελεγχθεί πλήρως. Βασική σύσταση: να μην γίνεται χρήση τοπικού κορτικοστεροειδούς πέραν των δύο εβδομάδων χωρίς την επανεξέταση του αρρώστου από τον ειδικό γιατρό. Μετά από επανειλημμένη τοπική εφαρμογή (τουλάχιστο 10-15 ημέρες) κορτικοστεροειδών (κυρίως φθοριομένων) μπορεί να παρατηρηθεί προσωρινή μείωση ή απώλεια της δραστικότητας τους (ταχυφύλαξη) που αποκαθίσταται μετά από διακοπή ολίγων ημερών ή εβδομάδων. Εφαρμογή ορισμένων αναερόβιων πέραν των 2 εβδομάδων δεν συνιστάται λόγω του κινδύνου εμφάνισης εκδηλώσεων υπερευαισθησίας του δέρματος της περιοχής. Η πιθανότητα κακοήθειας πρέπει να αποκλείεται πριν τη χρήση του ιδιοσκευάσματος. Σε περίπτωση ερεθισμού ή αιμορραγίας από το ορθό, η θεραπεία πρέπει να διακοπεί. Υπάρχει η πιθανότητα συστηματικής απορρόφησης του φαρμάκου από το ορθό. Μεγάλες ποσότητες μπορεί να προκαλέσουν ανεπιθύμητες ενέργειες από το ΚΝΣ λόγω της περιεχομένης lidocaine ή συστηματικής δράσης του περιεχομένου κορτικοστεροειδούς. Ο κίνδυνος συστηματικής απορρόφησης είναι μεγαλύτερος στα παιδιά. Το υπόθετο θα πρέπει να προτιμώνται από την αλοιφή στη θεραπεία των εσωτερικών αιμορροΐδων. Η θεραπεία με PROCTO-SYNALAR N δεν αποκλείει ποτέ τη θεραπεία του αίτιου των αιμορροΐδων (τοπική υγιεινή, θεραπεία της δυσκοιλιότητας κλπ) και δεν μπορεί να υποκαταστήσει τη χειρουργική επέμβαση όταν αυτή ενδείκνυται. Σε περίπτωση επαφής της κρέμας με τα μάτια, απαιτείται άμεση έκπλυση των ματιών με μεγάλη ποσότητα ύδατος. Μπορεί να προκληθεί σοβαρός ερεθισμός. **4.5 Αλληλεπιδράσεις με άλλα φάρμακα και άλλες μορφές αλληλεπίδρασης:** Η Lidocaine θα πρέπει να χορηγείται με προσοχή σε ασθενείς που παίρνουν αντιπηκτικά φάρμακα όπως το ticlopidine, επειδή η τοξική δράση τους είναι συνεργική. **4.6 Κύηση και γαλουχία: Χρήση κατά την κύηση:** Δεν υπάρχουν επαρκή στοιχεία για την ασφάλεια των τοπικών κορτικοστεροειδών κατά τη χρήση τους, σε έγκυες γυναίκες. Τοπική εφαρμογή αιχρύν κορτικοστεροειδών σε έγκυα ζώα έχει προκαλέσει ανωμαλίες στην ανάπτυξη του εμβρύου. Για τον λόγο αυτό τα τοπικά κορτικοστεροειδή, μπορούν να χορηγούνται κατά την εγκυμοσύνη μόνο αν το αναμενόμενο όφελος δικαιολογεί τον πιθανό κίνδυνο για το έμβρυο. Σε τέτοιες περιπτώσεις δεν πρέπει να χορηγούνται σε μεγάλες ποσότητες ή για μακρύ χρονικό διάστημα, ιδιαίτερα κατά το πρώτο τρίμηνο της κύησης. **Χρήση κατά την γαλουχία:** Όταν η χρήση τοπικών κορτικοστεροειδών κατά τη διάρκεια του θηλασμού κρίνεται απαραίτητη, η ποσότητα του φαρμάκου και η διάρκεια της θεραπείας θα πρέπει να περιορίζονται στο ελάχιστο. **4.7 Επίδραση στην ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανημάτων:** Δεν υπάρχει καμία γνωστή αναφορά για την επίδραση του φαρμάκου στην ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανημάτων. **4.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες:** Τοπικές μετά μακροχρόνια τοπική χρήση. Οι ανεπιθύμητες ενέργειες που έχουν αναφερθεί με τα τοπικά κορτικοστεροειδή στις θέσεις εφαρμογής είναι: Αίσθημα καύσου, κνησμός, ερεθισμός, ξηρότητα, θυλακίτιδα, υπομελάγχρωση. Τροποποίηση της κλινικής εικόνας επί ακαίρου ή τοπικής χρωστικής (μυκητιασικές, ψωρία). Δευτεροπαθής λοίμωξη, μικροβιακές λοιμώξεις-τοπικές (έναντι λανθάνουσας λοίμωξης ή επιδείνωση εξελισσόμενης), μυκητιασικές λοιμώξεις, έντονη μολυσματική τερμίνωση και οξείων κοινωδωμάτων. Αναστολή της επιούλεως, τραυματισμός, ακμειοειδή στοιχεία ή φυλκίτιδα, θερμική ιδρώα, περιτοματική δερματίτις, εξάνθημα υπό μορφή ροδόχρου ακμής, επιδείνωση γλαυκώματος, υποτροπή φυλκτιοειδών ψωριασικών επι δακτύλων της θεραπείας (Rebound Phenomenon), απώλεια υπό μορφή ούλης, γραμμοειδής ραβδώσεις, ευρυαγγείες, εξάνθημα πορφυρικό, ερύθημα διάχυτο. Βλάβη-φωσφορική ατύπια εξάνθημα, αλλεργική υπερευαισθησία, τοπική υπερίκτιση. Οι παραπάνω ανεπιθύμητες ενέργειες δεν είναι συνθήκες αλλά μπορεί να εμφανιστούν συντομότερα με τη χρήση στεγνωστικής επίθεσης ή μετά από μακροχρόνια τοπική χρήση. Η Lidocaine μπορεί να προκαλέσει υπερευαισθησία του δέρματος της περιοχής. Γενικές μετά μακροχρόνια τοπική χρήση. Καταστολή της λειτουργίας του φλοιού-επινεφριδικού άξονα, πίεση του επιπέδου της κορτιζόλης στο πλάσμα, σύνδρομο CUSHING. **4.9 Υπερδοσολογία:** Σε περίπτωση υπερδοσολογίας αυξάνει ο κίνδυνος εμφάνισης ανεπιθύμητων ενεργειών. Τηλέφωνο Κέντρου Διηθητικής Αθηνών: [210] 7793777. **5. ΦΑΡΜΑΚΟΛΟΓΙΚΕΣ ΙΔΙΟΤΗΤΕΣ: 5.1 Φαρμακοδυναμικές Ιδιότητες:** Το ακετονίδιο της φλουοκινολόνης είναι τοπικό κορτικοστεροειδές με πολύ ισχυρή αντιφλεγμονώδη, αντικνησμώδη και αγγειοσπαστική ενέργεια. Η lidocaine είναι ισχυρό αναερόβιο, που χρησιμοποιείται ευρύτατα για τοπική αναισθησία. Σε πυκνότητες 1 - 2% εφαρμόζεται τοπικά για την πρόληψη αναερόβιας του φλεγμονώδους βλεννογόνου. **5.2 Φαρμακοκινητικές Ιδιότητες:** Η Φαρμακοκινητική του PROCTO - SYNALAR N είναι παρόμοια με την συνήθη με την τοπική εφαρμοζόμενη αλοιφή και υποθέτων στεροειδών. Ο βαθμός της απορρόφησης των τοπικών κορτικοστεροειδών καθορίζεται από πολλούς παράγοντες όπως είναι η πυκνότητα του φαρμάκου, η φαρμακοκίνηση του μορφής (έκδοχα), η περιοχή της επιδότησης (δυσχερεία απορρόφησης σε παχιά κερατίνη στιβάδα), η κατάσταση του δέρματος (αύξηση απορρόφησης σε δερμα με λύση της συνέχειας του) και η χρήση στεγνωστικής επίθεσης (δυσχερεία αύξηση απορρόφησης). Μετά την απορρόφηση τους από το δέρμα, τα τοπικά κορτικοστεροειδή ακολουθούν τη φαρμακοκινητική πορεία των συστηματικά χορηγούμενων. Δεσμεύονται σε ποικίλους βαθμούς με τις πρωτεΐνες του πλάσματος. Μεταβολίζονται κύρια στο ήπαρ και απεκκρίνονται μέσω των νεφρών. Μερικά από τα τοπικά κορτικοστεροειδή και τους μεταβολίτες τους απεκκρίνονται επίσης με τη χολή. Παρότι η lidocaine απορροφάται, η βιολογική ημιζωή ζωής της είναι μικρή (10 λεπτά) και οι συγκεντρώσεις της στο πλάσμα πολύ μικρές για να υπάρξει συστηματική δράση. **5.3 Προκλινικά στοιχεία για την ασφάλεια:** Μακροχρόνιες μελέτες σε ζώα, καρκινογόνες, μεταλλαζονέουσες και επίδρασης στη γονιμότητα, δεν έχουν γίνει με τοπικά κορτικοστεροειδή. Μελέτες μεταλλαζονέουσες με prednisolone και hydrocortisone, έδωσαν αρνητικά αποτελέσματα. **6. ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ: 6.1 Κατάλογος των εκδόχων Υπόθετο:** Menthol, Citric acid, Sorbitan stearate, Propylene glycol, Polysorbate 60, Aerosil 200, Witepsol W - 35, Witepsol E - 75 Ορθική κρέμα: Menthol, Citric acid, methyl paraben E218, propylparaben E216, propylene glycol, mineral oil (heavy), stearyl alcohol, cetyl alcohol, sorbitan stearate, polysorbate 60, water (purified). **6.2 Ασυμβατότητες:** Καμία. **6.3 Διάρκεια ζωής:** 36 μήνες. **6.4 Ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά την φύλαξη του προϊόντος:** Φυλάσσεται σε θερμοκρασία δωματίου. **6.5 Όψη και συστατικά του περιεχόμενου Υπόθετο:** Κοιλιά των 6 υποθέτων σε λευκή θήκη Ορθική κρέμα: Δύο μικρά σωληνάρια 15g από αλουμίνιο, με ρύγχος σφαλούς, πάμα PVC λευκό και λευκό προωθητικό ρύγχος από πολυαιθυλένιο. **6.6 Οδηγίες χρήσης/χειρισμού:** Δεν είναι απαραίτητες. **6.7 Κάτοχος αδείας κυκλοφορίας Δικαιούχος και υπεύθυνος κυκλοφορίας στην Ελλάδα:** Μινέρβο φαρμακευτική α.ε., Κηφισού 132, 12131 ΑΘΗΝΑ Τηλ. 5702199 FAX: 5728215. **7. ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** Υπόθετο: 47612/09/01-02-2010 Ορθική κρέμα: 47611/25-9-2009. **8. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΤΗΣ ΠΡΩΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** 01-01-1979. **ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΑΝΑΒΕΡΧΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ:** 10-11-1999.

PROCTO-SYNALAR N[®]

Ισχυρό
στην Αντιμετώπιση
των Συμπτωμάτων
των Αιμορροΐδων



Φροντίστε τον ΗΛΙΚΙΩΜΕΝΟ πελάτη σας



♦ Από τον **ΑΛΕΞΑΝΔΡΟ ΤΣΙΤΟΜΕΝΕΑ**, Φαρμακοποιό

Η γήρανση είναι ένα φυσικό φαινόμενο και οι ηλικιωμένοι θα πρέπει ν' αναζητήσουν στο φαρμακείο σας τις κατάλληλες συμβουλές σε συχνά τους προβλήματα. Πρέπει να τους κάνετε να νοιώσουν άνετα μαζί σας, και να τους εξηγήσετε τα σημεία στα οποία τα εξειδικευμένα προϊόντα και οι συμβουλές σας μπορούν να βελτιώσουν την υγεία τους. Ας δούμε 4 συχνές περιπτώσεις

1ⁿ**περίπτωση: Υποσιτισμός****«Δεν έχω όρεξη πια»**

«Η κόρη μου με παροτρύνει συνέχεια να τρώω περισσότερο, αλλά πιστεύω ότι είναι φυσιολογικό να τρώω λίγο στην ηλικία που είμαι. Είμαι 85 χρονών, δεν κινούμαι πολύ και δεν έχω μεγάλη όρεξη».

Η απάντησή σας μπορεί να είναι

«Καταρχήν, δεν θα πρέπει να τρώτε λιγότερο. Ακόμη και αν η σωματική κίνηση που κάνετε είναι σημαντικά μειωμένη, το σώμα σας -λόγω της ηλικίας- χρησιμοποιεί πιο δύσκολα τις τροφές που τρώτε οπότε χρειάζεται να τρώτε επαρκώς. Να ζυγίζετε κάθε μήνα για να είστε σίγουροι ότι δεν χάνετε βάρος. Για ν' αυξήσετε την όρεξή σας, κάντε λίγη άσκηση, περπατήστε περισσότερο, κάντε δουλειές του σπιτιού, πηγαίνετε για ψώνια. Φροντίστε να μην τρώτε μονότονα φαγητά και προσθέστε μπαχαρικά για να 'ζωντανέψει' η γεύση τους. Αν νοιώθετε ότι χορταίνετε εύκολα, προσπαθήστε να τρώτε μικρότερες ποσότητες φαγητού πιο πολλές φορές μέσα στη μέρα.»

Ανορεξία ή υποσιτισμός;

Η ελλιπής πρόσληψη τροφής επηρεάζει το 5 έως 25% των αυτόνομων ηλικιωμένων. Όταν η μειωμένη πρόσληψη γίνεται χρόνια, μπορούμε να μιλήσουμε για ανορεξία. Στη γηριατρική, ένας ηλικιωμένος ασθενής ονομάζεται ανορεκτικός, όταν καταναλώνει λιγότερες από 1200 θερμίδες (kcal) την ημέρα ή λιγότερο από 15kcal/κιλό βάρους/ημέρα. Το αποτέλεσμα είναι ο υποσιτισμός, ή πιο συγκεκριμένα πρωτεϊνο-ενεργειακός υποσιτισμός.

Ενδείξεις ότι ο ασθενής υποσιτίζεται είναι:

- Εάν έχει χάσει 2 κιλά βάρους σε ένα μήνα ή 4 κιλά σε 6 μήνες
- Η ποσότητα της αλβουμίνης στο πλάσμα είναι μικρότερη από 35g/l
- Το BMI (Body Mass Index), δηλαδή *Βάρος σε κιλά / (Ύψος σε μέτρα)* είναι μικρότερο του 21 για ηλικίες άνω των 70 ετών.

Οι επιπτώσεις της γήρανσης

Προκύπτουν χωρίς κάποιο παθολογικό αίτιο και είναι πολλαπλές.

Παρατηρείται:

- Αλλαγή στο σώμα: από ένα σταθερό βάρος παλαιότερα, ξεκινάει μία μείωση της μυϊκής μάζας, ιδιαίτερα σε καθιστικά άτομα (οι σκελετικοί μύς φτάνουν στα 80 έτη στη μισή μάζα από αυτή που είχε κάποιος όταν ήταν 20 ετών) και μία ανάλογη αύξηση της λιπώδους μάζας.
- Μειώνεται ο όγκος νερού του σώματος (αφυδάτωση, ρυτιδιασμένο δέρμα).
- Μειώνεται η λειτουργικότητα της ινσουλίνης κατά το μεταβολισμό των υδατανθράκων.

- Απορρύθμιση της λειτουργίας της όρεξης: μειώνεται η αίσθηση πείνας παρόλο που μπορεί ο οργανισμός να έχει ανάγκη από φαγητό.
- Μείωση της αντίληψης της δίψας.
- Αισθητικές αλλαγές: μειωμένη αίσθηση γεύσης, δυσκολότερη διάκριση της αλμυρότητας, κτλ.
- Μειωμένη έκκριση σάλιου και εμφάνιση προβλημάτων στα δόντια και στα ούλα.
- Ατροφία του γαστρικού βλεννογόνου, με αποτέλεσμα τη μειωμένη έκκριση υδροχλωρικού οξέος και την καθυστέρηση της γαστρικής κένωσης.
- Επιβράδυνση της εντερικής διέλευσης και μείωση της κινητικότητας του εντέρου με αποτέλεσμα τη δυσκοιλιότητα και τον πολλαπλασιασμό των βακτηριδίων του εντέρου.

Παρακινείστε τον ασθενή**Το φαγητό είναι απόλαυση**

Το φαγητό, εκτός από αναγκαίο για την επιβίωση, πρέπει να αποτελεί απόλαυση. Παρακινείστε τον ηλικιωμένο πελάτη να απολαύσει το φαγητό, να θυμηθεί τα ωραία γεύματα που έχει κάνει και ν' αναζητήσει να ζήσει ξανά αυτή την αίσθηση. Ένα γεύμα μπορεί να είναι και προτροπή για επικοινωνία και συνέντευξη με φίλους.

Ποιες είναι οι διατροφικές ανάγκες των ηλικιωμένων;

Σε αντίθεση με την κοινή πεποίθηση, οι διατροφικές ανάγκες των ηλικιωμένων είναι σχεδόν ίδιες με εκείνες των νεότερων ενηλίκων, ειδικά εάν η φυσική τους δραστηριότητα διατηρείται. Με λιγότερο από 1600 kcal / ημέρα είναι αδύνατο να αποφευχθούν διατροφικές ελλείψεις, ιδιαίτερα σε βιταμίνες και ανόργανα συστατικά, ακόμη και αν η ποικιλία των τροφών είναι μεγάλη.

Τα αίτια του υποσιτισμού

Όταν ακούσετε εκφράσεις όπως «είμαι κουρασμένος», «έχω δυσκολιόληψη», «δε θέλω να βγαίνω από το σπίτι», θεωρείστε τις ως προειδοποιητικά σημάδια που υποδεικνύουν ότι χρειάζεται μια έρευνα σχετικά με τη διατροφή ενός ηλικιωμένου.

⇒ Οι κινητικές δυσκολίες

Η δυσκολία βαδίσματος μπορεί να αποτρέψει τον ηλικιωμένο από το να πηγαίνει να ψωνίσει αυτά που χρειάζεται, με αποτέλεσμα τον υποσιτισμό του. Παρόμοια, κινητικές δυσκολίες των άνω άκρων μπορεί να καταστήσουν πολύ βαριά για μεταφορά, τρόφιμα που σε εμάς φαντάζουν ελαφριά, ή να μειώνουν τη δυνατότητα για προετοιμασία/μαγείρεμα του φαγητού.

⇒ Τα προβλήματα στοματικής υγείας

Η ξηροστομία, τα χαλασμένα δόντια ή η ύπαρξη μασέλας, καθιστούν πιο δύσκολη τη μάσηση σκληρών τροφών ή/και την κατάποση.

⇒ Ψυχικές ή κοινωνικές δυσκολίες

Η κατάθλιψη πολύ συχνά προκαλεί μια σημαντική μείωση της όρεξης και της πρόσληψης τροφής. Οι οικονομικές δυσκολίες (χρηρεία, ανεπαρκής σύνταξη κτλ.) μπορεί να οδηγήσουν σε διατροφικές ελλείψεις.

⇒ **Η παρουσία μιας νόσου**

Μια μορφή ανορεξίας είναι αυτή που μπορεί να οφείλεται σε χρόνια ή προσωρινή ασθένεια. Πολλές φορές οι ηλικιωμένοι δεν μπαίνουν στη διαδικασία της αναπλήρωσης του χαμένου τους βάρους μετά από μία ασθένεια.

⇒ **Η λήψη πολλών φαρμάκων**

Η φαρμακευτική θεραπεία διάφορων υποκείμενων νοσημάτων μπορεί είτε να επιδεινώσει μια υπάρχουσα ανορεξία ή να την εμφανίσει. Οι ηλικιωμένοι μπορεί να πίνουν αρκετά ποτήρια νερό για να πάρουν τα φάρμακά τους πριν το γεύμα, γεγονός που τους μειώνει την όρεξη, ενώ επίσης μερικά φάρμακα επηρεάζουν τη γεύση. Φάρμακα που μπορεί να προκαλέσουν ανορεξία είναι η μετρονιδαζόλη, οι σουλφοναμίδες, η L-dopa, η διγοξίνη, τα ψυχοτρόπα φάρμακα (υπνωτικά, νευροληπτικά), τα αντιχολινεργικά κ.α.

⇒ **Οι εσφαλμένες αντιλήψεις**

Είναι διαδεδομένη (και συχνά εσφαλμένη) η αντίληψη κατά την οποία οι ηλικιωμένοι πρέπει να προσέχουν ιδιαίτερα τη διατροφή τους, με έμφαση στην ποσότητα. Εκτός από περιπτώσεις καρδιακής ανεπάρκειας όπου χρειάζεται δίαιτα χαμηλή σε νάτριο και ορισμένες ειδικές περιπτώσεις, είναι απαράδεκτο να περιορίζει κανείς την ποσότητα της τροφής και την ποικιλία των τροφίμων ενός ηλικιωμένου. Δεν «ξεκινάμε δίαιτα» σε κάποιον που είναι 80 χρονών και άνω!

Οι συμβουλές που θα δοθούν έγκαιρα στο ηλικιωμένο άτομο ή στην οικογένειά του, μπορεί να περιορίσουν τις πιθανότητες υποσιτισμού.

Διατηρήστε την όρεξη σας

- Αποφεύγετε τα μοναχικά γεύματα. Μελέτες έδειξαν ότι τρώγοντας μαζί με παρέα υπάρχει μια αύξηση 30% στην κατανάλωση τροφής.
- Βελτιώστε τη γεύση προσθέτοντας μπαχαρικά και βότανα.
- Τρώτε σε συγκεκριμένες ώρες, για να συνηθίσει ο οργανισμός σας και το στομάχι σας.
- Μπορείτε να τρώτε περισσότερα γεύματα με μικρότερες ποσότητες φαγητού.
- Σχεδιάστε τέσσερα γεύματα την ημέρα για τη βελτίωση του γλυκαιμικού ελέγχου με έμφαση στο πρωινό και το μεσημεριανό. Το δείπνο δεν θα πρέπει είναι πολύ νωρίς για ν' αποφευχθεί το άδειο στομάχι τη νύχτα.
- Τρώτε ισορροπημένα, από όλες τις τροφές.
- Τρώτε καλά κατά τη διάρκεια ή μετά από μία λοίμωξη (πχ. γρίπη).

Προσέξτε το βάρος σας

Ωθείστε τον πελάτη να ζυγίζεται τουλάχιστον 2 φορές το χρόνο, κάθε μήνα αν είναι δυνατόν. Οποιαδήποτε απώλεια βάρους θα πρέπει να σημάνει ένα μικρό συναγερμό και να γίνει επανεκτίμηση της διατροφικής κατάστασης. Προειδοποιήστε τον για τους κινδύνους της ανορεξίας.

Βρείτε εξατομικευμένες λύσεις

- Σε περιπτώσεις μειωμένης όρεξης, είναι εύκολο να εμπλουτιστεί το γεύμα με παρασκευάσματα με σκόνη αποβουτυρωμένου γάλακτος, ασπράδι αυγού, τριμμένη γραβιέρα ή μαγειρεμένο κρόκο αυγού, ώστε οι ηλικιωμένοι να καταναλώνουν αρκετή πρωτεΐνη.
- Σε περιπτώσεις ανεπάρκειας ασβεστίου: μπορεί να προστεθεί γάλα ή τριμμένο τυρί σε σούπες, πουρέ, ογκρατέν.

Οι συμβουλές «κλειδιά»

- Για τη βιταμίνη D, είναι καλό να γίνεται μια εξωτερική δραστηριότητα τουλάχιστον για 30 λεπτά την ημέρα (τρέξιμο εάν γίνεται, περπάτημα), ανατάσεις των χεριών κτλ. 30 λεπτά είναι επαρκή ώστε με το φως του ήλιου να συντεθεί όση βιταμίνη D απαιτείται.
- Καλό είναι να γίνεται όσο το δυνατό μεγαλύτερη κατανάλωση φρούτων και λαχανικών, ωμών και μαγειρεμένων. Σε περίπτωση που υπάρχει πρόβλημα στο μάσημα, καλό είναι ο ηλικιωμένος να φάει σούπα, πουρέ πατάτας, κομπόστα.
- Προτείνεται του να έχει μια κανάτα νερό κοντά του ώστε να μη ξεχνάτε να πίνει. Ακόμα, τσάι, χυμοί, μπορούν ν' αντικαταστήσουν ευχάριστα το νερό.
- Συστήστε στον ηλικιωμένο να πάρει τα φάρμακά του στο τέλος του γεύματος (εκτός εάν πρέπει να τα πάρει υποχρεωτικά στην αρχή ή με άδειο στομάχι), καθώς υπάρχει η πιθανότητα να του κοπεί η όρεξη εάν πάρει φάρμακα πριν το φαγητό.
- Όταν οι οικονομικές δυσκολίες είναι μεγάλες, παραπέμψτε το άτομο σε μια κοντινή κοινωνική υπηρεσία, στην οποία μπορεί να βρει βοήθεια και σωστό φαγητό.
- Προτείνετε λύσεις σε περίπτωση κινητικών δυσκολιών: προτείνετε τη μεταφορά των βαρύτερων σακουλών με τα ψώνια από το κατάστημα, προτείνετε βοήθεια από εξειδικευμένο άτομο για το περιβάλλον του, προσφέρετε τεχνική βοήθεια στην περίπτωση της οστεοαρθρίτιδας (πιρούνι και μαχαίρι προσαρμοσμένο γι' αυτές τις περιπτώσεις).
- Προτείνεται του τα απαραίτητα συμπληρώματα διατροφής (πολυβιταμίνες, μέταλλα, ιχνοστοιχεία, αμινοξέα) εφόσον διαπιστώνετε ελλείψεις στη διατροφή του.



ακόμα μεγαλύτερη

Ακρίβεια

GR-CXTPWDAD-0512

Νέος εύκολος στη χρήση μετρητής γλυκόζης αίματος CONTOUR™ XT και νέες ταινίες μέτρησης CONTOUR™ NEXT της Bayer.

Εξαιρετική ακρίβεια για αποτελέσματα που μπορείτε να εμπιστευέστε.

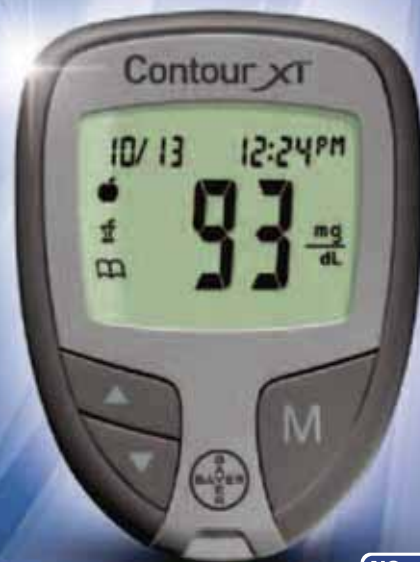
Μοναδική τεχνολογία πολλαπλού - παλμού που μετράει το δείγμα 7 φορές

Τεχνολογία No Coding™ που εξαλείφει σφάλματα από λάθος κωδικοποίηση

Μετρήσεις που δεν επηρεάζονται από πολλές κοινές ουσίες παρεμβολής

Τεχνολογία Sip-in Sampling® που βοηθάει στη σωστή μέτρηση με την πρώτη φορά

Επισκεφθείτε μας στη διεύθυνση bayerdiabetes.gr ή καλέστε μας στο **801 11 40 200** (χωρίς χρέωση).



 simplewins™



**Contour
next**
Ταινίες Μέτρησης Γλυκόζης Αίματος



**Contour
XT**
Σύστημα Παρακολούθησης
Γλυκόζης Αίματος

2^η περίπτωση: Αφυδάτωση

«Παρά τη ζέστη, δεν διψάω»

«Ξέρω ότι είναι σημαντικό να πίνω υγρά όταν κάνει ζέστη, όπως αυτές τις μέρες. Αλλά ποτέ δεν διψάω. Επιπλέον, δεν μου αρέσει το νερό.»

Η απάντησή σας μπορεί να είναι

«Μη ξεχνάτε να πίνετε τακτικά νερό χωρίς να περιμένετε να διψάσετε. Αυτό είναι πολύ σημαντικό γιατί η αίσθηση της δίψας ελαττώνεται με την πάροδο του χρόνου και το σώμα τείνει να αφυδατώνεται. Ως εκ τούτου να πίνετε περισσότερα υγρά από ό, τι το σώμα σας φαίνεται να ζητά. Οι συνέπειες της αφυδάτωσης μπορεί γρήγορα να γίνουν σοβαρές. Θυμηθείτε τις ημέρες του περσινού καύσωνα! Δεν χρειάζεται να πίνετε μόνο νερό. Μπορείτε να πίνετε χυμούς φρούτων, τσάι, ελαφρύ καφέ, σούπες! Όλα αυτά ενυδατώνουν, ενώ είναι πιο ωραία από το σκέτο νερό.»

Οι ανάγκες σε νερό

Οι ανάγκες των ηλικιωμένων σε νερό είναι υψηλότερες από εκείνες ενός ενήλικα διότι οι ρυθμιστικοί μηχανισμοί γίνονται λιγότερο αποτελεσματικοί με την αύξηση της ηλικίας. Εκτιμώνται περίπου σε 35 έως 45 ml/kg/ημέρα ή 1ml πρόσληψης υγρών ανά kcal της ενέργειας που καταναλώνεται. Συγκεκριμένα, χρειάζεται πρόσληψη περίπου 2,5 λίτρων νερού την ημέρα, και αν εξαιρεθεί η ποσότητα που προσλαμβάνεται μέσω των τροφών, τουλάχιστον 1,25 λίτρα πρέπει να είναι πόσιμα.

Παράγοντες κινδύνου

⇒ Μείωση της απορρόφησης των υγρών

- Μείωση του αισθήματος της δίψας.
- Προβλήματα στην κατάποση.
- Προσπάθεια για τον περιορισμό της ακράτειας ή της πολύ συχνής ούρησης.
- Λειτουργικά και ψυχολογικά εμπόδια: κινητικά προβλήματα (οστεοαρθρίτιδα, νόσος Πάρκινσον), συναισθηματικά προβλήματα (γνωστικές διαταραχές, κατάθλιψη, θλίψη/δυσθυμία), δυσφαγία, ανορεξία.
- Ιστορικό αφυδάτωσης.

⇒ Αύξηση απώλειας υγρών

- Μπορεί να συμβεί μετά από λοίμωξη, πυρετό, έμετο ή διάρροια.
- Η συχνή χρήση των καθαρτικών και κλυσμάτων.
- Υπερβολική διούρηση (συχνουρία) μπορεί να οφείλεται σε λήψη φαρμάκων (διουρητικά, λίθιο, φαινοτοΐνη), στην κατάχρηση αλκοόλ, σε διάφορες παθήσεις (διαβήτης, υπερθυρεοειδισμός).

Οι συμβουλές «κλειδιά»

Βασικά, πρέπει να φροντίσουμε για μια ισορροπία μεταξύ της πρόσληψης και της απώλειας νερού. Η πιο σημαντική κίνηση είναι το τακτικό ζύγισμα.

➡ Αναγνωρίστε τα προειδοποιητικά σημάδια της μειωμένης πρόσληψης υγρών (δυσκολία στην κατάποση, ανορεξία, φόβος για ακράτεια, υπερκινητικότητα) ή της αυξημένης απώλειάς τους (διάρροια, έμετος, πυρετός, δύσπνοια, φαρμακευτική αγωγή).

➡ Παρέχετε πιο πολλές πληροφορίες στον πελάτη σας αλλά και στο περιβάλλον του για την αφυδάτωση. Οι καθημερινές ανάγκες του ηλικιωμένου είναι 1,5 λίτρο νερού, δηλαδή πιο πρακτικά, 2 κανάτες νερό.

➡ Προτρέψτε τον ηλικιωμένο πελάτη να πίνει χωρίς να διψά μικρές ποσότητες νερού, πολλές φορές την ημέρα, κατά προτίμηση πριν τις 6 το απόγευμα.

