

**P H A R M A C Y**

# management

[www.PharmaManage.gr](http://www.PharmaManage.gr)

ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ • ΜΑΡΤΙΟΣ 2014 • ΤΕΥΧΟΣ 21 • ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ • ΝΙΚΗΣ 57, 174 55 ΑΛΙΜΟΣ • ΔΙΑΝΕΜΕΤΑΙ ΔΩΡΕΑΝ



[www.PharmaManage.gr](http://www.PharmaManage.gr)

## ΑΝΑΛΥΣΕΙΣ

Τεχνολογία και ασθενής

## ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ

Ανακαλύψτε τους τύπους πελατών σας

## ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Κάνοντας το άλμα στο ηλεκτρονικό εμπόριο

**ΑΦΙΕΡΩΜΑ**

# Συνεργασίες φαρμακοποιών

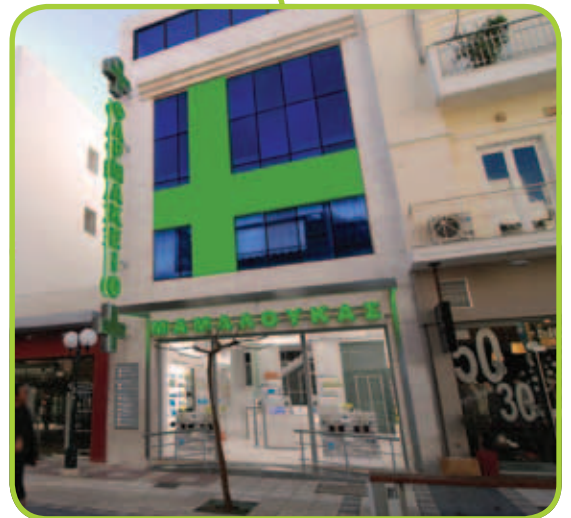


# smart pharmacy

διαφημιστική κατασκευαστική

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

Φαρμακείο Μαμαλούκας Γεώργιος (Κόρινθος)



■ **Επικαιρότητα**

- 03 **EDITORIAL**
- 06 **ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΝΕΑ**
- 32 **ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΟΜΟΡΦΙΑΣ**
- 36 **ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΥΓΕΙΑΣ**
- 54 **ΤΑ ΝΕΑ ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΟΣΜΟ**

■ **Αφιέρωμα**

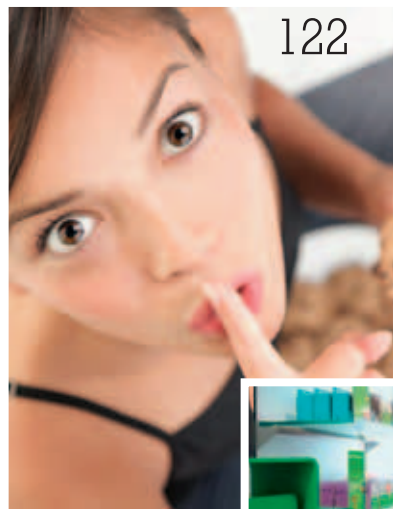
- 58 **Συνεργασίες φαρμακοποιών**

■ **Αναλύσεις**

- 68 **ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΜΕ ΤΗ**  
ΝΙΚΗ ΚΟΥΤΣΙΑΝΑ  
**Αναζητώντας την καινοτομία**
- 72 **ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ**  
**ΣΕΡΑΦΕΙΜ ΖΗΚΑΣ**  
**Μια μακρά ιστορία...**
- 76 **Η ΑΠΟΨΗ ΤΩΝ ΕΙΔΙΚΩΝ**  
**Τα προϊόντα υγιεινής**  
**της ευαίσθητης περιοχής**
- 86 **ΑΓΟΡΑ**  
**Επουλωτικά και Αναπλαστικά**  
**του δέρματος**
- 94 **ΑΝΑΛΥΣΕΙΣ**  
**Το φαινόμενο της πολυφαρμακίας**  
**και της κατανάλωσης φαρμάκων**  
**χωρίς ιατρική συνταγή**
- 98 **ΑΝΑΛΥΣΕΙΣ**  
**Τεχνολογία και ασθενής...**  
**Φαρμακείο και φαρμακοποιός**  
**σε φυσική και ψηφιακή παρουσία**
- 102 **Η ΠΡΑΚΤΙΚΗ ΣΤΟ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ**  
**Παρασκευή Γαληνικών**  
**Σκευασμάτων**

■ **Επικοινωνία**

- 106 **Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΣΑΣ**  
**Το άσθμα, παρακολούθηση και**  
**συμβουλή**



122



152



06



156

- 116 **ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ**  
**Χρόνιες Παθήσεις**  
**Η Σημασία της Διατροφής στην**  
**Πρόληψη και την Εξέλιξή τους**
- 122 **Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΣΑΣ**  
**Δίαιτες και προϊόντα**  
**αδυνατίσματος**
- **Επιχειρηματικότητα**
- 134 **ΔΙΟΙΚΗΣΗ**  
**Διοικείτε χωρίς να επιβάλλετε**
- 142 **ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΠΕΛΑΤΗ**  
**Ανακαλύψτε τους τύπους**  
**των πελατών σας!**

- 148 **ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ**  
**ΟΡΓΑΝΩΤΙΚΕΣ ΔΟΜΕΣ**  
**στο Φαρμακείο του Μέλλοντος**
- 152 **ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ**  
**Κάνοντας το «άλλα»**  
**στο ηλεκτρονικό εμπόριο**
- 156 **ΑΡΧΙΤΕΚΤΟΝΙΚΗ**  
**Σήμανση εξωτερική και εσωτερική**  
**Κανόνες για την αποτελεσματική**  
**επικοινωνία τους**

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

# transit

## ELUSANES

**Η νέα αποτελεσματική φυσική  
καταπολέμηση της δυσκοιλιότητας**

Αρ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ: 29336/10-4-13

- ➔ **Χωρίς** παρενέργειες φαρμάκων
- ➔ **Χωρίς** να προκαλεί εθισμό
- ➔ **Χωρίς** φούσκωμα, αέρια και επώδυνες κενώσεις



**Pierre Fabre**  
FARMAKA S.A.

Για πληροφορίες επικοινωνήστε με την εταιρία  
Τηλ.: 210 72 34 582




**ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ**

ΤΕΥΧΟΣ 21

ΜΑΡΤΙΟΣ 2014

ISSN 1791- 860x

Νίκης 57, 174 55 Άλιμος

Τ.: 210 984 3274

Φ.: 211 800 5575

www.PharmaManage.gr

**ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ**

**ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ**
**Εκδόσεις & Υπηρεσίες Επικοινωνίας**

Νίκης 57, 174 55 Άλιμος

Τ.: 210 984 3274 • Φ.: 211 800 5575

info@PharmaManage.gr

**ΑΡΧΙΣΥΝΤΑΞΙΑ**

Πόπη Χαραμή

**ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ ΤΜΗΜΑ**

Κατερίνα Κωστούλα

info@polychromo.gr

Τ.: 2110 12 15 99

**ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ**
*ρω φίχαρμη*
**Σ' ΑΥΤΟ ΤΟ ΤΕΥΧΟΣ**
**ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΗΚΑΝ**

ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΠΑΪΔΟΥΣΗΣ

ΑΛΕΞΙΑ ROSPARS

ΜΑΡΙΑΝΘΗ-ΤΑΞΙΑΡΧΟΥΛΑ ΧΑΤΖΕΛΛΗ

ΜΑΤΑ ΧΑΡΟΚΟΠΟΥ

ΤΑΝΙΑ ΚΑΤΣΙΒΕΛΗ

ΣΟΦΙΑ ΤΣΑΛΟΥΧΙΔΟΥ

ΡΙΤΑ ΓΚΑΤΖΟΥΛΗ

ΟΛΙΝΑ ΗΛΙΑΔΟΥ

ΣΤΕΛΙΟΣ ΜΟΥΣΑΜΑΣ

ΑΝΔΡΕΑΣ ΚΑΛΛΙΒΩΚΑΣ

ΙΩΑΝΝΗΣ - ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΧΑΡΑΜΗΣ

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

Copyright® Χαραμή ΑΕ

## Καινοτομήστε...

**Γ**νωρίζετε ότι πλέον μια πραγματική κατάσταση έκτακτης ανάγκης δημιουργήθηκε, με τη νέα τάξη πραγμάτων στο φαρμακείο;

Ασφαλώς και το γνωρίζετε!

Γνωρίζετε ότι πλέον ο καταναλωτής αναζητά την καινοτομία για την υγεία και την ομορφιά του; Ασφαλώς και το γνωρίζετε!

Εσείς λοιπόν που έχετε την επιστημονική γνώση, αναζητείστε νέες κατηγορίες που έχουν τάση και κερδοφορία σε ένα περιβάλλον αβεβαιότητας και βαθιάς αλλαγής.

Όπως για παράδειγμα οι Εναλλακτικές Θεραπείες! Φυτοθεραπεία, Αρωματοθεραπεία, Συμπληρώματα Διατροφής, Ομοιοπαθητικά, Γαληνικά σκευάσματα και Προϊόντα Εργαστηρίου, Φυσικά και Βιολογικά καλλυντικά, Φαρμακοτρόφιμα... είναι κατηγορίες που μπορείτε να προβάλλετε στο φαρμακείο σας.

Αναδείξτε λοιπόν τον ρόλο του επιστήμονα φαρμακοποιού στην πρόταση καινοτόμων εναλλακτικών θεραπειών.

Αναζητήστε πρακτικές που έχουν τις ρίζες τους στην αρχαία Ελλάδα και συνόδευσαν την ιστορία της ανθρωπότητας στην εξέλιξή της.

Πρακτικές που έχουν τις ρίζες τους στην ιστορία του φαρμακείου!

Και να είστε σίγουροι, ότι ο καταναλωτής δεν γνωρίζει πάντα, ότι το φαρμακείο του διαθέτει και αυτές τις κατηγορίες.

Πώς λοιπόν θα εμβαθύνετε τις γνώσεις σας σε αυτές τις αγωγές;

Πώς θα τις προβάλετε στο πελατολόγιο σας;

Πώς θα κάνετε γνωστές αυτές τις διαφορετικές προσεγγίσεις που αποτελούν καινοτομία πλέον;

Ελάτε μαζί μας για να τα ανακαλύψετε στο **1ο Forum Φαρμακοποιών** που διοργανώνει το Περιοδικό με θέμα:

### **Φαρμακείο και ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΘΕΡΑΠΕΙΕΣ**

την Κυριακή, 1η Ιουνίου 2014!

*αξίζει να είστε όλοι εδώ!*

Πόπη Χαραμή  
Φαρμακοποιός

Σύμβουλος Φαρμακευτικών Υπηρεσιών  
p.harami@PharmaManage.gr

# 1<sup>ο</sup> Forum Φαρμακοποιών



Φαρμακείο &

ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΘΕΡΑΠΕΙΕΣ

αξίζει να είστε όλοι εδώ!



## Θεματολογία

- Φυτοθεραπεία
- Αρωματοθεραπεία
- Ομοιοπαθητικά Σκευάσματα
- Προϊόντα Εργαστηρίου
- Γαλνικά Σκευάσματα
- Συμπληρώματα Διατροφής
- Φυσικά Καλλυντικά Προϊόντα
- Φαρμακοτρόφιμα



**Κυριακή,**

**01/06/2014**

**08:00 έως 18:00**

**ΔΩΡΕΑΝ  
ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ**

**Η Ημέρα που θα Αλλάξει το Μέλλον του Φαρμακείου!**

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

για διοργάνωση του περιοδικού

**P H A R M A C Y**

**management**  
www.PharmaManage.gr **ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ**

Με την Αιγίδα των:



ΕΛΛΗΝΙΚΗ  
ΕΤΑΙΡΕΙΑ  
ΕΘΝΟΦΑΡΜΑΚΟΛΟΓΙΑΣ



L.U.de.S.  
LIBERA UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI  
SALERNO - UNIVERSITÀ E TECNOLOGICHE  
L'UNIVERSITÀ DI SALERNO ASSUME LE FORME  
DEI LOGHI DI SALERNO LIBERA UNIVERSITÀ ASSUMENDO LE FORME  
DEI LOGHI DI SALERNO LIBERA UNIVERSITÀ ASSUMENDO LE FORME



ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΚΑΙ ΤΡΟΦΙΜΩΝ  
ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ ΓΕΩΡΓΙΚΟΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ “ΔΗΜΗΤΡΑ”

[www.PharmaManage.gr/1st\\_Forum\\_alternative\\_treatments.asp](http://www.PharmaManage.gr/1st_Forum_alternative_treatments.asp)



# ΑΝΑΔΕΙΞΤΕ ΤΟΝ ΡΟΛΟ ΣΑΣ ΣΤΙΣ ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΘΕΡΑΠΕΙΕΣ!

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

11 Ομιλίες &  
1 Στρογγυλό  
Τραπέζι  
Προσκεκλημένοι  
και Ξένοι Ομιλητές



Η Πρόσκληση  
με το αναλυτικό  
πρόγραμμα ομιλιών  
θα σας σταλεί  
αρχές Μαΐου 2014

## Οι Στόχοι του Forum

- ▶ Να Αποκαταστήσει πρακτικές, που έχουν τις ρίζες τους στην αρχαία Ελλάδα και συνόδευσαν την ιστορία της ανθρωπότητας στην εξέλιξή της,
- ▶ Να Ενισχύσει την προοπτική πρόληψης κυρίαρχων ασθενειών μέσα από τη χρήση των φυσικών θεραπειών,
- ▶ Να Στηρίξει με θεραπευτικές στρατηγικές, μέσα από μία αυστηρά επιστημονική γνώση των φυσικών παρασκευασμάτων, τις ανάγκες του σύγχρονου καταναλωτή,
- ▶ Να Εκπαιδεύσει και να υποστηρίξει τον Φαρμακοποιό σε τεχνικές προσέγγισης πελάτη,
- ▶ Να Συμβάλλει μέσα από την ορθή γνώση των φυσικών προϊόντων υγείας, στην οικονομική ανάκαμψη του Φαρμακείου και
- ▶ Να Αναδείξει τη συμβολή των εναλλακτικών πρακτικών, στη μείωση της δημόσιας δαπάνης υγείας.

**Η Συμμετοχή Όλων είναι ΔΩΡΕΑΝ!**

ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΙΣΟΔΟ ΣΑΣ ΣΤΟ FORUM  
ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΤΕ ΤΗΝ ΚΑΡΤΑ ΣΑΣ:



ΔΗΛΩΣΤΕ ΤΩΡΑ ΤΗ ΔΩΡΕΑΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΑΣ  
Τ.: 210 984 3274 - F.: 211 800 5575 - info@PharmaManage.gr

ΚΑΝΤΕ ONLINE REGISTRATION ΣΤΟ  
[www.PharmaManage.gr/1st\\_Forum\\_alternative\\_treatments.asp](http://www.PharmaManage.gr/1st_Forum_alternative_treatments.asp)

ΔΕΙΤΕ ΜΑΣ ΣΤΟ  [www.facebook.com/events/567853883291502/](https://www.facebook.com/events/567853883291502/)

Ολοκληρώθηκε με απόλυτη και μεγάλη επιτυχία η  
**5η Διημερίδα Φαρμακοποιών**

**Φαρμακείο:**

**«ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ & ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΥΓΕΙΑΣ»**

που πραγματοποιήθηκε στο «ΘΕΑΤΡΟΝ», Κέντρο Πολιτισμού «Ελληνικός Κόσμος»  
Πειραιώς 254, Ταύρος, Αθήνα Το Σάββατο, 25 και την Κυριακή, 26 Ιανουαρίου





Με πάνω απο 3.600 συμμετέχοντες και σημαντικούς ομιλητές με άκρως επίκαιρες και ενδιαφέρουσες εισηγήσεις και συζητήσεις!

Online Πληροφορίες: [http://www.pharmamanage.gr/5th\\_Conference.asp](http://www.pharmamanage.gr/5th_Conference.asp)



**Μ**ε απόλυτη επιτυχία ολοκληρώθηκε η διεξαγωγή της 5ης Διημερίδας Φαρμακοποιών, όπου με ιδιαίτερα μεγάλο ενδιαφέρον την παρακολούθησαν πάνω από 3.600 συμμετέχοντες από όλο το Φαρμακευτικό κόσμο.

Η **5η Διημερίδα Φαρμακοποιών** που πραγματοποιήθηκε το Σάββατο, 25 και την Κυριακή, 26 Ιανουαρίου 2014, ήταν μία πολύ προσεκτικά σχεδιασμένη διοργάνωση του περιοδικού **PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ**, που απέδειξε ακόμη μία φορά ότι διαθέτει αποδεδειγμένη αποδοχή, γνώση κι αντικειμενικότητα σε όλα τα θέματα που αφορούν και απασχολούν τον χώρο του Φαρμακείου.

Κεντρικό θέμα της 5ης Διημερίδας ήταν το: **«Φαρμακείο: Επιχειρηματικότητα & Επικοινωνία Υγείας»**. Ένα πραγματικά επίκαιρο θέμα, που προσέλκυσε ένα θερμό ακροατήριο αποτελούμενο από Φαρμακοποιούς, βοηθούς και συνεργάτες τους, στελέχη πωλήσεων και marketing εταιρειών, όπως επίσης και άλλων επαγγελματιών που δραστηριοποιούνται στο χώρο του Φαρμακείου.

Αναλυτικά η **5η Διημερίδα Φαρμακοποιών** πέτυχε απόλυτα τους αρχικούς εξής στόχους που είχε θέσει:

- **Εμπλουτισμός** των γνώσεων των Φαρμακοποιών, των βοηθών και συνεργατών τους σε θέματα ανάπτυξης της Επιχειρηματικότητας και, βελτίωσης της Διοίκησης του Φαρμακείου.
- **Παρουσίαση** λύσεων βελτίωσης της ποιοτικής εξυπηρέτησης του κοινωνικού συνόλου και διαχείρισης πελατών-ασθενών για κτίσιμο πιστού και ικανοποιημένου πελατολογίου.
- **Δημιουργία** των συνθηκών για απευθείας συζήτηση και ανταλλαγή απόψεων με τους Φαρμακοποιούς και τους εργαζόμενους στο Φαρμακείο.
- **Ενίσχυση** της εξέλιξης και της αναβάθμισης του επαγγέλματος του Φαρμακοποιού εν μέσω της γενικότερης οικονομικής κρίσης.

Στο σύνολο των **27 ομιλιών, 6 Στρογγυλών Τραπεζιών και 10 Εργαστηρίων**, που αναλυτικά αναπτύχθηκαν από σημαντικούς ομιλητές, με εισηγήσεις, παρουσιάσεις και discussion panels περιλαμβανόταν αξιολογή και πλούσια θεματολογία.

Η συμμετοχή στη Διημερίδα αξίζει να σημειωθεί ότι ήταν εντελώς δωρεάν με επίσης δωρεάν καφέδες, γεύμα, παιδικό σταθμό, wardrobe, δείπνο και parking.



# Οι χορηγοί μας



ALES GROUPE



BIAN



CSA



ELPEN



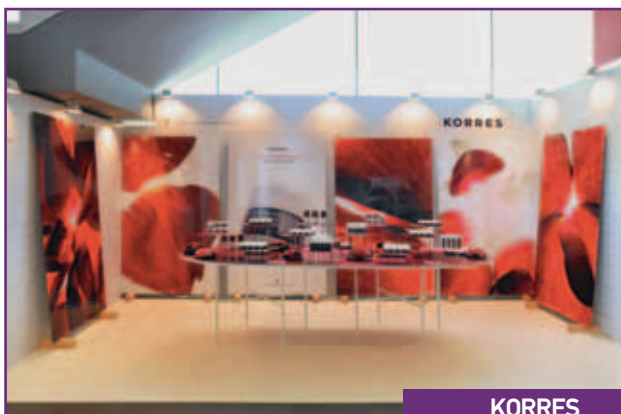
FREZYDERM



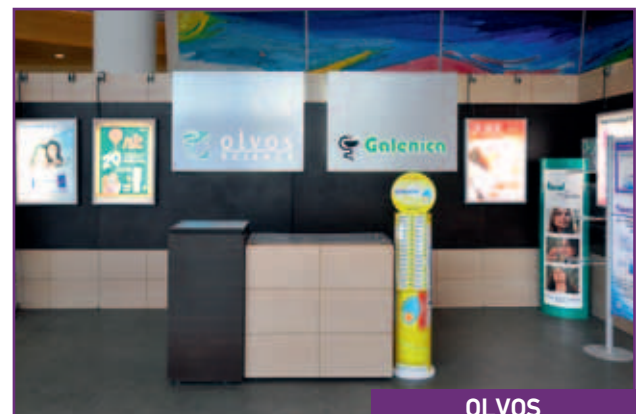
GSK



JOHNSON & JOHNSON



KORRES



OLVOS

# PROCTO-SYNALAR N<sup>®</sup>

Ισχυρό  
στην Αντιμετώπιση  
των Συμπτωμάτων  
των Αιμορροΐδων



# Οι χορηγοί μας



OMEGA PHARMA



ΠΑΝ ΣΥ ΦΑ



P & G



PHARMATHEN



PIERRE FABRE



SANDOZ



SYNDESMOS



OFET GROUP OF COMPANIES

# Nasonex®

(mometasone furoate aqueous nasal spray)

**1** Αλλεργική  
Ρινίτιδα

(ενήλικες και παιδιά)

**2** Προφύλαξη  
Αλλεργικής  
Ρινίτιδας

(χρήση 2-4 εβδομάδες  
πριν τη γυροφορία)

**3** Ρινικοί  
Πολύποδες

(ενήλικες)



Ταχεία και ισχυρή ανακούφιση  
από τη ρινική συμφόρηση<sup>1,2</sup>

**1** Έτος

Καμία ένδειξη ατροφίας του ρινικού  
βλεννογόνου ακόμα και  
μετά από 1 συνεχές έτος χρήσης<sup>3,4</sup>

**≤0.1%**

Αμελητέα συστηματική βιοδιαθεσιμότητα  
( $\leq 0.1\%$ ), η χαμηλότερη μεταξύ όλων  
των ρινικών στεροειδών<sup>3,5</sup>