➡ Προτείνετε προϊόντα για τη ξηροστομία, τη στοματική υγεία, αλλά και προϊόντα για την αντιμετώπιση της αφυδάτωσης (ηλεκτρολύτες, κρέμες εντατικής ενυδάτωσης) εάν αυτό είναι απαραίτητο.

➡ Συνεννοηθείτε με το θεράποντα ιατρό για μια πιθανή αλλαγή στη φαρμακευτική θεραπεία (διουρητικά, υπνωτικά), ή τη διακοπή των διουρητικών στην περίπτωση υπερβολικής απώλειας υγρών και παρακολουθήστε τον ασθενή σε περίπτωση που παίρνει φάρμακα τα οποία επηρεάζουν τον μεταβολισμό του νερού.

Διάγνωση της αφυδάτωσης

Η αίσθηση της δίψας είναι συνώνυμη με την αφυδάτωση. Η διάγνωση συχνά καθυστερεί, επειδή τα κλινικά συμπτώματα δεν είναι ειδικά και εμφανίζονται μόνο σε προχωρημένη αφυδάτωση, ενώ η νόσηση από καρδιακή ανεπάρκεια ή νευρολογική ασθένεια κάνει ακόμη πιο δύσκολη τη διάγνωση. Μόλις εμφανιστούν τα ανάλογα σημάδια, η αφυδάτωση είναι ήδη προχωρημένη.

- Ενδείξεις **ενδοκυττάριας αφυδάτωσης** είναι το ξηρό στόμα και η γλώσσα, ο πυρετός, η oligουρία, η δυσκοιλιότητα, η αιφνίδια έναρξη υπνηλίας, η σύγχυση, οι πτώσεις, η ευερεθιστότητα, η διέγερση, η ύπαρξη ξηρών βλεννογόνων, η ορθοστατική υπόταση, η ταχυκαρδία, η χαμηλή αρτηριακή πίεση, μειωμένος όγκος ούρων, διαταραχή του επιπέδου συνείδησης...

- **Εξωκυτάρια αφυδάτωση** υπάρχει όταν εμφανίζεται απότομη απώλεια βάρους (2-3 κιλά σε 2 ημέρες), έντονη ορθοστατική υπόταση, ατονία, βύθισμα των ματιών, εμφάνιση έντονων μαύρων κύκλων, επίμονα σκληρό δέρμα (λόγω της αφυδάτωσης το δέρμα ενός ηλικιωμένου ασθενούς χάνει την ελαστικότητά του). Όλα αυτά τα συμπτώματα μπορεί να συνδέονται, επειδή η αφυδάτωση μπορεί να επηρεάσει πολλές λειτουργίες του οργανισμού.

Θεραπεία

- Θα πρέπει να είναι γρήγορη και αποτελεσματική -αλλά όχι υπερβολική-, και να διαρκέσει 48 έως 72 ώρες με χορήγηση μεγάλης ποσότητας υγρών, φτάνοντας ένα μέγιστο όγκο 2,5 έως 3 λίτρα την πρώτη ημέρα.
- Για από του στόματος χορήγηση προτιμάται: υγρό χαμηλής ωσμωτικότητας σε περιπτώσεις υπερνατριαιμίας (νερό, αθλητικά ποτά) ή υψηλής ωσμωτικότητας σε υπονατριαιμία (ανθρακούχα ποτά, χυμοί φρούτων). Σε περίπτωση σοβαρής αφυδάτωσης, γίνεται ενδοφλέβια, υποδόρια ή εντερική χορήγηση διαλύματος 10% NaCl ή 5% γλυκόζης εμπλουτισμένο σε Na και K.
- Σε όλες τις περιπτώσεις, θα πρέπει ν' αντιμετωπιστούν τα αίτια της αφυδάτωσης και να γίνει πρόληψη των πιθανών επιπλοκών (λοιμώξεις του ουροποιητικού συστήματος, φλεβίτιδα).



3^η περίπτωση: Πτώσεις

«Θα ήθελα μια αλοιφή για μελανιές παρακαλώ»

«Χθες το πρωί, όπως πήγαινα να ανοίξω την εξώπορτα, έπεσα! Ευτυχώς, ο κόσμος που περνούσε με βοήθησε να σηκωθώ... Περισσότερο τρόμαξα παρά χτύπησα όπως την προηγούμενη φορά. Έχετε μήπως μια αλοιφή για αυτή τη μεγάλη μελανιά που έκανε το γόνατό μου;»

Η απάντησή σας μπορεί να είναι

«Στην ηλικία σας, μη θεωρείτε το γεγονός αυτό τυχαίο, ειδικά αφού τρομάξατε... Καλό θα ήταν να απευθυνθείτε στο γιατρό σας για να σας εξετάσει και να δει πως είναι το γόνατό σας. Είστε σίγουρος/η ότι το σπίτι σας δεν έχει επικίνδυνα σημεία (χαλιά που διπλώνουν, σκαλοπάτια που γλιστρούν); Όσο για τις μελανιές σας προτείνω μια κρέμα με βάση την arnica.»

Το ένα τρίτο των ατόμων ηλικίας άνω των 65 και σχεδόν οι μισοί άνω των 85 έχουν μία ή περισσότερες πτώσεις το χρόνο, ενώ οι πτώσεις είναι μία από τις κυριότερες αιτίες θανάτου στα άτομα που είναι 65 ετών και άνω.

Εγγενείς παράγοντες κινδύνου

Υπάρχουν πολλοί παράγοντες κινδύνου για πτώσεις, οι οποίοι αυξάνονται όσο αυξάνεται η ηλικία, και θα πρέπει περιοδικά να αναλύονται στους ηλικιωμένους.

⇒ Νευρολογικοί παράγοντες

Ο πιο συνηθισμένος είναι αγγειακό εγκεφαλικό επεισόδιο, η νόσος του Alzheimer και οι περιφερικές νευρολογικές βλάβες.

⇒ Αδυναμία

Μυασθένεια και υποσιτισμός έχουν σοβαρές επιπτώσεις στη μυϊκή δύναμη και την αντοχή.

⇒ Οστεοαρθρικοί παράγοντες

Ο περιορισμός της κινητικότητας της άρθρωσης του ισχίου, εμποδίζει τη διατήρηση της ισορροπίας σε δύσκολες καταστάσεις. Ο περιορισμός της κινητικότητας των αστραγάλων δυσκολεύει τη βάδιση με σιγουριά.

⇒ Μειωμένη οπτική οξύτητα

Δεν πρέπει να αμελείται η σημασία της αλλαγής στο οπτικό πεδίο που συμβαίνει με την ηλικία στην αντίληψη εμποδίων στο δρόμο.

⇒ Κατάθλιψη

Η χρόνια κατάθλιψη συχνά συνεπάγεται τη λήψη ψυχοτρόπων φαρμάκων όπως οι βενζοδιαζεπίνες, γεγονός το οποίο επιβάλλει την παρακολούθηση του ηλικιωμένου.

⇒ Άλλοι παράγοντες

Ασθένειες όπως η καρδιακή ανεπάρκεια, η πνευμονοπάθεια, η ορθοστατική υπόταση, η χρόνια αναιμία μειώνουν την αντοχή του ηλικιωμένου.

Οι συμβουλές «κλειδιά»

Όλη η φροντίδα μας για τις πτώσεις του ηλικιωμένου θα επικεντρωθεί στην πρόληψη

Πρόληψη της οστεοπόρωσης

Για όλους τους ηλικιωμένους, συνιστώνται συμπληρώματα με βιταμίνη D και ασβέστιο.

Διατηρείστε τη μυϊκή μάζα

Έχετε μια καλή και ισορροπημένη διατροφή. Προσπαθήστε να ασκείστε, γιατί η γυμναστική συμβάλλει στην ενίσχυση των μυών και βοηθάει στη διατήρηση της ισορροπίας και της ελαστικότητας των αρθρώσεων. Προσπαθήστε να κάνετε εσείς όλες τις δουλειές του σπιτιού.

Βελτιώστε την κινητικότητα

- Η καθημερινή βόλτα (20-30 λεπτά) συνιστάται, στο μέτρο του δυνατού.
- Διατηρείστε την οπτική σας οξύτητα μέσω συμπληρωμάτων διατροφής (λουτεΐνη) και τακτικών επισκέψεων στον οφθαλμίατρο.
- Χρησιμοποιείτε αν χρειάζεται βοηθήματα για τη βάδιση, όπως ένα μπαστούνι ή ένα Π.
- Μετά την έναρξη θεραπείας με ψυχοτρόπα φάρμακα (ιδιαίτερα βενζοδιαζεπίνες), ο κίνδυνος για πτώση θα πρέπει να θεωρείται αυξημένος.

Μειώστε τους πιθανούς κινδύνους

- Επιλέξτε παπούτσια άνετα και με καλή υποστήριξη, φορέστε ρούχα ούτε πολύ χαλαρά, ούτε πολύ μακριά.
- Εγκαταστήστε κουραστή στα σκαλοπάτια, ακόμη και για λίγα βήματα.
- Πιαστείτε από διαφορετικά σημεία για να διατηρήσετε καλύτερα την ισορροπία σας ή για να σηκωθείτε πιο εύκολα σε περίπτωση πτώσης.
- Το τηλέφωνο θα πρέπει να είναι εύκολα προσβάσιμο ή συνεχώς επάνω σας εάν έχετε ασύρματου τύπου.
- Τοποθετείστε μεγαλύτερες λάμπες για περισσότερο φως και αποφυγή σκιών στο χώρο.
- Τοποθετείστε αντιολισθητικά αυτοκόλλητα και πατάκια σε ντους, μπανιέρα και μπάνιο.

Εξωγενείς παράγοντες κινδύνου

⇒ Ρουχισμός

Τα παπούτσια που δεν εφαρμόζουν σωστά στο πόδι και οι σόλες είναι φθαρμένες ή γλιστρούν επικίνδυνα. Τα ρούχα δεν πρέπει να είναι ούτε πολύ μεγάλα ούτε πολύ χαλαρά.

⇒ Έπιπλα

Οι πολυθρόνες και τα κρεβάτια στο σπίτι πρέπει να είναι τέτοια ώστε να επιτρέπουν στον ηλικιωμένο να καθίσει, να ξαπλώνει και να σηκώνεται εύκολα. Η μπανιέρα πρέπει να έχει αντιολισθητικό πάτωμα ή ένα αντιολισθητικό πατάκι και η τουαλέτα να έχει το κατάλληλο ύψος και προσβασιμότητα, πράγματα που βοηθούν στην αποφυγή των πτώσεων.

⇒ Εμπόδια στο έδαφος

Χαλιά στα οποία εξέχουν οι γωνίες ή διπλώνουν σε σημεία, ηλεκτρικές συσκευές, πατώματα τα οποία χρειάζονται επιδιορθώσεις αποτελούν εμπόδια στη μετακίνηση. Βρεγμένα ή ολισθηρά πατώματα καλό είναι ν' αποφεύγονται.

⇒ Ανεπαρκής φωτισμός

Μπορεί να φωτίζεται επαρκώς και δυνατά το καθιστικό, αλλά να υπάρχουν σκοτεινά σημεία σε κάποιο δωμάτιο ή το διάδρομο.

⇒ Εξωτερικοί χώροι και κήπος

Η χρήση σκάλας απαιτείται να γίνεται παρουσία ενός τρίτου.

Προσδιορίστε τους παράγοντες κινδύνου

Πώς εντοπίζονται οι πελάτες που ανήκουν στην ομάδα κινδύνου;

⇒ Ειδικές περιπτώσεις

Άτομα με λειτουργική ανικανότητα, με ακράτεια ούρων, μετά από χειρουργική επέμβαση, συναισθηματικό στρες, έχουν μεγαλύτερες πιθανότητες να έχουν μία πτώση.

⇒ Απώλεια της ευστάθειας

Η οποία χαρακτηρίζεται από:

- αδυναμία να κρατήσει κανείς ισορροπία στο ένα πόδι,
- μειωμένη ικανότητα προσαρμογής και διατήρησης της σωστής στάσης
- δυσκολία να σηκωθεί κάποιος από το έδαφος, όταν πέφτει.

⇒ Ίλιγγος

Ακόμη και όταν είναι υγιείς, οι ηλικιωμένοι είναι πιθανό να υποφέρουν από ίλιγγους. Και επειδή είναι πιο ευαίσθητοι σε μεγάλες ηλικίες, οι πιθανότητες για μία πτώση μετά από ίλιγγο είναι πολύ μεγάλες.

4^η περίπτωση: Ακράτεια ούρων

«Έχω νυχτερινή ενοούρηση»

«Μέχρι τώρα, δεν είχα αντιμετωπίσει πρόβλημα νυχτερινής ενοούρησης, αλλά εδώ και κάποιο καιρό, το βράδυ δεν προλαβαίνω να πάω στην τουαλέτα. Χρειάζομαι πάνες για την ακράτεια;»

Η απάντησή σας μπορεί να είναι

«Εάν η τουαλέτα είναι μακριά από το δωμάτιό σας, έχετε μια "πάπια" κοντά σας για να αποφύγετε τη μεγάλη διαδρομή τη νύχτα. Θα πρότεινα αν θέλετε για προστασία να φορέσετε πάντα ακράτειας μόνο τη νύχτα. Το πιο σημαντικό απ' όλα είναι βέβαια να απευθυνθείτε στο γιατρό σας.»

Η ακράτεια είναι υπεύθυνη για την απώλεια της αξιοπρέπειας, της αυτονομίας αλλά και για την κοινωνική απόρριψη του ηλικιωμένου, ενώ είναι και ένας από τους κύριους λόγους για τους οποίους οι ηλικιωμένοι πηγαίνουν σε ιδρύματα/οίκους ευγηρίας. Είναι αναγκαίο ν' αντιμετωπιστεί συστηματικά και απαιτεί την ενεργή συμμετοχή του ηλικιωμένου και του περιβάλλοντός του.

Καταρρίψτε τους μύθους

Η ακράτεια των ούρων δεν είναι ασθένεια, αλλά σύμπτωμα το οποίο μπορεί να αντιμετωπιστεί με επιτυχία.

Η ηλικία δεν ευθύνεται για την ακράτεια. Ωστόσο, οι φυσιολογικές αλλαγές που συμβαίνουν στο σώμα με την αύξηση της ηλικίας μπορούν να συνεισφέρουν στην εμφάνισή της.

Μερικοί άνθρωποι με ακράτεια ούρων, νομίζουν ότι εάν μειώσουν την ποσότητα υγρών που πίνουν, θα ελαττώσουν το πρόβλημα ακράτειας που παρουσιάζουν. Αυτή η αντίληψη είναι λανθασμένη, διότι η στέρηση υγρών που μπορεί να οδηγήσει σε αφυδάτωση, αυξάνει τη συγκέντρωση των ούρων. Το αποτέλεσμα της αύξησης συγκέντρωσης ούρων είναι ακόμη μεγαλύτερη ανάγκη για επείγουσα ούρηση, άσχημη μυρωδιά των ούρων και ακόμη και μόλυνση της ουροδόχου κύστης.

Τύποι ακράτειας

Η ακράτεια των ούρων έχει πολλές και διάφορες αιτίες.

⇒ **Οργανικές**, όταν οι σφιγκτήρες του ουρικού συστήματος δεν λειτουργούν σωστά.

⇒ **Λειτουργικές**, οι οποίες έχουν σχέση με τις δυσκολίες του στόμου και του περιβάλλοντός του: σωματική ανικανότητα, απομακρυσμένες τουαλέτες στο σπίτι, δυσκολία στην επικοινωνία κ.α.

Επιπλέον, είναι σημαντικό να γίνει διάκριση μεταξύ παροδικής ακράτειας και χρόνιας ακράτειας. Η παροδική ακράτεια είναι πιο συχνά μια αναστρέψιμη κατάσταση, η οποία όμως δεν πρέπει ν' αγνοηθεί και πρέπει ν' αντιμετωπιστεί εγκαίρως. Μπορεί να οφείλεται σε έλλειψη αυτοσυγκράτησης, στην αλλαγή του περιβάλλοντός όπου οι

Οι συμβουλές «κλειδιά»

Προτρέψτε τον ασθενή να αναζητήσει ιατρική συμβουλή
Ο ηλικιωμένος δε θα πρέπει να εφησυχάζει με την ακράτεια, πόσο μάλλον όταν αυτή μπορεί να αντιμετωπιστεί. Συμβουλευστε τον πελάτη σας να σημειώνει σ' ένα χαρτί τον αριθμό των φορών που ούρησε κάθε 24ωρο, αλλά και την ποσότητα των ούρων και να το χρησιμοποιήσει στην επίσκεψή του στο γιατρό.

Βοηθήματα για την ακράτεια

Τα βοηθήματα θα πρέπει να χρησιμοποιούνται με φειδώ και σε περιπτώσεις αποτυχίας της θεραπείας ή όταν υπάρχει συγκεκριμένο οργανικό πρόβλημα.

Διακρίνονται σε προϊόντα απορρόφησης (πάνες) ή μη απορροφητικά (καθετήρες).

- Ελέγξτε την απορροφητικότητα τους. Εάν χρειάζονται περισσότερες από 4 αλλαγές πάνας τη μέρα, σημαίνει πως πρέπει να επιλεγεί πάντα μεγαλύτερης απορροφητικότητας.
- Δώστε δείγματα στον πελάτη, ώστε να αποφευχθεί η αγορά ενός ολόκληρου πακέτου με ακατάλληλες πάνες.
- Συμβουλευστε τους να αλλάζουν τακτικά τα προστατευτικά του στρώματος για την αποφυγή διαβροχής του.

Διατροφή και τρόπος ζωής

- Βοηθήστε στον έλεγχο των ανεπιθύμητων ενεργειών των φαρμάκων για την ακράτεια.

Τα αντιχολινεργικά που χρησιμοποιούνται στον έλεγχο της οξείας ακράτειας, μπορεί να δημιουργήσουν σημαντικές ανεπιθύμητες ενέργειες. Η θεραπεία με οξυβουτυνίνη, η τολτεροδίνη και τρόσπιο, εκτός από τη ξηροστομία, τη δυσπείψια και τη δυσκοιλιότητα, μπορεί να προκαλέσει και υπνηλία, θολή όραση ή σύγχυση, με όλα όσα αυτό συνεπάγεται (αυξημένο κίνδυνο πτώσεων). Με την παραμικρή ένδειξη κατακράτησης ούρων, παραπέμψτε στο θεράποντα ιατρό.

- Διαχείριση ποτών

Παρά την ακράτεια, ο καθημερινός όγκος των υγρών που καταναλώνονται δεν θα πρέπει να μειωθεί. Σε περίπτωση που εμφανίζεται κατά κύριο λόγο νυχτερινή ενοούρηση, συμβουλευστε τους πελάτες σας να καταναλώνουν υγρά μόνο κατά τις ώρες της ημέρας.

τουαλέτες δεν εντοπίστηκαν έγκαιρα, αλλά και σε ασθενείς όπως λοίμωξη του ουροποιητικού, οξεία κατακράτηση ούρων, διανοητική σύγχυση κτλ.

Η χρήση πάνας ακράτειας θα ήταν λάθος σε τέτοιες περιπτώσεις και θα μείωνε αισθητά την αυτονομία του ασθενούς. Τέτοιες κινήσεις επιδεινώνουν την ακράτεια των ούρων.

Η Επικοινωνία με τον ηλικιωμένο πελάτη

Οι ηλικιωμένοι αποτελούν ίσως τους πιο σημαντικούς πελάτες του φαρμακείου και έχουν πολλά διαφορετικά χαρακτηριστικά. Ο στόχος είναι να δημιουργήσετε μια ιδιαίτερη επικοινωνία γι' αυτούς, χωρίς όμως να τους κάνετε να αισθανθούν παράξενα ή άσχημα για την ηλικία τους.

⇒ Τα κατάλληλα μηνύματα

- «Γηριατρική: Οι Δέκα Εντολές του καλοκαιριού»
- «Είστε περισσότερο από 80 Μαΐων; Φροντίστε τον εαυτό σας»
- «Αυτό το καλοκαίρι, σκεφτείτε τους ηλικιωμένους»
- «Σκεφτείτε τους ηλικιωμένους γύρω σας»

⇒ Κατηγοριοποιήστε τα προϊόντα στα ράφια

Είτε πρόκειται για τη διατροφή, για καλλυντικά, συμπληρώματα διατροφής ή προϊόντα γι' ακράτεια, πολλά ράφια έχουν προϊόντα αποκλειστικά για ηλικιωμένους. Μήπως πρέπει να τα ομαδοποιήσετε γι' αυτήν την ηλικία; Η απάντησή είναι όχι, διότι αυτό θα κάνει τους ηλικιωμένους να νιώθουν περιθωριοποιημένοι με αποτέλεσμα πολλοί να μην πλησιάζουν καν τα ράφια αυτά.

Γι' αυτό, τα προϊόντα για ηλικιωμένους είναι καλύτερο να βρίσκονται σε ράφια με προϊόντα για όλη την οικογένεια, με ξεχωριστή επισήμανση για τις ανάγκες στις οποίες απευθύνονται.

Για παράδειγμα, στο ράφι με τα προϊόντα διατροφής, θα μπορούσε να υπάρχει μια μετάβαση από προϊόντα για το μωρό και το παιδί, στη διατροφή ενηλίκων με προϊόντα αδυνατίσματος, και, τέλος, σε προϊόντα επανασίτισης για ηλικιωμένους. Επίσης, στο ράφι με τα δερμοκαλλυντικά μπορούν να υπάρχουν εξειδικευμένα προϊόντα για ηλικιωμένους, αλλά χρειάζεται προσοχή στο μήνυμα το οποίο τα συνοδεύει. Δεν θα πρέπει να είναι «για τις ρυτίδες της γήρανσης», αλλά «για ενυδάτωση και διατήρηση της νεότητας του δέρματος»

⇒ Προσέγγιση

Οι ηλικιωμένοι μερικές φορές συμπεριφέρονται διαφορετικά από τους υπόλοιπους πελάτες. Θα πρέπει να ακούτε προσεκτικά τι λένε και να ζητάτε πιο συγκεκριμένες και ακριβείς πληροφορίες.

⇒ Υποδοχή

- Ευγένεια
Οι ηλικιωμένοι είναι ιδιαίτερα ευαίσθητοι στη χρήση των τύπων ευγενείας. Εκτιμούν πολύ το καλωσόρισμα και πάντοτε αποχαιρετούν όταν φεύγουν.

- Εξατομικευμένο καλωσόρισμα
Πολλοί ηλικιωμένοι έχουν χάσει τον ή την σύζυγό τους και ζουν μόνοι, ενώ συχνά έρχονται στο φαρμακείο όχι μόνο για να πάρουν τα φάρμακά τους, αλλά και για «κουβεντούλα». Αν τους καλωσωρίσετε με το όνομά τους θα τους κάνει πολύ καλή εντύπωση.

⇒ Κατανόηση

- Προβλήματα ακοής
Οι ηλικιωμένοι έχουν συχνά δυσκολία ακοής. Μην υψώνετε πολύ τη φωνή σας, απλά να αρθρώνετε καλά τις λέξεις! Μιλώντας πάρα πολύ αργά σε ένα συγκαταβατικό τόνο, μπορεί επίσης να θεωρηθεί ταπεινωτικό. Οι ηλικιωμένοι δεν είναι παιδιά! Μην το ξεχνάτε ποτέ.
- Η σημασία της γραφής

Για εκείνους που είναι άνω των 80 χρονών, η χρήση της γραφής παραμένει εργαλείο πολύ σημαντικό. Τους καθιστά και τους επιτρέπει ν' ανατρέξουν σε αυτό σε περίπτωση που ξεχάσουν ή παραινέσουν κάτι. Θα πρέπει συνεπώς να μη διαστάσετε να γράψετε, με μεγάλα και ευανάγνωστα γράμματα τη δόση ή συμβουλές σχετικά με τα φάρμακα που παίρνουν.

⇒ Η ανάγκη για σιγουριά και ασφάλεια

Οι ηλικιωμένοι φοβούνται ό,τι δεν είναι συνηθισμένο. Αν σκοπεύετε ν' αντικαταστήσετε το φάρμακο που έπαιρναν χρόνια, ζητήστε τη γνώμη τους, και αν υπάρχει μια αλλαγή, εξηγήστε λεπτομερώς γιατί. Επίσης, είναι απαραίτητο να γράψετε στο κουτί και με τη σειρά, τις αλλαγές στα φάρμακα και πως αυτά μπορούν να ληφθούν, να σιγουρευτείτε ότι οι ηλικιωμένοι μπορούν να το διαβάσουν και να εξοικειωθούν (ακόμα και με το νέο κουτί) και να σιγουρευτείτε ότι έχουν κατανοήσει τις αλλαγές, οι οποίες ενδεχομένως να χρειάζονται και νέες εξηγήσεις. Εάν ο γιατρός έχει αλλάξει τη συνήθη θεραπεία, εξηγήστε ποια φάρμακα πρέπει να σταματήσει να παίρνει ο ηλικιωμένος (να είστε δύσπιστοι όσον αφορά τα αποθέματα που μπορεί να έχει στο σπίτι).

⇒ Πρόληψη

Εξηγήστε στον ηλικιωμένο πελάτη σας την ανάγκη της πρόληψης, για την αποφυγή μελλοντικών δύσκολων καταστάσεων.

Προτείνεται του τα κατάλληλα συμπληρώματα διατροφής, δώστε συμβουλές για τροποποιήσεις στο σπίτι του με γνώμονα την αυξημένη ασφάλεια, Τονίστε του την ανάγκη της -όσο το δυνατόν- καλύτερης φυσικής κατάστασης, και παροτρύνετέ τον να εμβολιαστεί άμεσα, τόσο κατά της γρίπης όσο και κατά του πνευμονιόκοκκου, για να έχει τις μεγαλύτερες πιθανότητες να είναι καλά για πολλά χρόνια και να συνεχίσει να είναι πελάτης σας! ■

Systane®

Λιπαντικές Οφθαλμικές Σταγόνες

Ορισμένες επιφάνειες αξίζουν προστασία



Κάτι περισσότερο από απλή επιφανειακή προστασία

Alcon®

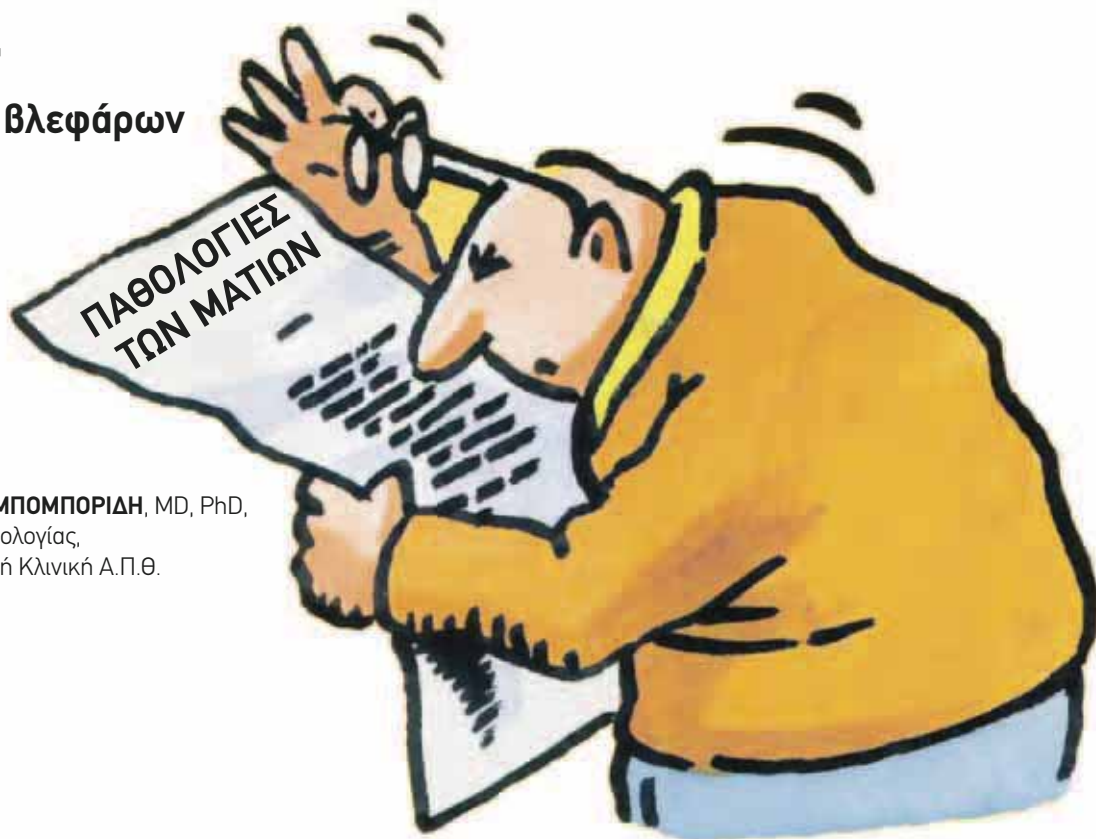
ΔΙΑΝΟΜΕΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ: ΑΛΚΟΝ ΛΑΜΠΟΡΑΤΟΡΙΣ ΕΛΛΑΣ ΑΕΒΕ
Κηφισίας 18, Μαρούσι, Αθήνα, 151 25, Τηλ: 210 68 78 300

Η ΟΦΘΑΛΜΟΛΟΓΙΑ στο φαρμακείο

«Κόκκινο μάτι» και νόσος
της Οφθαλμικής Επιφάνειας

Αιτιοπαθογένεια, διάγνωση και αντιμετώπιση περιπτώσεων όπως:

- ξηροφθαλμία,
- επιπεφυκίτιδα,
- αλλεργίες,
- ερεθισμοί βλεφάρων



♦ Από τον **ΚΩΣΤΑ ΜΠΟΜΠΟΡΙΔΗ**, MD, PhD,
Λέκτορα Οφθαλμολογίας,
Α' Οφθαλμολογική Κλινική Α.Π.Θ.



Οφθαλμική Επιφάνεια είναι η λειτουργική ομάδα των βλεφάρων, επιπεφυκότα, κερατοειδή και συστήματος παραγωγής και αποχέυσης των δακρύων και στοχεύει στην προστασία του οφθαλμού και διατήρηση της όρασης.

Ο όρος «κόκκινο μάτι» αποτελεί μια γενική περιγραφή υπεραιμίας από αγγειοδιαστολή στην οφθαλμική επιφάνεια η οποία προσδίδει την ερυθρή εικόνα του επιπεφυκότα επάνω στο λευκό υπόστρωμα του σκληρού χιτώνα. Η υπεραιμία του επιπεφυκότα εκδηλώνεται ως το αρχικό εύρημα των περισσότερων εξωτερικών οφθαλμολογικών παθήσεων που συνολικά χαρακτηρίζονται ως παθήσεις της Οφθαλμικής Επιφάνειας και αποτελούν το συχνότερο διαγνωστικό πρόβλημα στην καθημερινή πράξη. Η υπεραιμία, παρόλο που λανθασμένα συγχέεται με τον όρο «επιπεφυκίτιδα» που παραπέμπει σε φλεγμονή ή λοίμωξη, δεν αποτελεί νοσολογική οντότητα αλλά παθολογική αντίδραση ιστών και κύριο κλινικό σημείο έκφρασης νόσου όπως ο πυρετός στις συστηματικές παθήσεις. Ήπια ερυθρότητα του επιπεφυκότα παρατηρείται καθημερινά σε πολλές καταστάσεις όπως η έλλειψη ύπνου, κάπνισμα, κατανάλωση αλκοόλ, διαθλαστικές ανωμαλίες, χρήση φακών επαφής, έκθεση στον αέρα, ήλιο, θαλασσινό νερό, σωματική άσκηση και άλλες χωρίς παθολογικό υπόβαθρο. Η κύρια διαταραχή στη νόσο της οφθαλμικής επιφάνειας είναι η διαταραχή της δακρυϊκής στοιβάδας (ξηροφθαλμία) (Εικόνα 1). Η διαταραχή των δακρύων μπορεί να θεωρηθεί το κύριο εκλυτικό αίτιο των περισσότερων παθήσεων της οφθαλμικής επιφάνειας αλλά και το άμεσο βλαπτικό αποτέλεσμα αυτών, ενώ η αντιμετώπισή της αποτελεί την βάση αντιμετώπισης όλων των άλλων παθολογικών αιτιών.

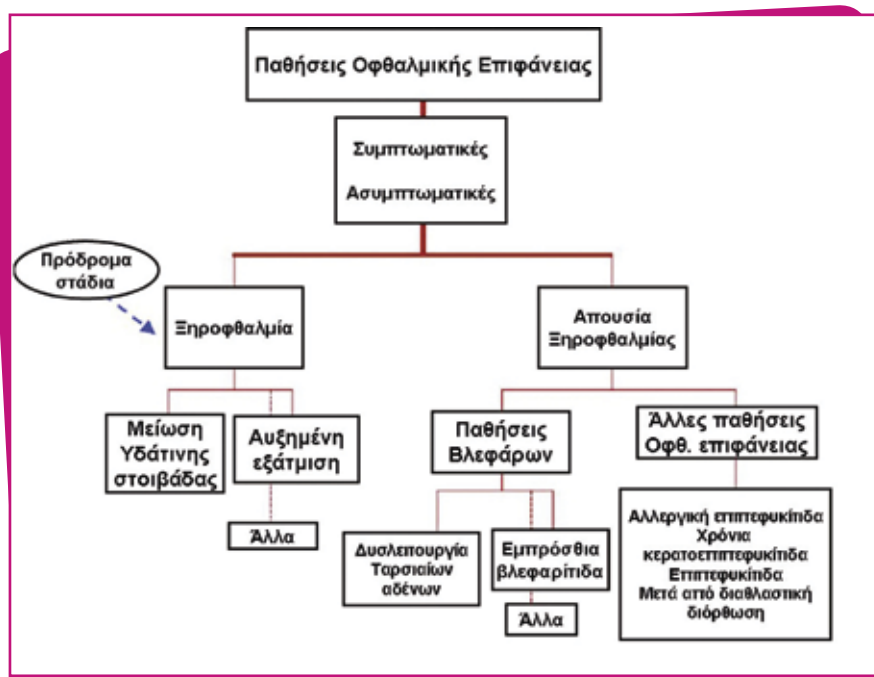
Γιατί να επιλέξουμε το Forsight; Για να δούμε την διαφορά.

- Ειδικά σχεδιασμένο να παρέχει πολύτιμη υποστήριξη για έντονη και καλύτερη όραση.
- Περιέχει ένα συνδυαστικό μείγμα από αντιοξειδωτικά, μέταλλα, βιταμίνες, καροτενοειδή και παρασκευάσματα.
- Προστατεύει από την εκφύλιση της ωχράς κηλίδας και τον καταρράκτη.



Made in Canada by / Παρασκευάζεται στον Καναδά από την
New Roots Herbal Inc., 3405 F.X. Tessier, Vaudreuil-Dorion (QC) J7V 8V5 - www.newrootsherbal.com
Εισαγωγή - διανομή στην Ελλάδα
Adelco A.E. Βιομηχανία Φαρμάκων & Καλλυντικών, Πειραιώς 37, Μοσχάτο, Τηλ: 210 4819311-14 - www.adelco.gr



**Εικόνα 1.**

Κατάταξη των παθήσεων της οφθαλμικής επιφάνειας και συσχέτιση με τη ξηροφθαλμία.

Η υπεραίμια του επιπεφυκότα μπορεί να οφείλεται σε παθήσεις της οφθαλμικής επιφάνειας, των βλεφάρων και του δέρματος, του βολβού ή του κόγχου καθώς και ν' αποτελεί εκδήλωση συστηματικών νοσημάτων. Το παθοφυσιολογικό αίτιο μπορεί να είναι τραυματικό ή μηχανικό, φλεγμονώδες, λοιμώδες ή τέλος νεοπλασματικό. Η λεπτομερής κλινική εξέταση απαιτεί ειδικό οφθαλμίατρο και τη χρήση της σχισμοειδούς λυχνίας, είναι όμως δυνατόν να προσεγγίσει με σχετική ακρίβεια το πρόβλημα και ο μη ειδικός ιατρός έχοντας τη δυνατότητα να διαφοροδιαγνώσει τις παρακάτω συχνές παθολογικές καταστάσεις που παρουσιάζονται με ερυθρότητα επιπεφυκότα.

1. Σύνδρομο Ξηρού Οφθαλμού

Το σύνδρομο ξηρού οφθαλμού, ξηρά κερατοεπιπεφυκίτιδα ή ξηροφθαλμία, αποτελεί τη σημαντικότερη ομάδα παθήσεων της οφθαλμικής επιφάνειας με αυξανόμενη συχνότητα στο γενικό πληθυσμό. Ορίζεται σαν μία πολυπαραγοντική νόσος των δακρύων και της οφθαλμικής επιφάνειας, που οδηγεί σε υποκειμενικά ενοχλήματα και διαταραχή της όρασης με συνοδό διάσπαση της δακρυϊκής στοιβάδας, αυξημένη οσμωτικότητα των δακρύων, φλεγμονή και βλάβη της οφθαλμικής επιφάνειας².

Διακρίνεται σε:

1.1. Ξηροφθαλμία από μείωση της υδάτινης στοιβάδας

Το κύριο αίτιο στην ομάδα αυτή είναι η μειωμένη παραγωγή της υδάτινης στοιβάδας των δακρύων που σε συνδυασμό με την αυξημένη εξάτμιση, οδηγεί σε αυξημένη οσμωτικότητα των δακρύων και φλεγμονή του επιθηλίου.

ου με αύξηση των MAP κινασών, ιντερλευκινών IL-1α, 1β και TNF-α καθώς και μεταλοπρωτεασών MMP-9. Η ομάδα αυτή αποτελείται από δύο υποομάδες, το σύνδρομο Sjogren ή μη Sjogren.

1.2. Ξηροφθαλμία από αυξημένη εξάτμιση

Ο τύπος αυτός οφείλεται στην αυξημένη εξάτμιση της υδάτινης στοιβάδας των δακρύων από ανεπάρκεια της λιπώδους στοιβάδας, με αποτέλεσμα την υπεροσμωτικότητα των δακρύων, ενώ η παραγωγή τους παραμένει ανεπάρεστη. Οφείλεται κυρίως σε παράγοντες που επηρεάζουν τη λειτουργία των ταρσιαίων αδένων και των βλεφάρων. Η δυσλειτουργία των ταρσιαίων αδένων ή οπίσθια βλεφαρίτιδα, είναι το συχνότερο αίτιο ξηροφθαλμίας από εξάτμιση και σχετίζεται με την παρουσία διαφόρων δερματοπαθειών όπως ροδόχρους ακμή, σμηγματορροϊκή δερματίτιδα και ατοπική δερματίτιδα.

Εξωγενείς παράγοντες που προκαλούν νόσο της οφθαλμικής επιφάνειας και ξηροφθαλμία είναι η μακροχρόνια χρήση αντι-γλαυκωματικών κολλυρίων, ενώ το σχεδόν καθολικά χρησιμοποιούμενο στα κολλύρια συντηρητικό Χλωριούχο Βενζαλκόνιο προκαλεί προοδευτικές βλάβες. Τέλος, η αλόγιστη χρήση τοπικών αναισθητικών και αγγειοσυσπαστικών κολλυρίων προκαλεί μείωση της έκκρισης των δακρύων και βλάβες στο επιθήλιο του κερατοειδούς. Ακόμα, εκτεταμένη χρήση των φακών επαφής, ή διαθλαστικές επέμβασες, συχνά οδηγούν σε διαταραχές της δακρυϊκής στοιβάδας αλλά και της οφθαλμικής επιφάνειας που καταλήγουν στη δυσανεξία χρήσης των φακών, διαταραχές του επιθηλίου του κερατοειδούς και χρόνια ξηροφθαλμία.

Το διάλυμα καθαρισμού φακών επαφής της CIBA VISION
κυκλοφορεί πλέον και στην Ελλάδα με την παγκόσμια ονομασία

AOSEPT PLUS



+



=

Μπορεί η φροντίδα των
φακών επαφής να κάνει
τους φακούς πιο άνετους;



Φυσικά. Για μία μοναδική εμπειρία
εφαρμογής με τους σημερινούς
φακούς επαφής, προτείνετε
το AOSEPT® PLUS.

Alcon

 Gerolymatos International
Serving Health care since 1923

Διάγνωση: Αποτελεί χρόνιο πρόβλημα, ιδίως μετά τα 50 έτη, κυρίως σε γυναίκες, παρουσιάζεται με αίσθηση ξένου σώματος, καύσου, τσούξιμο χωρίς εκκρίσεις με την παράδοση αίσθησης δακρύρροιας που συνοδεύει την βλεφαρίτιδα, χωρίς αύξηση του δακρυϊκού μηνίσκου. Η όραση μπορεί να θολώνει παροδικά και να βελτιώνεται με την τριβή ή τον βλεφαρισμό. Είναι γνωστή η επιδείνωση με το μακιγιάζ ή τις καλλυντικές κρέμες προσώπου.

Αντιμετώπιση: Η πρώτη γραμμή αντιμετώπισης της ξηροφθαλμίας είναι τα τεχνητά δάκρυα. Χαρακτηριστικό τους είναι το προοδευτικά αυξανόμενο ιξώδες (σταγόνες, γέλες, αλοιφές), ενώ η συνθετικότερη δραστική ουσία είναι το υαλουρονικό νάτριο για την επίτευξη υψηλής επιφανειακής τάσης με μικρό ιξώδες και πυκνότητα ώστε να μη θολώνει η όραση, το HP-Guar με Polyethylene Glycol / Propylene Glycol με άριστες ιδιότητες επιφανειακής τάσης και ιξώδους, παράγωγα γλυκερόλης και τέλος παράγωγα κελουλόζης (CMC) με βλενομιμητικές ιδιότητες. Υπάρχουν σκευάσματα τεχνητών δακρύων που λόγω μειωμένης οσμωτικότητας ή μηχανισμού οσμωπροστασίας, αντιμετωπίζουν την προκαλούμενη υπεροσμωτικότητα των δακρύων, ενώ άλλα αναπληρώνουν την ελλειμματική λιπιδική στοιβάδα των δακρύων σε συνυπάρχουσα δυσλειτουργία των μείβομιανών αδένων ή βλεφαρίτιδα.

2. Επιπεφυκίτιδα

Είναι το δεύτερο συχνότερο αίτιο ερυθρότητας του επιπεφυκότα και η συχνότερη παθολογική κατάσταση της οφθαλμικής επιφάνειας. Χαρακτηρίζεται από υπεραίμια επιπεφυκότα, χύμωση και παρουσία εκκρίσεων, ενώ συνήθως δεν συνυπάρχει πόνος και διαταραχές της όρασης. Διακρίνεται στη μικροβιακή επιπεφυκίτιδα, την ιογενή και τέλος την αλλεργική επιπεφυκίτιδα.

2.1. Μικροβιακή επιπεφυκίτιδα

Την χαρακτηριστική εικόνα επιπεφυκίτιδας (ερυθρότητα, χύμωση, πιθανό οίδημα βλεφάρων) συνοδεύει παρουσία βλεννώδους ή πυώδους εκκρίσεως και αυξημένης επιφοράς, ενώ η όραση επηρεάζεται παροδικά. Είναι αυτοϊώμενη κατάσταση και δεν απαιτείται αγωγή εκτός των τεχνητών δακρύων, όμως η τοπική χορήγηση αντιβιοτικών όπως η τομπραμυκίνη ή γενταμυκίνη, κλωραμφενικόλη, αζιθρομυκίνη ή φουσιδικό οξύ, βελτιώνει την κλινική εικόνα και χρόνο ανάρρωσης³ (Εικόνα 2).

2.2. Ιογενής επιπεφυκίτιδα

Οφείλεται σε αδενοϊό (φαρυγγοεπιπεφυκίτιδα, επιδημική) ενώ είναι μεταδοτική κυρίως την πρώτη εβδομάδα της νόσου. Η εικόνα της επιπεφυκίτιδας συνοδεύεται από έντονη δακρύρροια και ερυθρότητα με ψευδομεμβράνες και αίσθημα καύσου χωρίς να επηρεάζεται η όραση. Είναι αυτοϊώμενη κατάσταση με υποστηρικτική αγωγή τεχνητών δακρύων, ενώ υπάρχουν ενδείξεις ότι



Εικόνα 2. Απλή μικροβιακή επιπεφυκίτιδα



Εικόνα 3. Ιογενής επιπεφυκίτιδα

η τοπική γέλη γκαναϊκλοβίρης έχει ισοστατική δράση και στους αδενοϊούς (Εικόνα 3).

2.3. Αλλεργική επιπεφυκίτιδα

Η επιπεφυκίτιδα αυτή οφείλεται στην ανοσολογική αντίδραση του οργανισμού σε εξωτερικό αντιγόνο και διακρίνεται σε απλή (εποχική ή ετήσια), εαρινή (ετήσια που προσβάλλει άνδρες 3-25 ετών), ατοπική (προσβάλλει άνδρες μεγαλύτερη ηλικίας) με συνυπάρχουσα ατοπική δερματίτιδα, ρινίτιδα και άσθμα και τέλος η επιπεφυκίτιδα γιγαντιαίων θηλών, συνήθως από χρήση φακών επαφής. Η κλινική εικόνα ποικίλει από ήπια ερυθρότητα μέχρι προχωρημένη κερατοεπιπεφυκίτιδα και εξέλκωση βλεφάρων. Υπάρχει δακρύρροια και σχεδόν πάντα έντονος κνησμός, χαρακτηριστικό γνώρισμα της αλλεργίας που δεν συναντάται στις άλλες επιπεφυκίτιδες. Η βάση της θεραπείας είναι ψυχρά επιθέματα, τεχνητά δάκρυα για την απομάκρυνση του αλλεργιογόνου και συνδυασμός αντιισταμινικού με σταθεροποιητικό μαστοκυττάρων όπως οπατανόλη, κετοτιφέν, επιναστίνη, ενώ τα τοπικά αγγειοσυσπαστικά και η επιφανειακή δράσης κορτιζόνη (φλουρομεθολόνη, ριμεξολόνη), βοηθούν σε εμμένουσες καταστάσεις (Εικόνα 4).



ΤΑ ΜΑΤΙΑ ΣΑΣ ΕΧΟΥΝ ΠΟΛΛΟΥΣ
ΕΧΘΡΟΥΣ! ΠΡΟΣΤΑΤΕΨΤΕ ΤΑ
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΑ

VISMED®

Το τέλος της ξηρότητας των ματιών



VISMED

ΓΙΑ ΙΔΑΝΙΚΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΑΝΕΣΗ

0,18% υαλουρονικό νάτριο

VISMED GEL

ΓΙΑ ΑΚΟΜΗ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗΣ ΔΙΑΡΚΕΙΑΣ ΑΝΑΚΟΥΦΙΣΗ

0,30% υαλουρονικό νάτριο

- Οι οφθαλμικές σταγόνες Vismed χάρη στη μοναδική, υπότονη και πατενταρισμένη σύνθεσή τους παρέχουν κλινικά αποδεδειγμένα μεγάλης διάρκειας ανακούφιση και προστασία από τη ξηρότητα των ματιών, τόσο ως προς την ένταση όσο και προς τη συχνότητα των συμπτωμάτων.
- Η σύνθεσή του είναι προσεκτικά εξισορροπημένη, μη-αλλεργιογόνος, χωρίς συντηρητικά και με pH παρόμοιο με των δακρύων ώστε να εμφανίζει ιδιότητες παρόμοιες με τα φυσικά δάκρυα.

ΤΟ VISMED ΕΙΝΑΙ ΣΥΜΒΑΤΟ ΜΕ ΟΛΟΥΣ ΤΟΥΣ ΤΥΠΟΥΣ ΦΑΚΩΝ ΕΠΑΦΗΣ



Εικόνα 4. Αλλεργική επιπεφυκίτιδα

3. Επείγουσες καταστάσεις

Οι παρακάτω τρεις καταστάσεις ξεφεύγουν από τα όρια της απλής επιπεφυκίτιδα προσβάλλοντας τον κερατοειδή, είναι όμως σημαντική η μνεία τους λόγω δυσκολίας στη διάγνωση αλλά και τη θεραπεία, ενώ η τοπική χρήση κορτιζόνης είναι απόλυτη αντένδειξη.

3.1. Ερπητική κερατίτιδα

Οφείλεται στον ιό του απλού έρπητα, προσβάλλει τον κερατοειδή, δημιουργώντας το δενδριτικό έλκος το οποίο διαγιγνώσκεται μόνο κατά την εξέταση στη σχισμοειδή λυχνία μετά από χρώση με φλουροσκεΐνη. Η ήπια αρχικά κλινική εικόνα με αίσθηση ξένου σώματος και δακρύρροια δυσκολεύει τη διάγνωση με άλλο τρόπο. Η ενδεδειγμένη αγωγή είναι αλοιφή ακυκλοβίρης ή γέλη γκανισκλοβίρης. Είναι απόλυτη αντένδειξη η χορήγηση κορτιζόνης τοπικά, η οποία οδηγεί σε αναζωπύρωση του ιού και κίνδυνο διάτρησης του κερατοειδή.

3.2. Μυκητιασική κερατίτιδα

Ιστορικό τραυματισμού της οφθαλμικής επιφάνειας με έντονο πόνο και θολή όραση από φυτό ή κατά την εκτέλεση αγροτικών εργασιών πρέπει να εγείρει την υπόνοια μυκητιασικής λοίμωξης η οποία απαιτεί παραπομπή σε εξειδικευμένο κέντρο και έχει απόλυτη αντένδειξη την χορήγηση κορτιζόνης.

3.3. Κερατίτιδα από ακανθαμοιβάδα

Ιστορικό χρήσης φακών επαφής και ερυθρότητα του οφθαλμού με εντονότατο πόνο και φωτοφοβία, δυσανάλογα της κλινικής εικόνας, συνηγορούν για κερατίτιδα από ακανθαμοιβάδα, στην οποία παρόμοια απαιτείται εξειδικευμένη αντιμετώπιση και αντενδείκνυται η χορήγηση κορτιζόνης.

4. Ερεθισμοί βλεφάρων

Πολλές καταστάσεις έχουν υπόβαθρο τη δυσλειτουργία των μείβομιανών αδένων και τη βλεφαρίτιδα που είναι χρόνιες καταστάσεις με ερυθρότητα και οίδημα ή εξελκώσεις του βλεφαρικού χείλους και απώλεια (μαδάρωση) ή λεύκανση (πολίωση) των βλεφαρίδων. Προκαλεί ξηροφθαλμία από εξάτμιση και συχνά συνοδεύεται με χαλάζια ή κριθή. Αντιμετωπίζεται με θερμά επιθέματα και υγιεινή βλεφάρων με καθημερινό καθαρισμό χρησιμοποιώντας κάποιο από τα διαθέσιμα εμπορικά σκευ-

άσματα. Αυτά είναι αφρός, γέλη, ή εμποτισμένα μαντηλάκια καθαρισμού βλεφάρων και στοχεύουν στην απομάκρυνση των λιπαρών εκκρίσεων από το βλεφαρικό χείλος και καθαρισμό των εκφορτικών πόρων των μείβομιανών αδένων, ώστε να ομαλοποιηθεί η έκκρισή τους και να μειωθεί η φλεγμονή. Σε προχωρημένες καταστάσεις τοπική ή συστηματική αντιβίωση (της ομάδας των τετρακυκλινών ή αζιθρομυκίνη) σε συνδυασμό με κορτιζόνη επιφανειακής δράσης (Εικόνα 5).



Εικόνα 5. Βλεφαρίτιδα, φλεγμονή μείβομιανών αδένων και συνυπάρχουσα κριθή.

Συμπερασματικά, **το κόκκινο μάτι** αποτελεί αντίδραση ιστών στη νόσο και είναι το κυριότερο κλινικό σημείο των παθήσεων της Οφθαλμικής Επιφάνειας. Η ξηροφθαλμία είναι η κυριότερη ομάδα των παθήσεων αυτών, ενώ δρα τόσο σαν αίτιο των άλλων, είτε σαν παθογόνο μέσο ή αποτέλεσμα αυτών. Τα παραπάνω αδρά διαγνωστικά κριτήρια μπορούν να βοηθήσουν τον μη ειδικό οφθαλμίατρο στη διαγνωστική προσέγγιση των συχνότερων ή σοβαρότερων καταστάσεων που χρειάζονται παραπέρα φροντίδα σε εξειδικευμένα κέντρα. Είναι ενδεδειγμένο και ασφαλές να χορηγούνται τεχνητά δάκρυα υποστηρικτικά στη θεραπεία όλων των παθήσεων της οφθαλμικής επιφάνειας και τοπικά αντιβιοτικά όπου αυτά απαιτούνται, είναι όμως ριψοκίνδυνο να συνδυάζονται με τοπική κορτιζόνη (είτε ξεχωριστά είτε σε «μεικτά» κολλύρια), ιδίως όταν δεν υπάρχει βεβαιότητα για τη διάγνωση λόγω του ότι ορισμένες παθολογικές καταστάσεις έχουν απόλυτη αντένδειξη τη χορήγηση στεροειδών με σοβαρό κίνδυνο για την ακεραιότητα του βολβού. ■

Βιβλιογραφία

1. Tseng SC. A practical treatment algorithm for managing ocular surface and tear disorders. *Cornea* 2011;30 Suppl 1:S8-S14.
2. The definition and classification of dry eye disease: report of the Definition and Classification Subcommittee of the International Dry Eye WorkShop (2007). *Ocul Surf* 2007;5(2):75-92.
3. Sheikh A, Hurwitz B, van Schayck CP, et al. Antibiotics versus placebo for acute bacterial conjunctivitis. *Cochrane Database Syst Rev* 2012;9:CD001211.

Κουρασμένα & ερεθισμένα
μάτια ή βλέφαρα;

OptoFresh® drops



✓ με αποσταγμένο νερό
χαμομηλιού, αμαμελίδας
& ευφρασίας

Για τον καθαρισμό,
την ανακούφιση και
την αναζωογόνηση
των κουρασμένων,
ερεθισμένων και
κοκκινισμένων οφθαλμών

Στείρες οφθαλμικές σταγόνες
ΣΕ ΚΛΙΝΟΤΟΜΟ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ ΜΙΑΣ ΧΡΗΣΗΣ

OptoFresh® towels



✓ με αποσταγμένο νερό
χαμομηλιού, αμαμελίδας
& ευφρασίας

Για τον καθαρισμό
και την ανακούφιση
των ερεθισμένων
βλεφάρων

Οφθαλμομάντηλα

Optonic®



Στείρες οφθαλμικές σταγόνες
ΣΕ ΚΛΙΝΟΤΟΜΟ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ ΜΙΑΣ ΧΡΗΣΗΣ

✓ με Κενταύρια, Χαμομήλι
& Γαλουρονικό νάτριο

Για τη μακράς διάρκειας
ενυδάτωση,
αναζωογόνηση και την
ανακούφιση των
ταλαιπωρημένων από την
ξηροφθαλμία οφθαλμών

Χωρίς Συντηρητικά

ΚΑΤΑΛΛΗΛΑ ΓΙΑ ΧΡΗΣΤΕΣ ΦΑΚΩΝ ΕΠΑΦΗΣ

Στραβισμός - Αμβλυωπία

♦ Από τον **Dr. SAVINO D'AMELIO**, Primario di Oftalmologia infantile dell' ospedale Oftalmico di Torino.



Με τον όρο στραβισμό περιγράφουμε την παθολογική εκείνη κατάσταση που τα μάτια δεν είναι παράλληλα.

Ο στραβισμός διακρίνεται σε οριζόντιο και κάθετο. Στον οριζόντιο στραβισμό το ένα μάτι ξεφεύγει προς τα μέσα ή προς τα έξω, ενώ στον κάθετο, ξεφεύγει προς τα πάνω ή προς τα κάτω.

Ο στραβισμός μπορεί να εμφανιστεί με τη γέννηση ή σε λίγο μεγαλύτερη ηλικία.

Είναι σοβαρό λάθος να νομίζουμε ότι ο στραβισμός θα περάσει με την πάροδο του χρόνου ή ότι το παιδί είναι πολύ μικρό και δεν μπορούμε να το εξετάσουμε ακόμη.

Η αναμονή μπορεί τελικά ν' αποδειχθεί επιβλαβής στην αντιμετώπιση του στραβισμού με την ανάπτυξη μη ανατάξιμης αμβλυωπίας (τεμπέλικο μάτι). Στην ύπαρξη στραβισμού, το καλό μάτι κοιτά ευθέως σ' ένα αντικείμενο, ενώ το άλλο κοιτά σε κάποια άλλη εικόνα. *Ο εγκέφαλος λαμβάνει δύο διαφορετικές, αλλά καθαρές εικόνες που δεν μπορεί να τις ενώσει σε μία και έτσι δημιουργείται σύγχυση. Έτσι δημιουργείται διπλωπία.* Ο εγκέφαλος του παιδιού, για ν' αποφύγει τη σύγχυση και τη διπλωπία, γρήγορα και αυτόματα μαθαίνει, επειδή ακόμα είναι ευμετάβλητος, ν' αγνοεί την εικόνα που δέχεται από το μάτι που στραβίζει (καταστολή). Ως αποτέλεσμα το καλό μάτι αναλαμβάνει το μεγαλύτερο μέρος της λειτουργίας της όρασης ενώ το άλλο επειδή δεν χρησιμοποιείται μένει αδρανές και χάνει όραση (αμβλυωπεί-τεμπελιάζει).

Η θεραπεία μπορεί να περιλαμβάνει, χορήγηση γυαλιών, κάλυψη ματιών ή ακόμη και χειρουργική επέμβαση.

Θα πρέπει να τονιστεί ότι η επιτυχία της θεραπείας θα εξαρτηθεί από τη βοήθεια και την υπομονή των γονιών στην εφαρμογή της.

Η πιο συχνή και πλέον αποτελεσματική θεραπεία για τον στραβισμό και την αμβλυωπία είναι η κάλυψη του υγιούς ματιού με ειδικό επίθεμα.

Με την κάλυψη του καλού ματιού εξαναγκάζουμε το τεμπέλικο μάτι να δουλέψει. Αυτό ενδεχόμενα να χρειαστεί αρκετό χρόνο.

Πόσο χρόνο θα χρειαστεί, θα εξαρτηθεί από τη σοβαρότητα της αμβλυωπίας και την ηλικία του παιδιού. Όσο νωρίτερα αρχίσει η κάλυψη του ματιού, τόσο αποτελεσματικότερη θα είναι.

Για την κάλυψη του ματιού πρέπει να χρησιμοποιούνται ειδικά αποστειρωμένα αυτοκόλλητα καλύμματα, δερματολογικά ελεγχμένα για να μην προκαλούν ερεθισμό γύρω από την περιοχή του ματιού.



ORTOPAD[®]

Οφθαλμικά Επιθέματα για ασκήσεις ορθοοπτικής

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ

Οφθαλμικά αυτοκόλλητα επιθέματα για τη θεραπεία του παιδικού στραβισμού, κτλ. Χάρη στην ανατομική μορφή του προσαρμόζεται τέλεια στην περιοφθalmική ζώνη. Η κόλλα που χρησιμοποιείται επιτρέπει την καλή αναπνοή του δέρματος και την εύκολη αποκόλληση του προϊόντος όταν γίνεται συχνή χρήση.

Το **ORTOPAD** είναι διαθέσιμο σε λευκό χρώμα και σε νέες φανταστικές φιγούρες (simpaty) που έχουν δημιουργηθεί, για αγόρια και κορίτσια, ώστε να είναι η θεραπεία πιο φιλική στα παιδιά.

ΕΝΔΕΙΞΕΙΣ

Παιδικός στραβισμός, αμβλυωπία, χωρομετρία. Το μαύρο φωτοστεγανό φράγμα που περιέχει στο εσωτερικό του, αποτρέπει την διείσδυση του φωτός και καθιστά την θεραπεία αποτελεσματικότερη. Το **ORTOPAD** διαθέτει υποαλλεργική κόλλα, χωρίς διαλύτες και αυτό το καθιστά κατάλληλο για τα ευαίσθητα δέρματα και ειδικά των παιδιών.

- ΑΠΟΣΤΕΙΡΩΜΕΝΑ
- ΔΕΡΜΑΤΟΛΟΓΙΚΑ ΕΛΕΓΜΕΝΑ



Metro advertising

ΜΟΝΟ
ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

Health Plus S.A.
PHARMACEUTICALS - COSMETICS
Υγεία και Ομορφιά πάνε μαζί

ΑΘΗΝΑ: ΛΕΩΦ. ΒΟΥΛΙΑΓΜΕΝΗΣ 2, ΓΛΥΦΑΔΑ 166 75, ΤΗΛ. 210.9641.162
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΓΙΑΝΝΙΤΣΩΝ 31, ΤΗΛ. 2310-540.575
e-mail: sales@health-plus.gr - www.health-plus.gr

Αρνητικές επιπτώσεις του ΚΑΠΝΙΣΜΑΤΟΣ και Απεξάρτηση

♦ Από τον **ΣΤΑΜΑΤΗ ΚΟΥΤΡΑΚΗ**, MCS Φαρμακοποιό

Επιλέγοντας σήμερα περισσότερο από ποτέ την προσέγγιση και την επικοινωνία πελάτη, ας θυμίσουμε με το παρόν άρθρο τις αλλοιώσεις και τις παθήσεις που προκαλεί ή επιδεινώνει το κάπνισμα, καθώς και τις μεθόδους απεξάρτησης, για ν' αναλάβουμε ενεργό ρόλο στην εκστρατεία της διακοπής του καπνίσματος σαν πραγματικοί λειτουργοί υγείας.

Ο καπνός είναι μονοετές, ποώδες φυτό και ανήκει στο γένος *Nicotiana*, το οποίο καλλιεργείται για τα φύλλα του, τα οποία μετά από κατάλληλη επεξεργασία χρησιμοποιούνται για κάπνισμα. Στην Αμερική πολύ πριν ανακαλυφθεί από τον Κολόμβο οι Ινδιάνοι χρησιμοποιούσαν τον καπνό και πίστευαν ότι έχει σπουδαίες φαρμακευτικές ιδιότητες. Τον κάπνιζαν ή τον μασούσαν και έπαιξε σημαντικό ρόλο στις διάφορες τελετουργίες.

Η εισαγωγή του στην Ευρώπη έγινε το 1556 όταν έφτασε στη Γαλλία και στη συνέχεια στην Πορτογαλία και την Ισπανία. Οι ιδιότητές του έγιναν γνωστές χάρη στο Γάλλο πρεσβευτή στην Πορτογαλία Ζαν Νικό, (Jean Nicot) στον οποίον οφείλεται και η επιστημονική του ονομασία, Νικοτιανή ο ταμπάκος (*Nicotiana tabacum*), επίσης γνωστό ως Νικοτιανή η κοινή (αποδιδόμενο στα ελληνικά ως «Νικοτιανή»). Από εκεί με τους Πορτογάλους και Ισπανούς θαλασσοπόρους μεταφέρθηκε σε ολόκληρο τον κόσμο. Στην Ελλάδα ο καπνός έφτασε στις αρχές του 17ου αιώνα και καλλιεργήθηκε πρώτα στη Ξάνθη και αργότερα στη Μακεδονία.

Νοσήματα αναπνευστικού συστήματος

Το κάπνισμα αποτελεί την κύρια αιτία για την εμφάνιση της χρόνιας αποφρακτικής πνευμονοπάθειας, τόσο στους άνδρες, όσο και στις γυναίκες. Οι θάνατοι από χρόνια αποφρακτική πνευμονοπάθεια είναι 10 φορές περισσότεροι στους καπνιστές, απ' ό,τι στους μη καπνιστές. Η αυξημένη συχνότητα στους καπνιστές, οφείλεται στις παθοφυσιολογικές διεργασίες που προκαλεί το κάπνισμα στο αναπνευστικό σύστημα. Οι διεργασίες αυτές αφορούν κυρίως αλλαγές στους κεντρικούς και στους περιφερικούς αεραγωγούς, στις κυψελίδες, στα τριχοειδή, στο ανοσολογικό σύστημα. Έχει παρατηρηθεί αύξηση των λευκοκυττάρων, των λεμφοκυττάρων, των ηωσινοφίλων και της IgE ανοσοσφαιρίνης.