MSD ΑΦΒΕΕ, ΑΘΗΝΑ: Αγ. Δημητρίου 63, 174 56 Άλιμος,  
Τηλ.: 210 989 7300, ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ: 9° χλμ. Θεσ/νίκης-Θέρμης,  
570 01 Πυλαία, Τηλ.: 2310 863 634, Fax: 2310 863 687, www.msd.gr



Συν-προώθηση με την εταιρεία:

ΒΙΑΝΕΞ Α.Ε. ΑΘΗΝΑ: Οδός Τατοΐου 146 71, Ν. Ερυθραία Τηλ.: 210 800 9111,  
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: Β. Χατζή 2, Τηλ.: 2310 833 893  
ΠΑΤΡΑ: Μαιζώνος 131, Τηλ.: 2610 221 397, www.vianex.gr

Τμήμα Εξυπηρέτησης Πελατών MSD:

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

## NASONEX<sup>®</sup> ρινικό εκνέφωμα

**ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΙΔΙΟΣΚΕΥΑΣΜΑΤΟΣ** NASONEX<sup>®</sup> 50 μικρογραμμάρια / ψεκασμό, Ρινικό εκνέφωμα, εναιώρημα. **ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ:** Φουροϊκή μομεταζίνη (ως μονοϋδρική) 50 μικρογραμμάρια /ψεκασμό. Αυτό το φαρμακευτικό προϊόν περιέχει 0,2mg χλωριούχου βενζαλκόνιου ανά γραμμάριο. Για τον πλήρη κατάλογο των εκδόχων, βλ. παράγραφο 6.1. **ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΕΣ ΕΝΔΕΙΞΕΙΣ:** Το NASONEX<sup>®</sup> Ρινικό εκνέφωμα ενδείκνυται για χρήση σε παιδιά 6 ετών και άνω για την θεραπεία των συμπτωμάτων της εποχιακής αλλεργικής ή χρόνιας αλλεργικής ρινίτιδας. Σε ασθενείς με ιστορικό μέτρων έως σοβαρών συμπτωμάτων εποχιακής αλλεργικής ρινίτιδας, μπορεί να αρχίσει προληπτική θεραπεία με NASONEX<sup>®</sup> Ρινικό εκνέφωμα έως τέσσερις εβδομάδες πριν αρχίσει η εποχή της γύρης. Το NASONEX<sup>®</sup> ρινικό εκνέφωμα ενδείκνυται για τη θεραπεία των ρινικών πολυπόδων σε ενήλικες ασθενείς από 18 ετών και άνω. **ΑΝΤΕΝΔΕΙΞΕΙΣ:** Υπερευαίσθησία σε οποιοδήποτε από τα συστατικά του NASONEX<sup>®</sup> Ρινικό εκνέφωμα. Το NASONEX<sup>®</sup> Ρινικό εκνέφωμα δεν πρέπει να χρησιμοποιείται όταν υπάρχει μη αντιμετωπίσιμη φλεγμονή του ρινικού βλεννογόνου. Εξαιτίας της ανασταλτικής δράσης των κορτικοστεροειδών στην επούλωση των τραυμάτων, οι ασθενείς οι οποίοι πρόσφατα υποβλήθηκαν σε χειρουργική επέμβαση στη μύτη ή υπέστησαν τραύμα στην περιοχή αυτή, δεν θα πρέπει να χρησιμοποιούν ρινικά κορτικοστεροειδή πριν την επούλωση του τραύματος. **ΕΙΔΙΚΕΣ ΠΡΟΕΙΔΟΠΟΙΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΡΟΦΥΛΑΞΕΙΣ ΚΑΤΑ ΤΗ ΧΡΗΣΗ:** Το NASONEX<sup>®</sup> Ρινικό εκνέφωμα θα πρέπει να χρησιμοποιείται με προσοχή, και μόνο όταν η χρήση του είναι απαραίτητη, σε ασθενείς με ενεργό ή μη ενεργό φυματιώδη μόλυνση του αναπνευστικού συστήματος, ή με μυκητιασικές, βακτηριακές, μολύνσεις και συστηματικές μολύνσεις από ιούς οι οποίες δεν έχουν θεραπευθεί ή με απλό έρπη των οφθαλμών. Ύστερα από 12 μήνες θεραπευτικής αγωγής με το NASONEX<sup>®</sup> Ρινικό εκνέφωμα δεν υπάρχουν στοιχεία ενδεικτικά ατροφίας του ρινικού βλεννογόνου. Επίσης, η φουροϊκή μομεταζίνη είχε την τάση να φέρνει τον ρινικό βλεννογόνο πλησιέστερα προς την φυσιολογική ιστολογική εικόνα. Όπως συμβαίνει με οποιαδήποτε μακροχρόνια θεραπεία, ασθενείς που χρησιμοποιούν το NASONEX<sup>®</sup> Ρινικό εκνέφωμα για πολλούς μήνες ή περισσότερο καιρό, θα πρέπει να υποβάλλονται περιοδικά σε εξετάσεις για πιθανές αλλοιώσεις του ρινικού βλεννογόνου. Εάν αναπτυχθεί τοπική μυκητιασική μόλυνση της μύτης ή του φάρυγγα, μπορεί να απαιτηθεί η διακοπή της θεραπευτικής αγωγής με NASONEX<sup>®</sup> Ρινικό εκνέφωμα και η χορήγηση της κατάλληλης αγωγής. Η επιμονή των ρινοφαρυγγικών συμπτωμάτων αποτελεί λόγο διακοπής της χορήγησης του NASONEX<sup>®</sup> Ρινικό εκνέφωμα. Παρότι το NASONEX<sup>®</sup> θα ελέγξει τα ρινικά συμπτώματα στους περισσότερους ασθενείς, η ταυτόχρονη χρήση κατάλληλης συμπτωματικής θεραπείας μπορεί να προσφέρει πρόσθετη ανακούφιση από άλλα συμπτώματα, ιδιαίτερα τα οφθαλμικά συμπτώματα. Δεν υπάρχουν αποδείξεις καταστολής του άξονα υποθαλάμου-υπόφυσης-επινεφριδίων, ύστερα από παρατεταμένη θεραπεία με NASONEX<sup>®</sup> Ρινικό εκνέφωμα. Ωστόσο, ασθενείς που αλληλάζουν την αγωγή τους από μακράς διάρκειας συστηματική χορήγηση κορτικοστεροειδών στο NASONEX<sup>®</sup> Ρινικό εκνέφωμα, απαιτούν ιδιαίτερη προσοχή. Η διακοπή των συστηματικών κορτικοστεροειδών σε τέτοιους ασθενείς μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα επινεφριδιακή ανεπάρκεια για κάποιους μήνες μέχρι να επανέλθουν ο άξονας υποθαλάμου-υπόφυσης-επινεφριδίων (ΥΥΕ). Εάν οι ασθενείς αυτοί εμφανίσουν ενδείξεις ή συμπτώματα επινεφριδιακής ανεπάρκειας, θα πρέπει να ξαναρχίσει η συστηματική χορήγηση κορτικοστεροειδούς και άλλων μορφών θεραπευτικής αγωγής και να εφαρμοστούν τα κατάλληλα μέτρα. Κατά την μετάβαση από τα συστηματικά κορτικοστεροειδή στο NASONEX<sup>®</sup> Ρινικό εκνέφωμα μερικοί ασθενείς μπορεί να εμφανίσουν συμπτώματα στερητικού συνδρόμου από την διακοπή της συστηματικής χορήγησης των κορτικοστεροειδών (π.χ. πόνος στις αρθρώσεις ή/και στους μύες, κόπωση, και κατάθλιψη αρχικά) παρά την ανακούφιση των ρινικών συμπτωμάτων και θα απαιτηθεί ενθάρρυνση των ασθενών για την συνέχιση της θεραπευτικής αγωγής με NASONEX<sup>®</sup> Ρινικό εκνέφωμα. Η αλληλαγή αυτή μπορεί επίσης να αποκαλύψει προϋπάρχουσες αλλεργικές καταστάσεις, όπως αλλεργική επιπεφυκίτιδα και έκζεμα, τα οποία δεν εμφανίζονται κατά την προηγούμενη συστηματική θεραπευτική αγωγή με κορτικοστεροειδή. Η ασφάλεια και η αποτελεσματικότητα του NASONEX<sup>®</sup> δεν έχουν μελετηθεί για χρήση στη θεραπεία μονόπλευρων πολυπόδων, πολυπόδων συνδεομένων με κυστική ίνωση ή πολυπόδων οι οποίοι αποφράσσουν εντελώς τις ρινικές κοιλότητες. Μονόπλευροι πολυπόδες οι οποίοι είναι ασυλήθεις ή ανώμαλοι σε εμφάνιση, κυρίως εάν είναι εφώδεις ή αιμορραγικοί, θα πρέπει να διερευνηθούν περαιτέρω. Ασθενείς που υποβάλλονται σε θεραπευτική αγωγή με κορτικοστεροειδή που πιθανόν να παρουσιάζουν ανοσοκαταστολή θα πρέπει να προειδοποιηθούν για τον κίνδυνο έκθεσης σε ορισμένες μολύνσεις (π.χ. ανεμοβλογιά, ιλαρά) και για την σημασία της ιατρικής παρακολούθησης στην περίπτωση που εκτεθούν σ' αυτές. Ύστερα από την χρήση ενδορρινικών κορτικοστεροειδών, έχουν πολύ σπάνια αναφερθεί διάτρηση του ρινικού διαφράγματος ή αυξημένη ενδοοφθαλμική πίεση. Η αποτελεσματικότητα και η ασφάλεια του ρινικού εκνεφώματος NASONEX<sup>®</sup> για τη θεραπεία των ρινικών πολυπόδων σε παιδιά και εφήβους κάτω από 18 ετών δεν έχει τεκμηριωθεί. Μπορεί να παρατηρηθεί συστηματική δράση των ρινικών κορτικοστεροειδών, ιδιαίτερα στις υψηλές δόσεις που χορηγούνται για παρατεταμένες περιόδους. Καθυστερήση της ανάπτυξης αναφέρθηκε σε παιδιά που ελάμβαναν ρινικά κορτικοστεροειδή στις εγκεκριμένες δόσεις. Συνιστάται τακτική παρακολούθηση του ύψους των παιδιών που λαμβάνουν παρατεταμένη θεραπεία με ρινικά κορτικοστεροειδή. Εάν παρατηρηθεί καθυστέρηση της ανάπτυξης, η θεραπευτική αγωγή θα πρέπει να επανεξεταστεί με στόχο τη μείωση της δόσης του ρινικού κορτικοστεροειδούς, εάν αυτό είναι δυνατόν, στη χαμηλότερη δόση με την οποία διατηρείται ο αποτελεσματικός έλεγχος των συμπτωμάτων. Επιπλέον, θα πρέπει να ληφθεί υπ' όψη η παραπομπή του ασθενούς σε ειδικό παιδίατρο. Η θεραπεία με υψηλότερες από τις συνιστώμενες δόσεις μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα κλινικά σημαντική καταστολή της

λειτουργίας των επινεφριδίων. Εάν υπάρχουν ενδείξεις για χρήση υψηλότερων από τις συνιστώμενες δόσεις, τότε θα πρέπει να ληφθεί υπ' όψη η κάλυψη με επιπλέον σημαντικές χορηγούμενα κορτικοστεροειδή κατά τη διάρκεια των περιόδων stress ή προγραμματισμένων χειρουργικών επεμβάσεων. **ΑΝΕΠΙΘΥΜΗΤΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ:** Οι ανεπιθύμητες ενέργειες κατηγοριοποιούνται σύμφωνα με την Κατηγορία Οργάνου Συστήματος και τη συχνότητα. Οι κατηγορίες συχνότητας εμφάνισης ορίζονται σύμφωνα με την ακόλουθη σύμβαση: Πολύ συχνές (>1/10), Συχνές (>1/100, <1/10), ασυνήθως (>1/1000, <1/100), σπάνιες (>1/10000, <1/1000), πολύ σπάνιες (<1/10000). Οι ανεπιθύμητες ενέργειες που σχετίζονται με τη θεραπευτική αγωγή και οι οποίες έχουν αναφερθεί κατά τη διενέργεια κλινικών μελετών μετετών αλλεργικής ρινίτιδας σε ενήλικες και εφήβους ασθενείς είναι οι εξής: Διαταραχές του αναπνευστικού συστήματος, του θώρακα και του μεσοθωρακίου: Συχνές: Ρινορραγία, φαρυγγίτιδα, αίσθημα ρινικού καύσου, ερεθισμός ρωθίων, εξήλκωση ρωθίων. Γενικές διαταραχές και καταστάσεις της οδού χορήγησης: Συχνή: Κεφαλαλγία. Η ρινορραγία ήταν γενικώς περιορισμένη και μέτρια σοβαρότητας και συνέβη με μεγαλύτερη συχνότητα σε σχέση με το εικονικό φάρμακο (5%) αλλά σε συγκρίσιμη ή μικρότερη συχνότητα σε σύγκριση με τα ενεργά ρινικά κορτικοστεροειδή του ελέγχου τα οποία μελετήθηκαν (μέχρι 15%). Η συχνότητα όλων των άλλων ενεργιών ήταν συγκρίσιμη με αυτή του εικονικού φαρμάκου. Στον παιδιατρικό πληθυσμό, η συχνότητα των ανεπιθύμητων ενεργιών, π.χ., ρινορραγία (6%), πονοκέφαλος (3%), ενόχληση στη μύτη (2%) και φτάρνισμα (2%) ήταν συγκρίσιμη με αυτή του εικονικού φαρμάκου. Σε ασθενείς που λαμβάνουν θεραπεία για ρινικούς πολυπόδες, η συνολική συχνότητα ανεπιθύμητων ενεργιών ήταν συγκρίσιμη με αυτή του εικονικού φαρμάκου και παρόμοια με αυτή που παρατηρείται σε ασθενείς με αλλεργική ρινίτιδα. Οι σχετιζόμενες με τη θεραπεία ανεπιθύμητες ενέργειες αναφερθείσες σε ≥1% των ασθενών σε κλινικές μελέτες για πολυπόδες ήταν οι εξής: **NASONEX<sup>®</sup> Ρινικό εκνέφωμα (200mcg μία φορά την ημέρα):** Διαταραχές του αναπνευστικού συστήματος, του θώρακα και του μεσοθωρακίου: Συχνές: Λοίμωξη ανώτερης αναπνευστικής οδού, ρινορραγία. Γενικές διαταραχές και καταστάσεις της οδού χορήγησης: Συχνή: Κεφαλαλγία. **NASONEX<sup>®</sup> Ρινικό εκνέφωμα (200mcg δύο φορές την ημέρα):** Διαταραχές του αναπνευστικού συστήματος, του θώρακα και του μεσοθωρακίου: Ασυνήθως: Λοίμωξη ανώτερης αναπνευστικής οδού, Πολύ συχνή: Ρινορραγία, Γαστροεντερικές διαταραχές: Συχνή: Ερεθισμός του φάρυγγα. Γενικές διαταραχές και καταστάσεις της οδού χορήγησης: Συχνή: Κεφαλαλγία. Σε ασθενείς που έλαβαν θεραπεία για οξεία παραρρινοκολπίτιδα, η επίπτωση της ρινορραγίας για το NASONEX<sup>®</sup> ήταν 3,3% έναντι 2,6% για το εικονικό φάρμακο και παρόμοια με αυτή που παρατηρήθηκε για τους ασθενείς με αλλεργική ρινίτιδα που έλαβαν θεραπεία. Σπάνια, μπορεί να εμφανισθούν άμεσες αντιδράσεις υπερευαίσθησίας, συμπεριλαμβανομένου του βρογχόσπασμου και της δύσπνοιας μετά την ενδορρινική χορήγηση μονοϋδρής φουροϊκής μομεταζίνης. Πολύ σπάνια, αναφέρθηκαν αναμυαλγία και αγγειοοίδημα. Διαταραχές της γεύσης και της όσφρησης έχουν αναφερθεί πολύ σπάνια. Συστηματικές ενέργειες των ρινικών κορτικοστεροειδών μπορούν να εμφανισθούν, ιδιαίτερα όταν συνταγογραφούνται σε υψηλές δόσεις για παρατεταμένες περιόδους. **ΤΡΟΠΟΣ ΔΙΑΘΕΣΗΣ:** Φαρμακευτικό προϊόν για το οποίο απαιτείται ιατρική συνταγή. **ΚΑΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** MSD Α.Φ.Β.Ε.Ε., Αγίου Δημητρίου 63, 174 56 Αθήνα. **ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** ΕΠ/ΑΔΑ 13824/97/6-4-98. **ΕΙΔΙΚΗ ΑΔΕΙΑ** Κυκλοφορίας στην Κύπρο S00595. **ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΕΚΔΟΣΗΣ ΤΗΣ ΠΡΩΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ:** Ελ/ΑΔΑ: 6 Απριλίου 1998, Κύπρος **Ειδική Άδεια Κυκλοφορίας:** 9 Μαρτίου 2009. **ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ (ΜΕΡΙΚΗΣ) ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ:** Ελ/ΑΔΑ: 2 Ιουνίου 2011. Για την πλήρη περίληψη των χαρακτηριστικών του προϊόντος παρακαλούμε να απευθυνόμαστε στην MSD Α.Φ.Β.Ε.Ε. Ελ/ΑΔΑ, Αγίου Δημητρίου 63, 174 56 Αθήνα, Τηλ.: 210 9897 300. **ΛΙΑΝΙΚΕΣ ΤΙΜΕΣ:** 1FL: 8.31 €, 2FL: 12.76 €.

### Βιβλιογραφία:

1. Berkowitz R.B. et al. Allergy Asthma Proc. 1999 May-Jun;20(3):167-72
2. Anolik R. et al. Ann Allergy Asthma Immunol. 2008;100(3):264-271
3. Περιλήψη Χαρακτηριστικών Προϊόντος NASONEX<sup>®</sup>
4. Minshall E. et al. Otolaryngol Head Neck Surg. 1998;118(5):648-54
5. Derendorf H. Allergy 2008;63:1292-1300

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.

## Οι υποστηρικτές μας



ADELCO



ARRIANI



ΒΟΓΙΑΤΖΟΓΛΟΥ



DOUNI



GAP



ΙΤΕQ



MENARINI DIAGNOSTICS



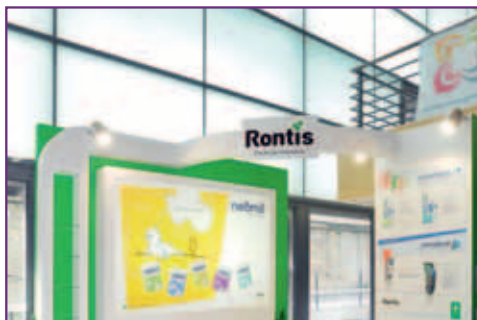
PFIZER



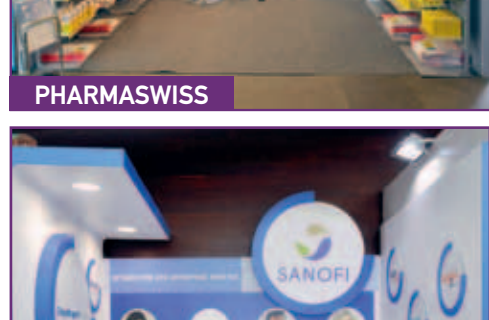
PHARMASWISS



RAFARM



RONTIS

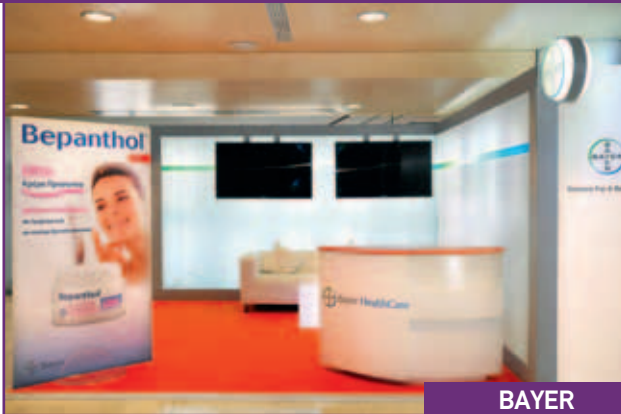


SANOFI



WYETH NUTRITION

# Οι συμμετέχοντες



BAYER



BLESSTIA



CAUDALIE



COLLAGEN POWER



DEMO



HEALTH PLUS



HELP



ICP



# Otrisalin®

Χαρίστε στο μωράκι σας ελεύθερη αναπνοή, εύκολα και γρήγορα



**1. Φυσιολογικό διάλυμα**  
με ενυδατικό παράγοντα για την ρευστοποίηση των ρινικών εκκρίσεων.



**2. Συσκευή ρινικής απόφραξης:**  
ασφαλής και αποτελεσματική για την απομάκρυνση των ρινικών εκκρίσεων.  
Εύκολη στη χρήση.



**Σύστημα Otrisalin®:** κλινικά δοκιμασμένο για πρόληψη υποτροπών οξείας ιγμορίτιδας και μέσης ωτίτιδας\*

Τα μωρά δε μπορούν να φουξήσουν τη μύτη τους. Η βουλωμένη μύτη πρέπει να αντιμετωπίζεται σωστά για την αποφυγή επιπλοκών.

## **Ολοκληρωμένο Σύστημα Otrisalin®:** **Φυσιολογικό διάλυμα + Συσκευή ρινικής απόφραξης.**

Αποτελεσματικό σύστημα ρινικής απόφραξης, βοηθά το μωράκι σας να αναπνέει ελεύθερα, διευκολύνοντας το φαγητό και τον ύπνο του.

Αποκλειστικά στα φαρμακεία.

Για περισσότερες πληροφορίες ρωτήστε το φαρμακοποιό ή τον παιδίατρό σας.

\*Montanari G. et al., Observational Study on the performance of The Narhinel Method versus physiological saline solution. Panminerva Medica, Volume 62, No 1, February 2010.



 **NOVARTIS**

# Οι συμμετέχοντες



IMS HEALTH



INTELLIGENT MEDIA



JMN



KABO NATURA



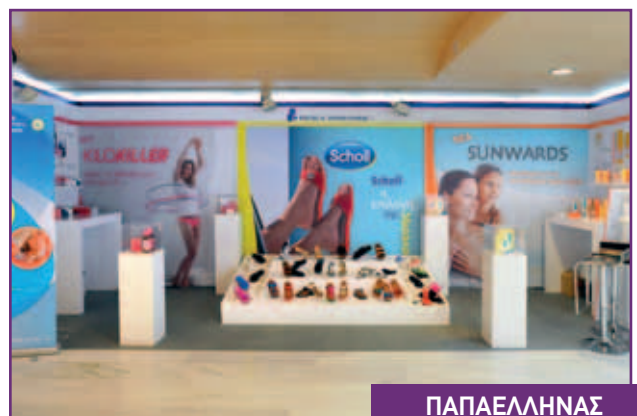
KERTUS



LIFE EXTENSION - DOCTOR,S FORMULAS



MYLAN



ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ

# GLUCOCARD Σ



## Βασικά Χαρακτηριστικά

- Αυτόματη Κωδικοποίηση <sup>2</sup>
- Μικρό δείγμα αίματος, 0,5μL <sup>1</sup>
- Μεγάλη οθόνη για ευανάγνωστα αποτελέσματα <sup>1</sup>
- Αυτόματος μηχανισμός απόρριψης ταινίας <sup>1</sup>
- Γευματικοί δείκτες <sup>1</sup>



Αποκλειστική Διάθεση  
από τα Φαρμακεία

### Παραπομπές:

- <sup>1</sup> Εγχειρίδιο λειτουργίας μετρητή GLUCOCARD Σ
- <sup>2</sup> Εσώκλειστο οδηγίων ταινιών μέτρησης GLUCOCARD Σ

Αρ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ:  
GLUCOCARD Σ Kit: 5405  
GLUCOCARD Σ Test Strips (50s): 5406  
Multifet (PL\_EL\_RU): 5397

- Σίγουρες μετρήσεις <sup>2</sup>
- Ιδανικός σχεδιασμός <sup>1</sup>
- Γρήγορο αποτέλεσμα <sup>1</sup>
- Μεγάλη οθόνη <sup>1</sup>
- Ασφάλεια <sup>2</sup>

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

## Οι συμμετέχοντες



PHARMACENTER



PHARMACY'S ADDED VALUE



ROCHE ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΑ



SMART PHARMACY



TARGET PHARMA



VITA COSMETICA

Με την Αιγίδα των:



Ελληνική εταιρία Διοίκησης επιχειρήσεων



ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ  
Ε Φ Ε



Πανελλήνιος Σύνδεσμος Βιοχημικών  
& Αντιπροσώπων Αρωμάτων & Καλλυντικών

# HEMOPROPIN αλοιφή για τις αιμορροΐδες 20g

Επιταχύνει την επούλωση  
& ανακουφίζει άμεσα  
από τον πόνο των αιμορροΐδων

Με Βάμμα & Κερί Πρόπολης  
& Εκχυλίσματα Χαμομηλιού

- Δημιουργεί προστατευτικό φιλμ στο βλεννογόνο
- Μειώνει την φλεγμονή των θρόμβων
- Ανακουφίζει άμεσα από κνησμό, φαγούρα, αίσθημα καύσου, πόνο
- Επιταχύνει την επούλωση

ΧΩΡΙΣ  
ΚΟΡΤΙΖΟΝΗ

...και καθίστε  
άνετα!



 **VetAg Ε.Π.Ε.**

ΜΕ ΤΗΝ ΕΓΚΡΙΣΗ ΤΟΥ 

Μακεδονιάς 4, Αφίδνες, Αττική - Τ: +30 2295026285 F: +30 2295026287  
[www.vetag.gr](http://www.vetag.gr) / [info@vetag.gr](mailto:info@vetag.gr)

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ  
Ε.Φ.Ε.

## Ημερίδες Επιμόρφωσης και Εκπαίδευσης Φαρμακοποιών Φαρμακείου

Χορηγός Επικοινωνίας: PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Η Ελληνική Φαρμακευτική Εταιρεία (Ε.Φ.Ε.) διοργανώνει, σε συνεργασία με τους τοπικούς Φαρμακευτικούς συλλόγους, σειρά «**Ημερίδων Επιμόρφωσης και Εκπαίδευσης Φαρμακοποιών Φαρμακείου**», σε διάφορες πόλεις της Ελλάδας.

Το πρόγραμμα των Ημερίδων έχει διαμορφωθεί ως εξής:

- ✓ Κυριακή, 23/2/2014, Φαρμακευτικός Σύλλογος Αρκαδίας, (Τρίπολη-30 Μέλη)
- ✓ Κυριακή, 9/3/2014, Φαρμακευτικός Σύλλογος Ροδόπης, (Κομοτηνή-90 Μέλη)
- ✓ Κυριακή, 16/3/2014, Φαρμακευτικός Σύλλογος Αργολίδας, (Ναύπλιο- 60 Μέλη)
- ✓ Κυριακή, 30/3/2014, Φαρμακευτικός Σύλλογος Κορινθίας, (Κόρινθος-130 Μέλη)
- ✓ Κυριακή, 6/4/2014, Φαρμακευτικός Σύλλογος Καστοριάς, (Καστοριά-50 Μέλη)
- ✓ Κυριακή 27/4/2014, Φαρμακευτικός Σύλλογος Λέσβου, (Μυτιλήνη-90 Μέλη)
- ✓ Κυριακή 11/5/2014, Φαρμακευτικός Σύλλογος Έβρου, (Αλεξανδρούπολη-130 Μέλη)
- ✓ Σάββατο 17/5/2014, Φαρμακευτικός Σύλλογος Τρικάλων, (Τρίκαλα-160 Μέλη)
- ✓ Σάββατο, 24/5/2014, Φαρμακευτικός Σύλλογος Μαγνησίας. (Βόλος-230 Μέλη)

Τις Ημερίδες θα παρακολουθούν ελεύθερα, εκτός από τα Μέλη της Ε.Φ.Ε., όλοι οι Φαρμακοποιοί του Φαρμακευτικού Συλλόγου της εκάστοτε πόλης, στους οποίους θα αποσταλεί πρόσκληση αλλά και άλλοι επιστήμονες οι οποίοι ενδιαφέρονται για το «Φάρμακο».

Σε κάθε Ημερίδα θα πραγματοποιούνται διαλέξεις από δύο (2) επιφανείς επιστήμονες.

Τα επιστημονικά θέματα που θα καλυφθούν και τα οποία διαμορφώθηκαν σύμφωνα με τις ανάγκες που εξέφρασαν οι φαρμακοποιοί, είναι τα ακόλουθα:

Γενόσημα Φάρμακα, Φαρμακοεπαγρύπνηση, Καινοτόμα Φάρμακα, Μεταβολικά Νοσήματα - Σακχαρώδης Διαβήτης, Μητρικός Θλασμός, Διακοπή Καπνίσματος, Βιοτεχνολογικά Προϊόντα, Τεχνολογία Καλλυντικών - Κοσμητολογία, Φυτοθεραπεία, Συμπληρώματα Διατροφής, Φαρμακευτική Φροντίδα - Ορθή Φαρμακευτική Πρακτική.

Πιστεύοντας στην αναγκαιότητα συνεχούς επιμόρφωσης και εκπαίδευσης των φαρμακοποιών, έτσι ώστε να υπάρξουν αποτελεσματικές λύσεις στα σύγχρονα προβλήματα που τους απασχολούν αλλά και βελτίωση στη σχέση τους με τους ασθενείς θεωρούμε ότι το έργο της Ε.Φ.Ε. πρέπει να συνεχιστεί με επιτυχία.

## Αγαπτιέ φαρμακοποιέ,

Η Ηγέτιδα Ελληνική Βιομηχανία Φαρμάκων **BIANEE A.E.** είναι στην ευχάριστη θέση να σας ανακοινώσει τη συνεργασία της με την εταιρεία **ARKRAY**.

Αποστολή της ARKRAY είναι να συμβάλει 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 & GLUCOCARD 01 mini-plus** στην Ελληνική αγορά.

Σύντομα ένας επιστημονικός μας συνεργάτης θα βρεθεί κοντά σας.



## ΒΟΓΙΑΤΖΟΓΛΟΥ SYSTEMS

### Αρχιτεκτονική μελέτη και επίπλωση του φαρμακείου Ρ.ΔΙΡΧΑΛΙΔΟΥ στη Γλυφάδα

Η **Βογιατζόγλου Systems** ολοκλήρωσε με επιτυχία την υλοποίηση του νέου φαρμακείου της κυρίας Διρχαλίδου στη Γλυφάδα. Το ελκυστικό design συνδυάζεται απόλυτα με την οργανωμένη και ξεκάθαρη προβολή των προϊοντικών σειρών που δεσπόζουν στο χώρο, δημιουργώντας ένα λειτουργικό και φιλόξενο περιβάλλον για τον επισκέπτη. Ο κύριος στόχος ήταν να δημιουργηθεί ένας χώρος ιδιαίτερος, που να ανατρέπει

την εικόνα του κλασικού φαρμακείου. Συνειδητά, το φαρμακείο είναι πλήρως εναρμονισμένο με τον περιβάλλοντα χώρο, καθώς ο αρχιτεκτονικός του σχεδιασμός έχει αντλήσει στοιχεία από αυτόν, στοιχεία τα οποία ανέδειξε και πρόβαλλε με τον καλύτερο δυνατό τρόπο. Ο φωτισμός, τα χρώματα, τα φυσικά υλικά προσδίδουν στο χώρο ζωντάνια και αρμονία και οδηγούν σ' ένα μοντέρνο και άρτιο αισθητικά αποτέλεσμα. Περισσότερο απ' όλα όμως, ο σχεδιασμός ενέχει και ένα δυνατό συμβολισμό, αυτόν της προσδοκίας και της ανάπτυξης που συνοδεύει το ξεκίνημα μιας νέας φαρμακοποιού.

# AERIUS®

desloratadine



## 1 Αλλεργική Ρινίτιδα

ενήλικες και παιδιά από 1 έτους

## 2 Κνίδωση

ενήλικες και παιδιά από 1 έτους



**Ταχεία αποσυμφόρηση**  
(σε 28' στην Εποχική Αλλεργική Ρινίτιδα)  
**και αναστολή των πομφών**  
(σε 15' στην Κνίδωση)<sup>1,2</sup>



**Καμία αλληλεπίδραση με φάρμακα, τροφές ή αλκοόλη<sup>3</sup>**



**Το μοναδικό νεότερης γενιάς αντιισταμινικό στην Ελλάδα με έγκριση χορήγησης σε πιλότους<sup>4</sup>**



Τα διασπειρόμενα δισκία προσφέρουν ευκολία στη λήψη ακόμα και **χωρίς νερό**



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

Τμήμα Εξυπηρέτησης Πελατών MSD:

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



**AERIUS®** δισκία

1. ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: Aeries® 5mg επικαλυμμένα με λεπτό υμένιο δισκία. 2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ: Κάθε δισκίο περιέχει 5mg δεσλοραταδίνη. Έκδοχο(α) με γνωστές δράσεις: Αυτό το φάρμακο περιέχει λακτόζη. Για τον πλήρη κατάλογο των εκδόχων, βλ. παράγραφο 6.1. 4. ΚΛΙΝΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ: 4.3 Αντενδείξεις: Υπερευαίσθησια στη δραστική ουσία, σε κάποιο από τα έκδοχα που αναφέρονται στην παράγραφο 6.1 ή στη λραταδίνη. 4.4 Ειδικές προειδοποιήσεις και προφυλάξεις κατά τη χρήση: Στην περίπτωση σοβαρής νεφρικής ανεπάρκειας, το Aeries® θα πρέπει να χρησιμοποιείται με προσοχή (βλ. παράγραφο 5.2). Ασθενείς με σπάνια κληρονομικά προβλήματα δυσανεξίας στη γαλακτόζη, ανεπάρκειας Lapp λακτάσης ή δυσασπορόφησης γλυκόζης-γαλακτόζης δεν θα πρέπει να λαμβάνουν αυτό το φάρμακο. 4.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες: Περιήψη του προφίλ ασφαλείας: Σε κλινικές δοκιμές σε ένα εύρος ενδείξεων, συμπεριλαμβανομένης της αλλεργικής ρινιτίδας και της χρόνιας ιδιοπαθούς κνίδωσης, στη συνιστώμενη δόση των 5mg ημερησίως, ανεπιθύμητες ενέργειες με το Aeries αναφέρθηκαν σε 3% περισσότερους ασθενείς από εκείνους που έλαβαν αγωγή με εικονικό φάρμακο. Οι πιο συχνές από τις ανεπιθύμητες αντιδράσεις που αναφέρθηκαν επιπλέον του εικονικού φαρμάκου ήταν κόπωση (1,2%), ξηροστομία (0,8%) και κεφαλαλγία (0,6%). Σε μία κλινική δοκιμή με 578 εφήβους ασθενείς, ηλικίας 12 έως 17 ετών, η πιο συχνή ανεπιθύμητη ενέργεια ήταν η κεφαλαλγία. Αυτή εμφανίστηκε στο 5,9% των ασθενών που έλαβαν θεραπεία με δεσλοραταδίνη και στο 6,9% των ασθενών που έλαβαν εικονικό φάρμακο. Κατάλογος ανεπιθύμητων αντιδράσεων σε μορφή πίνακα: Άλλες ανεπιθύμητες ενέργειες που έχουν αναφερθεί πολύ σπάνια κατά την περίοδο μετά την κυκλοφορία παρατίθενται στον ακόλουθο πίνακα. Οι συχνότητες εμφάνισης ορίζονται ως πολύ συχνές (≥1/10), συχνές (≥1/100 έως <1/10), όχι συχνές (≥1/1.000 έως <1/100), σπάνιες (≥1/10.000 έως <1/1.000) και πολύ σπάνιες (<1/10.000).

Κατηγορία/Οργανικό Σύστημα	Συχνότητα εμφάνισης	Ανεπιθύμητες αντιδράσεις εμφανιζόμενες με το Aeries®
Ψυχιατρικές διαταραχές	Πολύ σπάνιες	Ψευδαισθήσεις
Διαταραχές του νευρικού συστήματος	Πολύ σπάνιες	Ζάλη, υπνηλία, αϋπνία, ψυχοκινητική υπερκινητικότητα, επιληπτικές κρίσεις
Καρδιακές διαταραχές	Πολύ σπάνιες	Ταχυκαρδία, αίσθημα παλμών
Διαταραχές του γαστρεντερικού συστήματος	Πολύ σπάνιες	Κοιλιακό άλγος, ναυτία, έμετος, δυσπεψία, διάρροια
Διαταραχές του ήπατος και των χοληφόρων	Πολύ σπάνιες	Αυξήσεις των ηπατικών ενζύμων, αυξημένη χοληρυθρίνη, ηπατίτιδα
Διαταραχές του μυοσκελετικού συστήματος και του συνδετικού ιστού	Πολύ σπάνιες	Μυαλγία
Γενικές διαταραχές	Πολύ σπάνιες	Αντιδράσεις υπερευαίσθησιας (όπως αναφυλαξία, αγγειοοίδημα, δύσπνοια, κνισμός, εξάνθημα και κνίδωση)

Αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών: Η αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών μετά από τη χορήγηση άδειας κυκλοφορίας του φαρμακευτικού προϊόντος είναι σημαντική. Επιτρέπεται η συνεχή παρακολούθηση της σχέσης οφέλους-κινδύνου του φαρμακευτικού προϊόντος. Ζητείται από τους επαγγελματίες του τομέα της υγειονομικής περίθαλψης να αναφέρουν οποιοδήποτε πιθανολογούμενο ανεπιθύμητο ενέργειες στον Εθνικό Οργανισμό Φαρμάκων, Μεσογείων 284, GR-15562 Χολαργός, Αθήνα, Τηλ: + 30 21 32040380/337, Φαξ: + 30 21 06549585, Ιστοτόπος: <http://www.eof.gr>. 7. ΚΑΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ: Merck Sharp & Dohme Ltd, Hertford Road, Hoddesdon, Hertfordshire EN11 9BU, Ηνωμένο Βασίλειο. 8. ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ: EU/1/00/160/001-013, EU/1/00/160/036. Λεπτομερή πληροφοριακά στοιχεία για το παρόν φαρμακευτικό προϊόν είναι διαθέσιμα στον δικτυακό τόπο του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Φαρμάκων <http://www.ema.europa.eu>. Λιανική τιμή: Δισκία 9,00€.

**AERIUS®** πόσιμο διάλυμα

1. ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: Aeries® 0,5mg/ml πόσιμο διάλυμα. 2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ: Κάθε ml πόσιμου διαλύματος περιέχει 0,5mg δεσλοραταδίνη. Έκδοχο(α) με γνωστές δράσεις: Αυτό το φαρμακευτικό προϊόν περιέχει 150mg/ml σορβιτόλης. Για τον πλήρη κατάλογο των εκδόχων, βλ. παράγραφο 6.1. 4. ΚΛΙΝΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ: 4.3 Αντενδείξεις: Υπερευαίσθησια στη δραστική ουσία, σε κάποιο από τα έκδοχα που αναφέρονται στην παράγραφο 6.1 ή στη λραταδίνη. 4.4 Ειδικές προειδοποιήσεις και προφυλάξεις κατά τη χρήση: Σε παιδιά ηλικίας κάτω των 2 ετών, η διάγνωση της αλλεργικής ρινιτίδας είναι ιδιαίτερα δύσκολο να διακριθεί από άλλες μορφές ρινιτίδας. Η απουσία λοιμώδους του ανώτερου αναπνευστικού συστήματος ή δομικών αναμολιών, καθώς επίσης το ιστορικό του ασθενή, φυσικές εξετάσεις και κατάλληλες εργαστηριακές και δερματικές εξετάσεις θα πρέπει να ληφθούν υπόψη. Περίπου 6% των ενηλίκων και των παιδιών ηλικίας 2–11 ετών είναι φαινοτυπικά πτωχικοί μεταβολιστές της δεσλοραταδίνης και εμφανίζουν υψηλότερη έκθεση (βλ. παράγραφο 5.2). Η ασφάλεια της δεσλοραταδίνης σε παιδιά ηλικίας 2–11 ετών, που είναι πτωχικοί μεταβολιστές, είναι η ίδια όπως σε παιδιά που είναι φυσιολογικοί μεταβολιστές. Οι επιδράσεις της δεσλοραταδίνης σε πτωχούς μεταβολιστές ηλικίας <2 ετών δεν έχουν μελετηθεί. Στην περίπτωση σοβαρής νεφρικής ανεπάρκειας, το Aeries θα πρέπει να χρησιμοποιείται με προσοχή (βλ. παράγραφο 5.2). Αυτό το φαρμακευτικό προϊόν περιέχει σορβιτόλη. Επομένως, ασθενείς με σπάνια κληρονομικά προβλήματα δυσανεξίας στη φρουκτόζη, δυσασπορόφησης γλυκόζης-γαλακτόζης ή ανεπάρκειας σακχαρώδους-ισομαλτάσης δεν θα πρέπει να λαμβάνουν αυτό το φάρμακο. 4.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες: Περιήψη του προφίλ ασφαλείας: Στο πλαίσιο κλινικών δοκιμών σε παιδιατρικό πληθυσμό, η μορφή ορισμού της δεσλοραταδίνης χορηγήθηκε σε σύνολο 246 παιδιών ηλικίας 6 μηνών έως 11 ετών. Η συνολική επίπτωση εμφάνισης ανεπιθύμητων ενεργειών σε παιδιά ηλικίας 2 έως 11 ετών ήταν παρόμοια για τις ομάδες δεσλοραταδίνης και εικονικού φαρμάκου. Σε βρέφη και νήπια ηλικίας 6 έως 23 μηνών οι πιο συχνές ανεπιθύμητες αντιδράσεις που αναφέρθηκαν επιπλέον του εικονικού φαρμάκου ήταν διάρροια (3,7%), πυρετός (2,3%) και αϋπνία (2,3%). Σε μία πρόσθετη μελέτη, δεν παρατηρήθηκαν ανεπιθύμητες ενέργειες σε άτομα ηλικίας μεταξύ 6 και 11 ετών μετά από μία εφάπαξ δόση 2,5mg πόσιμου διαλύματος δεσλοραταδίνης. Στη συνιστώμενη δόση, στο πλαίσιο κλινικών δοκιμών που διεξήχθησαν σε ενήλικες και εφήβους σε ένα εύρος ενδείξεων, συμπεριλαμβανομένης της αλλεργικής ρινιτίδας και της χρόνιας ιδιοπαθούς κνίδωσης, αναφέρθηκαν ανεπιθύμητες ενέργειες με το Aeries® σε 3% περισσότερους ασθενείς από εκείνους που έλαβαν αγωγή με εικονικό φάρμακο. Οι πιο συχνές από τις ανεπιθύμητες ενέργειες που αναφέρθηκαν επιπλέον του εικονικού φαρμάκου ήταν κόπωση (1,2%), ξηροστομία (0,8%) και κεφαλαλγία (0,6%). Κατάλογος ανεπιθύμητων αντιδράσεων σε μορφή πίνακα: Άλλες ανεπιθύμητες ενέργειες που έχουν αναφερθεί πολύ σπάνια κατά την περίοδο μετά την κυκλοφορία παρατίθενται στον ακόλουθο πίνακα. Οι συχνότητες εμφάνισης ορίζονται ως πολύ συχνές (≥1/10), συχνές (≥1/100 έως <1/10), όχι συχνές (≥1/1.000 έως <1/100), σπάνιες (≥1/10.000 έως <1/1.000) και πολύ σπάνιες (<1/10.000).