Αποτέλεσμα αυτών των διεργασιών είναι οι καπνιστές να παρουσιάζουν περισσότερες αλλεργικές αντιδράσεις, μειωμένες τιμές των διαφόρων παραμέτρων λειτουργικότητας των πνευμόνων καθώς και ταχύτερο ρυθμό μείωσης του βίαια εκπνεόμενου όγκου αέρα σε ένα λεπτό (FEV1) με την πάροδο της ηλικίας. Σε ότι αφορά τις διαταραχές του αναπνευστικού συστήματος που προκαλούνται από το κάπνισμα, έχει διαπιστωθεί ότι ο αριθμός της ημερήσιας κατανάλωσης τσιγάρων, αποτελεί τον κυριότερο παράγοντα κινδύνου για τον χρόνιο βήχα, την απόχρεμψη, τον συριγμό της αναπνοής και τη δύσπνοια.

Νεοπλασίες

Όσον αφορά τη σχέση του καπνίσματος και του καρκίνου του πνεύμονα, το 90% των καρκίνων του πνεύμονα στους άνδρες και το 79% στις γυναίκες οφείλεται στο κάπνισμα, ενώ ο σχετικός κίνδυνος για καρκίνο του πνεύμονα είναι 22 φορές μεγαλύτερος στους άνδρες καπνι-

στές, απ' ό,τι στους μη καπνιστές και 12 φορές μεγαλύτερος στις γυναίκες καπνιστριες, σε σχέση με τις μη καπνιστριες. Ο αυξημένος κίνδυνος και στα δύο φύλα είναι ανάλογος με την ημερήσια κατανάλωση τσιγάρων και τη χρονική διάρκεια της καπνιστικής συνηθείας, καθώς και ανάλογος (σε μικρότερο βαθμό) με τον τύπο του τσιγάρου και τον βαθμό εισπνοής του καπνού. Το κάπνισμα συσχετίζεται ακόμη, και με την πλειοψηφία των καρκίνων όπως είναι ο καρκίνος του λάρυγγα, του φάρυγγα, του πνεύμονα του προστάτη, του παγκρέατος, των νεφρών, του οισοφάγου, της στοματικής κοιλότητας και της ουροδόχου κύστης. Σχεδόν το 40% των θανάτων εξαιτίας όλων των μορφών του καρκίνου και σχεδόν το 90% θανάτων από καρκίνο του πνεύμονα μπορούν ν' αποδοθούν στο κάπνισμα.

Νοσήματα καρδιαγγειακού συστήματος

Οι δύο κύριες νόσοι που προκαλούνται από το κάπνισμα είναι τα καρδιαγγειακά νοσήματα και ο καρκίνος του πνεύμονα. Όσον αφορά τη σχέση του καπνίσματος με τον κίνδυνο εμφάνισης καρδιαγγειακών νοσημάτων είναι δόσοεξαρτώμενη, γεγονός που ισχύει, τόσο στους άνδρες, όσο και στις γυναίκες. Όσο περισσότερα τσιγάρα καπνίζουν οι άνθρωποι και όσο μεγαλύτερο διάστημα καπνίζουν, τόσο μεγαλύτεροι είναι οι κίνδυνοι. Υπολογίζεται ότι το 25% των θανάτων από καρδιαγγειακά νοσήματα οφείλεται στο κάπνισμα. Το κάπνισμα αποτελεί μία από τις βασικότερες αιτίες αρτηριοσκλήρωσης και αποτελεί σημαντικό παράγοντα κινδύνου, όπως και η υπέρταση για την πρόκληση της ισχαιμικής νόσου του μυοκαρδίου. Το μονοξείδιο του άνθρακα και η νικοτίνη είναι ουσίες που περιέχονται στον καπνό του τσιγάρου και ενοχοποιούνται για την πρόκληση των καρδιαγγειακών παθήσεων. Η δράση του μονοξειδίου του άνθρακα που δεσμεύει την αιμοσφαιρίνη του αίματος, σε συνδυασμό με την επίδραση της νικοτίνης στο κεντρικό νευρικό σύστημα, η οποία αυξάνει την καρδιακή συχνότητα κατά 15 περίπου χτύπους το λεπτό και βλάπτει κυρίως τα ενδοθηλιακά κύτταρα των αγγείων, προάγουν τη διαδικασία της αθηρωμάτωσης και της θρόμβωσης των αγγείων. Δεδομένα μελετών δείχνουν, ότι η διακοπή του καπνίσματος μειώνει τον κίνδυνο για καρδιακά επεισόδια και ότι η μείωση του κινδύνου αρχίζει εντός μηνών από τη διακοπή του. Τυχαίοποιημένες κλινικές μελέτες διακοπής του καπνίσματος, σε περιβάλλοντα πρωτογενούς πρόληψης, έχουν αποκαλύψει ουσιαστικές μειώσεις στον κίνδυνο για καρδιαγγειακά επεισόδια στα άτομα που έχουν διακόψει το κάπνισμα.

Νοσήματα πεπτικού, μυοσκελετικού και συνδετικού ιστού, ουροποιητικού/γεννητικού συστήματος

Το κάπνισμα σχετίζεται, μεταξύ άλλων νοσημάτων και με την εμφάνιση του γαστρικού έλκους, του έλκους δω-

δεκακτύλου, με τη νόσο Crohn και με την κίρρωση του ήπατος. Η οστική πυκνότητα των καπνιστών τείνει να είναι μικρότερη από αυτήν των μη καπνιστών, ενώ το κάπνισμα συσχετίζεται με προβλήματα που εμφανίζονται αργότερα στη ζωή ενός ενήλικα, όπως είναι η οστεοπόρωση, τα προβλήματα στοματικής υγείας, η έλλειψη ισχύος και η ρυτίδωση του δέρματος. Τα κάπνισμα μειώνει την όσφρηση και τη γεύση, αυξάνει την ουλίτιδα και την κακοσμία του στόματος, προκαλεί χρωματισμό των οδόντων και περισσότερα περιοδοντικά νοσήματα. Σε ότι αφορά τις γυναίκες, το κάπνισμα έχει βρεθεί ότι προκαλεί διαταραχές στην έμμηνου ρύση, μειώνει μέχρι και κατά 50% τη γυναικεία γονιμότητα και σχετίζεται με την πρόωρη εμφάνιση (κατά δύο με τρία χρόνια) της εμμηνόπαυσης. Ακόμη, συσχετίζεται με τη μείωση του ανδρικού σπέρματος καθώς και με τη μείωση της σεξουαλικής δραστηριότητας, καθώς φαίνεται ότι ο ανδρικός πληθυσμός που δεν καπνίζει έχει συχνότερες σεξουαλικές επαφές και αναφέρει άντληση μεγαλύτερης σεξουαλικής ικανοποίησης.

Νοσήματα νευρικού συστήματος και αισθητηρίων οργάνων/Γνωστικές λειτουργίες

Έχει επίσης αναφερθεί συσχέτιση του καπνίσματος με ημικρανίες, με μείωση της συγκέντρωσης και της μνήμης, με μείωση της ικανότητας για λεπτές κινήσεις, με μείωση της ακουστικής οξύτητας, με βλάβες του οπτικού νεύρου, με τη γήρανση και λέπτυνση του δέρματος, με την τριχόπτωση και με το πρώιμο άσπρισμα των μαλλιών. Είναι γνωστό ότι το κάπνισμα μπορεί να επιταχύνει και να επιφέρει, αρκετά πρόωρα στη ζωή των καπνιστών, την έκπτωση των πνευματικών ικανοτήτων που σχετίζονται με την καλή λειτουργία της μνήμης, της σκέψης και της αντίληψης. Ο λόγος για τον οποίο το κάπνισμα μπορεί να επηρεάσει τη γνωστική λειτουργία είναι εξαιτίας της επίδρασής του στη σκλήρυνση των αρτηριών, στην αθηροσκλήρωση και στην υπέρταση, που μειώνουν τη ροή του αίματος στον εγκέφαλο και αυξάνουν τον κίνδυνο εγκεφαλικού επεισοδίου. Περαιτέρω έρευνα απαιτείται να διεξαχθεί προκειμένου ν' αποδειχθεί η συσχέτιση αυτών των παραγόντων με περαιτέρω μείωση της γνωστικής λειτουργίας στους καπνίζοντες και πρόσκληση νόσου Alzheimer.

Ανοσοποιητικό σύστημα/Αναπηρία

Το κάπνισμα καταστρέφει το ανοσοποιητικό σύστημα και αυξάνει τον κίνδυνο μολύνσεων. Οι καπνιστές τείνουν να είναι λιγότερο υγιείς από τους μη καπνιστές, ενώ είναι γνωστό, ότι το κάπνισμα επιδεινώνει τα υπάρχοντα προβλήματα υγείας και αυξάνει τον χρόνο που απαιτείται για να αναρρώσουν οι ασθενείς από κάποια ασθένεια ή χειρουργείο. Οι καπνιστές αντιμετωπίζουν

μεγαλύτερο κίνδυνο επιπλοκών και έχουν χαμηλότερο προσδόκιμο επιβίωσης έπειτα από χειρουργικές επεμβάσεις, εξαιτίας της ζημιάς που έχει υποστεί το ανοσοποιητικό τους σύστημα. Αντιμετωπίζουν αυξημένο κίνδυνο μολύνσεων, πνευμονίας καθώς και άλλων αναπνευστικών επιπλοκών. Πολλά προβλήματα υγείας που σχετίζονται με το κάπνισμα μπορούν να προκαλέσουν λειτουργικές βλάβες και αναπηρία. Οι μεγαλύτεροι ενήλικες έχουν σημαντικά μεγαλύτερο κίνδυνο να μείνουν ανάπηροι από καταστάσεις όπως οι καρδιοπάθειες, η χρόνια εμφρακτική καρδιοπάθεια, τα κακοήθη νεοπλασμάτα και η οστεοπόρωση, νοσήματα που επιδεινώνονται από το κάπνισμα. Στους καπνιστές παρατηρούνται επίσης χαμηλές τιμές της HDL χοληστερόλης και υψηλές τιμές της LDL χοληστερόλης, μειωμένη δραστηριότητα φαρμάκων και αλλοίωση εργαστηριακών εξετάσεων, μείωση των ανοσοσφαιρινών IgE και IgA, καθώς και μείωση της κυτταροκτίνου δράσης των λευκών αιμοσφαιρίων. Το κάπνισμα αλληλεπιδρά και μειώνει την αποτελεσματικότητα πολλών φαρμακευτικών σκευασμάτων, τα οποία χορηγούνται ευρέως, σε ανθρώπους μεγαλύτερης κυρίως ηλικίας, για νοσήματα όπως η υπέρταση, η αρθρίτιδα, η στηθάγχη και ο διαβήτης.

Υπέρταση

Στις αναπτυγμένες κοινωνίες η συχνότητα της υπέρτασης στους ενήλικες είναι 10-30%, ανάλογα με παράγοντες όπως η ηλικία και το βάρος. Το κάπνισμα προκαλεί οξεία αιμοδυναμική αντίδραση, η οποία περιλαμβάνει αύξηση της καρδιακής συχνότητας, της ACTH, της κορτιζόλης, της αλδοστερόνης και των κατεχολαμινών και της αρτηριακής πίεσης. Η υψηλή πίεση του αίματος επιβαρύνει τη λειτουργία της καρδιάς. Η καρδιά χρειάζεται να αντλήσει αίμα με πιο έντονο ρυθμό και οι αρτηρίες μεταφέρουν αίμα, το οποίο κινείται κάτω από μεγαλύτερη πίεση. Αν η υψηλή πίεση του αίματος συνεχίζει να υφίσταται για μεγάλο χρονικό διάστημα, η καρδιά και οι αρτηρίες ενδεχομένως να μη συνεχίσουν να λειτουργούν τόσο καλά, όσο θα έπρεπε. Άλλα όργανα του σώματος μπορεί επίσης να επηρεαστούν. Υπάρχει μεγαλύτερος κίνδυνος εγκεφαλικού επεισοδίου, συμφορητικής καρδιακής ανεπάρκειας, νεφρικής ανεπάρκειας και καρδιακής ανακοπής. Τόσο η κακοήθης υπέρταση, όσο και νεφρογενής υπέρταση είναι πιο συχνές στους καπνιστές. Οι αρτηριοσκληρωτικές βλάβες που προκαλεί το κάπνισμα αυξάνουν την πρόκληση των εγκεφαλικών επεισοδίων. Ο κίνδυνος αυτός αυξάνεται σημαντικά, όταν συνυπάρχουν και άλλοι παράγοντες κινδύνου όπως η υπέρταση, η παχυσαρκία, οι υψηλές τιμές χοληστερόλης και ο σακχαρώδης διαβήτης. Είναι τεκμηριωμένο το γεγονός, ότι η ιατρική θεραπεία για την υπέρταση είναι πολύ λιγότερο αποτελεσματική στους καπνιστές σε σχέση με τους μη καπνιστές.

ΟΙ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΕΣ ΜΕΘΟΔΟΙ ΑΠΟΤΟΞΙΝΩΣΗΣ

Η Βαρενικλίνη (champrix)

Η Βαρενικλίνη (varenicline) αποτελεί ένα νέο φαρμακευτικό σκεύασμα το οποίο προορίζεται ειδικά για τη θεραπεία διακοπής του καπνίσματος. Η βαρενικλίνη έχει την ιδιότητα να ανακουφίζει από την έντονη επιθυμία για νικοτίνη και από τα στεροητικά συμπτώματα. Παράλληλα λειτουργεί ως ανασταλτικός παράγοντας της ψυχολογικής εξάρτησης από τη νικοτίνη που δημιουργείται μέσω της τελετουργίας του ανάμματος του τσιγάρου. Η βαρενικλίνη δεν είναι αντικαταθλιπτικό, όπως η βουπροπιόνη και δρα στους υποδοχείς της νικοτίνης στο κεντρικό νευρικό σύστημα. Εκτιμάται ότι έχει ήπιες ανεπιθύμητες ενέργειες που βαθμιαία υποχωρούν μέσα στο πρώτο δεκαήμερο της λήψης της. Έχει αξιολογηθεί ως ασφαλής και καλά ανεκτή από τον οργανισμό, ενώ ως πιθανές παρενέργειες του φαρμακευτικού αυτού σκευάσματος αναφέρονται η ναυτία, οι κεφαλαλγίες, η δυσκοιλιότητα και η βίωση άσχημων ονείρων κατά τη διάρκεια της νύχτας.



Η Βουπροπιόνη (zyban)

Η βουπροπιόνη είναι ένα ήπιο αντικαταθλιπτικό και αρχικά αξιοποιήθηκε ως τέτοιο φάρμακο. Στην πορεία των ερευνών όμως διαπιστώθηκε ότι προκαλεί απέχθεια από το τσιγάρο. Θεωρείται ότι δρα στο κέντρο της απόλαυσης του τσιγάρου στον εγκέφαλο. Πρέπει να χορηγείται υπό ιατρική παρακολούθηση και για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα (7-19 εβδομάδες). Υπάρχουν τουλάχιστον δύο λόγοι για τους οποίους η χορήγηση αντικαταθλιπτικών μπορεί να ωφελήσει κατά την προσπάθεια διακοπής του καπνίσματος:

α) η καταθλιπτική συμπτωματολογία μπορεί να είναι ένα σύμπτωμα της αποχής από τη νικοτίνη και η διακοπή του καπνίσματος πολύ συχνά έχει ως συνέπεια την εμφάνιση κατάθλιψης,
β) η νικοτίνη μπορεί να έχει κάποιες αντικαταθλιπτικές ιδιότητες, οι οποίες συντηρούν τη συνέχιση του καπνίσματος.

Η χορήγηση αντικαταθλιπτικών μπορεί λοιπόν να αντικαταστήσει την επίδραση αυτή από τη νικοτίνη. Η χορήγηση βουπροπιόνης βελτιώνει σε σημαντικό βαθμό τα συμπτώματα που εμφανίζονται εξαιτίας της αποχής από το κάπνισμα. Μπορεί

επίσης να δράσει ως ανταγωνιστής στον υποδοχέα νικοτίνης μειώνοντας την ανθεκτική δυνاميκή ενέργειά της. Η χορήγηση βουπροπιόνης ξεκινά μια με δύο εβδομάδες πριν την ημερομηνία διακοπής, σε δοσολογία τουλάχιστον 150mg για τις τρεις πρώτες ημέρες και 150mg δύο φορές ημερησίως για το υπόλοιπο χρονικό διάστημα της θεραπείας. Η χρήση και η αποτελεσματικότητά της συνίσταται και για την πρόληψη υποτροπής, όταν η διακοπή καπνίσματος έχει ήδη επιτευχθεί. Οι σημαντικότερες παρενέργειες της χορήγησης βουπροπιόνης είναι οι κεφαλαλγίες, η αύπνία, η ζάλη, η υπέρταση, οι επιληπτικές κρίσεις, η ξηροστομία και τα γαστρεντερικά συμπτώματα. Η βουπροπιόνη δεν μπορεί να λαμβάνεται ανεμπόδιστα από καπνιστές που ακολουθούν ήδη αγωγή για καρδιολογικό ή διαβητολογικό πρόβλημα υγείας. Η λήψη της συνδυάζεται με τη ψυχολογική στήριξη του καπνιστή, πιθανώς και με τα υποκατάστατα νικοτίνης.

Η θεραπεία υποκατάστασης με Νικοτίνη

Αποτελεί την πιο ευρέως χρησιμοποιούμενη μορφή φαρμακευτικής προσέγγισης για τη θεραπεία της εξάρτησης από τον καπνό. Η φαρμακευτική αγωγή με νικοτίνη βελτιώνει την προσπάθεια διακοπής του καπνίσματος μέσα από έναν ή περισσότερους από τους ακόλουθους μηχανισμούς:

- 1) Μειώνει τα συμπτώματα που συνοδεύουν την αποχή από το κάπνισμα.
- 2) Μειώνει την έντονη επιθυμία για τσιγάρο.
- 3) Μπορεί να λειτουργήσει ως ανασταλτικός παράγοντας της ψυχολογικής εξάρτησης που δημιουργείται μέσω της τελετουργίας του ανάμματος του τσιγάρου.
- 4) Αποτελεί έναν τρόπο αντιμετώπισης της επιθυμίας σε περιόδους όπου το άτομο μπορεί να αισθανθεί έντονη επιθυμία για τσιγάρο.

Υπάρχουν έξι ενδεδειγμένες διαθέσιμες μορφές θεραπείας υποκατάστασης με νικοτίνη: η τσίχλα, το αυτοκόλλητο, η ρινική και η εισπνεύσιμη μορφή χορήγησης, η υπογλώσσια μορφή και οι παστίλιες. Οι διαφορές στην ταχύτητα και στην αποτελεσματικότητα της δράσης της νικοτίνης στον οργανισμό, μέσα από τις διαφορετικές αυτές διαθέσιμες μορφές χορήγησης, επιτρέπουν στον ασθενή να επιλέγει τη μορφή θεραπείας που είναι πιο κατάλληλη για τις ανάγκες και τις προτιμήσεις του. Η θεραπεία υποκατάστασης με νικοτίνη, σε όλες τις μορφές της, είναι γενικώς καλά ανεκτή από τον οργανισμό. Οι πιο κοινές παρενέργειες από τη χρήση της είναι οι τοπικές αντιδράσεις, ιδιαιτέρως ο ερεθισμός του δέρματος από τη χρήση του αυτοκόλλητου και η ρινική ενόχληση από τη χρήση του σπρέι, οι οποίες συνήθως δεν απαιτούν διακοπή της θεραπείας. Οι διαταραχές του ύπνου, οι οποίες αποτελούν και σύμπτωμα της αποχής από τον καπνό, αναφέρονται επίσης και στη θεραπεία υποκατάστασης με χρήση αυτοκόλλητων νικοτίνης.

Τα αυτοκόλλητα νικοτίνης. Τα αυτοκόλλητα νικοτίνης κυκλοφορούν σε δόσεις των 5, 10 και 15mg. Είναι επιθέματα, τα οποία ο καπνιστής κολλά σε κάποιο άτριχο σημείο του δέρματος, συνήθως στο μπράτσο. Κάθε μέρα, ένα καινούριο αυτοκόλλητο θα πρέπει να τοποθετείται σε διαφορετικό σημείο του σώματος, ώστε να μην ερεθιστεί το δέρμα. Η δόση εκκίνησης είναι συνήθως στα 15 mg και βαθμιαία μειώνεται στα 10 mg και μετά στα 5 mg. Καλό είναι, τα αυτοκόλλητα νικοτίνης να μη χρησιμοποιούνται για περισσότερο από οκτώ εβδομάδες. Είναι απαραίτητο όμως να συμβουλευτείτε το γιατρό σας για την απαραίτητη δόση και τη διάρκεια της αγωγής.

Οι τσίχλες νικοτίνης. Οι τσίχλες κυκλοφορούν σε δόσεις των 2mg και των 4mg. Η επιλογή εξαρτάται από τον βαθμό της εξάρτησής του καπνιστή. Συνήθως, η τσί-

χλα θα πρέπει να λαμβάνεται για ένα-δύο μήνες και μέσα στον επόμενο μήνα να μειώνεται η χρήση της. Ο καπνιστής μασά την τσίχλα και μόλις αισθανθεί ένα κάψιμο στη γλώσσα, την τοποθετεί ανάμεσα στα δόντια και στα ούλα. Η ίδια διαδικασία επαναλαμβάνεται, μόλις ο καπνιστής αισθανθεί ξανά την επιθυμία για τσιγάρο. Μια τσίχλα απελευθερώνει νικοτίνη για περίπου 30'. Η δοσολογία αφορά τη χρήση μιας τσίχλας κάθε δύο ώρες.

Το ρινικό σπρέι νικοτίνης. Το ρινικό σπρέι νικοτίνης απελευθερώνει γρήγορα νικοτίνη στο βλεννογόνο της μύτης. Η χρήση του περιλαμβάνει μια-δύο εισπνοές κάθε ώρα. Χρησιμοποιείται το λιγότερο οκτώ φορές την ημέρα και όχι περισσότερο από σαράντα φορές και για διάστημα όχι μεγαλύτερο των οκτώ εβδομάδων.

Η εισπνεύσιμη μορφή νικοτίνης (πίπα νικοτίνης). Η πίπα νικοτίνης είναι ένας κύλινδρος που μοιάζει με τσιγάρο και απελευθερώνει νικοτίνη σε μεγάλη δόση. Η πίπα νικοτίνης φαίνεται ελκυστική, γιατί χρησιμοποιώντας την, ο καπνιστής μιμείται την κίνηση του καπνίσματος. Ο καπνιστής αντικαθιστά το τσιγάρο με την πίπα νικοτίνης. Κατόπιν, εφόσον έχει αποσυνδεθεί η συνήθεια του καπνίσματος με το τσιγάρο, είναι πιο εύκολο για τον καπνιστή να διακόψει τη χρήση της πίπας. Καλό είναι η πίπα νικοτίνης να χρησιμοποιείται κάθε φορά που αισθάνεται ο καπνιστής την επιθυμία για τσιγάρο. Ως προς τη δοσολογία, δεν πρέπει να ξεπερνιούνται οι δεκαέξι δόσεις νικοτίνης την ημέρα και οι δώδεκα εβδομάδες χρήσης. Η πίπα απελευθερώνει ισχυρή δόση νικοτίνης, γι' αυτό και πρέπει να λαμβάνεται σύμφωνα με τις οδηγίες του γιατρού ή του φαρμακοποιού. ■



Βιβλιογραφία

- 1) Ιστορία Φαρμακευτικής Πανεπιστημίου Αθηνών
- 2) Tobacco's Immediate Effects on the Body Dr. Jen Doe, Dr. Chris DeSanto
- 3) Φαρμακολογία Page-Curtis-Sutter-Walker-Hoffman



ActiveStop®

Online πρόγραμμα διακοπής καπνίσματος

www.nicorette.gr/activestop

Το πρόγραμμα ActiveStop™ μεγιστοποιεί τις πιθανότητες διακοπής καπνίσματος

1. **Προτείνει** τον ιδανικό συνδυασμό προϊόντων Nicorette® με βάση τις συνήθειες του κάθε καπνιστή.
2. **Καθοδηγεί** τον καπνιστή σχετικά με το τι πρέπει να κάνει για να κόψει το κάπνισμα.
3. **Προσφέρει** έξι tips που βοηθούν στη συνέπεια του προγράμματος διακοπής καπνίσματος.



Η θεραπεία με Nicorette® που προτείνει το πρόγραμμα ActiveStop™ διαρκεί 3 μήνες, αποτελώντας ευκαιρία για την ανάπτυξη ενός πιστού πελατολογίου.



Nicorette® Πίνακι

Nicorette® Ταίχλες

Nicorette® Clear Patch

ΔΙΑΡΡΟΙΑ

και πως να την αντιμετωπίσουμε

Πολύ συχνά ιδιαίτερα τώρα το καλοκαίρι
θα αντιμετωπίσουμε ασθενείς
με διάρροια στο φαρμακείο μας.
Τι πρέπει να γνωρίζουμε
για να τους δώσουμε
την καλύτερη συμβουλή;



Η περίπτωση του πάγκου

Ο κ. Α., 40 ετών:

«Από εκθές έχω διάρροια, τι να κάνω; Η κόρη μου μάλιστα είχε γαστρεντερίτιδα πριν λίγες μέρες. Μπορείτε να μου δώσετε κάποιο φάρμακο για να σταματήσει;»

«Έχετε άλλα συμπτώματα, μήπως παρατηρήσατε αίμα ή άλλα πυώδη υγρά στα κόπρανα;»

«Όχι μόνο πόνους στην κοιλιά»

«Η ενυδάτωση του οργανισμού σας είναι η προτεραιότητα. Πίνετε νερό και υγρά εμπλουτισμένα με ηλεκτρολύτες. Σας προτείνω ένα σκεύασμα για τη διάρροια που μειώνει τις κενώσεις και θα το πάρετε, μέχρι να σταματήσει η διάρροια. Εάν η διάρροια συνεχίζεται μετά την τρίτη ημέρα, συμβουλευτείτε τον γιατρό σας»

Τι είναι η διάρροια;

Η διάρροια μπορεί να οριστεί σαν η αύξηση της συχνότητας αφόδευσης μαλακών ή υδαρών κενώσεων, σε σύγκριση με τη συχνότητα και τις συνήθεις κενώσεις του εντέρου για το κάθε άτομο. Συνήθως, παρατηρούνται 3 ή περισσότερες υδαρείς κενώσεις ανά 24ωρο, ωστόσο, ενδέχεται να ξεπεραστούν και οι 5 υδαρείς κενώσεις ανά 24ωρο.

Μπορεί να ταξινομηθεί ως **οξεία** (διαρκεί λιγότερο από 3 εβδομάδες) ή **χρόνια** (διαρκεί περισσότερο από 3 εβδομάδες). Η οξεία διάρροια συχνά συνοδεύεται από έμετο ή και πόνους στη κοιλιά και με μια συμπτωματική αγωγή εμφανίζει ύφεση σε 2-3 μέρες. Η χρόνια διάρροια έχει διάφορες αιτίες και χρειάζεται την ιατρική συμβουλή και παρακολούθηση.

Πιθανές αιτίες οξείας διάρροιας:

Ιογενής Γαστρεντερίτιδα: Η πιο συχνή αιτία οξείας διάρροιας στον κόσμο.

Συμπτώματα: Ναυτία, έμετος, κοιλιακό άλγος, διάρροια και σπάνια χαμηλός πυρετός.

Διάρκεια: 48-72h.

Τροφική Δηλητηρίαση: Οφείλεται σε τοξίνες που παράγονται από βακτηρίδια μολυσμένης τροφής.

Συμπτώματα: Κοιλιακό άλγος, έμετος, διάρροια.

Διάρκεια: Συνήθως 24h. Μπορεί να εμφανισθεί ή άμεσα ή και μετά από 7-15h μετά τη λήψη της τροφής

Βακτηριακή Εντεροκολίτιδα: Οφείλεται σε λοίμωξη από παθογόνα βακτήρια.

Συμπτώματα: Χαρακτηρίζεται από παρουσία αίματος ή πυώδους υγρού στα κόπρανα, υψηλό πυρετό, οξύ κοιλιακό άλγος και διάρροια.

Διάρροια ταξιδιωτών: Οφείλεται κυρίως σε αποικίες E.Coli στις οποίες δεν έχουν αναπτυχθεί αντισώματα.

Συμπτώματα: Απότομη εμφάνιση οξείας διάρροιας, οξύ κοιλιακό άλγος, ναυτία και έμετος.

Διάρκεια: Εμφανίζεται συνήθως 3-7 ημέρες μετά την άφιξη στη συγκεκριμένη περιοχή και διαρκεί περίπου 3 ημέρες.

Σε ποιες περιπτώσεις πρέπει να παραπέμπουμε στο γιατρό

- ✓ Υψηλός πυρετός >38,3 ° C
- ✓ Οξύ κοιλιακό άλγος που διαρκεί
- ✓ Παρουσία αίματος στα διαρροϊκά κόπρανα
- ✓ Άτομα υψηλού κινδύνου στην αφυδάτωση όπως με διαβήτη, καρδιολογικές παθήσεις, AIDS
- ✓ Σοβαρή διάρροια που επιμένει μετά τις 48h
- ✓ Εμφάνιση σοβαρής αφυδάτωσης
- ✓ Επιμένων έμετος
- ✓ Έγκυοι, βρέφη, παιδιά
- ✓ Διάρροια μετά από αγωγή με αντιβίωση γιατί μπορεί να υπάρχει μόλυνση εξαρτώμενη από αντιβίωση, που απαιτεί ειδική αγωγή
- ✓ Διάρροια που εμφανίζεται σε ασθενείς με χρόνιες παθήσεις όπως κολίτιδα, νόσος του Crohn κτλ.
- ✓ Χρόνια Διάρροια

Φαρμακογενής Διάρροια: Οφείλεται σε φάρμακα όπως τα αντιβιοτικά, χημειοθεραπεία, ΜΣΑΦ, αντιυπερτασικά κτλ.

Γιατί εκδηλώνεται διάρροια; (μηχανισμός της διάρροιας)

Οι υδαρείς κενώσεις που παρατηρούνται στη διάρροια οφείλονται στην αύξηση περιεκτικότητας νερού στα κόπρανα. Κατά την πέψη η τροφή ρευστοποιείται από την έκκριση μεγάλης ποσότητας νερού από το στομάχι, το άνω μέρος του λεπτού εντέρου, το πάγκρεας και τη χοληδόχο κύστη.

Η αύξηση περιεκτικότητας νερού στα κόπρανα μπορεί να οφείλεται:

- στη μεγάλη αύξηση εκκρίσεων του στομάχου και του λεπτού εντέρου
- στη μειωμένη απορρόφηση νερού από το λεπτό έντερο και το κόλον
- στην ταχύτερη διέλευση των ρευστοποιημένων υπολειμμάτων τροφής από το λεπτό έντερο και το κόλον, χωρίς την επαρκή απορρόφηση νερού (αύξηση της κινητικότητας του εντέρου)

Η διαταραχή αυτής της ισορροπίας, δηλαδή της απορρόφησης και έκκρισης νερού και ηλεκτρολυτών από τα τοιχώματα του εντέρου, οδηγεί σε διάρροια. Η διάρροια, συνεπώς αποτελεί μια διαταραχή της ισορροπίας μεταξύ της απορρόφησης και έκκρισης νερού και ηλεκτρολυτών από τα τοιχώματα του εντέρου.

Οι επιπλοκές από διάρροια είναι κυρίως αφυδάτωση, διαταραχή ηλεκτρολυτών και ερεθισμός του πρωκτού.

Αντιμετώπιση της οξείας διάρροιας

Η αντιμετώπιση της οξείας διάρροιας γίνεται με τη λήψη των κατάλληλων διαιτητικών μέτρων, σε συνδυασμό με κατανάλωση ηλεκτρολυτών, για την αποφυγή του κινδύνου αφυδάτωσης. Μπορεί να συστηθεί ήπια αγωγή, προκειμένου ο ασθενής να ανακουφιστεί από τα συμπτώματα, όπως σκευάσματα, που ανήκουν στην κατηγορία των προστατευτικών και προσροφητικών του εντερικού βλεννογόνου, ή και μικροοργανισμοί (προβιοτικά, πρεβιοτικά), για την ενίσχυση της εντερικής χλωρίδας. Καλό θα ήταν ν' αποφευχθεί η σύσταση παρεμβατικών θεραπειών, αν δεν έχει συσταθεί από θεράποντα ιατρό.

Η επικοινωνία και η συμβουλή μας στη διάρροια

Η οξεία διάρροια σπάνια είναι απειλητική για τη ζωή. Στις περισσότερες περιπτώσεις, τα συμπτώματα θα παρέρθουν με το πέρας της τρίτης ημέρας, και στο μεταξύ ο φαρμακοποιός είναι σε θέση να αντιμετωπίσει τη συνηθιστική πλειονότητα των περιστατικών, ώστε να σταματήσει εγκαίρως η διάρροια και να αποφευχθεί η αφυδάτωση. Η κύρια προτεραιότητα είναι η αναγνώριση των ασθενών που πρέπει να παραπεμφθούν στο γιατρό και πόσο γρήγορα θα πρέπει να γίνει αυτό.

Οι κατάλληλες ερωτήσεις στον ασθενή.

Μπροστά σε ένα ασθενή που παραπονείται για διάρροια πρέπει να ρωτήσουμε για το πώς εμφανίστηκε, τα χαρακτηριστικά των κοπράνων, τα συνοδά συμπτώματα, με στόχο να αξιολογήσουμε τη σοβαρότητα της κατάστασης. ■



Οι συμβουλές «κλειδιά»

Κανόνες υγιεινής και διαιτητικές

- ✓ Να πίνετε πολλά υγρά. Σε περίπτωση μεγάλης αφυδάτωσης και σε ηλικιωμένα άτομα θα πρέπει να χορηγηθεί από του στόματος ένα διάλυμα ενυδάτωσης
- ✓ Να προτιμώνται αμυλώδεις τροφές (ρύζι, μακαρόνια) καθώς και μπανάνες
- ✓ Να αποφεύγονται τα γαλακτοκομικά, τα λιπαρά κρέατα και τα ωμά λαχανικά
- ✓ Μια αυστηρή υγιεινή στα χέρια μετά από κάθε απόδευση και πριν από κάθε γεύμα είναι επιβεβλημένη

Tasectan® για την αντιμετώπιση της διάρροιας διαφόρου αιτιολογίας

Το **Tasectan** επαναφέρει στο φυσιολογικό τη διαταραγμένη ισορροπία των τοιχωμάτων του εντέρου, χάρη στη σύνθεσή του (σύμπλοκο ταννικού οξέος με ζελατίνη) με τριπλό μηχανισμό δράσης:

- **ΠΡΟΣΤΑΤΕΥΕΙ** τα τοιχώματα του εντέρου. Δε μεταβάλλεται στο στομάχι και σχηματίζει ένα προστατευτικό μανδύα γύρω από τον εντερικό βλεννογόνο, που φλεγμαίνει.
- **ΕΜΠΟΔΙΖΕΙ** την επαφή ερεθιστικών παραγόντων με τα εντερικά τοιχώματα και προλαμβάνει την προσκόλληση παθογόνων μικροοργανισμών σε αυτά (*E.Coli* και *Salmonella*).
- **ΑΠΟΒΑΛΛΕΙ** τους ερεθιστικούς παράγοντες και τους παθογόνους μικροοργανισμούς, καθώς προωθεί την απομάκρυνσή τους μέσω των κοπράνων.

Με την αποκατάσταση της φυσιολογικής λειτουργίας των τοιχωμάτων του εντέρου, επανέρχεται η ισορροπία απορρόφησης και έκκρισης ύδατος και ηλεκτρολυτών. Με αυτό το φυσιολογικό μηχανισμό δράσης, το **Tasectan** ελέγχει και μειώνει τα συμπτώματα που σχετίζονται με τη διάρροια, όπως κοιλιακός πόνος και συχνές κενώσεις.

Δεν έχουν αναφερθεί ανεπιθύμητες ενέργειες ή αντενδείξεις που να σχετίζονται με τη χρήση του σκευάσματος.



Tasectan CE 0373

Galenica a.e.
www.galenica.gr

Ξυπνήστε το μεταβολισμό σας! ΚΑΨΤΕ ΓΡΗΓΟΡΑ ΤΑ ΠΕΡΙΤΤΑ ΚΙΛΑ!

Θέλετε να χάσετε κάποια κιλά που σας ενοχλούν πολύ...

Και έχετε δοκιμάσει διάφορες μεθόδους για να το επιτύχετε...

Όμως τα κιλά δεν φεύγουν με τίποτα...

Αναμενόμενο!

Γιατί ασφαλώς δεν έχετε δοκιμάσει το **SKINNY MINI**!

Με το **SKINNY MINI** και ισορροπημένη διατροφή, τα κιλά αυτά θα μειωθούν ενώ, αν ακολουθήσετε και πρόγραμμα γυμναστικής (ή, έστω, πρόγραμμα που να περιλαμβάνει έντονη κίνηση) τα κιλά θα εξαφανιστούν τόσο γρήγορα, όσο δε φαντάζεστε.

Το **SKINNY MINI** περιέχει φυσικά συστατικά που δίνουν εκπληκτική ενέργεια και ζωτικότητα, επιταχύνοντας στο έπακρο της καύσεις, ενώ μειώνουν την όρεξη: Guarana, CITRIMAX, CLA, πράσινο τσάι, ροδιόλα, βιτ. B-12 κ.ά.

Διάρκεια συσκευασίας: 45 μέρες.



Αρ. Γ.ν. ΕΟΦ: 25593

Προφυλάξεις: Το SKINNY MINI είναι 100% φυσικό και, γενικά, πολύ ασφαλές. Δεν συνιστάται όμως σε όσους είναι αλλεργικοί στη σοκολάτα ή στην τυραμίνη (αμινοξύ που βρίσκεται σε διάφορες τροφές και στα τυριά ωρίμανσης) ούτε σε όσους υποφέρουν από φαινυλκετονουρία (γιατί περιέχει το αμινοξύ φαινυλαλανίνη). Όσοι λαμβάνουν πολλή καφεΐνη από καφέ, ποτά, φάρμακα και τρόφιμα, σε λάβουν υπόψη ότι κάθε συνιστώμενη δόση (2 φυτικές κάψουλες) περιέχει τόση καφεΐνη (από το βότανο Guarana), όση ένα φλυτζάνι καφέ.

Nature's Plus®
The Energy Supplements®

Κάνοντας ένα νέο ξεκίνημα, ΑΝΟΙΓΟΝΤΑΣ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ

◆ Από την ΠΕΝΝΥ ΛΑΖΟΓΕΩΡΓΟΥ, Φαρμακοποιά



Οι επιλογές που έχει ο καθένας μας για ν' ασκήσει το επάγγελμα που επέλεξε στην Ελλάδα, είναι γεγονός πως δεν είναι αρκετές.

Συνήθως οι περισσότεροι που βγαίνουν από τις Φαρμακευτικές Σχολές ανοίγουν φαρμακείο.

Είναι εύκολο το επίδοξο τόλμημα; Ας δούμε όλη τη διαδικασία βήμα, βήμα.

Οι νέοι φαρμακοποιοί που επιθυμούν ν' ανοίξουν το δικό τους φαρμακείο έχουν ν' αντιμετωπίσουν ένα νομοθετικό πλαίσιο που περιλαμβάνει χωροταξικούς και πληθυσμιακούς περιορισμούς που δημιουργούν ακόμη περισσότερα εμπόδια για να κάνει κανείς το ξεκίνημα. Είναι γεγονός πάντως πως κενές θέσεις για την ίδρυση νέων φαρμακείων ξεκινούν να υφίστανται με τον καινούριο νόμο που όρισε την αναλογία των φαρμακείων σε ένα ανά 1000 κατοίκους. Η δημοσίευση της νέας απογραφής, αλλά και το κλείσιμο πολλών φαρμακείων εξαιτίας της οικονομικής δυσχέρειας που πλήττει την τελευταία τριετία το φαρμακευτικό κλάδο, με τη συνεχή μείωση των τιμών, τη μείωση του ποσοστού κέρδους, τον αυστηρότερο έλεγχο της συνταγογράφησης και τη γενικότερη οικονομική ύφεση, δημιούργησαν κενές θέσεις για την ίδρυση νέων φαρμακείων. Είναι γεγονός όμως ότι ο άλλοτε εύρωστος οικονομικά κλάδος του φαρμάκου υφίσταται σήμερα βαριά τις συνέπειες της οικονομικής κρίσης, η οποία βρήκε τα ασφαλιστικά ταμεία με σημαντικά ελλείμματα, γεγονός που οδηγεί σε μεγάλη καθυστέρηση πληρωμής των υποχρεώσεων τους προς τους φαρμακοποιούς. Πώς να τολμήσει επιχειρηματικά λοιπόν κάποιος νέος με περιορισμένα κεφάλαια;

Τολμώντας το επίδοξο project

Μέσα λοιπόν σε αυτό το μουντό σκηνικό, οι «επίδοξοι νέοι επιχειρηματίες φαρμακοποιοί» έρχονται αντιμέτωποι με την πρόκληση να πάρουν την απόφαση να πραγματοποιήσουν το όνειρό τους. Οι τολμηροί λοιπόν καταλήγουν με μία άδεια ίδρυσης στο χέρι που σηματοδοτεί μία καινούρια περιπέτεια!

Το ν' ανοίξει ένας φαρμακοποιός φαρμακείο από τη στιγμή που πήρε στα χέρια του μια άδεια ίδρυσης φαρμακείου, δεν είναι ένα τόσο δύσκολο εγχείρημα, όσο φαντάζει στο ξεκίνημα. Το να στήσεις την επιχείρησή σου χρειάζεται προσεκτικό σχεδιασμό, προγραμματισμό και εκτέλεση των ενεργειών, σταθερά και μεθοδικά.

Δεν χρειάζεται να τα γνωρίζετε όλα από πριν, ούτε να τα κάνετε όλα μονομιάς.

Μόνο δύο πράγματα είναι σημαντικό ν' αποφασίσετε από την έναρξη των εργασιών σας και να μην παρεκκλίνετε από ότι ορίσετε αρχικά: το 1ο είναι το ύψος του αρχικού

κεφαλαίου που θα διαθέσετε για τη διαμόρφωση του καταστήματος, το οποίο θα είναι εξοπλισμένο με όλα όσα χρειάζεστε για να δουλέψετε και το 2ο είναι το χρονοδιάγραμμα των εργασιών με την καταληκτική ημερομηνία ολοκλήρωσης του έργου.

Δύο σημαντικές συμβουλές!

Από το διαθέσιμο κεφάλαιό σας, αφαιρέστε ένα 20% και αφήστε το στην άκρη σε μια μην υπήρχε.

Επίσης την καταληκτική ημερομηνία παράδοσης του έργου από τους εξωτερικούς σας συνεργάτες που θα αναλάβουν το έργο, μεταθέστε τη στο μυαλό σας δύο εβδομάδες μετά.

Θα δείτε ότι λίγο πριν την ολοκλήρωση του έργου θα χρειαστείτε και extra κεφάλαιο και παράταση της προθεσμίας σας, για τα οποία από την αρχή θα έχετε προνοήσει, σε μία μυστική συμφωνία με τον εαυτό σας για τους αστάθμητους παράγοντες που ενδεχομένως υπάρχουν.

Η εγκατάσταση βήμα, βήμα

Η επιλογή του σημείου

Το πρώτο βήμα για την ίδρυση μιας επιχείρησης είναι η επιλογή του σημείου εγκατάστασης. Δυστυχώς υπάρχει ο περιορισμός των αποστάσεων από τα υπόλοιπα φαρμακεία και πάλι όμως κάποια σημεία συγκεντρώνουν περισσότερα πλεονεκτήματα από κάποια άλλα.

Σκεφτείτε ότι μεγάλες εταιρείες του λιανικού εμπορίου όταν επιθυμούν να επεκτείνουν το δίκτυο των καταστημάτων τους, διενεργούν τη λεγόμενη «ανάλυση κινητικότητας των καταναλωτών» (Traffic Analysis) στην υποψήφια περιοχή. Πρόκειται για μία επιστημονική μέθοδο στην οποία παρατηρείται ο τρόπος με τον οποίο οι καταναλωτές κινούνται στη περιοχή, όπως για παράδειγμα τον τρόπο που οι διερχόμενοι καταναλωτές φτάνουν στο υποψήφιο σημείο εγκατάστασης της επιχείρησης (π.χ. αυτοκίνητο, λεωφορείο κλπ), τη διαδρομή που ακολουθούν οι πεζοί και τον τρόπο περπατήματος (π.χ. είναι πολύ βιαστικοί, περπατούν πολύ αργά, παρατηρούν τις βιτρίνες, κοιτοστέκονται στο τάδε σημείο κλπ). Επίσης να έχετε υπόψη σας ότι οι καταναλωτές δεν είναι ίδιοι και δεν έχουν το ίδιο εισόδημα, αλλά και τις ίδιες αγοραστικές συνήθειες σε όλες ανεξαιρέτως τις περιοχές.

Ποια είναι λοιπόν τα ορθά κριτήρια για την επιλογή του σημείου εγκατάστασης της επιχείρησής σας;

Η έδρα σας να είναι όσο μακρύτερα γίνεται από τους πιο ισχυρούς ανταγωνιστές σας και να υπάρχει δυναμικό πελατολόγιο. Το κάθε φαρμακείο χρειάζεται το «ζωτικό» του χώρο, ειδικά ένα φαρμακείο στο ξεκίνημά του.

Διαδικασίες μίσθωσης του καταστήματος

Φροντίστε να διαπραγματευτείτε όσο γίνεται καλύτερα το ενοίκιο. Μην ξεχνάτε είναι ένα σημαντικό έξοδο που θα τρέχει κάθε μήνα. Ειδικά στην αρχή που βαδίζετε στα τυφλά, πρέπει να είναι όσο πιο χαμηλό γίνεται. Ωστόσο, οι ιδιοκτήτες είναι συνήθως προκατειλημμένοι με τα φαρμακεία. Τα θεωρούν «χρυσορυχεία» και σε συνδυασμό με τους χωροταξικούς περιορισμούς που τίθενται, απογειώνουν τη μισθωτική αξία των ακινήτων τους. Οι ισορροπίες με τον ιδιοκτήτη του υποψήφιου προς ενοικίαση χώρου είναι λεπτές. Προστατεύστε λοιπόν τον εαυτό σας με συγκρατημένες και μετρημένες κινήσεις. Αν θεωρείται ότι οι διαπραγματεύσεις δεν είναι το δυνατό σας σημείο, επιλέξτε ένα μεσίτη να διαπραγματευτεί για εσάς. Ένας έμπειρος μεσίτης θα σας προστατεύσει από λάθος επιλογές και οποιαδήποτε χρονική καθυστέρηση και σίγουρα η αμοιβή του θα κάνει την απόσβεσή της!

Τέλος, σημαντικό κριτήριο επιλογής είναι το ακίνητο που θα ενοικιάσετε να χρειάζεται τις λιγότερες κατά δύναμη κτιριακές επεμβάσεις για να διαμορφωθεί σε φαρμακείο. Δηλαδή σωστή τουαλέτα, ρολά ασφαλείας, κρύσταλλα στην πρόσοψη κλπ.

Προτού επιλέξετε το ακίνητο και προχωρήσετε στο μισθωτήριο, σιγουρευτείτε για τη νομιμότητα του κτιρίου και την καταλληλότητά του για τη λειτουργία επιχείρησης φαρμακείου. Ωστόσο ένα προσύμφωνο θα ήταν χρήσιμο, καθώς θα δεσμεύσει τον ιδιοκτήτη σε όσα συμφωνήσατε, εάν και εφόσον το κτήριο είναι κατάλληλο για τη χρήση φαρμακείου. Επιλέξτε έναν έμπειρο διπλωματούχο μηχανικό ν' αναλάβει τη διερεύνηση της νομιμότητας του κτιρίου που επιλέξατε, η οποία θα οδηγήσει στη βεβαίωση κύριας χρήσης, την οποία θα λάβετε μετά από αίτησή σας στην πολεοδομία. Μην αποκλείσετε τις άλλες επιλογές σας προτού σιγουρευτείτε ότι δεν τις χρειάζεστε πλέον! Αφού λοιπόν πάρετε τη βεβαίωση κύριας χρήσης από την πολεοδομία, μπορείτε πλέον να προχωρήσετε στη μίσθωση με ασφάλεια.

Καλό είναι το μισθωτήριο να το επιμεληθεί ένας δικηγόρος για εσάς. Μπορείτε βέβαια να συντάξετε και οι ίδιοι ένα μισθωτήριο με ένα επιμελές copy-paste τώσων ιδιωτικών συμφωνητικών επαγγελματικών μισθώσεων που θα βρείτε στο διαδίκτυο. Ωστόσο ένας δικηγόρος θα μπορέσει να σας υποστηρίξει, αν απρόσμενες δυσκολίες εμφανιστούν.

Μετά τη μίσθωση το επόμενο βήμα είναι η έναρξη εργασιών στην εφορία. Για να κάνετε έναρξη εργασιών στην οικεία ΔΟΥ θα πρέπει το μισθωτήριο να θεωρηθεί από τη ΔΟΥ του ιδιοκτήτη και να σας δώσει το θεωρημένο αντί-

γραφο. Προσέξτε ότι για τη θεώρηση του συμφωνητικού μίσθωσης πρέπει ο ιδιοκτήτης να έχει εκδώσει το πιστοποιητικό ενεργειακής κατάστασης του ακινήτου.

Μπορείτε από την αρχή να προσλάβετε λογιστή, αν όμως έχετε κάποιες γνώσεις και είστε συνεργάσιμοι με τους υπαλλήλους της εφορίας, ο λογιστής θα σας είναι χρήσιμος για την πρώτη περιοδική δήλωση ΦΠΑ (3 μήνες περίπου μετά την έναρξη εργασιών).

Μετά την έναρξη εργασιών και την αυτοψία από την εφορία, είστε έτοιμοι να ξεκινήσετε εργασίες.

Η επίπλωση, για ένα ελκυστικό φαρμακείο

Το κунήγι των προσφορών για την επίπλωση του φαρμακείου είναι μία κοπιαστική, συνάμα όμως και διασκεδαστική περιπέτεια. Αν είστε άνθρωπος που αναζητά επιλογές θα υπάρξουν πολλοί υποψήφιοι πρόθυμοι να σας κάνουν προτάσεις συνεργασίας. Δεν είναι ντροπή να παραδεχτείτε ότι ο προϋπολογισμός που διαθέτετε για τη επίπλωση του φαρμακείου σας είναι περιορισμένος. Εξάλλου διανύουμε περίοδο οικονομικής κρίσης και όλοι έχουν μπει στο κλίμα εξοικονόμησης πόρων.

Αν πάλι πιστεύετε ότι δεν έχετε τους απαραίτητους οικονομικούς πόρους για να αναλάβει τη μελέτη, την επίβλεψη και την ολοκλήρωση του έργου ένα οργανωμένο συνεργείο μην παραιτηθείτε. Αναλάβετε το έργο μόνοι σας! Θα είναι ένα κοπιαστικό εγχείρημα, αλλά θα μείνετε ικανοποιημένοι από το αποτέλεσμα της δικής σας επιμέλειας του design και θα μάθετε πολλά πράγματα από τους επί μέρους τεχνίτες που θα συνεργαστείτε.

Αχ αυτή η γραφειοκρατία!

Εκτός όμως από τα πρακτικά θέματα της ίδρυσης της επιχείρησής σας, θα πρέπει να φροντίσετε και για όλα τα γραφειοκρατικά ζητήματα τα οποία καλώς ή κακώς είναι επιτακτική ανάγκη για τη συμμετοχή σας στον εμπορικό στίβο, καθώς το φαρμακείο σας πρέπει να επιθεωρηθεί προκειμένου να πάρει άδεια λειτουργίας.

Θα έρθετε λοιπόν σε επαφή με πολλές δημόσιες υπηρεσίες και θα πρέπει να είστε ευγενικοί και εξαιρετικά υπομονετικοί με τους υπαλλήλους που θα σας εξυπηρετήσουν. Μην είστε αρνητικά προκατειλημμένοι! Οι άνθρωποι θέλουν απλά να κάνουν τη δουλειά τους, όπως και εσείς. Ποτέ μην τους κατηγορήσετε άδικα και μην τους χρεώσετε τις όποιες καθυστερήσεις. Μην ξεχνάτε πως δεν ήταν αυτοί που δόμησαν αυτό το παράλογο δημόσιο σύστημα, του οποίου όλοι, άλλοι περισσότερο και άλλοι λιγότερο, υφιστάμεθα τις δυσλειτουργίες του.

Τα όπλα σας θα είναι ο σεβασμός προς τα πρόσωπα της αρχής στην οποία απευθύνεστε και τα οποία έχουν την εξουσιοδότηση αλλά και την υποχρέωση να σας εξυπηρετήσουν, η ευγένεια, η επιμονή και η υπομονή και το χαμόγελο που θα είναι διαρκώς ζωγραφισμένο στα χείλη σας.

Ο εφοδιασμός των προϊόντων

Ο έλεγχος πέρασε, το φαρμακείο σας επιθεωρήθηκε, βρέθηκε πλήρες και θα σας δοθεί η άδεια λειτουργίας. Καιρός λοιπόν για το επόμενο βήμα!

Εκτός από το αρχικό κεφάλαιο που απαιτείται για τις δαπάνες ίδρυσης και οργάνωσης της επιχείρησής σας, καθώς και την αγορά του πάγιου εξοπλισμού, η νεοϊδρυθείσα επιχείρησή σας χρειάζεται σημαντικό κεφάλαιο κίνησης για την κάλυψη της αξίας των αποθεμάτων (φάρμακα, παραφάρμακα) και των λειτουργικών εξόδων της. Εγώ επέλεξα να ξεκινήσω με την «ήπια» όπως χαρακτηρίζεται χρηματοδότηση, η οποία βασίζεται σε ίδια κεφάλαια και περιοδική ενίσχυση από περιορισμένα διαθέσιμα κεφάλαια από συγγενικά και φιλικά πρόσωπα, εάν χρειαστεί. Έτσι απέφυγα τον τραπεζικό δανεισμό.

Εφόσον το κεφάλαιο κίνησης είναι περιορισμένο, θα πρέπει οι επιλογές σε εταιρείες προμηθευτές, αλλά και οι παραγγελίες σας σε προϊόντα να είναι λογικές. Δεν θα πρέπει να ξεπερνούν όσα υπολογίζετε ότι θα πουλήσετε το επόμενο δίμηνο!

Βέβαια κάποιες εταιρείες έχουν αυτό που λέμε «πακέτο πρώτης τοποθέτησης», όπου είστε υποχρεωμένοι να αγοράσετε συγκεκριμένες ποσότητες προϊόντων. Σε αυτή την περίπτωση διαπραγματευτείτε τουλάχιστον όσο μεγαλύτερη πίστωση γίνεται. Σιγουρευτείτε όμως ότι θα έχετε συγκεντρώσει το κεφάλαιο που χρειάζεται μέχρι την ημερομηνία όπου θα πρέπει να πληρωθεί η επιταγή σας. Και μιας και αναφέρθηκα στις επιταγές, προσέξτε πολύ πως θα διαχειριστείτε το μπλοκ των επιταγών σας. Μην τις σπαταλάτε για μικροποσά. Ρωτήστε τους προμηθευτές σας αν υπάρχει η δυνατότητα έκδοσης συναλλαγματικής ή έστω και ανοικτής πίστωσης στα πλαίσια της καλής πίστης κατά τα συναλλακτικά ήθη.

Αντιμετωπίστε τα όλα με οργάνωση, επιμονή και ψυχραιμία

Θα πρέπει να είστε οργανωμένοι, επίμονοι και ψυχραιμοί, καθώς πολλές ανατροπές θα υπάρξουν. Να ξέρετε όμως ότι όπως τα προβλήματα δημιουργούνται απροσδόκιστα, το ίδιο και οι λύσεις τους! Μην νιώθετε υποχρέωση να είστε προετοιμασμένοι για τα πάντα και να τα γνωρίζετε όλα από την αρχή. Θα γίνουν και λάθη, όλοι μας κάνουμε σφάλματα, αλλά εφόσον βρούμε τη δύναμη να τα διορθώσουμε, καλό είναι να μην τα επαναλάβουμε και να προχωρήσουμε.

Τίποτα δεν μπορεί να μας εμποδίσει να φτάσουμε στο στόχο μας!

Ωστόσο, από τη μικρή μου εμπειρία μπορώ να σας δώσω μία συμβουλή που την επαναλαμβάνω συχνά στον εαυτό μου: να έχετε εμπιστοσύνη στον εαυτό σας! Το μεγαλύτερο λάθος που μπορείτε να κάνετε είναι να μην πιστεύετε σε σας.

Μην ξεχνάτε πως υπάρχουν επιλογές και συνεργασίες με

αμοιβαία οφέλη. Για παράδειγμα η IMS μπορεί να σας επιχορηγήσει τη μηχανογράφηση του φαρμακείου σας (πρόγραμμα διαχείρισης και εξοπλισμός), με αντάλλαγμα τα στατιστικά στοιχεία των πωλήσεων σας. Είναι μία συνεργασία με όφελος τόσο για εσάς προσωπικά, όσο και για το συνολικό καλό του κλάδου, καθώς τα διαθέσιμα στατιστικά στοιχεία θα ωφεληθούν το σύνολο της φαρμακευτικής αγοράς.

Γενικά να έχετε τα μάτια και τα αυτιά σας ανοικτά για οποιοδήποτε πρόγραμμα επιδότησης νέας επιχείρησης δημοσιευτεί, όπως και για τα χαμηλότοκα δάνεια πρώτης επαγγελματικής εγκατάστασης που χορηγεί το ΤΣΑΥ στους ασφαλισμένους του. Πρέπει να τα παρακολουθείτε τακτικά, μιας και κάποιο πρόγραμμα μπορεί να βγει και να ισχύσει αναδρομικά ή και να έχει περιορισμένο χρόνο υποβολής αιτήσεων!

Με τον ένα ή τον άλλο τρόπο θα καταφέρετε τελικά να στήσετε ένα φαρμακείο, ακόμη και με δανεικά έπιπλα, όπως εγώ, τα οποία ταίριαζαν τέλεια στο φαρμακείο μου, αν και δεν τα είχα υπολογίσει από την αρχή.

Στρατηγική marketing πάνω απ' όλα

Ένα άλλο σημαντικό θέμα για το οποίο πρέπει να φροντίσετε με επιμέλεια και σωστό σχεδιασμό είναι η στρατηγική marketing του φαρμακείου σας.

Είστε ένα καινούριο φαρμακείο που για να επιβιώσει πρέπει να αποκτήσει το κοινό του. Για να ακριβολογούμε είναι αναγκαίο να αποκτήσει ένα πιστό πελατολόγιο. Όποιες επιλογές και να κάνετε προσέξτε να σας εκφράζουν!

Ο φαρμακοποιός είναι η ψυχή του φαρμακείου. Φροντίστε λοιπόν να αποκτήσετε αληθινές σχέσεις με τους πελάτες σας, δείξτε τους ότι θα είστε πάντα διαθέσιμοι για να τους εξυπηρετήσετε και να δώσετε τη συμβουλή σας σε κάθε εκτέλεση συνταγής ή ελεύθερη ζήτηση.



Αν το όνειρό σας λοιπόν είναι να ανοίξετε ένα φαρμακείο τολμήστε το!

Ξεκινήστε με το εγχείρημά σας μια συγκλονιστική περιπέτεια. Ακόμη και εάν αποτύχετε, γιατί και αυτό δεν μπορεί να

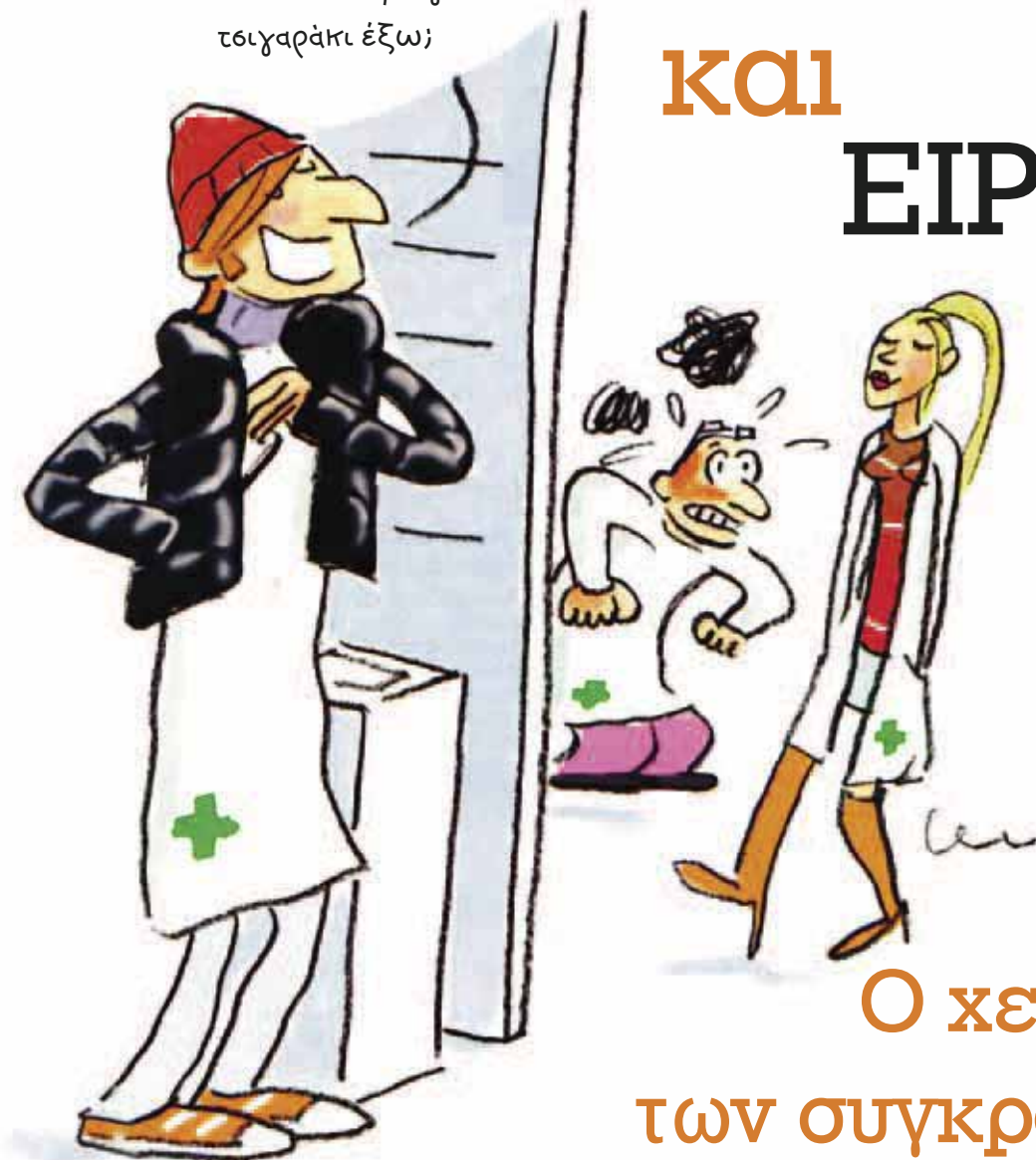
αποκλειστεί, καθώς πολλά πράγματα στον κλάδο αλλάζουν και τίποτα δεν είναι εγγυημένο, να είστε σίγουροι ότι δεν θα μετανιώσετε!

Καλή επιτυχία λοιπόν σε όλους εμάς τους επίδοξους φαρμακοποιούς που ξεκινάμε από το μηδέν και με λίγα χρήματα, ατενίζοντας ένα αισιόδοξο μέλλον.