Κατηγορία/Οργανικό Σύστημα	Συχνότητα εμφάνισης	Ανεπιθύμητες αντιδράσεις εμφανιζόμενες με το Aeries®
Ψυχιατρικές διαταραχές	Πολύ σπάνιες	Ψευδαισθήσεις
Διαταραχές του νευρικού συστήματος	Πολύ σπάνιες	Ζάλη, υπνηλία, αϋπνία, ψυχοκινητική υπερκινητικότητα, επιληπτικές κρίσεις
Καρδιακές διαταραχές	Πολύ σπάνιες	Ταχυκαρδία, αίσθημα παλμών

**AERIUS®** πόσιμο διάλυμα

Διαταραχές του γαστρεντερικού συστήματος	Πολύ σπάνιες	Κοιλιακό άλγος, ναυτία, έμετος, δυσπεψία, διάρροια
Διαταραχές του ήπατος και των χοληφόρων	Πολύ σπάνιες	Αυξήσεις των ηπατικών ενζύμων, αυξημένη χοληρυθρίνη, ηπατίτιδα
Διαταραχές του μυοσκελετικού συστήματος και του συνδετικού ιστού	Πολύ σπάνιες	Μυαλγία
Γενικές διαταραχές	Πολύ σπάνιες	Αντιδράσεις υπερευαίσθησιας (όπως αναφυλαξία, αγγειοοίδημα, δύσπνοια, κνισμός, εξάνθημα και κνίδωση)

Αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών: Η αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών μετά από τη χορήγηση άδειας κυκλοφορίας του φαρμακευτικού προϊόντος είναι σημαντική. Επιτρέπεται η συνεχή παρακολούθηση της σχέσης οφέλους-κινδύνου του φαρμακευτικού προϊόντος. Ζητείται από τους επαγγελματίες του τομέα της υγειονομικής περίθαλψης να αναφέρουν οποιοδήποτε πιθανολογούμενο ανεπιθύμητο ενέργειες στον Εθνικό Οργανισμό Φαρμάκων, Μεσογείων 284, GR-15562 Χολαργός, Αθήνα, Τηλ: + 30 21 32040380/337, Φαξ: + 30 21 06549585, Ιστοτόπος: <http://www.eof.gr>. 7. ΚΑΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ: Merck Sharp & Dohme Ltd, Hertford Road, Hoddesdon, Hertfordshire EN11 9BU, Ηνωμένο Βασίλειο. 8. ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ: EU/1/00/160/001-069. Λεπτομερή πληροφοριακά στοιχεία για το παρόν φαρμακευτικό προϊόν είναι διαθέσιμα στον δικτυακό τόπο του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Φαρμάκων <http://www.ema.europa.eu>. Λιανική τιμή: Πόσιμο διάλυμα 5,67€.

**AERIUS®** διασπειρόμενα δισκία

1. ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: Aeries® 5mg δισκία διασπειρόμενα στο στόμα. 2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ: Κάθε δισκίο διασπειρόμενο στο στόμα περιέχει 5mg δεσλοραταδίνη. Έκδοχο(α) με γνωστές δράσεις: Αυτό το φάρμακο περιέχει μονιτόλη και ασπαρτάμη (E951). Για τον πλήρη κατάλογο των εκδόχων, βλ. παράγραφο 6.1. 4. ΚΛΙΝΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ: 4.3 Αντενδείξεις: Υπερευαίσθησια στη δραστική ουσία, σε κάποιο από τα έκδοχα που αναφέρονται στην παράγραφο 6.1 ή στη λραταδίνη. 4.4 Ειδικές προειδοποιήσεις και προφυλάξεις κατά τη χρήση: Στην περίπτωση σοβαρής νεφρικής ανεπάρκειας, το Aeries θα πρέπει να χρησιμοποιείται με προσοχή. Το προϊόν αυτό περιέχει 2,9mg φαινυλαμίνης ανά 5 mg δόσης Aeries® δισκίου διασπειρόμενου στο στόμα. Η φαινυλαμίνη μπορεί να είναι επιβλαβής για ανθρώπους με φαινυλκετοουρία. 4.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες: Περιήψη του προφίλ ασφαλείας: Σε κλινικές δοκιμές σε ένα εύρος ενδείξεων, συμπεριλαμβανομένης της αλλεργικής ρινιτίδας και της χρόνιας ιδιοπαθούς κνίδωσης, στη συνιστώμενη δόση των 5 mg ημερησίως, ανεπιθύμητες ενέργειες με τα δισκία Aeries αναφέρθηκαν σε 3% περισσότερους ασθενείς από εκείνους που έλαβαν αγωγή με εικονικό φάρμακο. Οι πιο συχνές από τις ανεπιθύμητες αντιδράσεις που αναφέρθηκαν επιπλέον του εικονικού φαρμάκου ήταν κόπωση (1,2%), ξηροστομία (0,8%) και κεφαλαλγία (0,6%). Σε μία κλινική δοκιμή με 578 εφήβους ασθενείς, ηλικίας 12 έως 17 ετών, η πιο συχνή ανεπιθύμητη ενέργεια ήταν η κεφαλαλγία. Αυτή εμφανίστηκε στο 5,9% των ασθενών που έλαβαν θεραπεία με δεσλοραταδίνη και στο 6,9% των ασθενών που έλαβαν εικονικό φάρμακο. Κατάλογος ανεπιθύμητων αντιδράσεων σε μορφή πίνακα: Άλλες ανεπιθύμητες ενέργειες που έχουν αναφερθεί πολύ σπάνια κατά την περίοδο μετά την κυκλοφορία παρατίθενται στον ακόλουθο πίνακα. Οι συχνότητες εμφάνισης ορίζονται ως πολύ συχνές (≥1/10), συχνές (≥1/100 έως <1/10), όχι συχνές (≥1/1.000 έως <1/100), σπάνιες (≥1/10.000 έως <1/1.000) και πολύ σπάνιες (<1/10.000).

Κατηγορία/Οργανικό Σύστημα	Συχνότητα εμφάνισης	Ανεπιθύμητες αντιδράσεις εμφανιζόμενες με το Aeries®
Ψυχιατρικές διαταραχές	Πολύ σπάνιες	Ψευδαισθήσεις
Διαταραχές του νευρικού συστήματος	Πολύ σπάνιες	Ζάλη, υπνηλία, αϋπνία, ψυχοκινητική υπερκινητικότητα, επιληπτικές κρίσεις
Καρδιακές διαταραχές	Πολύ σπάνιες	Ταχυκαρδία, αίσθημα παλμών
Διαταραχές του γαστρεντερικού συστήματος	Πολύ σπάνιες	Κοιλιακό άλγος, ναυτία, έμετος, δυσπεψία, διάρροια
Διαταραχές του ήπατος και των χοληφόρων	Πολύ σπάνιες	Αυξήσεις των ηπατικών ενζύμων, αυξημένη χοληρυθρίνη, ηπατίτιδα
Διαταραχές του μυοσκελετικού συστήματος και του συνδετικού ιστού	Πολύ σπάνιες	Μυαλγία
Γενικές διαταραχές	Πολύ σπάνιες	Αντιδράσεις υπερευαίσθησιας (όπως αναφυλαξία, αγγειοοίδημα, δύσπνοια, κνισμός, εξάνθημα και κνίδωση)

Αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών: Η αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών μετά από τη χορήγηση άδειας κυκλοφορίας του φαρμακευτικού προϊόντος είναι σημαντική. Επιτρέπεται η συνεχή παρακολούθηση της σχέσης οφέλους-κινδύνου του φαρμακευτικού προϊόντος. Ζητείται από τους επαγγελματίες του τομέα της υγειονομικής περίθαλψης να αναφέρουν οποιοδήποτε πιθανολογούμενο ανεπιθύμητο ενέργειες στον Εθνικό Οργανισμό Φαρμάκων, Μεσογείων 284, GR-15562 Χολαργός, Αθήνα, Τηλ: + 30 21 32040380/337, Φαξ: + 30 21 06549585, Ιστοτόπος: <http://www.eof.gr>. 4.9 Υπερδοσολογία: Σε περίπτωση υπερδοσολογίας, εξετάστε τη λήψη των καθιερωμένων μέτρων για την απομάκρυνση της πιο απορροφητένης δραστικής ουσίας. Συνιστάται συμπτωματική και υποστηρικτική αγωγή. Με βάση μία κλινική δοκιμή πολλαπλών δόσεων, στην οποία χορηγήθηκαν έως 45mg δεσλοραταδίνης (εννέα φορές η κλινική δόση), δεν παρατηρήθηκαν κλινικά σχετιζόμενες επιδράσεις. Η δεσλοραταδίνη δεν αποβάλλεται με την αιμοκάθαρση. Δεν είναι γνωστό εάν αποβάλλεται με την περιτοναοδιάλυση. 7. ΚΑΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ: Merck Sharp & Dohme Ltd, Hertford Road, Hoddesdon, Hertfordshire EN11 9BU, Ηνωμένο Βασίλειο. 8. ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ: EU/1/00/160/049-060. Λεπτομερή πληροφοριακά στοιχεία για το παρόν φαρμακευτικό προϊόν είναι διαθέσιμα στον δικτυακό τόπο του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Φαρμάκων <http://www.ema.europa.eu>. Λιανική τιμή: Διασπειρόμενα δισκία 9,00€.

Βιβλιογραφία:  
 1. Horak F. et al. J Allergy Clin Immunol 2002;109:956-61.  
 2. Siebenhaar F. et al. J Allergy Clin Immunol 2009;123:672-9.  
 3. Περιήψη Χαρακτηριστικών Προϊόντος AERIUS®.  
 4. <http://aviationmedicine.com/medications/index.cfm?fuseaction=medicationDetail&medicationID=9>

Βοηθήστε να γίνουν τα φάρμακα πιο ασφαλή και αναφέρετε ΟΛΕΣ τις ανεπιθύμητες ενέργειες για ΟΛΑ τα φάρμακα συμπληρώνοντας την «ΚΙΤΡΙΝΗ ΚΑΡΤΑ»



## Πρόγραμμα Webinars της Pfizer για τον Έλληνα Φαρμακοποιό



Η Pfizer έχοντας ως προτεραιότητα την υποστήριξη των φαρμακοποιών σε εκπαιδευτικά θέματα, έχει εγκαινιάσει το πρόγραμμα σεμιναρίων μέσω διαδικτύου: «**Pfizer Pharma Academy**». Πρόκειται για ένα πρόγραμμα συνεχιζόμενης εκπαίδευσης των Ελλήνων φαρμακοποιών σε θέματα που αφορούν στην καθημερινότητά τους όπως:

- η καλύτερη διαχείριση του φαρμακείου,
- η βελτίωση τεχνικών πωλήσεων,
- η γνώση χρηματο-οικονομικών θεμάτων,
- η βελτίωση της επικοινωνίας με τον ασθενή,
- η παροχή πρόσθετων υπηρεσιών κ.α.

Από τον Σεπτέμβριο του 2013 έχουν «ανέβει» οι εξής παρουσιάσεις:

- **Υποδειγματική εξυπηρέτηση** (Ομιλήτης Σπύρος Στεφάνου)
- **Δεξιότητες προσέγγισης στο φαρμακείο** (Ομιλήτης Σπύρος Στεφάνου)
- **Διαχείριση χρόνου και παραγωγική χρήση** (Ομιλήτης Σπύρος Στεφάνου)
- **Χρηματο-οικονομική διαχείριση φαρμακείου Α** (Ομιλήτης Δημήτρης Χ'Αποστόλου)
- **Χρηματο-οικονομική διαχείριση φαρμακείου Β** (Ομιλήτης Δημήτρης Χ'Αποστόλου)

...και ακολουθούν οι εξής ενότητες για το 2014:

- Φεβρουάριος: **Επικοινωνία και προσέγγιση πελάτη** (Ομιλήτρια Πόπη Χαραμή)
- Μάρτιος: **Ο διάλογος με τον πελάτη & η συμβουλή υγείας** (Ομιλήτρια Πόπη Χαραμή)
- Απρίλιος: **Μέθοδοι κινητοποίησης προσωπικού στο φαρμακείο** (Ομιλήτρια Πόπη Χαραμή)
- Μάιος: **Κατάρτιση επιχειρηματικού σχεδίου** (Ομιλήτρια Πόπη Χαραμή)

Η παρακολούθηση των σεμιναρίων είναι ελεύθερη μέσω της ιστοσελίδας της Pfizer για τους Φαρμακοποιούς: [www.pfizerpro.gr](http://www.pfizerpro.gr) (απαιτείται εγγραφή, αφού αφορά μόνο επαγγελματίες Υγείας). Τα σεμινάρια είναι διαθέσιμα στο χρόνο επιλογής του φαρμακοποιού.

Μετά την ολοκλήρωση της παρακολούθησης, ο χρήστης έχει τη δυνατότητα να αξιολογήσει το σεμινάριο, ώστε να βελτιωθούν οι προσεχείς ενότητες.

## NeuroAge... Κρατά τη μνήμη σε εγρήγορση!

Νέο τηλεοπτικό σποτ για το εξειδικευμένο συμπλήρωμα διατροφής για την ενίσχυση της μνήμης, της συγκέντρωσης, της μάθησης

«Η μνήμη σας δουλεύει με καθυστέρηση.» Με αυτό το ερώτημα ξεκινά το νέο τηλεοπτικό σποτ της **ELPEN**, πρώτης αμιγώς ελληνικής φαρμακευτικής εταιρείας, παρακινώντας το κοινό να αναζητήσει την πιο σύγχρονη λύση για έναν υγιή εγκέφαλο και την καλύτερη νοητική εγρήγορση και διανοητική απόδοση! Με αφορμή την αποκλειστική διάθεση από την ELPEN του εξειδικευμένου συμπληρώματος διατροφής NeuroAge και με κεντρικό μήνυμα «NeuroAge...



Κρατά τη μνήμη σε εγρήγορση!», η ELPEN δημιούργησε ένα λιτό και περιεκτικό τηλεοπτικό σποτ, με κύριο στόχο να αναδείξει το κύριο πλεονέκτημα του NeuroAge, δηλαδή την ενίσχυση όλων των πτυχών της λειτουργίας του εγκεφάλου όπως της συγκέντρωσης, της μνήμης, της μάθησης και της λογικής. Το NeuroAge ικανοποιεί μία πραγματική ανάγκη των υγιών ανθρώπων ηλικίας 40+ που παρουσιάζουν νοητική κούραση, βοηθώντας στη βελτίωση της ποιότητας της ζωής τους και της καθημερινής τους δραστηριότητας.

**Το νέο συμπλήρωμα διατροφής NeuroAge**, συμβάλλει στη σωστή λειτουργία και στην υποστήριξη του ώριμου εγκεφάλου χάρη στον αποτελεσματικό συνδυασμό των εγκεκριμένων συστατικών από την European Food Safety Authority (EFSA), όπως ο σίδηρος και το παντοθενικό οξύ. Επιπρόσθετα, η αποτελεσματικότητα και η ασφάλεια των τριών βασικών συστατικών του, η ουριδίνη, η κυτιδίνη και η (L)-γλουταμίνη έχουν δοκιμαστεί εκτενώς σε 31 επιστημονικές μελέτες στις οποίες συμμετείχαν πάνω από 2.200 εθελοντές και σε 6 διπλά τυφλές κλινικές μελέτες, ελεγχόμενες ως προς placebo, που συμμετείχαν πάνω από 500 εθελοντές. Το NeuroAge έχει ήδη καταθέσει αίτηση για δίπλωμα ευρεσιτεχνίας.

Για περισσότερες πληροφορίες [www.elpen.gr](http://www.elpen.gr)



**SANDOZ**  
a Novartis company

Η Sandoz, μέλος του ομίλου Novartis, είναι σήμερα η δεύτερη μεγαλύτερη φαρμακευτική εταιρεία γενοσήμων και δι-

αθέτει ένα από τα πιο «ισχυρά» χαρτοφυλάκια σκευασμάτων παγκοσμίως. Η παρουσία της στην ελληνική αγορά, σηματοδοτεί την πεποίθηση του ομίλου ότι η αγορά γενόσημου έχει σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης, ειδικότερα στο επώνυμο και ποιοτικό γενόσημο.

Συνεπώς στην υπόσχεση για διεύρυνση του καρδιαγγειακού χαρτοφυλακίου της, από τον Φεβρουάριο '14 έρχεται να το εμπλουτίσει και με την **Atorvastatin Sandoz**, σε δοσολογίες των 10mg, 20mg και 40mg, πολλαπλασιάζοντας έτσι τις επιλογές των επαγγελματιών υγείας για ποιοτική γενόσημη θεραπεία. Παράλληλα, η Sandoz εισήγαγε από το 2013 στην ελληνική αγορά το **Sildenafil Sandoz** 50mg και 100mg, το πρώτο γενόσημο σιλδεναφίλης, το οποίο καινοτομεί και εξελίσσεται φαρμακοτεχνικά, αφού το δισκίο είναι διπλά διχοτομούμενο προσφέροντας επιλογές στο δοσολογικό σχήμα.



## Η BLESSTIA Pharmaceutical στην ομοιοπαθητική

Η εταιρεία **BLESSTIA Pharmaceutical** παράγει πρώτες ύλες για την παρασκευή ομοιοπαθητικών φαρμάκων και ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ ομοιοπαθητικών φαρμακευτικών σχημάτων με πιστοποίηση cGMP (current Good Manufacturing Practice), με στόχο να εξασφαλίζει στον φαρμακοποιό την παρασκευή αποτελεσματικού και ασφαλούς ομοιοπαθητικού φαρμάκου, καθώς και την σωστή φαρμακευτική υποστήριξη του ασθενή.

Τα 86 ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ ομοιοπαθητικά φαρμακευτικά σχήματα που προτείνει, απευθύνονται σε ανθρώπους κάθε ηλικίας. Παρασκευάζονται από τον φαρμακοποιό σε τελικό ομοιοπαθητικό φάρμακο μετά από σύντομη φαρμακοτεχνική εργασία, γι' αυτό και είναι στην αποκλειστική διαχείριση του φαρμακοποιού. Έτσι ο φαρμακοποιός παρέχει τελικό ομοιοπαθητικό φάρμακο στον πελάτη του, ο οποίος μπορεί να το πάρει παράλληλα με οποιαδήποτε άλλη φαρμακευτική αγωγή και χωρίς να αλλάξει τις διατροφικές του συνήθειες.

Η BLESSTIA Pharmaceutical αναπτύσσεται με επιτυχία στο διεθνές χώρο των παραγωγών πρώτων υλών ομοιοπαθητικών φαρμάκων και πρόσφατα πέτυχε την αναγνώριση της ποιότητας των προϊόντων της από την IACP (International Academy of Compounding Pharmacists), η οποία τη συμπεριέλαβε στον επίσημο κατάλογο των Corporate Partners της.

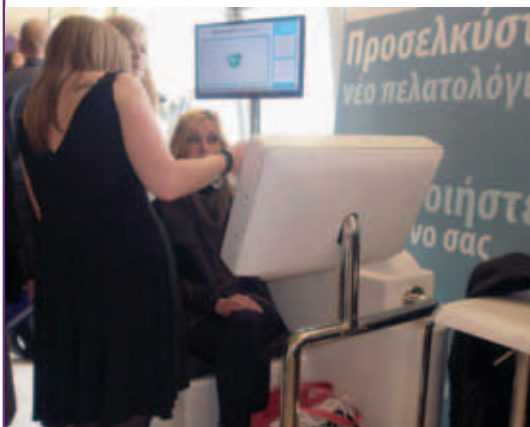
## Η ITeQ συνεχίζει να δημιουργεί εργαλεία marketing και επικοινωνίας για το σύγχρονο Φαρμακείο



Με περισσότερες από 1.200 οθόνες για εφημερίες και διαφημιστικά μηνύματα σε περίπου 900 φαρμακεία σε όλη την χώρα, η **ITeQ** διαθέτει ολοκληρωμένες λύσεις για τη ψηφιακή σήμανση του Φαρμακείου. Με τη χρήση εξελιγμένων τεχνολογιών παρέχεται στον Φαρμακοποιό η δυνατότητα δημιουργίας του δικού του ψηφιακού «καναλιού» για την ενίσχυση της επικοινωνίας και των πωλήσεων του Φαρμακείου. Επιπλέον, για την προβολή του Φαρμακείου στο Internet και στα Smartphones, η ITeQ έχει δημιουργήσει την ιστοσελίδα εφημεριών και προσφορών [www.ifarmakeia.gr](http://www.ifarmakeia.gr) και την πλέον επιτυχημένη εφαρμογή iFarmakeia (iPhone & Android) που έχουν ήδη κερδίσει την εμπιστοσύνη του καταναλωτή για την ανεύρεση εφημερευόντων φαρμακείων και προσφορών απευθείας από τα Φαρμακεία. Τέλος, η εταιρεία διαθέτει την τεχνογνωσία και την εμπειρία στη δημιουργία ιστοσελίδων, εφαρμογών για smartphones και την εξειδίκευση στην προώθηση του φαρμακείου στα νέα μέσα και στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.

[www.iteq.gr](http://www.iteq.gr)

## 547 μετρήσεις υγείας με το CareHub στη 5η Διημερίδα Φαρμακοποιών στις 25-26/1/14



Ο σταθμός παρακολούθησης υγείας **CareHub** κέρδισε τις εντυπώσεις με την παρουσία του στην 5<sup>η</sup> διημερίδα φαρμακοποιών στις 25-26/1 με θέμα «Φαρμακείο: Επιχειρηματικότητα και επικοινωνία υγείας». Με το σταθμό CareHub μπορεί κάποιος εύκολα να μετρήσει:

- Πίεση και καρδιακούς παλμούς
- Βάρος και BMI
- Ποσοστό οξυγόνου στο αίμα
- Ποσοστό λίπους στο σώμα
- Κατά πόσο πάσχει από δυσχρωματοψία

Κατά τη διάρκεια της διημερίδας που διοργανώθηκε από το περιοδικό Pharmacy Management στις 25-26/1, πραγματοποιήθηκαν 547 μετρήσεις υγείας από τους φαρμακοποιούς επισκέπτες της έκθεσης και έτσι το CareHub έκλεψε τις εντυπώσεις ως η τεχνολογική καινοτομία της διοργάνωσης. Η ανταπόκριση του κόσμου ήταν εντυπωσιακή και όλοι υποδέχτηκαν με ενθουσιασμό τη νέα πρόταση στο marketing στο χώρο του φαρμακείου.