Και μη ξεχνάτε ότι όλα στη ζωή ξεκινούν με μία απόφαση! Τολμήστε και καλή τύχη! ■

ΠΟΛΕΜΟΣ και ΕΙΡΗΝΗ

Ελένη... Πάμε για ένα
τοιχαράκι έξω;



Ο χειρισμός
των συγκρούσεων
στην ομάδα

♦ Από τον **ΑΝΔΡΕΑ ΚΑΛΛΙΒΩΚΑ**, Φαρμακοποιό

Οι συγκρούσεις μεταξύ ατόμων και ομάδων αποτελούν συνηθισμένο φαινόμενο στον εργασιακό χώρο. Άτομα και ομάδες με διαφορετικές αξίες, γνώσεις, εμπειρίες, αντιλήψεις, ικανότητες, καθήκοντα, ανάγκες και στόχους, είναι υποχρεωμένα να συνυπάρχουν και να συνεργάζονται σε ένα πολύπλοκο περιβάλλον που χαρακτηρίζεται από αβεβαιότητα και διαρκείς αλλαγές. Το φυσικό επακόλουθο αυτής της κατάστασης είναι οι συγκρούσεις.

Ο Πόλεμος και Ειρήνη είναι ένα μυθιστόρημα από τον Ρώσο συγγραφέα Λέοντα Τολστόι, που δημοσιεύτηκε για πρώτη φορά το 1869. Έργο επικής διάστασης, θεωρείται ως ένα από τα πιο σημαντικά έργα της παγκόσμιας λογοτεχνίας, που σκιαγραφεί με πολλές λεπτομέρειες τα γεγονότα που διαδραματίστηκαν εξαιτίας της γαλλικής εισβολής στη Ρωσία, περιγράφοντας συνάμα και το αντίκτυπο της εποχής του Ναπολέοντα στην τσαρική κοινωνία, όπως φαίνεται μέσα από τα μάτια των πέντε ρωσικών αριστοκρατικών οικογενειών.

Δεν προτίθεται φυσικά στο παρόν άρθρο να κάνω λογοτεχνική ανάλυση ενός τέτοιου κολοσσιαίου έργου, απλά δανείζομαι τον τίτλο μια και λίγο πολύ στον εργασιακό μας χώρο συμβαίνει να λαμβάνουν χώρα τα «δρώμενα» του μυθιστορήματος και εμείς, ως επικεφαλές ολιγομελούς ή πολυμελούς σχήματος, καλούμαστε να επιφέρουμε την τάξη και τη διαρκή ειρήνη.

Πλείστες όσες φορές ένας «πόλεμος» μέσα στην ομάδα των συνεργατών μας, ξεσπά από λάθος επικοινωνία, ή μη σαφή αντίληψη του ποιού έχουμε απέναντι μας. Θα δούμε στο τελευταίο κομμάτι του άρθρου μερικούς από τους πλέον βασικούς λόγους *Casus belli*, αυτών των συγκρούσεων. Σίγουρα ο καθένας από τους αναγνώστες θα έβρισκε κάπου εκεί κοντά και τους δικούς του λόγους. Είναι αδύνατον όμως να υπάρχει **PAX LABORA** (εργασιακή ειρήνη), χωρίς τις βασικές αρχές που χαρακτηρίζουν τους νοήμονες οργανισμούς από τους μη. Αυτές δεν μπορούν να είναι άλλες από τις βασικές αρχές της επικοινωνίας.

Δεξιότητες Επικοινωνίας και πως επηρεάζουν τη συμπεριφορά εργοδότη και υφισταμένων

Ως **Δεξιότητα** ορίζεται η ικανότητα του ατόμου να πραγματοποιεί ένα σωματικό, πνευματικό ή κοινωνικό έργο και η κατάκτησή της οποίας απαιτεί πρακτική εξάσκηση. Άρα, κατ' αναλογία με τον παραπάνω ορισμό, ως επικοινωνιακή δεξιότητα στο χώρο εργασίας, ορίζεται η κοινωνική ικανότητα του εργοδότη να επικοινωνεί αποτελεσματικά με τους εργαζόμενους.

Στη σημερινή εποχή, κάθε εργαζόμενος θα πρέπει να κατέχει κοινωνικές δεξιότητες σε υψηλό βαθμό. Η απόκτηση μιας επικοινωνιακής δεξιότητας ειδικά από τον *manager* ή τον επικεφαλής εν γένει, απαιτεί σε πρώτη φάση, την απόκτηση καλών θεωρητικών γνώσεων πάνω σε θέματα της διαπροσωπικής επικοινωνίας και στη συνέχεια συνεχής πρακτική εξάσκηση κάθε επιμέρους επικοινωνιακής δεξιότητας.

Στόχος είναι ο εργοδότης να κατέχει την επικοινωνιακή δεξιότητα σε τέτοιο βαθμό, ώστε να τη χρησιμοποιεί αβίαστα και φυσικά στην καθημερινή επαφή και αλληλεπίδρασή του με τους συνεργάτες-υφιστάμενους του.

1η Δεξιότητα: Ενεργητική ακρόαση.

Σημαντικό ρόλο στην ποιότητα της διαπροσωπικής επικοινωνίας ανάμεσα στους εργαζόμενους σε μια επιχείρηση, διαδραματίζει η δεξιότητα καθενός να ακούει ενεργητικά τον συνομιλητή του. Το να ακούει κανείς απλά τον άλλο δεν είναι το ίδιο με το να τον προσέχει κιόλας σε αυτά που εκείνος του λέει. Η ενεργητική ακρόαση δεν είναι μια παθητική διαδικασία και δεν σημαίνει απλά ότι ακούω χωρίς να διακόπτω. Αντίθετα, σημαίνει ότι ακούμε, αποκωδικοποιούμε και κατανοούμε τι μας λέει και γιατί μας το λέει ο συνομιλητής μας.

Η ενεργητική ακρόαση δεν είναι μια παθητική δραστηριότητα. Ως ακροατές-Δέκτες, θεωρούμε ότι είναι ευθύνη του πομπού η σωστή μετάδοση του μηνύματος.

Σπουδαίο ρόλο παίζουν εδώ:

- Η συναισθηματική φόρτιση του δέκτη
- Η εστίαση του δέκτη στην απάντηση που θέλει να δώσει
- Τα σημασιολογικά προβλήματα. Πολλές φορές οι λέξεις έχουν διαφορετικό νόημα για διαφορετικά άτομα με αποτέλεσμα, όταν χρησιμοποιούνται χωρίς να προσδιορίζονται, δημιουργούν μεγαλύτερη σύγχυση.

Προκειμένου ο εργαζόμενος να ακούσει ενεργητικά τον εκάστοτε συνομιλητή του, προϋποθέτει να είναι απόλυτα συγκεντρωμένος στην επικοινωνία του αυτή, καθώς επίσης και να διαθέτει 3 βασικά χαρακτηριστικά:

1. Ικανότητα να μπαίνει στη θέση του συνομιλητή του, να βλέπει τα πράγματα όχι μόνο από τη δική του σκοπιά, αλλά και από την οπτική γωνία του συνομιλητή του. Αναφερόμαστε στην έννοια της ενσυναίσθησης, μιας βασικής ικανότητας για αποτελεσματική διαπροσωπική επικοινωνία. Με την ενσυναίσθηση ο εργαζόμενος είναι σε θέση να κατανοήσει επακριβώς αυτό που θέλει να του πει ο άλλος, δίχως να αποκωδικοποιήσει και να ερμηνεύσει το μήνυμα του άλλου όπως θέλει, βάσει της δικής του αντίληψης δηλαδή.

2. Ικανότητα να αποδέχεται αυτό που λέει ο συνομιλητής του, φυλάσσοντας την κριτική του πάνω στο περιεχόμενο του μηνύματος μέχρι να τελειώσει ο συνομιλητής.

3. Υπευθυνότητα να παίρνει τη «συνολική εικόνα» του συνομιλητή του, πράγμα που σημαίνει ότι θα πρέπει να δίνει έμφαση τόσο στη λεκτική, όσο και στη μη λεκτική συμπεριφορά του άλλου

2η Δεξιότητα: Παροχή και Αποδοχή Επαναπληροφόρησης

Ως επαναπληροφόρηση ορίζεται κάθε πληροφορία που μπορεί ν' αποβεί χρήσιμη σε έναν εργαζόμενο και είναι σχετική με τη συμπεριφορά του. Σε επίπεδο διαπροσωπικής επικοινωνίας, επαναπληροφόρηση είναι κάθε πληροφορία (λεκτική ή μη λεκτική) σχετική με την κατανόηση των μηνυμάτων που λαμβάνουμε από τους άλλους.

3η Δεξιότητα: Διατήρηση της Αυτοεκτίμησης

Η σχέση ανάμεσα στην αυτοεκτίμηση και στον τρόπο που επιλέγει ο Εργοδότης να συμπεριφερθεί απέναντι στους υφισταμένους του καθορίζει το επίπεδο επικοινωνίας στο χώρο εργασίας.

Ο ΧΕΙΡΙΣΜΟΣ ΤΩΝ ΣΥΓΚΡΟΥΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΟΜΑΔΑ

Οι δημιουργικές και οι διανοητικές συγκρούσεις στην ομάδα εργασίας μπορεί να είναι σημάδι υγείας. Όταν τα μέλη διαφωνούν για τ' αποτελέσματα, τις ερμηνείες, την προσέγγιση και τη φιλοσοφία της ομάδας και συζητούν τις διαφορές τους με υγιή, παραγωγικό τρόπο, αυτό μπορεί να φέρει εξαιρετικά αποτελέσματα. Αν όμως η σύγκρουση μείνει ανεπίλυτη, μπορεί να υπονομεύσει την προσπάθεια της ομάδας και τον κοινό στόχο.

Υπό αυτό το πρίσμα, σα σύγκρουση θα μπορούσε να ορισθεί η κατάσταση κατά την οποία η συμπεριφορά ενός ή περισσότερων ατόμων μέσα στην ομάδα εμποδίζει την επίτευξη των στόχων της.

Η Έννοια των συγκρούσεων

Παραδοσιακά, οι συγκρούσεις αντιμετωπίζονταν σαν αρνητικό φαινόμενο που έπρεπε να αποφεύγεται λόγω των δυσλειτουργιών και των αρνητικών επιπτώσεων που δημιουργεί. Πίστευαν πως οι συγκρούσεις προέρχονται από προβλήματα προσωπικότητας των ατόμων ή από αποτυχημένη ηγεσία και είναι καλό να αποφεύγονται λόγω των αρνητικών τους συνεπειών. Ο τρόπος επίλυσης των συγκρούσεων ήταν η παρέμβαση των ανωτέρων και η απομάκρυνση των συγκρουόμενων πλευρών.

Σήμερα όμως η σύγχρονη αντίληψη του μάνατζμεντ πιστεύει ότι:

- οι συγκρούσεις είναι αναπόφευκτες.
- οφείλονται κυρίως στην πολυπλοκότητα των δομών, διαδικασιών, κανόνων, τεχνικών και συστημάτων του εργασιακού περιβάλλοντος,
- μπορούν ν' αντιμετωπιστούν θετικά με την εξάλειψη των αιτιών που τις προκαλούν,
- μπορεί να έχουν αρνητικές συνέπειες, αλλά και θετικές

Ο κατάλληλος χειρισμός των συγκρούσεων είναι βασικό καθήκον του ηγέτη, αλλά και των υπολοίπων μελών της ομάδας, γιατί συμβάλλει στη συνολική της αποτελεσματικότητα. Είναι απαραίτητο ο ηγέτης της ομάδας να ασπάζεται τη σύγχρονη αντίληψη πάνω στις συγκρούσεις, να διαγνώσει τα αίτια που τις προκαλούν κάθε φορά και να έχει τις ικανότητες να τις χειριστεί στην πράξη.

Μορφές συγκρούσεων

Υπάρχουν δύο μορφές συγκρούσεων:

- Οι **διαπροσωπικές συγκρούσεις**: Είναι αυτές που λαμβάνουν χώρα μεταξύ των ατόμων, μέσα στην ομάδα εργασίας
- Οι **ομαδικές συγκρούσεις**: Είναι αυτές που λαμβάνουν χώρα μεταξύ ομάδων (αφορούν μεγάλες επιχειρήσεις με πολλές δομές).

Από πλευρά οργανωτικής δομής οι συγκρούσεις θα μπορούσαν να ταξινομηθούν ως ακολούθως:

- **Ιεραρχικές συγκρούσεις**: Συγκρούσεις δηλαδή μεταξύ διαφορετικών ιεραρχικών επιπέδων και είναι οι πλέον συνηθέστερες στο χώρο μας
- **Λειτουργικές συγκρούσεις**: Μεταξύ διαφόρων λειτουργιών

Αίτια συγκρούσεων

Τα κυριότερα αίτια των συγκρούσεων στην πράξη είναι:

Αλληλοσυγκρουόμενοι στόχοι

Όταν δύο άτομα ή δύο ομάδες έχουν στόχους που η επίτευξη των μεν αποκλείει την επίτευξη των δε, τότε η κάθε πλευρά αναπτύσσει συμπεριφορά που στοχεύει στην υλοποίηση του στόχου της εις βάρος της υλοποίησης του στόχου της άλλης πλευράς και έτσι δημιουργείται η σύγκρουση. Περίπτωση προσωπικού με στοχοθέτηση.

Περιορισμένοι πόροι

Η κατανομή των περιορισμένων πόρων της επιχείρησης αποτελεί συχνά αίτιο σύγκρουσης. Πιθανές περιεκτικές μισθών bonus και υπερωριών

Διαφορετικές αξίες και αντιλήψεις

Τα διαφορετικά πιστεύω των ανθρώπων, σε ότι αφορά στόχους, τρόπους, κανόνες, διαδικασίες, μέσα, πρότυπα, τεχνικές, αποτελούν άλλο ένα αίτιο συγκρούσεων στις επιχειρήσεις.

Οργανωτικές αδυναμίες

Κακή ανάλυση των συνολικών στόχων στους επιμέρους στόχους των τμημάτων της επιχείρησης, ασαφής διαχωρισμός ρόλων και καθηκόντων, έλλειψη διαδικασιών συντονισμού και πληροφόρησης, οδηγούν συχνά σε σύγκρουση.

Αναποτελεσματική επικοινωνία

Η ανορθόδοξη ροή της πληροφόρησης, η κακή μετάδοση των μηνυμάτων και η ύπαρξη παραγόντων που παρεμποδίζουν την ενεργητική ακρόαση και την αλληλοκατανόηση οδηγούν σε παρεξηγήσεις και συγκρούσεις.

Παραβίαση του ζωτικού χώρου

Το κάθε άτομο στον εργασιακό του χώρο αντιλαμβάνεται ένα δικό του ζωτικό χώρο, με την έννοια της σφαίρας επιρροής και ελέγχου του. Όταν αυτή η σφαίρα

NOVAQUASOL A®

Vitamin A - Dexpanthenol



Διαχρονική Αξία στη Δερματολογία

Αναπλαστική,
Αντικνησμώνδης
και Επούλωτική δράση



παραβιάζεται από άλλα άτομα που επιθυμούν την επέκταση της δικής τους σφαίρας επιρροής, τότε προκαλείται σύγκρουση.

Στρατηγικές χειρισμού των συγκρούσεων

Τρεις είναι οι βασικοί τρόποι χειρισμού διαπροσωπικών και ομαδικών συγκρούσεων.

1. Ζημία και για τις δύο πλευρές

Η λογική αυτής της στρατηγικής είναι η επίλυση της σύγκρουσης εις βάρος αμφοτέρων των συγκρουόμενων πλευρών. Στην περίπτωση αυτή η κάθε πλευρά παραμένει ακλόνητη στη θέση της χωρίς να διαπραγματεύεται ή να υποχωρεί σε τίποτα.

Βασικές στρατηγικές χειρισμού αυτής της κατηγορίας είναι:

Συμβιβασμός: Οι διαφορές των δύο πλευρών διατηρούνται, όμως υποχρεώνονται σε μία μέση συμβιβαστική λύση.

Διαιτησία: Η σύγκρουση επιλύεται μέσω της μεσολάβησης του ηγέτη της ομάδας ή κάποιου τρίτου ατόμου, το οποίο μεσολαβεί προσπαθώντας να επιλύσει τις διαφορές «παιρνοντας και δίνοντας» και στα δύο μέρη.

Κανονισμοί: Είναι η θέσπιση και η εφαρμογή συγκεκριμένων και λεπτομερών κανονισμών συμπεριφοράς για την αυτόματη επίλυση των συγκρούσεων, όποτε αυτές παρουσιάζονται. Στην περίπτωση αυτή καλό είναι να υπάρχει από την αρχή ξεκάθαρος εσωτερικός κανονισμός

Αποφυγή: Σε περιπτώσεις κατά τις οποίες οι συγκρούσεις μπορεί να προβλεφθούν, αυτές αποφεύγονται με το φυσικό διαχωρισμό των πιθανά εμπλεκόμενων μερών και την εξάλειψη ή τη μείωση των λειτουργικών τους σχέσεων. **"Δωροδοκία":** Η σύγκρουση επιλύεται με την αμοιβή ενός από τα συγκρουόμενα μέρη, ώστε να τροποποιήσει τη συμπεριφορά του. Η αμοιβή αυτή προσλαμβάνει την έννοια της δωροδοκίας.

2. Κέρδος για τη μία πλευρά και ζημία για την άλλη

Είναι μια έκφραση έντονου ανταγωνισμού όπου η διαφορά επιλύεται με την επικράτηση της ισχυρότερης πλευράς. Συχνά έτσι «λύονται» αντιπαράθεσεις μεταξύ προϊσταμένου-υφισταμένου. Ο τρόπος αυτός χειρισμού των

συγκρούσεων δημιουργεί πλεονεκτήματα αλλά και σημαντικά μειονεκτήματα στα άτομα και στις ομάδες.

Σημαντικά πλεονεκτήματα είναι τα κίνητρα που αναπτύσσει ο ανταγωνισμός για καταβολή μεγαλύτερης προσπάθειας, καθώς επίσης η ενίσχυση της συνοχής της ομάδας που βρίσκεται σε σύγκρουση.

Παράλληλα όμως διακόπτεται η επικοινωνία, αναπτύσσεται μυστικότητα μεταξύ των συγκρουόμενων πλευρών, επιχειρούνται μπλόφες και αποπροσανατολισμοί, οι κρίσεις είναι καθαρά υποκειμενικές και η εν γένει συμπεριφορά των αντιμαχόμενων πλευρών επιφέρει πολύ αρνητικές επιπτώσεις στην επιχείρηση και στη συνολική της αποτελεσματικότητα.

3. Κέρδος και για τις δύο πλευρές

Αυτή είναι και η αποτελεσματικότερη στρατηγική χειρισμού των συγκρούσεων.

Πρόκειται για μια διαδικασία συνεργασίας και διαπραγμάτευσης κατά την οποία επιδιώκεται η εξάλειψη των αιτιών της σύγκρουσης και η μέγιστη δυνατή ικανοποίηση των στόχων και των αναγκών των συγκρουόμενων πλευρών. Η διαδικασία που αναπτύσσεται είναι η ουσιαστική, άμεση, ανοιχτή και ειλικρινής επικοινωνία των δύο πλευρών, ώστε να γίνει αντιληπτός ο κοινός στόχος και η αλληλεξάρτηση των συγκρουόμενων, να εξαλειφθούν οι παρεξηγήσεις και να εντοπιστούν οι δυνατότητες ταυτόχρονης ικανοποίησης των στόχων και των αναγκών όλων των μερών που εμπλέκονται.

Σίγουρα η διαχείριση κρίσεων και συγκρούσεων στην ομάδα αποτελεί κομβικό σημείο εύρυθμης λειτουργίας μιας επιχείρησης. Το θέμα όμως είναι πριν ο ηγέτης προβεί σε σκληρές αποφάσεις, θα πρέπει να κάνει την αυστηρή κριτική του και ίσως με τη βοήθεια ουδέτερου παρατηρητή για το κατά πόσο η δημιουργία κρίσης είναι από δικό του ή δικά του επικοινωνιακά λάθη.

Τέλος η ξεκάθαρη συζήτηση πριν κλείσει ο κύκλος των αποφάσεων είναι η προτιμτέα οδός. Μετά από μία έντονη και καθοριστική συζήτηση, θα πρέπει να υπάρξει ο απαραίτητος χρόνος περισυλλογής στα δεδομένα και στα λεχθέντα και όχι γρήγορες αποφάσεις με τη «σκόνη ακόμη να κάνει το τοπίο θολό». ■

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ NOVAQUASOL A® Vitamin A, Dexpanthenol

1. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: NOVAQUASOL A® 2. **ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ ΣΕ ΔΡΑΣΤΙΚΑ ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ:** Κάθε γραμμάριο κρέμας περιέχει: Vitamin A 7.055 IU, Dexpanthenol 20 mg. **3. ΦΑΡΜΑΚΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΟΡΦΗ:** Κρέμα εξωτερικής χρήσης **4. ΚΛΙΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ:** **4.1. Θεραπευτικές ενδείξεις:** Ελαφρές δερματοπάθειες. **4.2. Δοσολογία και τρόπος χορήγησης:** Τρόπος χορήγησης: Κρέμα για εξωτερική χρήση Δοσολογία: Μικρή ποσότητα κρέμας αλείφεται ελαφρά στην πάχουσα περιοχή δύο φορές την ημέρα ή κατά τις οδηγίες του γιατρού (όχι στα μάτια). **4.3 Αντενδείξεις:** Η NOVAQUASOL A® αντενδείκνυται σε άτομα με ιστορικό υπερευαισθησίας σε κάποιο από τα συστατικά της. **4.4 Ειδικές προειδοποιήσεις και ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά τη χρήση:** Εάν κατά τη θεραπεία εμφανιστεί ερεθισμός συνιστάται η διακοπή του φαρμάκου. Πρέπει να αποφεύγεται η εφαρμογή της κρέμας επάνω ή γύρω από τα μάτια. Δεν υπάρχει καμία γνωστή αναφορά για ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά τη χρησιμοποίηση του φαρμάκου από τα παιδιά. Στις σπάνιες περιπτώσεις εμφάνισης αλλεργίας στα έκδοχα η χρήση του φαρμάκου πρέπει να αποφεύγεται. Στα έκδοχα περιέχονται καμφορά και μένθολ. **4.5. Αλληλεπιδράσεις με άλλα φάρμακα ή ουσίες:** Δεν υπάρχει καμία γνωστή αναφορά για αλληλεπιδράσεις με άλλα φάρμακα ή ουσίες. **4.6. Κύηση και γαλουχία:** Χρήση κατά την κύηση: Δεν υπάρχει καμία γνωστή αναφορά για ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά τη χρησιμοποίηση του φαρμάκου κατά τη θηλασμού. **4.7. Επίδραση στην ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανημάτων:** Δεν υπάρχει καμία γνωστή αναφορά για την επίδραση του φαρμάκου στην ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανημάτων. **4.8. Ανεπιθύμητες ενέργειες:** Δεν έχει αναφερθεί μέχρι σήμερα κανένα περιστατικό ερεθισμού ή αντίδρασης υπερευαισθησίας. **4.9 Υπερδοσολογία-Αντιμετώπιση:** Εάν το φάρμακο ληφθεί κατά λάθος από το στόμα θα πρέπει να γίνει η κατάλληλη συμπτωματική αγωγή. Δεν υπάρχει καμία γνωστή αναφορά υπερδοσολογίας με το φάρμακο. **5. ΦΑΡΜΑΚΟΛΟΓΙΚΕΣ ΙΔΙΟΤΗΤΕΣ:** **5.1 Φαρμακοδυναμικές Ιδιότητες:** Η κρέμα NOVAQUASOL A® συνδυάζει την αντιυπερκερατωτική και επιθηλιοπλαστική δράση της βιταμίνης Α με την αποδεδειγμένη αντικνησμώδη, επιθηλιοπλαστική και επουλωτική δράση της πανθενόλης. Η βιταμίνη Α δρα ευνοϊκά στις υπερκερατωτικές και δυσπλαστικές εκδηλώσεις του δέρματος και το επαναρφέρει στη φυσιολογική του κατάσταση. Η dexpanthenol είναι η αντίστοιχη αλκοόλη των πανθενονικών οξέων, χρησιμοποιείται σε πολυάριθμες δερματικές παθήσεις διότι προάγει την επιθηλιοποίηση και έχει αξιολογημένη αντικνησμώδη δράση. **5.2 Φαρμακοκινητικές Ιδιότητες:** Η φαρμακοκινητική της NOVAQUASOL A® είναι παρόμοια με τη συνήθη την τοπικά εφαρμόζομενων βιταμινούχων κρεμών. Το ειδικό υδρόφιλο έκδοχο διεισδύει στο δέρμα, απορροφάται από την επιδερμίδα και τις υποκείμενες στρώσεις και έτσι εξασφαλίζει ταχύ θεραπευτικό αποτέλεσμα. Η dexpanthenol κατά την τοπική χρήση, διεισδύει στο δέρμα όπου υφίσταται μεταβολισμό σε πανθενονικό οξύ που αντιστοιχεί στα προσβεβλητικά του συνενζύμου Α, είναι απαραίτητο στον κύκλο του KREBS. Είναι απαραίτητο στην ανάπλαση και ανάπτυξη του επιθηλίου. Η χρήση της πανθενόλης τοπικά ενεργοποιεί τον πολλαπλασιασμό των ινδοβαλαστών και έτσι την παραγωγή κολλαγόνου και των ελαστικών που είναι ευεργετικά για την επουλώση του δέρματος. **5.3 Προκλινικά στοιχεία για την ασφάλεια:** Δεν εφαρμόζεται. **6. ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ:** **6.1 Κατάλογος των εκδόχων:** Cetyl alcohol, Cetyl palmitate, Propyl paraben, Methyl paraben, Sodium lauryl sulfate, Glycerin, Menthol, Camphor, Purified Water. **6.2 Ασυμβατότητες:** Καμία γνωστή. **6.3 Διάρκεια ζωής:** 12 μήνες. **6.4 Ιδιαίτερες συνθήκες κατά τη φύλαξη του προϊόντος:** Φυλάσσεται σε θερμοκρασία δωματίου. **6.5 Φύση και συστατικά του περιέκτη:** Λευκή έως υποκίτρινη υδατοδιαλυτή κρέμα σε σωληνάριο ασφαλείας από αλουμίνιο. Κάθε σωληνάριο περιέχει (28,35 g) ή 50 g. **6.6 Οδηγίες χρήσης/χειρισμού:** Δεν είναι απαραίτητες. **6.7 Κάτοχος αδείας κυκλοφορίας:** Δικαιοόχος Μινέρβα φαρμακευτική α.ε. Υπεύθυνος κυκλοφορίας: Μινέρβα φαρμακευτική α.ε., Κηφισός 132, 121 31 Αθήνα. Τηλ.: 5702199 FAX: 5728215 **7. ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** 23274/9-10-2001 **8. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΠΡΩΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ:** 12-08-81. **ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ:** 9-10-2001. Το φάρμακο αυτό χορηγείται μόνο με ιατρική συνταγή.

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 σπρέι 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. **ΜΗΝΟ ΜΕ ΨΥΣΣΙΚΑ ΦΙΛΤΡΑ.**

ΣΥΝΙΣΤΩΝΤΑΙ ΑΠΟ ΔΕΡΜΑΤΟΛΟΓΟΥΣ
ΔΙΑΤΙΘΕΝΤΑΙ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

Αποδοτική ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ με τους προμηθευτές

♦ Από τον **ΚΩΣΤΑ ΔΟΥΝΑ**, Εμπορικό Διευθυντή της MediHelm



Η διαπραγμάτευση με τις εταιρείες προμηθευτές είναι καθοριστική σήμερα για την κερδοφορία και τη ρευστότητα του φαρμακείου. Δεν υπάρχουν πλέον περιθώρια για λάθος χειρισμούς

Οι αλλαγές που έχουν πραγματοποιηθεί και αυτές που μέλλουν να γίνουν, σε συνδυασμό με τα προβλήματα ρευστότητας, αυξάνουν τις πιέσεις για τη βιωσιμότητα του φαρμακείου. Κάτω από αυτές τις συνθήκες το φαρμακείο βαθμιαία θα μετατοπίζεται από την εξυπηρέτηση της ζήτησης, στην ενεργητική προώθηση και άρα στην επιχειρηματική του συγκρότηση. Εξ αυτού προκύπτει και **η ανάγκη αλλαγής του τρόπου επικοινωνίας και διαπραγμάτευσης με τις εταιρίες-προμηθευτές** που συνεργάζεται.

Μέχρι στιγμής η διαπραγμάτευση επικεντρώνεται κατά κύριο λόγο, στην απαίτηση για μεγαλύτερες εκπτώσεις κατά τη διάρκεια λήψης της παραγγελίας και σε κάποιες περιπτώσεις για τους ετήσιους στόχους-εκπτώσεις. Αυτή η προσέγγιση είναι παρωχημένη πλέον. Αγοράζω σημαίνει διαπραγματεύομαι σε μία τιμή αγοράς για να δομήσω μία τιμή πώλησης ανταγωνιστική, εξασφαλίζοντας όμως τα βιώσιμα περιθώρια κέρδους. Σήμερα δυστυχώς τα στοιχεία που κυριαρχούν από πλευράς φαρμακοποιού είναι:

- η περιορισμένη πληροφόρηση για τα στοιχεία της αγοράς μιας κατηγορίας προϊόντων και του ανταγωνισμού της σε άλλα κανάλια διανομής
- η περιορισμένη πληροφόρηση για τα στρατηγικά πλάνα προώθησης της εταιρείας
- η περιορισμένη ανάλυση στα στατιστικά των δικών του αγορών και πωλήσεων
- η έλλειψη σχεδιασμού προωθητικών ενεργειών και
- η αδυναμία διαπραγματευτικών δεξιοτήτων.

Στο άρθρο αυτό δεν εξαντλούμε το θέμα της διαχείρισης των εταιριών-προμηθευτών, αλλά θέτουμε τη βάση πάνω στην οποία μπορεί το φαρμακείο ν' αυξήσει τα οφέλη του.

Η οπτική με την οποία προσεγγίζουμε το θέμα είναι:

- **Πρώτον** ότι η διαπραγμάτευση δεν είναι απλά μία διαδικασία αλλά κάτι πολύ περισσότερο. Είναι μία **διεργασία** η οποία περιλαμβάνει μεν διαδικασίες οι οποίες όμως διέπονται από αντιλήψεις και έχει δυναμικό χαρακτήρα. Πράγμα που σημαίνει ότι μέσα από αυτήν την διεργασία, τα διαπραγματευόμενα μέρη μπορούν να τροποποιήσουν επί το καλύτερο τις αρχικές τους θέσεις και να μεγιστοποιήσουν τα οφέλη τους από τη συνεργασία. Πρέπει επίσης να γνωρίζουμε ότι όταν μιλάμε για διεργασία είναι κάτι που λιγότερο διδάσκεται κυρίως δημιουργείται. Οι διαδικασίες είναι κάτι που μπορεί να διδαχθεί.
- **Δεύτερον** οι ιδιαιτερότητες της διαπραγματευτικής διεργασίας μεταξύ φαρμακείου και προμηθευτή σχετίζονται με τον ρόλο του φαρμακείου (κοινωνικός-επιστημονικός-επιχειρηματικός). Συνεπώς το φαρμακείο διεκδικεί οφέλη στη βάση της ικανοποίησης

των πελατών του, αναφορικά με τη φροντίδα στην υγεία και την ομορφιά. Ως αποτέλεσμα της εκπλήρωσης του ρόλου του προκύπτει το δικό του όφελος μαζί με το όφελος των εταιριών-προμηθευτών.

Αυτά καθορίζουν σε μεγάλο βαθμό το πλαίσιο της διαπραγμάτευσης του φαρμακείου με τις εταιρίες-προμηθευτές του.

9 βασικά σημεία της έννοιας της διαπραγμάτευσης

- 1** Η διαπραγμάτευση είναι μία διεργασία μεταξύ των συνεργαζόμενων μερών για να μεγιστοποιήσουν τα οφέλη τους από τη συνεργασία.
- 2** Τα διαπραγματευόμενα-συνεργαζόμενα μέρη αναζητούν τρόπους ώστε να ωφεληθούν αμφότεροι. (Win-Win)
- 3** Τα οφέλη συνήθως προκύπτουν από τη δημιουργία επιπλέον αξιών σχετικά με τις πωλήσεις και την ποιότητα των προσφερόμενων προϊόντων-υπηρεσιών.
- 4** Απαιτείται η γνώση και η κατανόηση των αναγκών της άλλης πλευράς ως μέρος της κοινής διεργασίας.
- 5** Απαιτείται προσπάθεια και προτάσεις για δημιουργία επιπλέον αξίας στο συνεργάτη ώστε να προκύψει όφελος προς διεκδίκηση.
- 6** Ο θετικός διάλογος και η ευελιξία (με βάση τα ανωτέρω), σκοπεύει σε συμφωνία και όχι απλά σε συμβιβασμό, αλλά προαγωγής της συνεργασίας.
- 7** Προσβλέπει στη δημιουργία σταθερού και μακροπρόθεσμου οφέλους των συνεργαζόμενων πλευρών.
- 8** Είναι διεργασία πολλαπλών παραμέτρων και όχι διαδικασία απόλυτα προκαθορισμένων ενεργειών
- 9** Οι συνεργασίες περιλαμβάνουν αμοιβαία αλλά και συγκρουόμενα συμφέροντα

Οι ανωτέρω αντιλήψεις αποτελούν ουσιαστικά **τη ψυχή της διαπραγματευτικής διεργασίας**. Η συμβολή τους δεν είναι άμεσα ορατή αλλά είναι καθοριστική ως προς το αποτέλεσμα. Είναι σαν τον αέρα που αναπνέουμε αλλά δεν τον βλέπουμε.

Η διεργασία εκτός των άλλων περιλαμβάνει:

- τη διαπραγματευτική θέση του φαρμακείου
- τη διαπραγματευτική θέση του προμηθευτή και
- τις δεξιότητες για τη διαμόρφωση προτάσεων και ενεργειών με σκοπό τη δημιουργία επιπλέον αξίας στη φροντίδα του πελάτη, στις πωλήσεις και στην εικόνα του φαρμακείου και της εταιρίας.

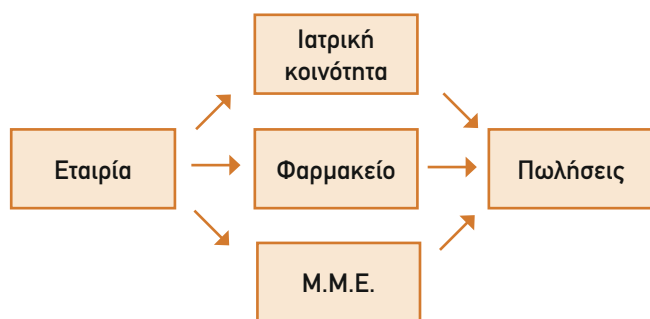
Η διαπραγματευτική ισχύς του φαρμακείου

Η βασικότερη παράμετρος είναι η **δυνατότητα να καθορίζει την επιλογή των πελατών του** (διαμόρφωση μεριδίων). Όσο μεγαλύτερη είναι η βαρύτητα του (η δύναμή του) στη σχέση προϊόντος-πελάτη, τόσο μπορούν να βελτιωθούν οι παροχές της εταιρίας προς το φαρμακείο.

Είναι σαφές ότι οι εταιρίες **κατανέμουν τους πόρους** προώθησης σε σχέση με το ποιος διαμορφώνει τα **μερίδια αγοράς** τους.

Η επικοινωνία των προϊόντων από την εταιρία προς τον καταναλωτή γίνεται μέσα κυρίως από τρία κανάλια. Τα μέσα επικοινωνίας (τύπος, τηλεόραση, ραδιόφωνο, διαδίκτυο κλπ), τη σύσταση από την ιατρική κοινότητα και φυσικά από την ίδια την ομάδα του φαρμακείου.

Όταν αυξάνει η βαρύτητα του φαρμακείου στην επιλογή και σύσταση προς τον πελάτη, τότε γίνεται ελκυστικό και μπορεί να διεκδικήσει πόρους προώθησης από τις εταιρίες.

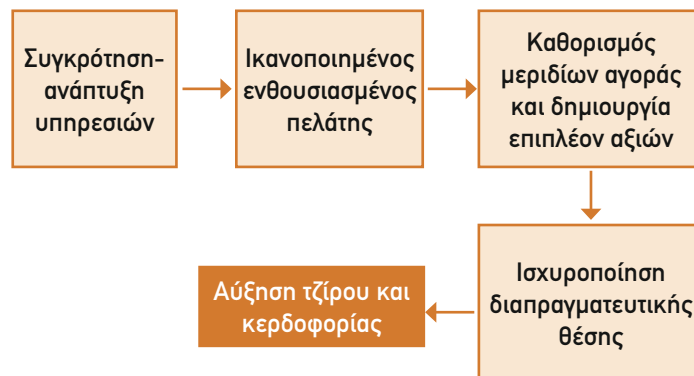


Παράγοντες που επηρεάζουν τη διαμόρφωση μεριδίων αγοράς του φαρμακείου

- Η συγκροτημένη ανάπτυξη των υπηρεσιών υγείας και ομορφιάς (επιστημονικός χώρος παροχής συμβουλών)
- Όταν προτείνει προϊόντα-υπηρεσίες και εφαρμόζει συστηματικά τη συνδυαστική πώληση.
- Το άριστα καταρτισμένο και εκπαιδευμένο προσωπικό
- Το μέγεθος και η διαμόρφωση του χώρου πώλησης
- Η προβολή των προϊόντων
- Η επιβράβευση των πελατών (κάρτα προνομίων)
- Η θέση που βρίσκεται
- Η επισκεψιμότητα των πελατών (πόσοι πελάτες μπαίνουν στο φαρμακείο)
- Η δημιουργία καταγεγραμμένου και κατηγοριοποιημένου πελατολογίου CRM
- Η διαμόρφωση ενεργειών marketing
- Η συστηματική επικοινωνία με τους πελάτες μετά την αγορά του προϊόντος

Το φαρμακείο ιδανικά πρέπει να **πωλεί το προϊόν ως υπηρεσία**, ώστε ο πελάτης να το αγοράζει με βάση την πρόταση **επίλυσης των αναγκών του**, που του έγινε από το φαρμακείο.

Η δημιουργία ενθουσιασμένων πελατών αυξάνει την πιστότητα προς το φαρμακείο που με τη σειρά του μπορεί να επηρεάζει τις επιλογές τους.



Η διαπραγματευτική ισχύς των εταιριών

Στον αντίποδα των ανωτέρω, όταν η επιλογή των καταναλωτών καθορίζεται από τ' άλλα δύο κανάλια επικοινωνίας, δηλαδή τα MME και τους γιατρούς, οι εταιρίες περιορίζουν τους πόρους προώθησης προς το φαρμακείο. Οι βασικοί παράγοντες που επηρεάζουν τον περιορισμό των πόρων προς το φαρμακείο

- Η έντονη διαφήμιση στα MME
- Το ισχυρό brand name του προϊόντος
- Η μοναδικότητα (δεν υπάρχει ανταγωνιστικό)
- Εναλλακτικά-ανταγωνιστικά σημεία πώλησης (καταστήματα καλλυντικών, υγιεινών τροφών και προσφάτως super market)
- Τα μερίδια αγοράς στην κατηγορία
- Μεγάλος αριθμός φαρμακείων

Προϋποθέσεις για τη διαμόρφωση προτάσεων και ενεργειών προς τις εταιρίες

Συνήθως οι απαιτήσεις του φαρμακείου προς τις εταιρίες εστιάζουν στο ποσοστό της έκπτωσης. Γνωρίζουμε όμως ότι στο ταμείο δεν μπαίνει ποσοστό αλλά αξία. Συνεπώς θα πρέπει να υπολογίσουμε και άλλες παραμέτρους. Όπως προαναφέραμε η διαπραγματευτική ισχύς αυξάνεται όταν δημιουργούμε επιπλέον αξίες στη συνεργασία. Η αύξηση των πωλήσεων, ο τρόπος επικοινωνίας και η εικόνα του προϊόντος που χτίζουμε στον καταναλωτή είναι δημιουργία επιπλέον αξιών.

Οι προτάσεις για τη δημιουργία προωθητικών ενεργειών ανταποκρίνονται και στην αύξηση των πωλήσεων και στον τρόπο επικοινωνίας και στην εικόνα της εταιρίας.

ΝΕΕΣ ΑΠΟΧΡΩΣΕΙΣ

ΒΕΛΤΙΩΜΕΝΟ
ΒΟΥΡΤΣΑΚΙ
ΓΙΑ ΕΥΚΟΛΙΑ ΣΤΗ ΧΡΗΣΗ
& ΟΜΟΙΟΜΟΡΦΟ
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ

KORRES

ΒΟΤΑΝΑ
ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ
ΕΚΧΥΛΙΣΕΙΣ
ΕΡΕΥΝΑ



7 FREE-OFF

ΧΩΡΙΣ ΣΙΛΙΚΟΝΕΣ
ΧΩΡΙΣ ΑΚΕΤΟΝΗ
ΧΩΡΙΣ ΦΘΑΛΙΚΕΣ ΕΝΩΣΕΙΣ
ΧΩΡΙΣ ΦΟΡΜΑΛΔΕΪΔΗ
ΧΩΡΙΣ ΚΑΜΦΟΡΑ
ΧΩΡΙΣ ΤΟΛΟΥΟΛΙΟ
ΧΩΡΙΣ ΞΥΛΟΛΙΟ
ΔΕΡΜΑΤΟΛΟΓΙΚΑ ΕΛΕΓΜΕΝΟ

NAIL COLOUR ΜΕ ΜΥΡΟ & ΙΧΝΟΣΤΟΙΧΕΙΑ

ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

ΠΛΟΥΣΙΟ ΧΡΩΜΑ ΜΕ ΕΚΧΥΛΙΣΜΑ ΜΥΡΟΥ, ΙΧΝΟΣΤΟΙΧΕΙΑ
ΚΑΙ ΠΡΟΒΙΤΑΜΙΝΗ B5 ΓΙΑ ΔΥΝΑΤΑ ΚΑΙ ΥΓΙΗ ΝΥΧΙΑ.

Έχοντας αντικαταστήσει τους διαλύτες που μπορεί να προκαλέσουν ερεθισμούς, όπως η ακετόνη, το ξυλόλιο, το τολουόλιο και οι φθαλικές ενώσεις, με πιο ήπιους, το βερνίκι νυχιών με Μύρο & ιχνοστοιχεία εξασφαλίζει εξαιρετική διάρκεια και λάμψη για τα νύχια, με τη μέγιστη ασφάλεια. Το εκχύλισμα Μύρου αυξάνει τα επίπεδα υγρασίας στην κερατίνη στοιβάδα του νυχιού, ενώ τα πέντε ιχνοστοιχεία και η προβιταμίνη B5 θρέφουν τα νύχια σε βάθος, ενισχύοντας την ανθεκτικότητά τους.

ΜΟΝΑΔΙΚΗ ΣΥΛΛΟΓΗ ΑΠΟΧΡΩΣΕΩΝ
BASE COAT_TOP COAT



ενδεικτική λιανική τιμή
6.80€

Είναι προφανές ότι η ύπαρξη **καταγεγραμμένου-κατηγοριοποιημένου πελατολογίου** και η ύπαρξη **κάβρας πελάτη**, οδηγεί τις εταιρίες στο να ανταποκριθούν θετικά στις προτάσεις μας και να τις υποστηρίξουν.

Η καταρχήν αποτίμηση-συνυπολογισμός των παροχών της εταιρίας προς το φαρμακείο περιλαμβάνει:

τα τεμάχια πώλησης x αξία προϊόντος x το ποσοστό κέρδους μείον το κόστος του χώρου διάθεσης και το κόστος του χρόνου δέσμευσης του προσωπικού

Οι βασικές προϋποθέσεις για το φαρμακείο με στόχο τη δημιουργία και τη βέλτιστη απόδοση των ενεργειών συνεργασίας με τις εταιρείες είναι:

- Η ύπαρξη επιχειρηματικού πλάνου (με ποιες εταιρίες, με τι προϊόντα, τι ενέργειες, σε ποια χρονική στιγμή, με τι στόχους)
- Μηχανογράφηση-reporting (για τη διαμόρφωση των στόχων των ενεργειών, για τον απολογισμό των στόχων, για τα αποτελέσματα της μικτής κερδοφορίας των ενεργειών)

Πώς να βελτιώσουμε τις δεξιότητες μας στις διαπραγματεύσεις

- Πολύ καλή πληροφόρηση για τις πωλήσεις μας σε σύγκριση με τα μερίδια αγοράς της εταιρίας, με αριθμούς **(τι βαρύτητα έχουμε εμείς για την εταιρεία)**
- Διαμόρφωση επιχειρηματικού πλάνου **(τι θα μπορούσαμε να προσφέρουμε στην εταιρεία)**
- Τι παρέχουν οι εταιρίες στα άλλα φαρμακεία και γιατί **(τι ατού έχουν αυτοί και τι δεν έχουμε εμείς για την εταιρεία)**
- Η ανεύρεση ευκαιριών απαιτεί ανοιχτό διάλογο και ανταλλαγή πληροφοριών που ο καθένας μόνος του ενδεχομένως δεν θα μπορούσε ν' αντιληφθεί.
- Είναι για το δικό μας συμφέρον να βρούμε τρόπους να ωφεληθεί ο συνεργάτης της εταιρείας
- Εναλλακτικές προτάσεις ιδίου κόστους αλλά μεγαλύτερου αποτελέσματος
- Η επιλογή των κατάλληλων εταιριών-συνεργατών βάση κριτηρίων που απορρέουν από τη στρατηγική και το επιχειρηματικό πλάνο του φαρμακείου.
- Αποστασιοποίηση από προκαταλήψεις του τύπου «οι εταιρίες μάς εκμεταλλεύονται». Οι εταιρίες δεν «εκμεταλλεύονται» αλλά διαπραγματεύονται σωστά ή λάθος. Αν δεν έχουμε τους όρους να διαπραγματευθούμε σωστά τότε θα μας «εκμεταλλεύονται» και θ' αναζητούν άλλους τρόπους και ενδεχομένως άλλα κανάλια για να δημιουργούν μερίδια αγοράς. ■

Συνοψίζοντας

Ας κρατήσουμε στο μυαλό μας ότι κατά τη διαπραγμάτευση πρέπει να υπάρχουν τα εξής δεδομένα:

- Ορισμός του πλαισίου των ενεργειών που δίνει προβάδισμα προς την πλευρά που το θέτει
- Καθορισμός των διαδικασιών
- Γνώση των δυνατών και αδύνατων σημείων της άλλης πλευράς
- Γνώση των επιδιώξεων της άλλης πλευράς
- Προσπάθεια δημιουργίας επιπρόσθετης αξίας προς όφελος και των δύο πλευρών
- Αναζήτηση συνεργιών
- Προσδιορισμός των επιδιώξεων και των στόχων για την διεκδίκηση της δημιουργηθείσας αξίας
- Να μιλάμε με αριθμούς
- Προσδιορισμός της «κόκκινης γραμμής»
- Διαμόρφωση εναλλακτικών προτάσεων
- Περιοχή πιθανής συμφωνίας
- Σημεία πιθανών υποχωρήσεων
- Τοποθέτηση του στόχου για διαμόρφωση κλίματος
- Αναζήτηση χρόνου σε περίπτωση ελλείπων πληροφοριών
- Ενεργητική ακρόαση για διερεύνηση αναγκών και πληροφοριών της άλλης πλευράς
- Επαναπροσδιορισμός των στόχων στην περίπτωση νέων πληροφοριών

Πρέπει από κοινού να δημιουργήσουμε αξίες για να μοιράσουμε οφέλη!

Όλη η ενημέρωσή σας...
για το Management, το Marketing,
το Merchandising και την
Επικοινωνία Υγείας στο Φαρμακείο!



ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ
ΕΚΔΟΣΕΙΣ & ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Διαχείριση αγορών και αποθεμάτων

ΑΝΑΖΗΤΗΣΤΕ

τη σωστή ισορροπία

♦ Από τον **ΘΑΝΟ ΧΑΤΖΗΓΑΛΑΝΗ**, Αναπληρωτή Γενικό Διευθυντή του δικτύου ADVANCE PHARMACIES SA



Έχουμε αναφερθεί στο παρελθόν πολλές φορές σε πρακτικές που μπορεί να μας βοηθήσουν στο ν' αποκτήσουμε είτε καλύτερη ρευστότητα, είτε μεγαλύτερη κερδοφορία. Η σωστή διαχείριση αποθεμάτων μπορεί να μας βοηθήσει να επιτύχουμε και τα δύο. Επιπλέον, με τη σωστή διαχείριση του stock μας, βελτιώνουμε την πιστότητα των πελατών μας, αφού εξυπηρετούνται άμεσα αποφεύγοντας τις επαναλαμβανόμενες επισκέψεις.

Από την πρώτη στιγμή μιλώντας για διαχείριση αγορών και αποθεμάτων θα πρέπει να ξεκαθαρίσουμε ότι οι πρακτικές που θ' ακολουθήσουμε θα πρέπει να είναι διαφορετικές στην περίπτωση των φαρμάκων και διαφορετικές στην περίπτωση των υπόλοιπων προϊόντων. Και αυτό γιατί σε κάθε περίπτωση οι αιτίες που προκαλούν τα προβλήματα ελλείψεων ή υπερβολικού stock είναι διαφορετικές. Υπάρχουν όμως κάποιοι βασικοί κανόνες που ισχύουν και στις δύο περιπτώσεις.

Κανόνας 1

Δεν υπάρχει περίπτωση να μιλήσουμε για διαχείριση αγορών και πωλήσεων

A. Αν δεν καταχωρούμε στον υπολογιστή όλες τις πωλήσεις μας και

B. Αν δεν καταχωρούνται τα τιμολόγια αγορών.

Και επειδή κάτι τέτοιο είναι τεράστιος όγκος δουλειάς και πολλές φορές απαιτεί αποκλειστική απασχόληση ενός ατόμου προτείνονται τα εξής βήματα:

1. Κάντε μια ολική απογραφή.
2. Εκτυπώστε τις πωλήσεις ανά μάρκα και ανά κωδικό για μια χρονική περίοδο. Καταγράψτε δίπλα το stock ανά κωδικό που προέκυψε από την απογραφή. Έτσι θα διαπιστώσετε εύκολα ποιες είναι οι μάρκες ή οι κωδικοί στους οποίους έχετε δυσανάλογο stock με τον αριθμό των πωλήσεών σας.
3. Ξεκινήστε την καταχώρηση των τιμολογίων μόνο για τις μάρκες ή τις κατηγορίες που εντοπίσατε ότι υπάρχει συγκεκριμένο πρόβλημα. Έτσι θα καταφέρετε και να βελτιώσετε τη διαχείριση των αποθεμάτων στους τομείς που έχετε άμεσο πρόβλημα και θα μπορέσετε να εξοικειωθείτε με τη διαδικασία «καταχώρησης» των τιμολογίων.

Κανόνας 2

Δεν μπορούμε να παρακολουθήσουμε τα αποθέματα και τις αγορές χωρίς τη βοήθεια των συνεργατών μας.

Η ανάθεση του έλεγχου του stock, όσο και της προετοιμασίας των καθημερινών παραγγελιών στα άτομα που διαχειρίζονται τις συγκεκριμένες κατηγορίες είναι επι-

βεβλημένη. Η ενεργή εμπλοκή τους οδηγεί σε καλύτερη διαχείριση, ενώ παράλληλα εξασφαλίζει και τη συμμετοχή τους σε τυχόν προωθητικές ενέργειες (αγορά και προώθηση συγκεκριμένων κωδικών), μιας και αυτοί είναι που θα τις επιλέγουν μαζί σας.

Διαχείριση αγορών και αποθεμάτων φαρμάκων

Οι συχνές ελλείψεις φαρμάκων που είτε οφείλονται σε πραγματικούς, είτε στους γνωστούς «τεχνικούς» λόγους, κάνουν τη διαχείριση των αποθεμάτων των συγκεκριμένων προϊόντων ιδιαίτερα δύσκολη. Είναι καθημερινό φαινόμενο πλέον ο φαρμακοποιός να χρειάζεται να δικαιολογήσει τα αδικαιολόγητα, θέτοντας τον εαυτό του σε απολογητικό ρόλο απέναντι στον πελάτη.

Από την άλλη, συχνά πλέον στα φαρμακεία, πέρα από τις καθιερωμένες ελλείψεις συναντούμε και υπερβάλλον stock σε ορισμένα φάρμακα που από την εμπειρία του ο φαρμακοποιός γνωρίζει ότι θα παρουσιάσουν στο μέλλον έλλειψη.

Στα πλαίσια αυτής της κατάστασης οι κινήσεις που μπορούμε να κάνουμε για εξυγίανση του stock είναι συγκεκριμένες.

1 **Θα πρέπει να περνάμε στον υπολογιστή τα τιμολόγια αγοράς φαρμάκων. Παράλληλα με αυτό θα πρέπει να αρχίσουμε να καταγράφουμε στο πρόγραμμα διαχείρισης του φαρμακείου, όρια stock (minimum-maximum) βάσει των πωλήσεων ανά κωδικό.**

Έτσι ορίζοντας στο πρόγραμμα να βγάζει παραγγελία βάσει min-max, η παραγγελία που θα προκύπτει θα έχει δύο κριτήρια δημιουργίας:

- α. Την καθημερινή ζήτηση αλλά και
- β. Τα όρια του stock που θα έχουμε βάλει.

Με αυτό τον τρόπο διασφαλίζουμε την μη παραγγελία κωδικών που ήδη έχουμε σε stock, ενώ ταυτόχρονα το σύστημα, αντικαθιστώντας τον καθημερινό έλεγχο της συρταριέρας, θα μας παρουσιάζει στη λίστα όλα εκείνα τα φάρμακα που έχουμε ανάγκη επαναπαραγγελίας. Ιδιαίτερα θα πρέπει να προσέξουμε να ορίσουμε μεγαλύ-

τερο από τη συνηθισμένη ζήτηση minimum αριθμό τεμαχίων για τα φάρμακα που βρίσκονται συχνά σε έλλειψη. Με αυτό τον τρόπο το πρόγραμμα θα μας υπενθυμίζει συχνότερα να τα παραγγέλνουμε.

2 Προγραμματίστε τις αγορές σας βάσει των πωλήσεων, ώστε τα προϊόντα με μεγάλο όγκο πωλήσεων (πχ αναλγητικά) να τα προμηθεύσετε κατευθείαν από τις Εταιρείες. Με αυτόν τον τρόπο μπορείτε να επιτύχετε και ένα ικανοποιητικό απόθεμα, αφού δεν θα χρειάζεται να τα παραγγέψετε λίγα-λίγα, αλλά και να μεγιστοποιήσετε την κερδοφορία σας.

3 Εκτιμήστε την προέλευση των ελλείψεων αλλά και τυχόν υπερβολικής ζήτησης. Συγκεκριμένα, πολλές φορές παρουσιάζονται ελλείψεις σε φάρμακα που οφείλονται τόσο σε πρόσκαιρες εξαγωγές, όσο και σε αναμονή λόγω αλλαγής τιμής. Από την άλλη, μια συμφωνία μεταξύ ενός ιατρικού επισκέπτη και ενός γιατρού, μπορεί να οδηγήσει σε πρόσκαιρη αύξηση ζήτησης. Και στις δύο περιπτώσεις θα πρέπει να μην προχωρήσετε σε μεγάλες αγορές (αύξηση stock), αφού οι λόγοι που οδήγησαν στη μεταβολή ζήτησης πιθανόν να μην υφίστανται μετά από λίγο.

4 Επικοινωνήστε με τον πελάτη σας που πάσχει από χρόνια νοσήματα. Όλα τα φαρμακεία έχουν ορισμένους πελάτες οι οποίοι χρειάζονται κάθε μήνα κάποια συγκεκριμένα φάρμακα, τα οποία μάλιστα είναι και ακριβά. Καλό είναι ανά τακτά χρονικά διαστήματα να επικοινωνείτε μαζί τους, τόσο για να τους ρωτήσετε για την εξέλιξη της υγείας τους, όσο και να τους ρωτήσετε αν έχουν κάποια αλλαγή στη φαρμακευτική τους αγωγή. Με αυτόν τον τρόπο αποφεύγετε να στοκάρτε ακριβά φάρμακα.

5 Προσέξτε τις συχνές αλλαγές τιμών. Τα τελευταία χρόνια ανά τρεις μήνες περίπου, έχουμε αλλαγές στις τιμές (ιδιαίτερα μειώσεις). Αποφύγετε λοιπόν να παραγγέψετε ποσότητες που ξεπερνούν τις πωλήσεις τριών μηνών και μάλιστα θα σας πρότεινα πριν την παραγγελία να ενημερώνεστε για το πότε εκδόθηκε τελευταία φορά δελτίο τιμών, ώστε να υπολογίσετε πότε περίπου θα εκδοθεί το νέο.

Ολοκληρώνοντας τις προτάσεις μου για τη διαχείριση των αποθεμάτων φαρμάκου, θα ήθελα να σας τονίσω ότι επειδή το φάρμακο είναι «κρυμμένο» στις συρταριές, πολλές φορές μας ξεγελάει. Ακόμα και ένα κουτί ακριβού φαρμάκου που έχει ξεχαστεί, σημαίνει λεφτά που «κάθονται». Επειδή πλέον δεν έχουμε αυτή την πολυτέλεια, θα σας συνιστούσα κάθε μήνα να προγραμματίζετε και να εκτελείτε έναν ευρύτερο έλεγχο στη συρταριέρα σας, στα πλαίσια του οποίου βέβαια θα ελέγχετε και τις ημερομηνίες λήξεως.



Διαχείριση αγορών και αποθεμάτων στις υπόλοιπες κατηγορίες προϊόντων

Η σωστή διαχείριση αποθεμάτων του παραφαρμάκου μπορεί να επιφέρει πολύ σημαντικά οφέλη στην τσέπη σας!

Οι προτάσεις που ακολουθούν έχουν σκοπό να σας βοηθήσουν τόσο να κατηγοριοποιήσετε το είδος του stock που διαθέτετε, όσο και να δράσετε ανάλογα.

A. Κατηγοριοποιώντας το stock ανάλογα με το ρυθμό που «γυρνάει».

Έτσι έχουμε:

- a. Το «**ΕΝΕΡΓΟ**» Stock. Είναι αυτό που κάνει περίπου το 80% του τζίρου μας και αντιπροσωπεύει το 20% του όγκου των αποθεμάτων που διακινούμε. Είναι τα γνωστά «ταχυκίνητα» προϊόντα.
- B. Το «**ΚΟΙΜΩΜΕΝΟ**» Stock. Αποτελείται κυρίως από προϊόντα που ανακυκλώνονται κάθε 10 έως 18 μήνες, και συχνά είναι και το πιο ακριβό. Στο συγκεκριμένο stock πολλές φορές η διενέργεια εκπαιδευτικών «bazaar», μπορεί να βελτιώσει αισθητά τη ρευστότητα σας.
- γ. Κάπου ανάμεσα στις δύο αυτές κατηγορίες είναι εκείνοι οι κωδικοί που παρουσιάζουν συχνότερα ελλείψεις, μιας και δεν είναι εύκολο να προγραμματίσεις τις αγορές τους αφού δεν έχουν σταθερή κίνηση. Αποτελούν μάλιστα το πιο δύσκολο κομμάτι διαχείρισης, αφού πολλοί φαρμακοποιοί προκειμένου να μη «χάσουν τον πελάτη», αναγκάζονται και κρατούν μεγάλο αριθμό stock.

in Advance

www.advancepharmacies.gr



Μαζί χτίζουμε το μέλλον



Εγγυημένα Επαγγελματικά Αποτελεσματικά

Η δύναμη του μεγαλύτερου δικτύου φαρμακείων, Τα **έμπειρα στελέχη** του, η **ξεκάθαρη στρατηγική** και τα μέχρι τώρα αποτελέσματα αποτελούν εγγύηση 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., Αλ.Παναγούλη 8 & Γούρδωνος, Ν.Ιωνία, Αθήνα, Τηλ.: 210 2711840, Fax: 210 2711841
E-mail: contact@advancepharmacies.gr

Β. Παραγγελίες – Αφιερώστε χρόνο

Παλαιότερα οι παραγγελίες γίνονταν παράλληλα με την εξυπηρέτηση του πελάτη. Φυσικό ήταν να μη δίνατε την απαραίτητη προσοχή.

Σήμερα όμως, προκειμένου να βελτιστοποιήσετε την απόδοση των αγορών σας πρέπει να προσέχετε τα κάτωθι σημεία:

1. Τη συχνότητα των παραγγελιών.

Είναι πολύ σημαντικό να μάθετε να ισορροπείτε ανάμεσα σε συχνότερες παραγγελίες μικρότερου όγκου με συνήθως μικρότερη έκπτωση και σε παραγγελίες ανά μεγαλύτερες περιόδους, μεγαλύτερου όγκου, επιτυγχάνοντας φυσικά μεγαλύτερη έκπτωση.

2. Την απόδοση του κεφαλαίου σας (Return On Investment).

Πρόκειται για έναν πολύ σημαντικό οικονομικό δείκτη που προκύπτει από το γινόμενο του ποσοστού κέρδους με τον δείκτη κυκλοφορίας του προϊόντος. Προκειμένου να διατηρούμε υψηλό τον δείκτη αυτό θα πρέπει:

- Να παραγγέλνεται τα ταχυκίνητα προϊόντα με μεγάλη έκπτωση
- Να επιτυγχάνεται μεγάλες εκπτώσεις για τους κωδικούς που μένουν για καιρό στο ράφι.
- Να κρατάτε το δυνατόν λιγότερο stock στα προϊόντα που δεν μπορείτε να επιτύχετε ικανοποιητική έκπτωση ή η έκπτωση δεν διαφοροποιείται από τον όγκο της παραγγελίας.

Γ. Ενταχθείτε σε κάποιο σχήμα συνεργασίας.

Με αυτόν τον τρόπο θα έχετε πρόσβαση σε μεγαλύτερες εκπτώσεις με λιγότερα τεμάχια, μιας και θα εκμεταλλεύεστε τις κεντρικές αγορές που θα γίνονται. Επίσης θα μπορείτε να έχετε ειδικές προσφορές, διαφοροποιώντας το φαρμακείο σας έναντι του ανταγωνισμού. Τέλος, μέσω των στατιστικών στοιχείων αγοράς που θα σας προσφέρει ένα τέτοιο σχήμα, θα μπορείτε να έχετε πλήρη εικόνα για τις τάσεις της αγοράς και τις εμπορικές πολιτικές των εταιριών, δίνοντας σας έτσι τη δυνατότητα να κάνετε έναν ετήσιο προγραμματισμό αγορών και να μεγιστοποιήσετε την κερδοφορία σας

Κλείνοντας θα ήθελα να επισημάνω ότι είναι εξίσου κακό ένα πολύ «**γεμάτο**» φαρμακείο με ένα πολύ «**άδειο**» φαρμακείο. Στην πρώτη περίπτωση χάνουμε σε ρευστότητα και κερδοφορία, ενώ στη δεύτερη περίπτωση χάνουμε σε πιστότητα πελάτη. Θα ήθελα να το έχετε συνεχώς υπόψη σας αυτό, μιας και λόγω της αυξανόμενης έλλειψης ρευστότητας θα κληθείτε να πάρετε αποφάσεις που μπορεί πρόσκαιρα να σας δώσουν λύση αλλά μελλοντικά να σας δημιουργήσουν μεγαλύτερα προβλήματα ■

Τα βασικά κριτήρια μιας συμφέρουσας παραγγελίας

Ο συνδυασμός έκπτωσης και πίστωσης.

Το βέλτιστο είναι να καταφέρετε να έχετε μια σταθερή έκπτωση, ανεξαρτήτως του όγκου της παραγγελίας. Έτσι, θα μπορείτε να παραγγέλλετε ανάλογα με τις τρέχουσες ανάγκες σας όσο συχνά απαιτείται. Στη διαπραγμάτευση για σταθερή έκπτωση θα βοηθήσει πολύ η δέσμευσή σας για ευρύτερη υποστήριξη και επίτευξη ετησίου στόχου αγορών σε συγκεκριμένες εταιρίες που θέλετε ιδιαίτερα να προωθήσετε

Ο χρόνος παράδοσης.