Με το CareHub ένα φαρμακείο μπορεί να επιτύχει:

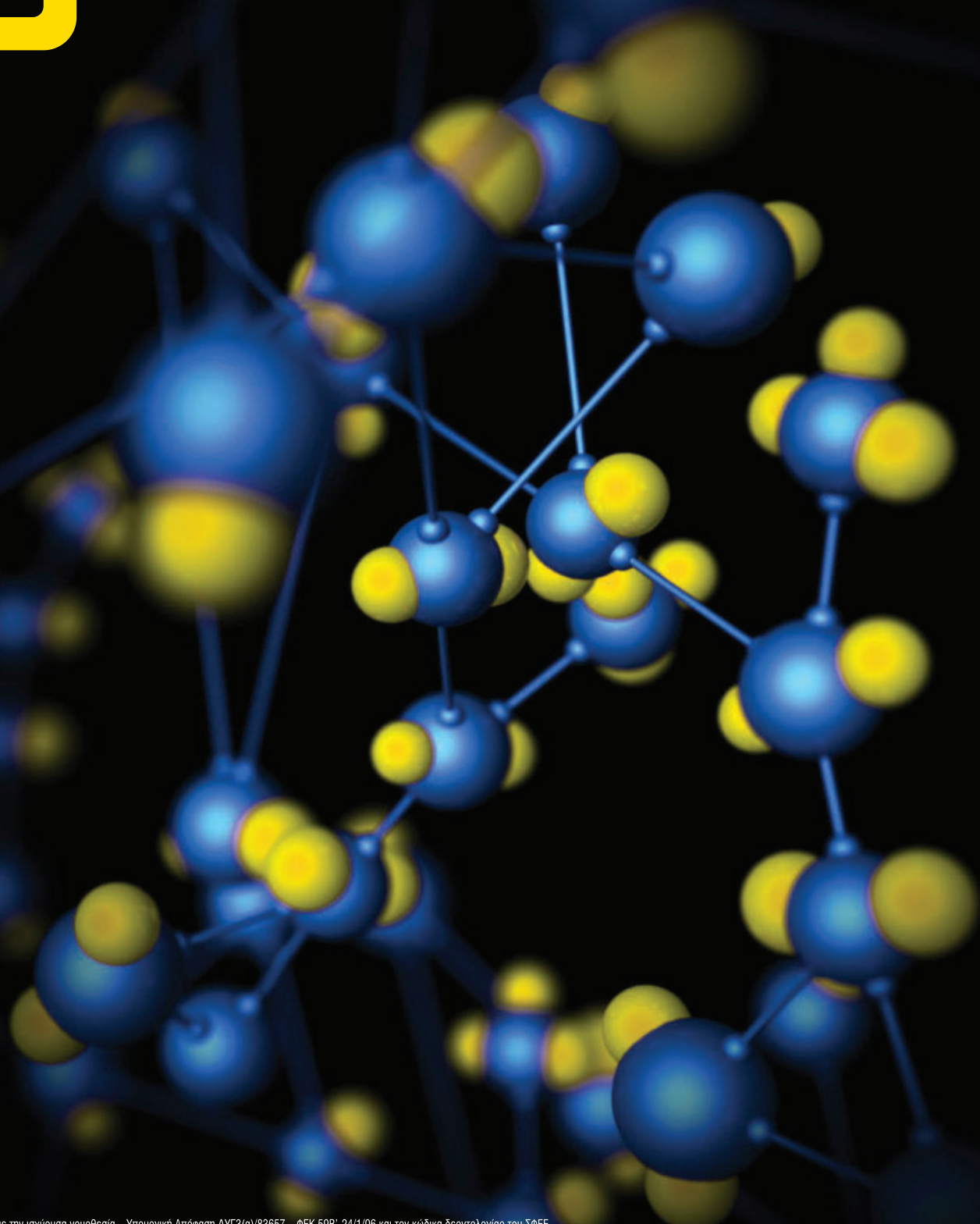
- Διαφοροποίηση και ανταγωνιστικό πλεονέκτημα
- Αύξηση της πιστότητας του πελατολογίου
- Αύξηση πωλήσεων προϊόντων σχετικών με τις μετρήσεις
- Στοχευμένο marketing και διαφήμιση ανάλογα με το χρήστη
- Αξιοποίηση του χρόνου από τις παραδοσιακές μετρήσεις σε πωλήσεις
- Ανάπτυξη σχέσεων με τους πελάτες μέσω της υπηρεσίας MyCareHub

Για περισσότερες πληροφορίες [www.carehub.gr](http://www.carehub.gr)



# Klaricid<sup>®</sup> 500mg F.C. tabs

## Clarithromycin



• ΠΡΟΣΦΑΤ. ΔΕΝ. Α-01087 ΚΛΑΡΙΚΙΔ 01-10/13

Η διαφήμιση είναι σύμφωνη με την ισχύουσα νομοθεσία – Υπουργική Απόφαση ΔΥΓ3(α)/83657 – ΦΕΚ 59Β'-24/1/06 και τον κώδικα δεοντολογίας του ΣΦΕΕ.

Πριν τη συνταγογράφηση συμβουλευθείτε την πλήρη Περίληψη Χαρακτηριστικών του Προϊόντος.

Για περισσότερες πληροφορίες απευθυνθείτε στην εταιρεία:

**ABBOTT LABORATORIES (ΕΛΛΑΣ) Α.Β.Ε.Ε.**

**Αθήνα:** Αγίου Δημητρίου 63, 174 56 Άλιμος, Τηλ. 210 99 85 222 **Θεσ/νίκη:** 12ο χλμ. Νέας Εθνικής Οδού  
Θεσσαλονίκης-Ν. Μουδανιών, Μέγαρο Θερμαΐς, Τ.Θ. 60682 - 570 01 Θέρμη, Τηλ. 2310 810 470

 **Abbott**  
A Promise for Life



Η εταιρία **MEDICO** δημιουργήθηκε το 1990 από ανθρώπους με 20ετή και πλέον εμπειρία στην αγορά των προμηθειών υγείας. Πιστή

στη φιλοσοφία της ανάπτυξης με επίκεντρο τον πελάτη και τις ανάγκες του, καθιερώθηκε ως μία από τις σημαντικότερες εισαγωγικές επιχειρήσεις αντιπροσώπευσης και διανομής υγειονομικού υλικού, ιατροτεχνολογικών και παραφαρμακευτικών προϊόντων, στον Ελληνικό χώρο, και όχι μόνο.

Διαθέτοντας σήμερα πολύ μεγάλο πελατολόγιο, μεγάλη γκάμα προϊόντων, δίκτυο πωλητών και διανομής, η εταιρεία παραμένει απόλυτα προσηλωμένη στην καθημερινή εκπλήρωση των στόχων της που είναι:

- Προώθηση στην αγορά προϊόντων υψηλής ποιότητας και αναγνωρισιμότητας
- Προμήθεια προϊόντων στις καλύτερες δυνατές τιμές
- Συνέπεια στις συνεργασίες της με σεβασμό στον πελάτη/συνοργάτη
- Άψογη και προπαντός φιλική εξυπηρέτηση

Διαθέτει οργανωμένους αποθηκευτικούς χώρους που πληρούν 100% τις ιδιαίτερες προδιαγραφές για τα προϊόντα που διακινεί, με υψηλό επίπεδο διασφάλισης και εξυπηρέτησης του πελάτη.

Γνωρίζοντας τις ιδιομορφίες και τις ιδιαιτερότητες της αγοράς των φαρμακείων, οι άνθρωποι της MEDICO παραμένουν πάντα στη διάθεση των πελατών, έτοιμοι να ανταποκριθούν στις συνεχώς μεταβαλλόμενες ανάγκες τους.

[www.medicoshop.gr](http://www.medicoshop.gr)



Τον Ιανουάριο του 1998, ιδρύθηκε στην Ελλάδα η φαρμακευτική εταιρεία **Chiesi Hellas** ως ελληνική θυγατρική του Ιταλικού ομίλου Chiesi Farmaceutici SpA, με πλούσιο ερευνητικό έργο, ιδιαίτερα στις αναπνευστικές παθήσεις, υψηλές επενδύσεις και βραβεύσεις (Nobel Χημείας κ.α). Μια σειρά από καινοτόμα προϊόντα συμπληρώνουν και ισχυροποιούν τα τελευταία χρόνια το οπλοστάσιο των επιστημόνων υγείας και δίνουν αξιόπιστες λύσεις σε σοβαρές αναπνευστικές παθήσεις, όπως το άσθμα, η χρόνια αποφρακτική πνευμονοπάθεια, η κυστική ίνωση και το σύνδρομο αναπνευστικής δυσχέρειας νεογνών (ΣΑΔ). Σήμερα η Chiesi Hellas, έχοντας υπερ-πολλαπλασιάσει τη δυναμική της σε ανθρώπους και πωλήσεις, είναι μία σωστά οργανωμένη εταιρεία, με δυνατή παρουσία στην Ελληνική Φαρμακευτική αγορά, με υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης που αποτελούν σοβαρή παρακαταθήκη για ένα ακόμα καλύτερο μέλλον. Ο Όμιλος εγκαινίασε το 2011 στην έδρα του, την Πάρμα, ένα υπερσύγχρονο Κέντρο R&D (Ερευνας και Τεχνολογίας) το οποίο βραβεύτηκε το 2012 τόσο για την πρωτοπόρα και οικολογική του κατασκευή όσο και για την αειφόρα στήριξη της έρευνας νέων καινοτόμων θεραπευτικών λύσεων. Ως εκφραστής του οράματος του ομίλου η Chiesi Hellas θα συνεχίσει να επενδύει και να στηρίζει την επιστημονική κοινότητα και την έρευνα.

## ΣΕΙΡΑ ΒΑΣΕΩΝ συμβατών με σημαντικό αριθμό φαρμακευτικών ουσιών για μεγάλο εύρος εφαρμογών, από την εταιρεία **Σύνδεσιμος**

### Θεραπεία Ορμονικής Υποκατάστασης και HRT Base Botanical

Μία ιδανική έτοιμη βάση για χρήση στη θεραπεία ορμονικής υποκατάστασης είναι η **HRT Base Botanical** που παρέχει παρατεταμένη διείσδυση στο δέρμα, είναι υποαλλεργική και περιέχει πλήρως φυσικά συστατικά και αντιοξειδωτικά. Είναι κατάλληλη και για κολπική εφαρμογή και αποτελεί την ιδανική επιλογή για υψηλές συγκεντρώσεις λιπόφιλων δραστικών συστατικών.



### Λιποσώματα και LipoBase™

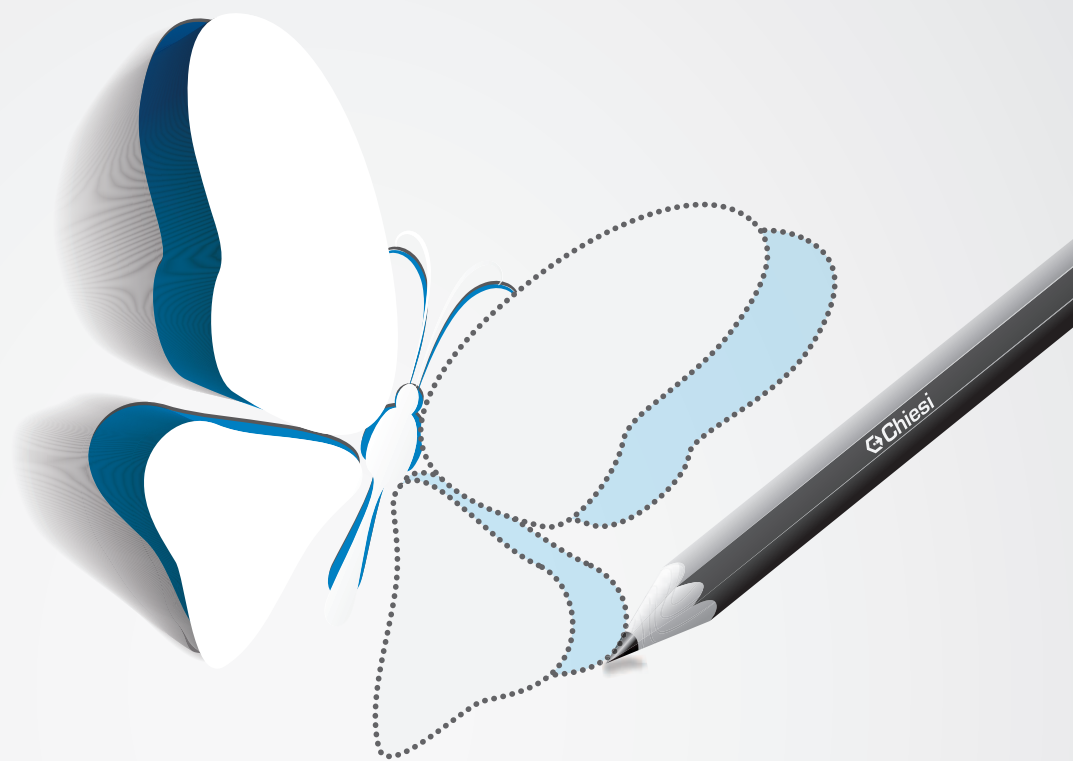
Με τη βάση τη **LipoBase™** ο φαρμακοποιός μπορεί να εκμεταλλευτεί τις ιδιότητες των λιποσωμάτων στη παρασκευή γαληνικών σκευασμάτων για καλύτερη διαδερμική χορήγηση δραστικών ουσιών. Η **LipoBase™** συνδυάζει καταπληκτική υφή και εμφάνιση με εξαιρετική ικανότητα διαπερατότητας του δέρματος και ενυδάτωσης. Μπορεί να ενσωματώσει και να διασφαλίσει την ταχύτατη απορρόφηση τόσο υδρόφιλων, όσο υδρόφοβων δραστικών ουσιών. Περιέχει φυσικά συστατικά και συντηρητικά, αναμειγνύεται και με το νερό και με έλαια και είναι ιδανική για καλλυντικά σκευάσματα για εφαρμογή στο πρόσωπο.



### Έτοιμη Βάση PLO 20™ (Pluronic Lecithin Organogel)

Η **PLO 20™** αποτελεί μία ισχυρή, διαδερμική χορήγησης, έτοιμη προς χρήση βάση, με ικανότητα να ενσωματώνει υψηλές συγκεντρώσεις σε δραστικές ουσίες (λιπόφιλες και υδρόφιλες). Παρέχει αυξημένη διαπερατότητα και υψηλή σταθερότητα, ενώ παράλληλα δεν απαιτεί διαβροχή και λειοτρίβηση των κόρων πριν την ενσωμάτωσή τους.





## ... γιατί ο σχεδιασμός για τη ζωή θέλει ανθρώπους με όραμα

Η έρευνα και η ανάπτυξη νέων καινοτόμων φαρμάκων απαιτεί σημαντικές επενδύσεις και ανθρώπους με όραμα. Με 3.830 εργαζομένους να στοχεύουν στην καινοτομία, ο όμιλος Chiesi έχει σήμερα παρουσία σε περισσότερες από 60 χώρες. Επανεπενδύοντας το 18% του παγκοσμίου κύκλου εργασιών στην έρευνα και την ανάπτυξη, σε ένα από τα πιο σύγχρονα ερευνητικά κέντρα της Ευρώπης στην Πάρμα της Ιταλίας, η Chiesi διαθέτει στην επιστημονική κοινότητα νέα, πρωτότυπα φαρμακευτικά σκευάσματα για τις αναπνευστικές παθήσεις, την υπέρταση και τη νεογνολογία.

CHIESI HELLAS A.E.B.E.

Κ. Καραμανλή 89, 151 25 Μαρούσι,

Τηλ.: +30 210 6179763, Fax: +30 210 6179786

[www.chiesi.gr](http://www.chiesi.gr)

e-mail: [chiesihellas@chiesi.com](mailto:chiesihellas@chiesi.com)

 **Chiesi**  
People and ideas for innovation in healthcare



50% επιστροφή  
από τη

Pharma PLUS

56% Αύξηση Πωλήσεων

Με μεγάλη επιτυχία ολοκληρώθηκε η πρωτοποριακή ενέργεια «Μαγική Επιστροφή 50%» στα φαρμακεία του δικτύου **Pharma PLUS**. Η ενέργεια ξεκίνησε στις 7 Δεκεμβρίου 2013 και διήρκεσε μέχρι τις 7 Ιανουαρίου 2014, συμβάλλοντας στην περαιτέρω ανάπτυξη πωλήσεων κατά 56% στα προϊόντα και τις εταιρίες που συμμετείχαν.

Συγκεκριμένα, οι καταναλωτές των φαρμακείων του δικτύου Pharma PLUS αγοράζοντας προϊόντα που συμμετείχαν στην ενέργεια, με τη χρήση της +plus card, κέρδιζαν αυτόματα δωροεπιταγή επιστροφής χρημάτων, που αντιστοιχούσε με 50% της αξίας των αγορών τους. Την επιταγή εξαργύρωναν στις επόμενες αγορές τους σε όλα τα επώνυμα προϊόντα των εταιριών που συμμετείχαν στην ενέργεια.



Στην ενέργεια συμμετείχαν οι περισσότερες από τις γνωστές εταιρίες του χώρου των καλλυντικών και λοιπών παραφαρμακευτικών προϊόντων της αγοράς του φαρμακείου και υπήρξε διαφημιστική υποστήριξη με ραδιοφωνικά spots σε σταθμούς Αθήνας, Θεσσαλονίκης αλλά και επαρχίας και καταχωρήσεις στον Κυριακάτικο Τύπο.



Η εταιρεία **VetAg** δημιουργήθηκε το 2008 ως μια πλήρως ανθρωποκεντρική εταιρεία με αποστολή της να προσφέρει φαρμακευτικά προϊόντα εξαιρετικής ποιότητας και υψηλής τεχνολογίας.

Με γνώμονα της εταιρείας τον άνθρωπο, όλα τα προϊόντα της διακρίνονται για την ασφάλεια και αποτελεσματικότητά τους.

Πιο αναλυτικά η εταιρεία εισάγει και προμηθεύει:

- Ιατροτεχνικά φαρμακευτικά σκευάσματα
- Παραφαρμακευτικά προϊόντα
- Διατροφικά συμπληρώματα και ειδικές πλήρεις τροφές.
- Ρυθμιστές οξύτητας και δεσμευτικά τοξινών.
- Όργανα και υλικά τεχνητής σπερματέγχυσης.
- Όργανα ελέγχου και εξακρίβωσης εγκυμοσύνης
- Απολυμαντικά κτιριακών εγκαταστάσεων, δεξαμενών και δικτύων νερού.
- Υγειονομικά προϊόντα (τρωκτικοκτόνα)

Συνοδοίποροι σε αυτήν την πορεία είναι οι Έλληνες φαρμακοποιοί. Η VetAg έχει φροντίσει, σεβόμενη την οικονομική συγκυρία που περνά ο κλάδος, τη μεγιστοποίηση του κέρδους του ελληνικού φαρμακείου. Παράλληλα με τον εφοδιασμό των πελατών της με τα ανωτέρω εισαγόμενα προϊόντα, η VetAg βρίσκεται πάντα στο πλευρό τους, προσφέροντας τους τεχνική βοήθεια οποιουδήποτε επιπέδου μέσω των συνεργατών της από την Ελλάδα και το εξωτερικό.

## Η Power Health στις 10 κορυφαίες εταιρίες της Ευρώπης



Η εντιμότητα, η συνέπεια, ο σεβασμός, καταργούν τα σύνορα και τις προκαταλήψεις και αναδεικνύουν την Ελλάδα σε μία επιχειρηματική δύναμη με υψηλές προσδοκίες και εξέλιξη. Αξίες που καθορίζουν την πορεία μας στην **Power Health**, αποδεικνύοντας ότι το ελληνικό επιχειρείν αντιστέκεται, μάχεται και κρατά ψηλά την ελληνική σημαία. Η Power Health, η κορυφαία Ελληνική Εταιρία Φυσικών Προϊόντων Υγείας, ανακηρύχθηκε Ruban d' Honneur από τα European Business Awards, το μεγαλύτερο επιχειρηματικό θεσμό της Ευρώπης. Μία μεγάλη διάκριση που την εντάσσει στις 10 κορυφαίες ευρωπαϊκές επιχειρήσεις στην κατηγορία της Πελατοκεντρικής Προσέγγισης και αποτελεί το θεμέλιο λίθο μίας πορείας 30 χρόνων με επίκεντρο τον άνθρωπο.



# VetAg Ε.Π.Ε.



Η εταιρεία **Vetag** δημιουργήθηκε το 2008 ως μια πλήρως ανθρωποκεντρική εταιρεία με αποστολή της να προσφέρει φαρμακευτικά προϊόντα εξαιρετικής ποιότητας και υψηλής τεχνολογίας.

**Με γνώμονα της εταιρείας τον άνθρωπο όλα τα προϊόντα της διακρίνονται για την ασφάλεια και αποτελεσματικότητά τους.**

## **Πιο αναλυτικά η εταιρεία εισάγει και προμηθεύει:**

- Ιατροτεχνικά φαρμακευτικά σκευάσματα
- Παραφαρμακευτικά προϊόντα
- Διατροφικά συμπληρώματα και ειδικές πλήρεις τροφές.
- Ρυθμιστές οξύτητας και δεσμευτικά τοξινών.
- Όργανα και υλικά τεχνητής σπερματέγχυσης.
- Όργανα ελέγχου και εξακρίβωσης εγκυμοσύνης
- Απολυμαντικά κτηριακών εγκαταστάσεων, δεξαμενών και δικτύων νερού.
- Υγειονομικά προϊόντα (τρωκτικοκτόνα)

Συνοδοιπόροι σε αυτήν την πορεία είναι οι Έλληνες φαρμακοποιοί. Η **Vetag** έχει φροντίσει, σεβόμενη την οικονομική συγκυρία που περνά ο κλάδος, την μεγιστοποίηση του κέρδους του ελληνικού φαρμακείου. Παράλληλα με τον εφοδιασμό των πελατών της με τα ανωτέρω εισαγόμενα προϊόντα, Η **Vetag** βρίσκεται πάντα στο πλευρό τους, προσφέροντάς τους τεχνική βοήθεια οποιουδήποτε επιπέδου μέσω των συνεργατών της από την Ελλάδα και το εξωτερικό.



«CVM Summit 2014»

Ανέδειξε τη σημασία

## της ολιστικής προσέγγισης στην αντιμετώπιση των καρδιομεταβολικών νοσημάτων, τη βελτίωση της υγείας των ασθενών και τη μείωση του οικονομικού φορτίου των νοσημάτων

Τη σημασία της ολιστικής προσέγγισης κατά τη θεραπεία των ασθενών με καρδιομεταβολικά νοσήματα, ανέδειξε η επιστημονική εκδήλωση «**CardioMetabolic Summit**», που πραγματοποιήθηκε την **Παρασκευή 31 Ιανουαρίου** και το **Σάββατο 1 Φεβρουαρίου** στο ξενοδοχείο Athens Intercontinental υπό την αιγίδα 6 επιστημονικών εταιριών και τη συμμετοχή περισσότερων των 300 διακεκριμένων επαγγελματιών υγείας.

Ο **A. Catapano**, Καθηγητής Φαρμακολογίας στο Πανεπιστήμιο του Μιλάνου και Πρόεδρος της Ευρωπαϊκής Εταιρείας Αθηροσκλήρωσης, τόνισε ότι «η αλλαγή του τρόπου ζωής αποτελεί βασικό πυλώνα των παρεμβάσεων για τη μείωση του καρδιαγγειακού κινδύνου». Όλες οι κατευθυντήριες οδηγίες προτείνουν ότι οι αλλαγές προς έναν πιο υγιεινό τρόπο ζωής με υγιεινή διατροφή και άσκηση, ακόμη και για τους ασθενείς υψηλού κινδύνου, θα πρέπει να εφαρμοστούν ακόμη και πριν από την έναρξη της θεραπείας ή ταυτόχρονα με τη φαρμακευτική αγωγή. Η αλλαγή στον τρόπο ζωής μπορεί να επιφέρει μείωση της LDL χοληστερόλης ακόμη και 15 % το οποίο λειτουργεί προσθετικά στην επίδραση του φαρμάκου, προς όφελος του ασθενή».

Ο **Δ. Ρίχτερ**, Καρδιολόγος, Διευθυντής της Β' Καρδιολογικής Κλινικής του Νοσοκομείου «Ευρωκλινική» και Πρόεδρος της Ελληνικής Εταιρείας Λιπιδιολογίας, Αθηροσκλήρωσης και Αγγειακής Νόσου, κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης επεσήμανε τη σπουδαιότητα της μέτρησης της LDL για τον ασθενή αναφέροντας ότι, «αν καταφέρουμε να ρυθμίσουμε την LDL έχουμε λύσει το μεγαλύτερο μέτρο του προβλήματος».

### 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 **4.3. Αντενδείξεις:** Η NOVAQUASOL A® αντενδείκνυται σε άτομα με ιστορικό υπερευαίσθησης 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 αποφευχθεί 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 αποφευχθεί. Στα έκδοχα περιέχονται καμφορά και μενθόλη. **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 την εγκυμοσύνη. **Χρήση κατά τη γαλουχία:** Δεν υπάρχει καμία γνωστή αναφορά για ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά τη χρησιμοποίηση του φαρμάκου κατά το θηλάσμο. **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 υπερευαίσθησης. **4.9. Υπερβολολογία-Αντιμετώπιση:** Δεν υπάρχει καμία αναφορά λάθους από το στάδιο θα πρέπει να γίνει η κατάλληλη συμπτωματική αγωγή. Δεν υπάρχει καμία γνωστή αναφορά υπερβολολογίας με το φάρμακο. **5. ΦΑΡΜΑΚΟΛΟΓΙΚΕΣ ΙΔΙΟΤΗΤΕΣ:** **5.1. Φαρμακοδυναμικές Ιδιότητες:** Η κρέμα NOVAQUASOL A® συνδυάζει την αντιπερκερατωσική και επιθηλιοπλαστική δράση της Βιταμίνης Α με την αποξηραμένη αντικνημώδη, επιθηλιοπλαστική και επούλωτική δράση της πανθενόλης, Η Βιταμίνη Α δρα ενδοκρινικά στις υπερκερατωσικές και δυσπλαστικές εκδηλώσεις του δέρματος και το επαναφέρει στη φυσιολογική του κατάσταση. Η dexpanthenol είναι η αντίστοιχη αλκοόλη του πανθενόλης οξέος, χρησιμοποιείται σε πολυάριθμες δερματικές παθήσεις διότι προάγει την επιθηλιοπλαστική και έχει αξιόλογη αντικνημώδη δράση. **5.2. Φαρμακοκινητικές Ιδιότητες:** Η φαρμακοκινητική της NOVAQUASOL A® είναι παρόμοια με τη συνήθη των τοπικά εφαρμοζόμενων βιταμινικών κρεμών. Το ειδικό υδρόφιλο έκδοχο διεισδύει στο δέρμα, απορροφάται από την επιδερμίδα και τις υποκείμενες στιβάδες και έτσι εξασφαλίζει ταχύ θεραπευτικό αποτέλεσμα. Η dexpanthenol κατά την τοπική χρήση, διεισδύει στο δέρμα όπου υφίσταται μεταβολισμό σε πανθενικό οξύ που αντιστοιχεί στα προσθετικά του συνενζύμου Α, είναι απαραίτητο στον κύκλο του KREBS. Είναι απαραίτητο στην ανάπτυξη και ανάπτυξη του επιθηλίου. Η χρήση της πανθενόλης τοπικά ενεργοποιεί τον πολλαπλασιασμό των ινωδοβλαστών και έτσι την παραγωγή κολλαγόνου και των ελαστικών που είναι ευεργετικά για την επούλωση 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 αλουμινένιο ασφαλείας από αλουμίνιο. Κάθε αλουμινένιο περιέχει (28,35 g) ή 50 g. **6.6. Οδηγίες χρήσης/χειρισμού:** Δεν είναι απαραίτητες. **6.7. Κάτοχος αδειας κυκλοφορίας:** Δικαιούχος: Μινέρβα φαρμακευτική α.ε. Υπεύθυνος κυκλοφορίας: Μινέρβα φαρμακευτική α.ε., Κηφισού 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 ΑΝΑΘΕΡΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ:** 9-10-2001. Το φάρμακο αυτό χορηγείται μόνο με ιατρική συνταγή.

Βοηθείστε να γίνουν τα φάρμακα πιο ασφαλή και Αναφέρατε ΟΛΕΣ τις ανεπιθύμητες ενέργειες για ΟΛΑ τα φάρμακα Συμπληρώνοντας την «ΚΙΤΡΙΝΗ ΚΑΡΤΑ»



do more  
feel better  
live longer

## Η Glaxo Smith Kline συνεισφέρει στην πρόληψη έναντι του καρκίνου του τραχήλου της μήτρας σε συνεργασία με το Υπουργείο Υγείας και το πρόγραμμα του ΣΚΑΙ «Όλοι μαζί μπορούμε»

Η GlaxoSmithKline, αναλαμβάνει μία σημαντική πρωτοβουλία **καλύπτοντας τις εμβολιαστικές ανάγκες 1000 ανασφάλιστων κοριτσιών ηλικίας 12-15 ετών έναντι του Καρκίνου του Τραχήλου τη Μήτρας** καθώς αναγνωρίζει και συνεκτιμά ότι τα τελευταία χρόνια η αύξηση της ανεργίας και γενικότερα η οικονομική κρίση έχουν οδηγήσει σε πολλαπλασιασμό των ανασφάλιστων πολιτών. Η συγκεκριμένη κατάσταση έχει επιβραδύνει την εμβολιαστική κάλυψη των ανασφάλιστων παιδιών και ειδικότερα τον εμβολιασμό κατά του καρκίνου του τραχήλου της μήτρας (HPV).

Ο εμβολιασμός κατά του καρκίνου του τραχήλου της μήτρας, περιλαμβάνεται στο Εθνικό Πρόγραμμα Εμβολιασμών ως σημαντική μέθοδος πρόληψης κατά της ασθένειας και αποζημιώνεται πλήρως για τους έχοντες ασφαλιστική κάλυψη στις ηλικίες 12-15 ετών αλλά και έως 26 ετών.

Η GSK έρχεται να συμβάλει στις προσπάθειες του Υπουργείου Υγείας για την προστασία της υγείας του ανασφάλιστου πληθυσμού που δεν έχει πρόσβαση στο δωρεάν εμβολιασμό.

Στην προσπάθεια αυτή, η Γενική Διεύθυνση Δημόσιας Υγείας του Υπουργείου Υγείας, αρμόδια για την πρόνοια των ανασφάλιστων πολιτών, συμπαρίσταται και αναλαμβάνει ενεργό συντονιστικό ρόλο ώστε να εξασφαλιστεί η ορθή, ασφαλής και υπό ιατρικό έλεγχο υλοποίηση του εμβολιασμού.





# Avamys®

fluticasone furoate



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

Λιανική Τιμή: 8,94€  
% επιχορήγησης από τους οργανισμούς κοινωνικών ασφαλίσεων: 75%  
Τα ανωτέρω ισχύουν κατά την ημερομηνία σύνταξης του εντύπου/καταχώρησης.  
Παρακαλούμε επικοινωνήστε με την εταιρεία για επιβεβαίωση πλήρως  
ενημερωμένων δεδομένων.

Για περισσότερες πληροφορίες απευθυνθείτε στο επιστημονικό τμήμα της εταιρείας.

Λ. Κηφισίας 266, Χαλάνδρι 152 32, τηλ. 210 6882100.  
Ανδριανουπόλεως 3, 551 33, Καλαμαριά Θεσ/νίκης, Τηλ: 2310422788

Avamys® is a registered trademark of the GlaxoSmithKline group of companies. © GlaxoSmithKline group of companies 2011.



GRFF000114 Ισχύς 02.2014 - 02.2015

## Nuxellence, κρέμα Νεότητας και Λάμψης



Το 2013, η NUXE λανσάρει την **Nuxellence® Jeunesse**, την 1η λεπτόρευση κρέμα Νεότητας και Λάμψης, την 1η φυτική μπαταρία που επιδιορθώνει το μιτοχονδριακό DNA ώστε να επαναφορτίζει το δέρμα προσφέροντας νεότητα και λάμψη για μεγάλο χρονικό διάστημα.

Η Nuxellence® Jeunesse δρα στην καρδιά των κυττάρων της επιδερμίδας, επαναφορτίζοντας τα με ενέργεια και εξασφαλίζοντας την άριστη λειτουργία τους. Επιδιορθώνει το Μιτοχονδριακό DNA που αποτελεί βασικό παράγοντα στη γήρανση του δέρματος. Το δέρμα πολύ γρήγορα είναι ορατά πιο νέο, πιο απαλό και ανακτά τη λάμψη του.

Η Nuxellence® Jeunesse μπορεί να χρησιμοποιηθεί μόνη της είτε σε συνδυασμό με οποιοδήποτε προϊόν περιποίησης προσώπου αυξάνοντας την αποτελεσματικότητά του και κάνοντας το δέρμα πιο δεκτικό στα ωφέλιμα συστατικά που περιέχει το προϊόν.

Ιδανική για γυναίκες κάθε ηλικίας και για όλους τους τύπους δέρματος.

*Από την Pharmathen*

# CASTALIA

LABORATOIRES DERMATOLOGIQUES PARIS

## Helioderm

**Αντηλιακή πολυπροστασία της ευαίσθητης επιδερμίδας**

**Νέο παιδικό προϊόν μόνο με φυσικά φίλτρα**



Η CASTALIA κυκλοφορεί στην αντηλιακή της σειρά Helioderm ένα νέο παιδικό αντηλιακό, την Crème Naturel με φυσικά φίλτρα που προσφέρει ιδανική προστασία για την ευαίσθητη παιδική επιδερμίδα. Χωρίς άρωμα και parabens, η **Crème Naturel της Helioderm**, ιδανική για βρέφη και παιδιά, συνδυάζει ενυδατικούς και καταπραϋντικούς παράγοντες, ενώ παράλληλα προστατεύει από ερεθισμούς.

Η αντηλιακή σειρά Helioderm, χάρη στα αντηλιακά φίλτρα Tinosorb M&S, Helioguard 365 και TanActine, δρα αποτελεσματικά, ακόμα και στις πιο απαιτητικές κι ευαίσθητες 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. Σύμφωνα με έρευνα αγοράς για αποτελεσματική αντηλιακή προστασία, 8 στους 10 καταναλωτές\* προτείνουν Helioderm της CASTALIA.

(\*Έρευνα αγοράς Zampre σε 540 καταναλωτές, Ιούνιος 2013).

*Από την Lavipharm*

## ΚΟΡΡΕΣ

### ΕΠΑΝΟΡΘΩΤΙΚΗ ΜΑΣΚΑ ΥΠΝΟΥ /ΑΓΡΙΟ ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟ

**Το Νο1 προϊόν ΚΟΡΡΕΣ στην Αμερική**



**Η Επανορθωτική Μάσκα Ύπνου/ Άγριο Τριαντάφυλλο** αποτελεί την καινοτομική εκδοχή του beauty sleep, με άμεσα αποτελέσματα, καθώς η ανάπλαση της υφής της επιδερμίδας είναι εμφανής από την πρώτη νύχτα.

Προσφέρει ενισχυμένη δράση σε πολλαπλά επίπεδα, χάρη στο συνδυασμό ενός ισχυρού παράγοντα λάμψης, του ελαίου Αγριου Τριαντάφυλλου -με πενταπλάσια περιεκτικότητα Βιταμίνης C συγκριτικά με ένα πορτοκάλι- και της σταθερής μορφής Βιταμίνης C, ενδυναμώνοντας τη φυσική νυχτερινή διαδικασία ανανέωσης των κυττάρων. Παράλληλα, το χαμηλό μοριακού βάρους Υαλουρονικό οξύ, εισχωρεί στην επιδερμίδα και ενισχύει τη σύνθεση του κολλαγόνου, ενώ η Αλόη και το λάδι από Jojoba αφήνουν την επιδερμίδα πλήρως ενυδατωμένη, λεία, ξεκούραστη και λαμπερή.

Η επιδερμίδα «επαναφορτίζεται» κατά τη διάρκεια της νύχτας, αποκτώντας καθημερινά ολόένα και πιο ομοιόμορφο τόνο, ενώ μειώνεται η ένταση και το χρώμα των κηλίδων, απαλύνονται οι ρυτίδες έκφρασης, βελτιώνεται το επίπεδο ενυδάτωσης και η ποιότητα του δέρματος. Το τελικό αποτέλεσμα του προσώπου που εκπέμπει υγιή λάμψη, είναι ορατό σε μόλις 2 εβδομάδες.

# CASTALIA

LABORATOIRES DERMATOLOGIQUES PARIS



## Helioderm

Αποτελεσματική  
αντηλιακή προστασία  
Helioderm με:

- Αντιηλιακά φίλτρα **Tinosorb™ M\* & S\***, για πολύ υψηλή προστασία από ηλιακή ακτινοβολία UVA και UVB
- **Helioguard 365**, για δράση ενάντια στη φωτογήρανση
- **TanActine**, με αντιρεθροτική δράση που ενισχύει τον αμυντικό μηχανισμό της επιδερμίδας
- **Βιταμίνη Ε**, κατά των ελεύθερων ριζών



**8** έως **10**  
καταβαλλόμενη  
προσέλευση  
Helioderm

ΜΗ ΦΑΓΕΕΔΡΟΦΟΝΑ  
ΚΑΤΑ ΤΗ ΦΩΤΟΓΗΡΑΝΣΗ  
ΑΝΕΚΤΙΚΑ ΣΤΟ ΝΕΡΟ  
ΔΕΡΜΑΤΟΛΟΓΙΚΑ ΚΑΙ ΚΛΙΝΙΚΑ ΕΛΕΓΜΕΝΑ

ΡΟΦΕΤΕ ΤΟΝ ΔΕΡΜΑΤΟΛΟΓΟ ΤΗΝ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΝ ΕΙΔΕ

ΠΑΝΩ ΑΠΟ 20 ΧΡΟΝΙΑ ΤΕΧΝΟΓΝΩΣΙΑΣ ΣΤΗ ΒΙΟΛΟΓΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΔΕΡΜΙΔΑΣ

[www.castalia-derm.com](http://www.castalia-derm.com)  CASTALIA

 Lavipharm

## Reform Abdomen Care Cream

για σύσφιξη του  
σώματος, από τη  
Frezyderm



Το **Reform Abdomen Care Cream** αναδείχθηκε το καλύτερο προϊόν για το 2013 στην κατηγορία «Δερμοκαλλυντικά / Περιποίηση-Αδυνάτισμα Σώματος» στο διαγωνισμό Prix De Beaute. Είναι μια συσφικτική κρέμα σώματος, κατάλληλη για τη φροντίδα του δέρματος μετά τον τοκετό ή κατά τη διάρκεια της διαίτας. Αντιμετωπίζει τη χαλάρωση του δέρματος σε κοιλιά, γλουτούς και μηράτσα, συσφίγγει και αναδομεί την επιδερμίδα, επανορθώνει και σμιλεύει τη σιλουέτα. Δεν περιέχει καφεΐνη, σιλικόνες, parabens, αλλεργιογόνα συστατικά αρώματος, εκχυλίσματα και ιώδιο. Είναι ασφαλής κατά τον θηλασμό και είναι κατάλληλη για όσους κάνουν Ομοιοπαθητική.

## HYDRABIO SERUM

Το νερό είναι ζωή! Το νερό αποτελεί το 60-65% του σώματος ενός ενήλικου ενώ το 18% της συνολικής αυτής ποσότητας βρίσκεται στο δέρμα μας. Οπότε, όταν το σώμα υποφέρει από έλλειψη νερού, το πρώτο που εμφανίζει ορατά σημάδια είναι το δέρμα. Η ενυδάτωση της επιδερμίδας επηρεάζεται από πολλούς διαφορετικούς παράγοντες όπως οι περιβαλλοντικές συνθήκες, συνήθειες όπως το αλκοόλ και το κάπνισμα ακόμα και το άγχος. Όταν η επιδερμίδα μας δεν ενυδατώνεται σωστά τότε γίνεται εύθραυστη και μας στέλνει ένα μήνυμα S.O.S. με συμπτώματα όπως αίσθηση τραβήγματος, γραμμές αφυδάτωσης, σημάδια απολέπισης και απώλεια λάμψης. Για να αποφύγετε το ξηρό και τραχύ δέρμα, μια ρουτίνα ενυδάτωσης είναι must.

### Hydrabio Serum: ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΕΝΥΔΑΤΩΣΗ!

Το **Hydrabio Sérum**, από τα εργαστήρια BIODERMA, είναι ένας πραγματικός ορός ενυδάτωσης για τις ανάγκες του ευαίσθητου αφυδατωμένου δέρματος.

Εμπνευσμένη από τη βιολογία του δέρματος, η καινοτομία του Hydrabio Sérum, **AQUAGENIUM®**, χάρη στο Pyrus Malus (εκχύλισμα μήλου) ενεργοποιεί τη σύνθεση των ακουαπορινών. Οι ακουαπορίνες, πρωτεΐνες που βρίσκονται στη μεμβράνη των κερατινοκυττάρων, δημιουργούν κανάλια νερού ανάμεσα στο κύτταρο, επιτρέποντας τη μεταφορά 3 δις μορίων νερού ανά δευτερόλεπτο! Επί της ουσίας, οι ακουαπορίνες είναι τα αρδευτικά κανάλια της επιδερμίδας και ευθύνονται για την ενυδάτωση των βαθύτερων στρωμάτων της. Ανακαλύφθηκαν από τον Peter Agre, ο οποίος γι' αυτή του την ανακάλυψη κέρδισε το βραβείο Nobel Χημείας το 2003.

Επίσης η καινοτομία AQUAGENIUM® χάρη στη Βιταμίνη PP (βιταμίνη B3) ενεργοποιεί τη σύνθεση των λιπιδίων που βρίσκονται μεταξύ των κερατινοκυττάρων ανορθώνοντας τον δερματικό φραγμό και μειώνοντας την επιδερμική απώλεια νερού.

Έτσι, χάρη στην κατοχυρωμένη καινοτομία AQUAGENIUM®, ο ορός Hydrabio Sérum αναπαράγει και ενεργοποιεί τον φυσιολογικό και βιολογικό μηχανισμό ενυδάτωσης της επιδερμίδας, δρα δηλαδή βιομιμητικά, προκειμένου να αποκαταστήσει την ισορροπία του.

Το Hydrabio Sérum, είναι επιπλέον εμπλουτισμένο με 15% γλυκερίνη και υαλουρονικό οξύ, χαρίζοντας άμεσα ένα αποτέλεσμα λάμψης και ενυδάτωσης (flashing) που δεν αρκεί. Μέσα σε 15 μόλις λεπτά, το επίπεδο ενυδάτωσης αυξάνεται κατά 53%!

Με ιδιαίτερα ευχάριστη, δροσιστική και αναζωογονητική υφή gel χαρίζει μία αίσθηση φρεσκάδας ενώ αποτελεί άριστη βάση για μακιγιάζ. Με υποαλλεργική σύνθεση που δεν προκαλεί μαύρα στίγματα. Το δέρμα επανακτά άνεση, ελαστικότητα και λάμψη!

Εφαρμόζεται πρωί και βράδυ στο πρόσωπο και το λαιμό σε καθαρό δέρμα (ιδανικός καθαρισμός με το Hydrabio H<sub>2</sub>O), μόνο του ή πριν την καθημερινή περιποίηση με την Hydrabio Riche ή Légère.

**«Δεν θεραπεύουμε απλά το δέρμα, αλλά το μαθαίνουμε να ζει με βάση την φυσική του βιολογία» Jean-Noël Thorel, ιδρυτής της BIODERMA**

Από την Pharmathen



  
**NUXE**  
PARIS

**NUXE**  
**N°1**  
ΣΤΗΝ ΑΝΤΙΓΗΡΑΝΣΗ  
ΣΤΗ ΓΑΛΛΙΑ  
**10 ΠΑΤΕΝΤΕΣ**



**Nuxellence<sup>®</sup>**

Επαναφέρει την νεανικότητα και την λάμψη της επιδερμίδας

- Άμεσα ορατά αποτελέσματα: Πιο λεία επιδερμίδα κατά **93%\***
- Ιδανική για γυναίκες κάθε ηλικίας και για όλους τους τύπους δέρματος

Η ομορφιά είναι  
στη φύση μας!

Μόνο σε επιλεγμένα  
φαρμακεία

**Pharmathen** T: 210 6604 300 / Web: [www.pharmathen.com](http://www.pharmathen.com)

\*Η δοκιμή χρήσης πραγματοποιήθηκε υπό δερματολογικό έλεγχο σε 29 εθελοντές για 28 ημέρες. Το ποσοστό των εθελοντών που συμφώνησαν με τον ισχυρισμό.

**ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ (SPC)**

**LIVOSTIN® (Υδροχλωρική λεβοκαμπαστίνη)**

**1. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: LIVOSTIN®**

**2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ & ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ:** σε δραστικά συστατικά: Levocabastine hydrochloride αντιστοιχεί σε Levocabastine 0.5mg/ml

Για τα έκδοχα βλέπε τμήμα 6.1

**3. ΦΑΡΜΑΚΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΟΡΦΗ** Εκνεφώσιμα ρινικά (μικροεναιώματα)

**4.3 Αντενδείξεις**

Υπερευαίσθησια σε οποιοδήποτε από τα συστατικά του Livostin.

**4.4 Ιδιαίτερες προειδοποιήσεις και ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά τη χρήση**

Περιορισμένα στοιχεία υπάρχουν για τη στοματική χορήγηση λεβοκαμπαστίνης σε ασθενείς με νεφρική ανεπάρκεια. Η χορήγηση ρινικού εκνεφώματος Livostin σε ασθενείς με προβλήματα της νεφρικής λειτουργίας πρέπει να γίνεται με προσοχή. (βλέπε τμήμα 5.2.4 Φαρμακοκινητικές Ιδιότητες - Απέκκριση)

**4.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες**

**4.8.1 Στοιχεία κλινικών μελετών** Η ασφάλεια του ρινικού εκνεφώματος Livostin εκτιμήθηκε σε 2328 ασθενείς που συμμετείχαν σε δώδεκα διπλά τυφλές κλινικές μελέτες ελεγχόμενες με μάρτυρα. Οι ανεπιθύμητες ενέργειες (ΑΕ) που αναφέρθηκαν σε >=1% των ασθενών στις κλινικές μελέτες παρουσιάζονται στον πίνακα 1

**Πίνακας 1: Ανεπιθύμητες ενέργειες που αναφέρθηκαν από του >=1% των ασθενών που χρησιμοποίησαν το ρινικό εκνεφώμα Livostin σε 12 διπλά τυφλές και ελεγχόμενες από μάρτυρα κλινικές μελέτες**

MedDRA System Organ Class MedDRA PT	LIVOSTIN (n=2328) %	Placebo (n=1537) %
Γαστρεντερικές διαταραχές		
Ναυτία	1.3	1.2
Γενικές διαταραχές και διαταραχές του σημείου εφαρμογής		
Πόνος	1.2	0.9
Κρακουλιά	2.1	0.9
Μολύνσεις και Φλεγμονές		
Κολπίτιδα	1.8	0.9
Διαταραχές του Κεντρικού Νευρικού Συστήματος		
Πονοκέφαλος	10.1	11.9
Ζάλη	2.1	0.8
Υπνηλία	1.3	0.9
Αναπνευστικές Θωρακικές και Μεσοθωρακικές Διαταραχές		
Φαρυγγολαρυγγικός πόνος	2.9	2.3
Επίσταξη	1.6	1.0
Βήχας	1.7	1.3

Επιπλέον ΑΕ που αναφέρθηκαν από ποσοστό <1% των ασθενών που θεραπεύτηκαν με ρινικό εκνεφώματος Livostin σε 12 κλινικές μελέτες:

**Γενικές Διαταραχές και Διαταραχές του σημείου εφαρμογής**

- Ερεθισμός στο σημείο εφαρμογής
- Πόνος στο σημείο εφαρμογής
- Ξηρότητα στο σημείο εφαρμογής
- Αίσθημα καύσου στο σημείο εφαρμογής
- Δυσφορία στο σημείο εφαρμογής

**Αναπνευστικές, Θωρακικές και μεσοθωρακικές Διαταραχές**

- Ρινική δυσφορία
- Ρινική συμφόρηση

**4.8.2 Στοιχεία μετά την κυκλοφορία του προϊόντος**

Οι ανεπιθύμητες ενέργειες ταξινομούνται παρακάτω με βάση τη συχνότητα, χρησιμοποιώντας την εξής συνθήκη: πολύ συχνές (>1/10), συχνές (>1/100, <1/10), όχι συχνές (>1/1.000, <1/100), σπάνιες (>1/10.000, <1/1.000), πολύ σπάνιες (<1/10.000), συμπεριλαμβανομένων αναφορών.

Οι ΑΕ που αυθόρμητα αναφέρθηκαν για το Livostin περιλαμβάνουν:

- Καρδιακές Διαταραχές: Πολύ σπάνιες (<1/10.000): ταχυκαρδία
- Διαταραχές Οφθαλμών: Πολύ σπάνιες (<1/10.000): οίδημα του άνω βλεφάρου
- Γενικές Διαταραχές και Διαταραχές στο σημείο εφαρμογής: Πολύ σπάνιες (<1/10.000): Αδυναμία
- Διαταραχές του ανοσοποιητικού συστήματος: Πολύ σπάνιες (<1/10.000): υπερευαίσθησια
- Αναπνευστικές, Θωρακικές και Μεσοθωρακικές Διαταραχές: Πολύ σπάνιες (<1/10.000): βρογχόσπασμος, δύσπνοια, οίδημα της μήτρας

**ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ (SPC)**

**LIVOSTIN® (Υδροχλωρική λεβοκαμπαστίνη)**

**1. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: LIVOSTIN®**

**2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ & ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ:**

Levocabastine hydrochloride

αντιστοιχεί σε Levocabastine 0.5mg/ml

Για τα έκδοχα, βλέπε τμήμα 6.1

**3. ΦΑΡΜΑΚΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΟΡΦΗ** Οφθαλμικές σταγόνες, εναιώρημα (στείο μικροεναιώρημα, pH=6-8)

**4.3 Αντενδείξεις** Υπερευαίσθησια σε οποιοδήποτε από τα συστατικά του Livostin.

**4.4 Ιδιαίτερες προειδοποιήσεις και ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά τη χρήση** Όπως με όλα τα οφθαλμικά παρασκευάσματα που περιέχουν χλωροβενζολικό, οι ασθενείς πρέπει να συμβουλευτούν να μην φορούν μαλακούς (υδρόφιλους) φακούς επαφής κατά την διάρκεια της θεραπευτικής αγωγής με τις οφθαλμικές σταγόνες Livostin.

**4.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες**

**4.8.1 Στοιχεία κλινικών μελετών** Η ασφάλεια των οφθαλμικών σταγόνων Livostin εκτιμήθηκε σε 508 ασθενείς που συμμετείχαν σε τέσσερις ελεγχόμενες από μάρτυρα κλινικές μελέτες και σε μία ανοικτή κλινική μελέτη. Όλες οι ανεπιθύμητες ενέργειες (ΑΕ) που αναφέρθηκαν από τους ασθενείς στις κλινικές μελέτες των οφθαλμικών σταγόνων Livostin παρουσιάζονται στον πίνακα 1

**Πίνακας 1: Ανεπιθύμητες ενέργειες που αναφέρθηκαν από τους ασθενείς που χρησιμοποίησαν το Livostin eye drops σε 5 κλινικές μελέτες**

MedDRA System Organ Class MedDRA PT	LIVOSTIN (n=508) %	Placebo (n=178) %
Οφθαλμικές αναμιαλίες Οφθαλμικός ερεθισμός	11.6	4.5

**4.8.2 Στοιχεία μετά την κυκλοφορία του προϊόντος** Οι ανεπιθύμητες ενέργειες ταξινομούνται παρακάτω με βάση τη συχνότητα, χρησιμοποιώντας την εξής συνθήκη: πολύ συχνές (>1/10), συχνές (>1/100, <1/10), όχι συχνές (>1/1.000, <1/100), σπάνιες (>1/10.000, <1/1.000), πολύ σπάνιες (<1/10.000), συμπεριλαμβανομένων μεμονωμένων αναφορών.

Οι ΑΕ που αυθόρμητα αναφέρθηκαν για το Livostin περιλαμβάνουν:

- Διαταραχές Οφθαλμών: Πολύ σπάνιες (<1/10.000): Πόνος στο μάτι, Επιπεφυκίτιδα, Οίδημα του άνω βλεφάρου, Οφθαλμική υπεραίμια, θολή όραση
- Γενικές Διαταραχές και Διαταραχές στο σημείο εφαρμογής: Πολύ σπάνιες (<1/10.000): Αίσθημα καύσου στο μάτι, ερυθρότητα οφθαλμού, άλγος οφθαλμού, οίδημα οφθαλμού, κνησμός οφθαλμού, δακρύρροια και θολή όραση
- Διαταραχές του ανοσοποιητικού συστήματος: Πολύ σπάνιες (<1/10.000): αγγειονευρωτικό οίδημα, υπερευαίσθησια
- Διαταραχές του δέρματος και του υποδόριου ιστού: Πολύ σπάνιες (<1/10.000): δερματίτιδα εξ' επαφής, ουρτίκρια
- Διαταραχές του νευρικού συστήματος: Πολύ σπάνιες (<1/10.000): πονοκέφαλος

**6.6 Κάτοχος της άδειας κυκλοφορίας:** Johnson & Johnson Hellas Consumer ΑΕ., Αιγυλαίας & Επιδούρου 4, 151 25 Μαρούσι, Αθήνα. Τηλ: 210 6875528

Περαιτέρω πληροφορίες της Περιλήψης Χαρακτηριστικών των προϊόντων διατίθενται από τον κάτοχο άδειας κυκλοφορίας κατόπιν αιτήματος. Δεν απαιτείται ιατρική συνταγή.

**MINATUSS** Απελευθερώνει...  
από τον ξηρό βήχα



Το **MINATUSS®** είναι αντιβηχικό σιρόπι, για την αντιμετώπιση του ξηρού μη παραγωγικού βήχα. Η κίτρινη βουταμυράνη, το δραστικό συστατικό του Minatuss, δρα στο κέντρο του βήχα και τον καταστέλλει, χωρίς να προκαλεί εξάρτηση όπως άλλα αντιβηχικά. Έτσι διευκολύνει την αναπνευστική λειτουργία και βελτιώνει την ποιότητα ζωής και ύπνου. Το Minatuss είναι κατάλληλο για ενήλικες και παιδιά άνω των 4 ετών. Έχει ευχάριστη γεύση βανίλια και δεν περιέχει ζάχαρη. Να μη χρησιμοποιείται σε περίπτωση υπερευαίσθησίας στο συγκεκριμένο αντιβηχικό ή στα περιεχόμενα έκδοχα. Σπάνια μπορεί να επιφέρει υπνηλία. Να αποφεύγεται η ταυτόχρονη χορήγηση αποχρεμπτικών.

Αρ.Αδ.Κυκλ.43078/07/12-6-2008

Από τη **ΜΙΝΕΡΒΑ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ**

**Livostin, Η Ολοκληρωμένη Λύση για την Αλλεργία**

Η Αλλεργία αποτελεί μια μορφή σύγχρονης επιδημίας ταλαιπωρώντας 1 στα 5 άτομα στην Ελλάδα, τα οποία αναζητούν πρωτίστως συμβουλή στο φαρμακείο. Η γρήγορη και αποτελεσματική ανακούφιση των συμπτωμάτων της Αλλεργίας είναι πολύ σημαντική ώστε να μη διαταράσσεται η ποιότητα ζωής του ασθενή.



Το **Livostin** χάρη στη δράση της Λεβοκαμπαστίνης, αποτελεί την ολοκληρωμένη, άμεση, αποτελεσματική και ασφαλέστερη (χωρίς κορτιζόνη) λύση για την αντιμετώπιση των συμπτωμάτων της Αλλεργικής Ρινίτιδας και Επιπεφυκίτιδας.

Η Λεβοκαμπαστίνη είναι ένας ισχυρός και εκλεκτικός αναστολέας υποδοχέων H1 που:

- Δρα ταχύτητα (έναρξη δράσης στο πρώτο 5λεπτο)
- Έχει μεγάλη διάρκεια δράσης
- Μπορεί να χρησιμοποιηθεί καθημερινά σε ενήλικες και παιδιά
- Έχει πολύ καλή ανοχή
- Δεν περιέχει κορτιζόνη

Διατίθεται σε 2 μορφές: Ρινικό σπρέι και κολλύριο.

Από την **Johnson & Johnson**

**LIVOSTIN**<sup>®</sup>  
ΑΛΛΕΡΓΙΑ

# Κερδίστε τη Μάχη κατά της Αλλεργίας!



**ΧΩΡΙΣ  
ΚΟΡΤΙΖΟΝΗ**



**Άμεση ανακούφιση  
Μεγάλης διάρκειας**

**Κατάλληλα για καθημερινή χρήση**



Κολλύριο

Ρινικό Σπρέι

**Τοπικά Αντιισταμινικά**

## Glucomen Lx Plus +

**Ο πλέον αξιόπιστος μετρητής της αγοράς που ήδη πληρεί τις απαιτήσεις του νέου ISO,**

**αποκλειστικά από τη Menarini Diagnostics!**



Η Menarini Diagnostics είναι μέλος του φαρμακευτικού ομίλου the MENARINI Group με έδρα τη Φλωρεντία της Ιταλίας. Εδώ και 20 χρόνια είναι μια από τις ταχύτερα αναπτυσσόμενες εταιρείες στην Ευρώπη, στον τομέα των φαρμάκων και των ιατροτεχνολογικών προϊόντων.

Η Menarini Diagnostics μέσω του **Ελέγχουμε το Διαβήτη™** παρέχει καινοτόμες υπηρεσίες υγείας, που σε συνδυασμό με την τεχνολογία των μετρητών σακχάρου **Glucomen** που υποστηρίζει, στοχεύει στη βελτίωση της ποιότητας ζωής των ατόμων με διαβήτη και στην αναβάθμιση των παρεχόμενων υπηρεσιών προς τους Ασθενείς, τους Ιατρούς και τους Φαρμακοποιούς.



## Lactal, Απαραίτητο και μετά τις διακοπές

Το **LACTAL**, με περισσότερα από 20 χρόνια κλινικής εμπειρίας, είναι κολλικό gel που περιέχει στη σύνθεσή του γαλακτικό οξύ και γλυκογόνο.

Είναι ιδανικό:

- για τη διατήρηση του φυσιολογικού pH του κόλλπου,
- για την αποτελεσματική αντιμετώπιση των δυσάρεστων οσμών,
- για την καταπολέμηση των παθολογικών εκκρίσεων, σε συνδυασμό με τη φαρμακευτική αγωγή της βακτηριακής κολπίτιδας κατά τη διάρκεια και μετά τη λήψη αντιβιοτικών.

Το **LACTAL** είναι απόλυτα ασφαλές και μπορεί να χρησιμοποιηθεί προληπτικά από γυναίκες κάθε ηλικίας, ακόμη και κατά την περίοδο της λοχείας και της κύησης. Συνιστάται επίσης κατά το στάδιο της εμμηνόπαυσης, καθώς αντιμετωπίζει την ξηρότητα του κόλλπου.

*Από τη Lavipharm*



## Νέο Regaine® Foam,

**Η μοναδική θεραπεία σε μορφή αφρού που σταματάει την τριχόπτωση και αναπτύσσει νέες τρίχες**



Για την αποτελεσματική θεραπεία της τριχόπτωσης είναι πλέον διαθέσιμο και στην ελληνική αγορά το **NEO Regaine® Foam** με Μινοξιδίλη 5%, σε μορφή αφρού, μία νέα εξελιγμένη σύνθεση που προσατεύεται από πατέντα και το οποίο αναστέλλει την τριχόπτωση και διεγείρει την ανάπτυξη νέων τριχών σε άτομα με ανδρογενετική αλωπεκία.

Είναι η No1 θεραπεία κατά της τριχόπτωσης στην Ελλάδα και στον Κόσμο.

Η αποτελεσματικότητα και η ασφάλειά του τεκμηριώνονται σε 47 κλινικές μελέτες, στις οποίες έχουν συμμετάσχει 22.000 άτομα.

Τα κύρια χαρακτηριστικά του νέου Regaine® Foam είναι :

- Εφαρμόζεται εύκολα
- Στεγνώνει και απορροφάται γρήγορα
- Μπορεί να χρησιμοποιηθεί με προϊόντα styling
- Δεν περιέχει προπυλενογλυκόλη
- Ενδείκνυται για άνδρες και γυναίκες
- Οι πάσχοντες μπορούν πολύ εύκολα να το εντάξουν στην καθημερινότητά τους

Η εξελιγμένη σύνθεση του αφρού, παρέχει μεγάλη ευκολία χρήσης, η οποία οδηγεί σε υψηλή συμμόρφωση στη θεραπεία και ως εκ τούτου μεγιστοποιεί τα αποτελέσματα.

*Από την Johnson & Johnson*



Νέο

# Regaine® FOAM

Ο μόνος αφρός μινοξιδίλης που σταματά  
την τριχόπτωση και αναπτύσσει νέα τριχοφυΐα



REGF/AD/PHMAN/2-14

## Εξελιγμένη σύνθεση αφρού

- Δεν περιέχει προπυλενογλυκόλη
- Στεγνώνει και απορροφάται γρήγορα
- Μπορεί να χρησιμοποιηθεί με προϊόντα styling

## Αποδεδειγμένα αποτελέσματα

47 κλινικές μελέτες σε 22.000 ασθενείς¹  
No1 στην Ελλάδα, No1 στον Κόσμο²

[www.regaine.gr](http://www.regaine.gr)

Η περιλήψη των χαρακτηριστικών του προϊόντος δημοσιεύεται στη σελίδα 56

1. Regaine: Έχουν πραγματοποιηθεί 47 κλινικές μελέτες με τη συμμετοχή 9.000 ανδρών και 1.500 γυναικών, καθώς και μια post-marketing μελέτη με τη συμμετοχή 11.122 ασθενών. 2. Στοιχεία πωλήσεων IMS, Οκτώβριος 2013



## Καινοτομία επί 2, στα Διαγνωστικά Τεστ Γονιμότητας

Η **Abbott Ελλάς** με την αναγνωρισμένη πορεία ανάπτυξης και τα υψηλής ποιότητας προϊόντα της και η **Medevien A.E.**, ενώνουν τις δυνάμεις τους για να κάνουν τη διαφορά. Από την 1/10/2013 η Abbott Ελλάς αναλαμβάνει την αποκλειστική διανομή, διάθεση και ανάπτυξη πωλήσεων των δύο καινοτόμων διαγνωστικών τεστ γονιμότητας IQ Home Test.



Το **IQ Home Test Εγκυμοσύνης**, Πρόωρης Ανίχνευσης- Εγγύαται έως και 99% ακρίβεια έως και 6 ημερών πριν από την περίοδο.



Το **IQ Home Test Ωορρηξίας**, Καθημερινού Ελέγχου-Εξασφαλίζει σχεδόν 100% ακρίβεια στην ανίχνευση ωορρηξίας.

## Stop Smoking,

### Κάπνισμα τέλος, με τη δύναμη της φύσης!

Για τους πελάτες σας που επιθυμούν τη διακοπή του καπνίσματος, συστήστε τους το STOP SMOKING της Καναδέζικης εταιρεία NEW ROOTS.

Με την πολύτιμη και ισχυρή βοήθεια της φύσης, το STOP SMOKING περιέχει εκχυλίσματα επιλεγμένων βοτάνων με βιολογική πιστοποίηση που αποδεδειγμένα βοηθούν στη μείωση της επιθυμίας για κάπνισμα και στην αντιμετώπιση του αισθήματος έλλειψης.

Επιτέλους! Τώρα έχετε τρόπο να ισχυροποιήσετε τη θέληση αλλά και τη δύναμή σας θέλοντας να κόψουν το τσιγάρο. Με τη φυσική βοήθεια του STOP SMOKING!

Από την **ADELCO A.E. ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΦΑΡΜΑΚΩΝ & ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΩΝ**  
[www.newrootsherbal.com](http://www.newrootsherbal.com) - [www.adelco.gr](http://www.adelco.gr)



Το **Systane Ultra**, Λιπαντικές οφθαλμικές σταγόνες είναι ένα τεχνολογικά προηγμένο προϊόν, αποτέλεσμα δεκαετούς έρευνας της **Alcon**.

Είναι ειδικά σχεδιασμένο για ευαίσθητα μάτια και κλινικά αποδεδειγμένο ότι παρέχει άμεση και παρατεταμένη ανακούφιση από τα σημεία και συμπτώματα της ξηροφθαλμίας (καύσο, ερεθισμό, τσούξιμο).

Τα συστατικά που περιέχει έχουν την ιδιότητα να δημιουργούν μια ελαστική προστατευτική μεμβράνη πάνω από τις προβληματικές περιοχές, παρέχοντας προστασία στην οφθαλμική επιφάνεια και πολύωρη ενυδάτωση.

Το SystaneUltra μπορεί να ενσταλάζεται όσες φορές χρειάζεται κατά τη διάρκεια της ημέρας, έχει ένδειξη χρήσης και με φακούς επαφής και μπορεί να χρησιμοποιηθεί έως και 6 μήνες μετά το πρώτο άνοιγμα του φιαλιδίου.



## SUDOCREM, Η Φροντίδα έχει όνομα!

Η Ηγέτιδα Ελληνική Βιομηχανία Φαρμάκων BIANEΞ A.E. είναι στην ευχάριστη θέση να σας ανακοινώσει ότι από την 1<sup>η</sup> Ιουλίου 2013 είναι ο υπεύθυνος κυκλοφορίας της Sudocrem στην Ελλάδα, ενώ η BIAN A.E. θυγατρική του ομίλου BIANEΞ, είναι ο υπεύθυνος διανομής.

Η **Sudocrem** παρασκευάζεται στην Ιρλανδία από τη φαρμακευτική εταιρεία Forest Tosara Ltd. και είναι το κορυφαίο προϊόν για την αντιμετώπιση του ερεθισμένου δέρματος στα βρέφη. Είναι κλινικά αποδεδειγμένο ότι βοηθά στην καταπράυνση, επούλωση και προστασία του ευαίσθητου δέρματος του μωρού, τόσο προληπτικά σε κάθε αλλαγή πάνας, όσο και σε περιπτώσεις συγκαμάτων. Μπορεί επίσης να χρησιμοποιηθεί για άλλους δερματικούς ερεθισμούς όπως: ερεθισμοί από ακράτεια, κοψίματα, εκδορές, ελαφρά εγκαύματα κλπ.

Η Sudocrem διαθέτει 80 χρόνια εμπειρίας με πολλαπλές βραβεύσεις, κυκλοφορεί σε περισσότερες από 40 χώρες, τη χρησιμοποιούν εκατομμύρια χρήστες και τη συνιστούν δεκάδες χιλιάδες παιδίατροι και φαρμακοποιοί σε όλες τις ηπείρους.