Να ρωτάτε πάντα πότε παραδίδουν και να συνυπολογίζετε τον χρόνο αυτόν πριν ξεμείνετε από απόθεμα.

Τυχόν Προσφορές.

Πολλές φορές οι Εταιρίες κάνουν προσφορές σε ταχυκίνητους κωδικούς. Εσείς στη περίπτωση αυτή, και αν σας ενδιαφέρει να εκμεταλλευτείτε την εκάστοτε προσφορά παρέχοντας χαμηλότερη τιμή στον πελάτη σας, θα πρέπει να υπολογίσετε ποσότητες που όχι μόνο θα καλύπτουν τις ανάγκες σας έως την ημερομηνία πληρωμής, αλλά και θα καλύπτουν τη ζήτηση που θα δημιουργηθεί λόγω της προσφοράς που θα κάνετε. Σημαντικό είναι να προσέξετε να μην αγοράσετε την ίδια περίοδο προσφορά σε ομοειδή προϊόντα.

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 14 χρόνια δουλεύοντας σε πολυεθνικές Εταιρείες, ενώ τα τελευταία 10 χρόνια βρίσκεται στην ADVANCE PHARMACIES SA ως Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής.

ΑΥΤΟΜΑΤΙΣΜΟΣ, για καλύτερη διαχείριση των αποθεμάτων

◆ Από τον **ΓΙΩΡΓΟ ΖΗΓΡΑΦΑΚΗ**,
Project Manager της **LAS Solutions**

Σήμερα το σύνολο των φαρμακείων έχουν εγκαταστήσει ERP, λογισμικά προγράμματα διαχείρισης, που βοηθούν στην πληροφόρηση και στην οικονομική διαχείριση της επιχείρησης. Το ερώτημα πάντα είναι αν ο φαρμακοποιός εκμεταλλεύεται πλήρως τις δυνατότητες που του παρέχονται μέσα από αυτά τα συστήματα καθώς επίσης, αν όχι ποιο σημαντικό, κατά πόσο τροφοδοτεί με τα πλήρη δεδομένα και έγκαιρα το ERP του. Μόνο έτσι θα μπορεί στη συνέχεια ν' αντλεί από αυτό τα απαραίτητα στοιχεία και να παίρνει τις σωστές αποφάσεις έτσι ώστε να μην ισχύσει αυτό που λένε οι Άγγλοι "garbage in, garbage out".

Η εμπειρία μας έχει δείξει ότι ο φαρμακοποιός δεν παρακολουθεί ούτε εμπιστεύεται το απόθεμα της Αποθήκης του ERP, κάνει παραγγελίες χρησιμοποιώντας τη μέθοδο "μπλοκάκι" και οι διαδικασίες παραλαβών, παραγγελιών ή απογραφής του δημιουργούν πονοκέφαλο! Τα συστήματα αυτόματης αποθήκευσης και ανάκτησης (**Automated Storage and Retrieval Systems – AS/RS**) φαρμάκων, αυτοματοποιούν την όλη διαδικασία διακίνησης και διαχείρισης του αποθέματος φαρμάκου, λύνοντας όλα τα παραπάνω προβλήματα, παρέχοντας δε πολλά επιπλέον σημαντικά πλεονεκτήματα στην κατεύθυνση της αποτελεσματικής και οικονομικής διαχείρισης του φαρμακείου. Με την εγκατάσταση ενός AS/RS πετυχαίνουμε τα παρακάτω ως προς τη διαχείριση του αποθέματος:

- Συγκέντρωση του μέγιστου αποθέματος σε ένα σημείο αντί των πολλών αποθηκευτικών χώρων
- Σωστή παραλαβή της παραγγελίας, αυτόματη και ορθή ενημέρωση της αποθήκης
- Άμεση και σωστή ενημέρωση της εξαγωγής από την αποθήκη
- Γνώση συνολικού αποθέματος ανά πάσα στιγμή και απογραφή με το πάτημα ενός κουμπιού
- Διαθέσιμα ανά πάσα στιγμή ποιοτικά στοιχεία του αποθέματος που έχουν προκαθοριστεί με κυριότερο την ημερομηνία λήξης
- Σωστή ενημέρωση του ERP με αποτέλεσμα:
 - την ορθολογική παραγγελία βάσει κίνησης των φαρμάκων
 - τη μείωση τηρούμενου αποθέματος
 - την αυτοματοποίηση της διαδικασίας ελέγχου και αποφυγή λαθών μεταξύ παραγγελίας, τιμολογίου και παραλαβής, 3way match
 - την εξάλειψη των διαφορών απογραφής
 - τη μείωση των επιστροφών

Επιπλέον των παραπάνω, ένα τέτοιο σύστημα μας βοηθά στην οικονομικότερη διαχείριση του φαρμακείου καθώς,

- Επιταχύνει την παραλαβή των παραγγελιών η οποία επιπλέον μπορεί να εκτελείται από μη εξειδικευμένο προσωπικό
- Μειώνει σημαντικά το αναγκαίο χώρο αποθήκευσης
- Δίνει χρόνο στο φαρμακοποιό να ασχοληθεί με την εξυπηρέτηση του πελάτη και να αυξήσει τις πωλήσεις του
- Διευκολύνει τη διαχείριση και επιλογή των προμηθευτών
- Αυτοματοποιεί και παρακολουθεί τα έγγραφα
- Παρέχει αξιόπιστες αναλυτικές αναφορές αποθεμάτων

Για όλους τους παραπάνω λόγους προτρέπουμε τους φαρμακοποιούς να διερευνήσουν τη δυνατότητα εγκατάστασης συστήματος αυτόματης αποθήκευσης και ανάκτησης και θα διαπιστώσουν ότι τα οικονομικά οφέλη πολύ σύντομα αποσβένουν την αρχική επένδυση.



ΓΕΡΜΑΝΙΚΑ ΑΥΤΟΜΑΤΟΠΟΙΗΜΕΝΑ
ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΑΠΟΘΗΚΗΣ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ

**ΚΕΡΔΙΣΤΕ ΧΡΟΝΟ
ΜΕΙΩΣΤΕ ΤΑ ΕΞΟΔΑ ΣΑΣ**



ΑΠΟΘΗΚΕΥΣΤΕ 11.000 ΤΕΜΑΧΙΑ ΣΕ 6,4 m³

ΕΞΑΓΕΤΕ 120 ΤΕΜΑΧΙΑ ΣΕ 10"

ΕΞΑΛΕΨΤΕ ΤΟ ΧΡΟΝΟ ΑΠΟΓΡΑΦΗΣ

ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΑΠΟ ΠΛΗΘΟΣ ΕΠΙΠΛΕΟΝ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΩΝ

**ΠΡΟΣΑΡΜΟΣΤΕ ΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΣΤΙΣ ΔΙΚΕΣ ΣΑΣ
ΑΝΑΓΚΕΣ & ΣΤΟΧΟΥΣ**



Με την εγγυημένη υποστήριξη της
LAS Solutions της πιο εξειδικευμένης
εταιρείας σε συστήματα διαχείρισης αγαθών.
Καλέστε μας και μάθετε περισσότερα
για τις καινοτόμες τεχνολογίες που
μπορούμε να σας παρέχουμε.



Logistics & Airport System Solutions
Μεσογείων 216, Τ.Κ.: 155 61, Χολαργός, Αθήνα
Τ +30 210 6564640 F +30 210 6560691
E info@lass.gr - www.lass.gr

www.PharmaManage.gr

Η ιστοσελίδα του Περιοδικού

PHARMACY management

ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ



**Εγγραφείτε
στο
Newsletter
για να
λαμβάνετε
τακτικά
ενημερωτικά
e-mails
με νέα και
εξελίξεις**

**Επισκεφθείτε την και ενημερωθείτε για θέματα
που αφορούν το Φαρμακείο σας,
επικεντρωμένα στο Marketing,
τη Διοίκηση και την Επικοινωνία πελάτη.**

Ελάτε μαζί μας στο group **"PharmaManage"**

στο

facebook

Η επισκεψιμότητα

Μάιος 2013

38.952 επισκέπτες
145.231 προβολές σελίδων
4 newsletters κάθε μήνα
8.040 εγγεγραμμένοι χρήστες

Αποδεδειγμένα προσφέρει...

Το Μάρκετινγκ, τη Διοίκηση
και την Επικοινωνία Υγείας στο Φαρμακείο

με ένα κλικ

Προγραμματίστε την προβολή σας τώρα και
αξιοποιήστε την άμεση δυνατότητα επικοινωνίας σας
με τους Φαρμακοποιούς συνεργάτες σας!



Το marketing των αισθήσεων στον χώρο

Με εξωτικές μυρωδιές, αρώματα λουλουδιών και πεύκων, σιντριβάνια με νερό, αλλά και με ευχάριστη μουσική..., το σύγχρονο Φαρμακείο παραδίδεται, όπως και άλλα σημεία πώλησης, στο marketing των αισθήσεων για να δημιουργήσει πιστή πελατεία και να ενδυναμώσει τις αγορές.

Αν και δεν υπάρχουν στοιχεία για να διαπιστωθεί η σχέση μεταξύ του όγκου των πωλήσεων και του μάρκετινγκ των αισθήσεων, αυτό γίνεται όλο και πιο διαδεδομένη μέθοδος ενδυνάμωσης των πωλήσεων σε πολλά καταστήματα τα τελευταία χρόνια. Παλαιότερα στα φαρμακεία είχαμε συνήθει μωρωδιές καμφοράς και ευκαλύπτου ανάμεικτες με μωρωδιές λουστραρισμένου ξύλου. Μύριζε «φαρμακίλα» που λέμε απλά!

Σήμερα, εφαρμόζοντας το marketing των αισθήσεων, τα αιθέρια έλαια και τα αρώματα από εξωτικά ξύλα, κυριαρχούν στις μωρωδιές του χώρου ορισμένων φαρμακείων. Ο στόχος είναι να δημιουργηθεί μια ατμόσφαιρα ευεξίας, αλλά και ν' αυξήσουν τον χρόνο παραμονής του πελάτη στο χώρο, με επακόλουθο την αύξηση των πωλήσεων όπως και σε άλλα σύγχρονα καταστήματα.

Μπαίνοντας σε έναν άλλο κόσμο με τη μουσική

Η χρήση μουσικής στα σημεία πώλησης έχει γίνει ένα βασικό στοιχείο της ταυτότητας των σύγχρονων καταστημάτων.

Όπως και ο σχεδιασμός ενός λογότυπου ή ο σχεδιασμός ενός καταστήματος, οι ειδικοί του marketing των αισθήσεων δεν αφήνουν το θέμα στην τύχη του.

Η μουσική που παίζεται σε καταστήματα λιανικής πώλησης θα πρέπει να «πουλάει» λένε! Όχι άμεσα βέβαια, αλλά να δημιουργεί εντυπώσεις για το κατάστημα. Να δημιουργεί μια ατμόσφαιρα ζεστή και φιλική. Η μουσική υπόκρουση είναι αυτό το κάτι παραπάνω που θα κάνει τον καταναλωτή να αισθάνεται άνετα μέσα στο κατάστημα. Θα τον κάνει να παραμείνει περισσότερο και κατά συνέπεια αυξάνει τις πιθανότητες να αγοράσει κάτι.

Από μελέτες έχουν συμπεράνει ότι σε οποιοδήποτε μέρος διέλευσης που δεν παίζει μουσική, οι άνθρωποι κινούνται πιο ταχύρρυθμα.

Οι πρώτες νότες μουσικής που ακούστηκαν σε καταστήματα είχαν αρχικά πρόθεση να καλύψουν τον εξωτερικό θόρυβο, όπως τους διερχόμενους, τα καροτσάκια, τα παιδιά που κλαίνε. Αυτά τα βασικά προγράμματα μουσικής εξακολουθούν να μεταδίδονται στα εκπαιδευτικά καταστήματα, αλλά και μερικές φορές σε μεγάλα πολυκαταστήματα. Επίσης για τις αλυσίδες καταστημάτων η μουσική έχει γίνει ένα βασικό στοιχείο της ταυτότητας των σημείων της αλυσίδας, όπως ακριβώς ένα λογότυπο, ένα γραφικό, ή οι κωδικοί χρωμάτων.

Η μάρκα των ετοιμών ενδυμάτων Zara ήταν πρωτοπόρος στον τομέα αυτό. Ακολουθούν τα Mango, H&M, Promod, Naf Naf ...

Τα Zara σήμερα βάζουν techno μουσική η οποία έχει ακριβώς αυτό το στόχο, να δημιουργήσει εικόνα μάρκας. Παρ' όλα αυτά η μουσική που επιλέγεται είναι μέτρια σε ένταση διότι αυτό το ύψος της μουσικής οδηγεί στην αύ-

ξηση του ρυθμού των αγορών. Το φαινόμενο αυτό μάλιστα της αύξησης των αγορών ενισχύεται με τη στρατηγική να έχουν την ίδια εποχή συλλογές που είναι μικρής διάρκειας και που ανανεώνονται συχνά. Έτσι η συστηματική δημιουργία έλλειψη προσφοράς, ενθαρρύνει την άμεση πώληση, τη λεγόμενη φρενίτιδα αγορών των καταναλωτών, που σπεύδουν κάθε τόσο για να προλάβουν και να μη χάσουν!

Σε άλλα καταστήματα ετοιμών ενδυμάτων, όπως η Morgan, ή τα Abercrombie, επιλέγεται έντονη μουσική που ακούγεται στα clubs. Αυτές οι δύο αλυσίδες θέλουν να προσεγγίσουν μια πελατεία νεαρής ηλικίας που θα έρθει να διαλέξει ίσως και το ρούχο που θα φορέσει το Σάββατο το βράδυ κατά την έξοδο. Για την επίτευξη του σκοπού αυτού, η επιλογή των προγραμμάτων μουσικής μπορεί πολλές φορές να εκπλήσσει!



Δημιουργώντας μια μουσική ατμόσφαιρα μπορεί να έχει και μία άλλη σκοπιμότητα. Αυτή του να κάνει τους ανθρώπους να βρεθούν σε έναν άλλο κόσμο! Για να διώξουν μακριά το άγχος και να τους κάνει να αισθανθούν ευχάριστα και να παραμείνουν στο κατάστημα. Για αυτό και ορισμένα καταστήματα δημιουργούν ένα τέτοιο σκηνικό στους χώρους τους, με το ντεκόρ, τη μουσική και τις μωρωδιές, με στόχο ν' αυξήσουν τις πωλήσεις τους και να δημιουργήσουν εντυπώσεις, εκπληκτώντας πραγματικά τους πελάτες τους. Σου φτιάχνει τη διάθεση για ψώνια, όταν μπαίνοντας στο κατάστημα της Abercrombie στο Παρίσι βλέπεις όμορφους νεαρούς και νεαρές να χορεύουν σε ένα techno ρυθμό με μια διάχυτη μωρωδιά του αρώματος της μάρκας παντού, ένα εκπληκτικό ντεκόρ χλιδής και ένα εκπληκτικό φωτισμό επικεντρωμένο στα ρούχα, ενώ όλος ο υπόλοιπος χώρος είναι σχεδόν στο μισοσκόταδο.

Αυτή είναι η τάση της εποχής. Να δημιουργήσεις την έκπληξη στον πελάτη!

Μερικά παραδείγματα φωνητικών μηνυμάτων

«Χρειάζεστε πληροφορίες σχετικά με τη φροντίδα των ασθενών σας στο σπίτι; Ρωτήστε τον φαρμακοποιό σας!»
ή

«Ερυθρά, ιλαρά, παρωτίτιδα, τρεις ασθένειες που μπορεί να προκαλέσουν σοβαρές επιπλοκές. Γονείς, μπορείτε να προστατέψετε τα παιδιά σας από αυτές τις τρεις πληγές. Ρωτήστε τον φαρμακοποιό σας!»

Επιπλέον, τα μηνύματα σχετικά με ευαίσθητα θέματα, όπως η κυτταρίτιδα εύκολα μπορούν να δημιουργήσουν απορίες στους πελάτες.

Οι μικρές συνοπτικές φράσεις στο τέλος «Ρωτήστε τον φαρμακοποιό σας», παραπέμπουν με τη σειρά τους στην πρωταρχική ιδιότητα του φαρμακοποιού, τη συμβουλευτική.

Με τα διάφορα και ποικίλα, ανάλογα με την εποχή, θέματά τους λοιπόν, τα φωνητικά μηνύματα αυτά «ξυπνάνε» τους πελάτες. Τους αφυπνίζουν για να ρωτήσουν τον φαρμακοποιό τους για θέματα υγείας ή ομορφιάς που δεν είχαν αρχικά στο μυαλό τους κατά τη σημερινή τους επίσκεψη στο φαρμακείο.

Για να πάμε μάλιστα ακόμη παραπέρα μπορούμε να προσθέσουμε την εικόνα στον ήχο, σε οθόνες plasma. Αυτό φυσικά μπορεί να γίνει με τη συμμετοχή των εταιρειών-προμηθευτών που επιθυμούν να διαφημιστούν.

Οι ήχοι μουσικής, έχουν αξιοποιηθεί πλήρως από διάφορα καταστήματα για να εντυπωσιάσουν τον καταναλωτή. Η ακοή είναι μια από τις πέντε αισθήσεις που χρησιμοποιούν τα καταστήματα για να προσελκύσουν τον καταναλωτή. Για παράδειγμα σε ένα κατάστημα με φυσικά και οικολογικά προϊόντα, το κελάηδισμα των πουλιών, ένας χείμαρρος που τρέχει, ο ήχος των κυμάτων, είναι ερεθίσματα που συνάδουν απολύτως με την ταυτότητα του καταστήματος και είναι ορατά μέσω της διακόσμησης, του φωτισμού και των οσμών που διαχέονται.

Αν όλα αυτά τα στοιχεία συμβάλλουν στην ενίσχυση της εικόνας του καταστήματος, αναμφισβήτητα θα συμβάλλουν και στην αύξηση των πωλήσεων.

Ιδιαίτερα σε καταστήματα υγείας και ομορφιάς, οι ήχοι και η χαλαρωτική μουσική-ζεν, ενεργώντας στη συναισθηματική κατάσταση των καταναλωτών, συμβάλλουν στη μείωση του άγχους και έτσι αυξάνουν την αγοραστική διάθεση και την ευχαρίστηση για να παραμείνουν στο κατάστημα.

Μυρίζει όμορφα
στο Φαρμακείο σας!



Το βλέπω!
Το βλέπω!



Η μουσική στο Φαρμακείο

Η μουσική έχει δύο λειτουργίες στο φαρμακείο: εξασφάλιση της εμπιστευτικότητας, που καλύπτει το διάλογο μεταξύ του φαρμακοποιού και του πελάτη και στο να προσφέρει μια πιο ήσυχη αναμονή χωρίς άγχος.

Έτσι η ώρα περνάει ευχάριστα, φαίνεται μικρότερη και είναι πιο πιθανό ο καταναλωτής να κοιτάζει τα ράφια με τα προϊόντα και τις προβολές περισσότερη ώρα.

Η μουσική που μπορεί ν' ακουστεί στα φαρμακεία είναι κλασική, νοσταλγική, αλλά ακόμη και jazz. Η μουσική house, techno και rap, εξαιτίας του έντονου ρυθμού τους, αποκλείονται εντελώς.

Παράλληλα σε εναλλαγή με τη μουσική, η μετάδοση φωνητικών ενημερωτικών και συμβουλευτικών μηνυμάτων, πολλαπλασιάζει επί επτά τις πωλήσεις (σύμφωνα με τη γνώμη των ειδικών) κατά τα επόμενα λεπτά μετά τη μετάδοση.

Συχνά πολυμορφικό λοιπόν, καθώς χρησιμοποιώντας τη μουσική, τις αισθήσεις και πολλές φορές συνοδευόμενο από ένα video με εικόνες και μηνύματα, το μάρκετινγκ των αισθήσεων στοχεύει πάνω απ' όλα να δημιουργήσει εντυπώσεις στις μνήμες των καταναλωτών. Είναι σημαντικό να τονίσουμε εδώ ότι, ενώ τα ερεθίσματα που προκαλούνται από την ακοή και την όραση απευθύνονται στη λογική, τα οσφρητικά ερεθίσματα απευθύνονται απευθείας στη συναισθηματική μνήμη. Καθόλου παράλογο λοιπόν, τα φαρμακεία, που επιθυμούν να περάσουν στους πελάτες τους το μήνυμα του ευ ζην μαζί με την υγεία και την ομορφιά και διαθέτουν μια μεγάλη γκάμα από προϊόντα όπως σαπούνια, αποσμητικά, καλλυντικές κρέμες, αρώματα... κλπ, να χρησιμοποιούν συχνά το μάρκετινγκ των αισθήσεων. ■



ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΣ
ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ



tsoumanispharmacy.gr

Ηφραίτου 60 ΒΙ.ΠΕ. Κορωπίου | Tel: 210 66 27 910, Fax: 210 66 27 912 | tsoumanis@tsoumanis.com.gr

4 Συμβουλές

για να εφαρμόσετε το marketing των αισθήσεων στο χώρο

1 Καλλιεργήστε το δικό σας προφίλ αισθήσεων

Για να ξεχωρίσετε, σας συμβουλεύουμε να δημιουργήσετε μια πολύ προσωπική και όχι μια τυποποιημένη ατμόσφαιρα, χρησιμοποιώντας τις μυρωδιές και τη μουσική.

Ο φαρμακοποιός συνήθως θέλει το φαρμακείο του να του μοιάζει, θέλει να έχει τη δική του αισθητική, προσαρμοσμένη στη δική του προσωπικότητα, κάτι που κυριαρχεί περισσότερο από ότι σε άλλες επιχειρήσεις.

2 Φροντίστε τη σωστή δοσολογία

Προσοχή όμως μην το παρακάνετε! Ο φαρμακοποιός πρέπει να φροντίζει ακόμη και μέσα από τον χώρο του ν' αναδείξει τον ρόλο του σαν επαγγελματίας υγείας και να μην εφαρμόσει πρακτικές σε τέτοιο βαθμό, όπως αυτές που χρησιμοποιούνται από τις αλυσίδες με έτοιμα ενδύματα, καλλυντικά και αρώματα. Το μάρκετινγκ των αισθήσεων μπορεί να βοηθήσει τον φαρμακοποιό να δημιουργήσει μια ατμόσφαιρα που αντικατοπτρίζει την έννοια της φροντίδας, της οικειότητας και της εγγύτητας.

Για μυρωδιές λοιπόν μπορείτε να χρησιμοποιήσετε στο φαρμακείο αιθέρια έλαια, ορισμένα από τα οποία έχουν θεραπευτικές ιδιότητες. Για παράδειγμα την περίοδο του χειμώνα με τις γρίπες και τα κρυολογήματα, να χρησιμοποιήσουμε ορισμένα αιθέρια έλαια που «εξυγιαίνουν» την ατμόσφαιρα. Ορισμένοι ειδικοί δεν διστάζουν να μιλήσουν για «οσμωτικό-μάρκετινγκ» που συνίσταται στη χρήση της μυρουδιάς για θεραπευτικό σκοπό.

Ομοίως, η μουσική υπόκρουση τείνει να ενισχύσει την εμπιστευτικότητα των συναλλαγών στο κατάστημα.

Αλλά προσοχή στα μουσικά θέματα που θα επιλέξετε!

Να επικεντρωθείτε επίσης στην εναλλαγή της μουσικής με συγκεκριμένα μηνύματα για πρόληψη, εκστρατείες ελέγχου κ.α.

3 Εναρμονίστε τα με την επιχειρηματική σας στρατηγική

Όλο το σκηνικό των οσμών, της μουσικής... που θέλετε να δημιουργήσετε, θα πρέπει να είναι σε κάθε περίπτωση σε αρμονία με την όλη εικόνα του φαρμακείου. Έτσι, τα αρωματικά χώρου πάνω από ένα βρώμικο δάπεδο με λεκέδες και σκόνη είναι μια εικόνα ασύμβατη με το κατάστημα υγείας που λέγεται «Φαρμακείο»! Ομοίως, μια επιλογή απαλής και ευχάριστης μουσικής δεν θα έχει τόσο μεγάλη επίδραση, αν η δική μας αντιμετώπιση του πελάτη ή του προσωπικού μας είναι κακοδιάθετη και δεν χαμογελάμε.

Το μάρκετινγκ των αισθήσεων λοιπόν απαιτεί την υποστήριξη ολόκληρης της ομάδας. Επίσης είναι σημαντικό όλη η ομάδα να είναι σύμφωνη με την επιλογή των αρωμάτων -να είναι ανεκτή από το προσωπικό- αλλά και για τη μουσική. Έτσι μόνο το μάρκετινγκ των αισθήσεων θα έρθει να συμπληρώσει και να ενισχύσει όλη την επιχειρηματική σας στρατηγική και την επικοινωνία με τους πελάτες σας.

4 Διαφοροποιήστε την προσέγγισή σας

«Μυρίζει όμορφα εδώ!», «Είναι τόσο ευχάριστα!»

Για να εκπλήσετε πάντα τους πελάτες σας πρέπει να διαφοροποιήσετε.

Η περιοδικότητα λοιπόν των οσμών και της μουσικής πρέπει να αλλάζει και να μην γίνεται μονότονη, για να ξυπνά έτσι τις αισθήσεις.

Παράδειγμα: μπορεί κάποιος κατά την περίοδο των εορτών των Χριστουγέννων να χρησιμοποιήσει τα αιθέρια έλαια κανέλλας και πορτοκαλιού, ενώ για τη γιορτή της μητέρας και την περίοδο του Πάσχα, αιθέρια έλαια κέδρου και λουλουδιών.

Τέλος προσοχή, είναι γεγονός ότι δεν αρέσουν σε όλους τους πελάτες μας αυτά τα αισθητήρια ερεθίσματα στο φαρμακείο. Ένα 5% δεν τα ανέχονται συμπεριλαμβανομένων και των ασηματικών.

Πόπη Χαραμή

Τι έξοδα μπορούμε να δικαιολογήσουμε στην επιχείρηση του φαρμακείου

♦ Από τον **ΙΑΣΟΝΑ ΚΟΥΣΑΝΤΑΚΗ**, Λογιστή – Φοροτεχνικό

Πείτε μου παρακαλώ
είναι καλή η καντίνα στη Μεγάλη Βρετανία;



Εκπιπόμενες δαπάνες,...

έξοδα αυτοκινήτου, κινητό τηλέφωνο, έξοδα επαγγελματικών ταξιδιών,...

Τι μπορούμε να μειώσουμε από τα ακαθάριστα έσοδα;

Απαντήσεις.

Οι εκπιπόμενες δαπάνες από τα ακαθάριστα έσοδα είναι οι εξής:

Μισθοδοσία

Αναγνωρίζονται εξολοκλήρου οι μικτές αποδοχές των υπαλλήλων της επιχείρησης και οι εργοδοτικές εισφορές. Οι παραπάνω δαπάνες αναγνωρίζονται εφόσον έχουν πληρωθεί οι ασφαλιστικές εισφορές.

Αμοιβές Τρίτων

Συμπεριλαμβάνονται αμοιβές λογιστών, δικηγόρων, συμβολαιογράφων, προγραμματιστών ηλεκτρονικών Υπολογιστών κλπ.

Ασφάλιστρα

Ασφάλιστρα πυρρός, προστασίας καταστήματος και για την ασφάλιση των περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης.

Μισθώματα

Ενοίκια κτιρίων (π.χ. καταστημάτων, αποθηκών), ενοίκια λοιπού εξοπλισμού και λοιπών κινητών πραγμάτων που χρησιμοποιούνται για τις ανάγκες της επιχείρησης.

Έξοδα αυτοκινήτων

Εδώ διακρίνονται δύο περιπτώσεις:

1) Επαγγελματικά αυτοκίνητα ΙΧ

Εκπίπτουν **όλες** οι δαπάνες και ο ΦΠΑ

2) Επιβατικά αυτοκίνητα ΙΧ

Εάν και εφόσον χρησιμοποιούνται για επαγγελματικούς σκοπούς υπάρχει η εξής κλίμακα:

α) Για αυτοκίνητα μέχρι και 1.600 κυβικά αναγνωρίζεται το 65% των συνολικών δαπανών

β) Για αυτοκίνητα μεγαλύτερα των 1.600 κυβικών αναγνωρίζεται το 30% των συνολικών δαπανών.

Στις δαπάνες αυτοκινήτων περιλαμβάνονται **όλες** οι δαπάνες που αφορούν το αυτοκίνητο (έξοδα κίνησης, έξοδα επισκευής, ασφάλιστρα, αποσβέσεις, δόσεις leasing κλπ).

Διαφημιστικές δαπάνες

(Εντυπα, υλικά βιτρίνας, web site... κ.α)

Δαπάνες Ύδρευσης, Ηλεκτρισμού, Ταχυδρομικών Υπηρεσιών

Δαπάνες τηλεφωνίας

1) Οι δαπάνες **σταθερής τηλεφωνίας** εκπίπτουν εξ' ολοκλήρου.

2) Οι δαπάνες **κινητής τηλεφωνίας** εκπίπτουν κατά το ήμισυ (50%), για αριθμό κινητών ίσο με τον αριθμό των υπαλλήλων και του επιχειρηματία.

(Παραδείγματος χάριν, 3 κινητά εφόσον υπάρχουν 2 υπάλληλοι κι ο επιχειρηματίας)

Αποσβέσεις Παγίων

Εκπίπτουν οι αποσβέσεις των παγίων περιουσιακών στοιχείων (έπιπλα, σκεύη, ηλεκτρονικός εξοπλισμός, λογισμικά προγράμματα κλπ).

Πάγια αξίας έως 1.200 ευρώ εκπίπτουν στην πρώτη χρήση.

Γενικά Έξοδα

Περιλαμβάνονται έξοδα γραφείου (π.χ. γραφική ύλη), έξοδα καθαριότητας, έξοδα θέρμανσης, δαπάνες κοινοχρήστων, εκπαιδευτικές δαπάνες φαρμακοποιού και προσωπικού (π.χ. εισιτήρια, έξοδα διαμονής, έξοδα εγγραφής κ.α.), δαπάνες για μια έξοδο επιβράβευσης προσωπικού (1-2 φορές το χρόνο το πολύ). ■

λύση

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ
ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ - ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΗ

Η **λύση**, οικονομική – λογιστική – φοροτεχνική, επί σειρά ετών ασχολείται με τα οικονομικά λογιστικά και φοροτεχνικά των επιχειρήσεων. Παρέχει υπηρεσίες σε πολλές επιχειρήσεις όλων των νομικών μορφών (ατομικές, ΟΕ, ΕΕ, ΕΠΕ, ΑΕ), που επεκτείνονται σε ολόκληρο το εύρος των οικονομικών και εμπορικών δραστηριοτήτων τους.

Ενδεικτικά – Τήρηση βιβλίων απλογραφικών και διπλογραφικών

– Φορολογικές δηλώσεις όλων των κατηγοριών

– Εργατικά, Ασφαλιστικά θέματα

– Φορολογικές ελεγκτικές διαδικασίες

Η επί σειρά ετών δραστηριοποίηση της στο χώρο των φαρμακείων έχει ως αποτέλεσμα να έχει αποκτηθεί σημαντική εξειδίκευση στον κλάδο.

Στο πελατολόγιό της περιλαμβάνονται αρκετά φαρμακεία στην περιοχή Αττικής.

Επικοινωνία: 210 9327034 – 6974388284 – 210 9846151 – 6976290422

e-mail: kousantakis@gmail.com

Αν οι μύκητες επιμένουν...

Daktarin®

Θεραπεύει από τους μύκητες
& προστατεύει αποτελεσματικά



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

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

Χρήση πούδρας και σε



► Η No.1 θεραπεία για την αντιμετώπιση των μυκητιάσεων¹

Gelatine tannate

**Αποτελεσματική και ασφαλής
λύση για τη διάρροια**

- 
- Tasectan®**
15 καψάκια
-  Galenica a.c.

ΔΟΣΟΛΟΓΙΑ

ΕΝΗΛΙΚΕΣ: 1-2 καψόκια κάθε 4-6 ώρες
μέχρι εξοφόνισης των συμπτωμάτων

[illegible]