Από τη **BIAN A.E. θυγατρική του Ομίλου BIANEΞ**



# Η φροντίδα έχει Όνομα!

Εκατομμύρια νέες μητέρες σε περισσότερες από 40 χώρες στον κόσμο, ακολουθώντας και τη συμβουλή του Φαρμακοποιού, προστατεύουν καθημερινά και σε κάθε αλλαγή πάνας το ευαίσθητο δέρμα του μωρού τους με SUDOCREM.

Δοκιμασμένη και αξιόπιστη επιλογή που βασίζεται σε 80 χρόνια εμπειρίας στην αποτελεσματική αντιμετώπιση του ερεθισμένου βρεφικού δέρματος.



## Sudocrem®

[www.sudocrem.com/greece](http://www.sudocrem.com/greece)



Υπεύθυνος Κυκλοφορίας  
στην Ελλάδα

Υπεύθυνος Διασπομής:  **BIAN** A.E.

Τηλέφωνο Παραγγελιών: 210.9888.038



## FOSTER® για την αντιμετώπιση του άσθματος

Το **FOSTER®** κυκλοφορεί στην Ελληνική αγορά από το Σεπτέμβριο 2008, από την Ιταλική πολυεθνική εταιρεία **CHIESI**. Έχει ένδειξη για την αντιμετώπιση του άσθματος και είναι συνδυασμός μπεκλομεθαζόνης (εισπνεόμενο κορτικοστεροειδές) και φορμοτερόλης ( $\beta_2$ -αγωνιστής μακράς διάρκειας). Η φαρμακευτική του μορφή είναι διάλυμα υπό πίεση και για αυτό η συσκευή δεν χρειάζεται ανακίνηση πριν τη χρήση. Είναι ο πρώτος μικροσωματιδιακός σταθερός συνδυασμός, σε δοσομετρική συσκευή εισπνοής υπό πίεση (pMDI).

Όσο διατηρείτε το **FOSTER®** στο φαρμακείο σας, πρέπει να το έχετε στο ψυγείο (2-8°C). Όταν το χορηγήσετε στον ασθενή, πρέπει να γράψετε την ημερομηνία παράδοσης στην ετικέτα, που θα βρείτε στο πλάι του κουτιού, γιατί ο ασθενής μπορεί να το χρησιμοποιεί για άλλους 5 μήνες, διατηρώντας το σε θερμοκρασία περιβάλλοντος και όχι στο ψυγείο.

Περιέχει 120 εισπνοές και η προτεινόμενη δοσολογία είναι 1-2 εισπνοές δύο φορές ημερησίως.

## GREEN COFFEE 200mg

### Πράσινο καφέ από την Quest για την καύση του λίπους

Το **Green Coffee 200mg** της Quest περιέχει τυποποιημένο εκχύλισμα από κόκκους πράσινο καφέ, πλούσιο σε χλωρογενικό οξύ που σύμφωνα με μελέτες μπορεί να ενισχύσει τη χρησιμοποίηση του λίπους, έναντι των υδατανθράκων, για την παραγωγή ενέργειας, με αποτέλεσμα την καύση του λίπους. Έτσι βοηθά στη ρύθμιση του βάρους, μειώνοντας την απορρόφηση της γλυκόζης από τον οργανισμό. Ο συνδυασμός χλωρογενικού οξέος και καφεΐνης στον πράσινο καφέ προάγει τη λιπόλυση και αυξάνει τη θερμογένεση, για περισσότερες καύσεις.

Το Green Coffee μπορεί:

- Να βοηθήσει στην καύση του λίπους
- Να μειώσει την ποσότητα του αποθηκευμένου λίπους στο σώμα
- Να υποστηρίξει προγράμματα απώλειας βάρους
- Να προσφέρει αντιοξειδωτική προστασία επειδή είναι πλούσιο σε αντιοξειδωτικά
- Να προσφέρει διεγερτική δράση λόγω της καφεΐνης που περιέχει

Είναι κατάλληλο και για άτομα που δεν γυμνάζονται, για χορτοφάγους και vegans, έχει χαμηλή περιεκτικότητα σε καφεΐνη, μικρότερη του 2%. Κάθε ταμπλέτα του Green Coffee της Quest παρέχει 200mg εκχυλίσματος κόκκων πράσινο καφέ και αποδίδει 90mg χλωρογενικού οξέος.



Από τη **Douni Health Products**

## Collagen Pro- Active: Προστασία στις αλλαγές του καιρού!

Πολλοί και διαφορετικοί, σε επιστημονικό τομέα, επιστημόνες συνηγορούν για τις ευεργετικές ιδιότητες και τα πολλαπλά οφέλη που έχει για τον οργανισμό η καθημερινή πρόσληψη του υδρολυμένου πόσιμου κολλαγόνου. Γιατροί των περισσότερων ειδικοτήτων μεταξύ των οποίων είναι παθολόγοι, ορθοπεδικοί, δερματολόγοι, ενδοκρινολόγοι, πλαστικοί χειρουργοί και γυναικολόγοι βεβαιώνουν την ανάγκη που έχουν, τόσο οι άνδρες, όσο και οι γυναίκες, να ενισχύσουν τον οργανισμό τους λαμβάνοντας καθημερινά την απαραίτητη δοσολογία.

Την ίδια διαβεβαίωση παρέχουν και οι υπόλοιποι επαγγελματίες από το χώρο της υγείας. Να σημειωθεί, ότι η πλειονότητα των φαρμακοποιών το προ-

τείνει σε άτομα που αντιμετωπίζουν προβλήματα τριχόπτωσης, αρθρίτιδας, οστεοπόρωσης και σε δερματικά προβλήματα. Ειδικότερα στο θέμα της οστεοαρθρίτιδας και φυσικά στην οστεοπόρωση, την οστεοπενία αλλά και σε κάθε είδους αρθριτικά προβλήματα, κυρίως τώρα με την υγρασία, η καθημερινή πρόσληψη κολλαγόνου βοηθά πολύ καθοριστικά στη μείωση του πόνου, στην ανάπλαση του χόνδρου και στην αντιμετώπιση της δυσκαμψίας των αρθρώσεων. Τέλος, οι διατολόγοι το προτείνουν στα άτομα που θέλουν να χάσουν βάρος χωρίς όμως να καταπονίσουν τον οργανισμό τους.

Το **Collagen Pro- Active**, είναι το κορυφαίο και πλέον ιδανικό συμπλήρωμα διατροφής που δικαιώνει όλους τους επαγγελματίες υγείας για τις συστάσεις τους, αποτελώντας το πιο καινοτόμο προϊόν στην επιστήμη του κολλαγόνου. Περιέχει επίσης πυρίτιο, μαγνήσιο και τις βιταμίνες B1, B2, B5, B6. Χαρίζει νεανικό δέρμα, λαμπερά μαλλιά και υγιή νύχια. Είναι απαραίτητο συστατικό για τη συντήρηση των αρθρώσεων, των οστών και των μυών.



Ενημερωθείτε για το **Collagen Pro- Active** και από το νέο site [www.collagenpower.gr](http://www.collagenpower.gr)  
**Drink Collagen for Health & Beauty**

<https://www.facebook.com/DrinkCollagen?fref=ts>



CLASSICS  
PLATINUM RANGE



## Η... πλατινένια επιλογή για υπέροχα μαλλιά, λαμπερό δέρμα, γερά νύχια!

Πείτε αντίο στα αδύναμα και άτονα μαλλιά, τα εύθραυστα νύχια και το θαμπό δέρμα, με το Hair Skin Nails της σειράς Classics Platinum Range από την Power Health. Ένα συμπλήρωμα υψηλής διατροφικής αξίας το οποίο αποτελεί μία... Platinum φόρμουλα με στοχευμένη δράση σε μαλλιά, δέρμα, νύχια. Περιέχει τα αμινοξέα, L-κυστεΐνη και L-μεθειονίνη, τις βιταμίνες E, C, B5 και βιοτίνη, MSM, πολύτιμα ιχνοστοιχεία και εκχύλισμα κεχριού στις ιδανικές αναλογίες. Προστατεύει το δέρμα από την πρόωρη γήρανση, συμβάλλει στην ανάπτυξη και την ενδυνάμωση της τρίχας και ενισχύει την αντοχή των νυχιών. Το Hair Skin Nails αποτελεί την... πλατινένια σας επιλογή για υγιή και υπέροχα μαλλιά, νεανικό, λαμπερό δέρμα και γερά νύχια.



**Ενοχλήσεις στο ουροποιητικό;****Φόρμουλα Υγείας  
NEFROLIN από τη****Doctor's Formulas**

Η μοναδική σύνθεση του **NEFROLIN** των Doctor's Formulas, στοχεύει στην ανακούφιση των συμπτωμάτων νεφρολιθιάσεων και ουρολοιμώξεων. Τα δραστικά συστατικά του NEFROLIN, που προέρχονται από τα φυτά αρκτοστάφυλο, κόκκινο μύρτιλο, άρκευθο, solitago, φουμάρι, σκορπίδι και γιάβα, ασκούν αντιμικροβιακή, διουρητική, αντιφλεγμονώδη και αντιλιθιασική δράση, ενώ τα δραστικά συστατικά του φυτού cranberry βοηθούν στην πρόληψη των ουρολοιμώξεων.



Σε συνδυασμό λοιπόν με τις οδηγίες του γιατρού, η φυσική φόρμουλα υγείας NEFROLIN, θα βοηθήσει τους ασθενείς με μολύνσεις του ουροποιητικού, καθώς και με ουρηθρίτιδα, κυστίτιδα, νεφρίτιδα, ψαμμίαση και νεφρολιθίαση. Έτσι, θα βελτιωθεί η λειτουργία του ουροποιητικού συστήματος, ενώ θα «αναχαιτισθεί» με φυσικό τρόπο η δημιουργία πέτρων στα νεφρά.

**Φόρμουλα Υγείας SEDAR  
κατά της Αϋπνίας από τη  
Doctor's Formulas**

Για καταστάσεις αϋπνίας προτείνετε τη φυσική λύση με τη φόρμουλα υγείας **SEDAR** από τη Doctor's Formulas. Με τη μελατονίνη και το αμινοξύ τρυπτοφάνη που περιέχει, σε συνδυασμό με τα ενεργά συστατικά των φυτών πασιφλόρα, κράταιγο, εσχόλτσια και βαλεριάνα, θα βοηθήσει στη

χαλάρωση και σε ένα ύπνο με φυσικό τρόπο. Σε άτομα λοιπόν με άγχος, εκνευρισμό, υπέρταση και αϋπνία, η φόρμουλα υγείας SEDAR θα χαρίσει έναν ύπνο ήρεμο και ξεκούραστο, χωρίς τις παρενέργειες των χημικών ουσιών.

[www.doctorsformulas.gr](http://www.doctorsformulas.gr)

**DermoXEN® Το φυσικό χάδι  
στην ευαίσθητη περιοχή**

Η σειρά προϊόντων DermoXEN®, είναι ειδικά σχεδιασμένη για την υγιεινή της ευαίσθητης περιοχής και αναλαμβάνει αποτελεσματικά τη φροντίδα της.

Το **Dermaxen Viteoxyl Gel** είναι ένα λιπαρτικό gel που ασκεί καταπραυντική, ενυδατική και προστατευτική δράση στον κολπικό βλεννογόνο.

Μπορεί να χρησιμοποιηθεί:

- Πριν και κατά τη διάρκεια της εμμηνόπαυσης.
- Σε περίπτωση κολπικής ξηρότητας, ως καταπραυντικός παράγοντας.
- Για την αποφυγή δυσπαρευνίας και επακόλουθου επώδυνου ερεθισμού κατά τη συνουσία.

Περιέχει: Εκχυλίσματα Λυγαριάς (βοηθά στην καταπολέμηση των προβλημάτων της εμμηνόπαυσης), Γαλουρονικό οξύ (για αποτελεσματική ενυδάτωση μακράς διάρκειας), Σορβιτόλη (ενυδατώνει την ευαίσθητη περιοχή διατηρώντας παράλληλα, τη φυσιολογική χλωρίδα του κόλπου).

Διατίθεται σε σωληνάριο 20ml, με 7 απλικατέρ μιας χρήσης.

Δεν περιέχει Paraben, SLS/SLES.

Από την **ELPEN A.E. Φαρμακευτική Βιομηχανία**,  
[www.elpen.gr](http://www.elpen.gr), [www.dermoxen.com](http://www.dermoxen.com)

**Νέα μαντηλάκια για  
την άμεση ανακούφιση  
των αιμορροΐδων****Rectanal Aid Wipes  
από τη Frezyderm**

Τα **Rectanal Aid Wipes** είναι πρακτικά μαντηλάκια για τον καθαρισμό και την άμεση ανακούφιση των αιμορροΐδων. Έχουν μαλακτική και αναλγητική δράση, ανακουφίζουν από κνησμό και πόνο, καταπραύνουν την ερεθισμένη περιοχή και επούλωνουν. Δεν περιέχουν φαρμακευτικές ουσίες και άρωμα. Είναι κατάλληλα κατά την κύηση και τη γαλουχία. Η συσκευασία περιέχει 20 πρακτικά XL μαντηλάκια με έξυπνο δίπλωμα

**ALLERGFORTE  
για τη προστασία  
του ανοσοποιητικού  
συστήματος**

Ειδική σύνθεση βιταμινών, ενζύμων και βοτάνων με φυσικές αντιισταμινικές αντιφλεγμονώδεις και αντιοξειδωτικές ιδιότητες για τη προστασία του ανοσοποιητικού συστήματος. Συμβάλλει στην αντιμετώπιση και μείωση των συμπτωμάτων (καταρροή, δερματικοί ερεθισμοί, ρινίτιδα, αναπνευστικό, υγρά μάτια κλπ.) των κοινών αλλεργιών, χωρίς τις παρενέργειες των συμβατικών αντιισταμινικών όπως υπνηλία και λήθαργος.



Από την **Pharma Center**,  
[www.pharmacenter.gr](http://www.pharmacenter.gr)

Information	Status
ΚΛΕΙΔΙΑ	DELAYED
ΟΝΟΜΑ ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΗ	DELAYED
ΡΙΝ ΚΑΡΤΑΣ	DELAYED
ΩΡΑ ΜΕETING	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.

Συμπλήρωμα Διατροφής με σίδηρο και παντοθενικό οξύ. Λαμβάνεται 2 κάψουλες καθημερινά με το πρωινό γεύμα. Μην υπερβαίνετε τη συνιστώμενη ημερήσια δόση. Τα συμπληρώματα διατροφής δεν υποκαθιστούν την ισορροπημένη διατροφή και τον υγιεινό τρόπο ζωής. Φυλάσσεται μακριά από τα παιδιά.

Διατίθεται αποκλειστικά στο Φαρμακείο

# NeuroAge™

Η υπενθύμιση της μνήμης σας.

Αποκλειστικός Διονομέας για την Ελλάδα:  
 ELPEN Α.Ε. Φαρμακευτική Βιομηχανία  
 Γραφείο Εμπορικού Τμήματος Φαρμακείων:  
 Λεωφ. Μαραθώνος 95, 190 09 Πικέρια Αττικής, Τηλ.: 210 60 39 326,  
 Εθνικής Αντιστάσεως 114, 551 34 Θεσσαλονίκη, Τηλ.: 2310 459 920-1  
[www.elpen.gr](http://www.elpen.gr), [farmakeia@elpen.gr](mailto:farmakeia@elpen.gr)



Η 1η Ελληνική  
 Φαρμακευτική Βιομηχανία

## Για τον έλεγχο του βάρους Fitomagra libraMed

Το προϊόν **Fitomagra libraMed** είναι ένα καινοτόμο προϊόν το οποίο παράγεται από την Ιταλική εταιρία Aboca και εισάγεται στην Ελλάδα από την Kabonatura.



Ανήκει στην κατηγορία των Ιατροτεχνολογικών προϊόντων ΙΙα (ασφαλές και αποτελεσματικό), και αποτελείται από ένα πατενταρισμένο σύμπλεγμα πολυσακχαρικών μακρομορίων, το Policartil gel Retard (προϊόν έρευνας της Aboca με ευρωπαϊκό αριθμό

ευρεσιτεχνίας no. 1 679 009). Η γέλη του Policartil, η οποία δημιουργείται, μειώνει και επιβραδύνει την απορρόφηση των υδατανθράκων, με αποτέλεσμα τον έλεγχο της μεταγευματικής γλυκαιμικής αιχμής, μειώνοντας έτσι τη συσσώρευση λίπους και την πρόωρη επανεμφάνιση του αισθήματος της πείνας. Το προϊόν είναι 100% φυσικό και ενδείκνυται και για παιδιά άνω των 8 ετών.

*Από την Kabonatura*

## TASECTAN!

### Νέα εποχή στην αντιμετώπιση της διάρροιας!



Συμβαίνει συχνά μια γαστρεντερίτιδα, μια τροφική δηλητηρίαση ή μια ίωση να προκαλέσει διάρροια. Το **Tasectan**, με gelatine tannate, αποκαθιστά τη φυσιολογική λειτουργία των τοιχωμάτων του εντέρου, ελέγχει και μειώνει τα συμπτώματα της διάρροιας, όπως τον κοιλιακό πόνο και τις συχνές κενώσεις.

Δρα μηχανικά, με έναν τριπλό μηχανισμό:

- Προστατεύει τα τοιχώματα του εντέρου. Δεν μεταβάλλεται στο στομάχι και σχηματίζει έναν προστατευτικό μανδύα στον 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 σκευάσματος (Εκτός από σπάνιες περιπτώσεις αλλεργικών αντιδράσεων στα συστατικά του σκευάσματος). Διατίθεται σε συσκευασίες των 15 καψακίων για ενήλικες και των 20 φακελλίσκων για βρέφη και παιδιά.

*Από την Galénica A.E., [www.galenica.gr](http://www.galenica.gr)*

## ORID Για αυτιά «στεγνά» και «καθαρά» 365 μέρες το χρόνο, χωρίς χρήση μπατονέτας!



### Για «καθαρά» αυτιά!

Το **Orid Clean** αποτελεί σύγχρονο και ασφαλές τρόπο για τον καθαρισμό των αυτιών όλης της οικογένειας χωρίς τη χρήση μπατονέτας!

Όπως υποστηρίζουν οι ειδικοί, η χρήση μπατονέτας προωθεί τη συσσωρευμένη κυψελίδα προς το τύμπανο, επιτείνοντας έτσι το αίσθημα δυσφορίας στο αυτί. Επίσης, η χρήση μπατονέτας συχνά οδηγεί σε τραυματισμούς του αυτιού. Προτιμήστε το σύγχρονο και ασφαλές τρόπο για τον καθαρισμό των αυτιών όλης της οικογένειας, το Orid Clean, που χάρη στη σύνθεσή του με Phytosqualan από αγνό ελαιόλαδο, ενεργεί με ένα φυσικό μηχανισμό καθαρισμού, κατάλληλο για την ευαίσθητη περιοχή των αυτιών.

### Για «στεγνά» αυτιά!

Αν αντιμετωπίζετε «βουλωμένα» αυτιά μετά από βουτιά, ή το ντους, το **Orid Dry** απαλλάσσει από τη δυσφορία της «εγκλωβισμένης» υγρασίας σε δύο μόλις λεπτά!

Και τα 2 προϊόντα σε προηγμένη μορφή jetspray!

Να μη χρησιμοποιείται από ασθενείς με διάτρηση τυμπάνου.

*Από την Galénica A.E. [www.galenica.gr](http://www.galenica.gr)*





# Στην ανάγκη... Tasectan!



## Στην ανάγκη θυμήσου το Tasectan, ξέχνα τη διάρροια.

### Tasectan. Νέα εποχή στην αντιμετώπιση της διάρροιας.

Το Tasectan σχεδιάστηκε ειδικά για να ελέγχει και να μειώνει τα συμπτώματα της διάρροιας, όπως κοιλιακό πόνο και συχνές κενώσεις. Το Tasectan χάρη στον τριπλό μηχανισμό δράσης του:

- **ΠΡΟΣΤΑΤΕΥΕΙ** τα τοιχώματα του εντέρου. Δε διαλύεται στο στομάχι και σχηματίζει έναν προστατευτικό μανδύα στον εντερικό βλεννογόνο, που φλεγμαίνει.
- **ΕΜΠΟΔΙΖΕΙ** την επαφή ερεθιστικών παραγόντων με τα εντερικά τοιχώματα και προλαμβάνει την προσκόλληση παθογόνων μικροοργανισμών σε αυτά (*E. Coli* & *Salmonella sp.*).
- **ΑΠΟΒΑΛΛΕΙ** τους ερεθιστικούς παράγοντες και τους παθογόνους μικροοργανισμούς, καθώς προωθεί την απομάκρυνσή τους μέσω των κοπράνων.



Το Tasectan μειώνει τη συχνότητα και τη διάρκεια των επεισοδίων της διάρροιας και αποκαθιστά τη φυσιολογική λειτουργία των τοιχωμάτων του εντέρου. Δεν έχουν αναφερθεί ανεπιθύμητες ενέργειες ή αντενδείξεις, που σχετίζονται με τη χρήση του σκευάσματος\*.



Ρωτήστε το φαρμακοποιό σας! Ξέρει.

\*Εκτός από σπάνιες περιπτώσεις αλλεργικών αντιδράσεων στα συστατικά του σκευάσματος.

**Galenica a.e.**  
www.galenica.gr

## Το πράσινο Θαύμα!

Όταν ο καφές μαζί με την... μέρα, φτιάχνει το τέλειο σώμα!

Το **Green Coffee bean extract** της **HealthAid** είναι το πλέον αποδοτικό στον οργανισμό σκεύασμα από εκχύλισμα πράσινου καφέ, 500mg chlorogenic acid 50%, τιτλοδοτημένο, το οποίο προέρχεται από υψηλής ποιότητας ακαβούρδιστο πράσινο καφέ. Έχει την ικανότητα να αυξάνει το μεταβολισμό και τα επίπεδα ενέργειας, με το chlorogenic acid, να εμφανίζει θερμογόνο δράση και να συντελεί στη μείωση του βάρους (κάψιμο λίπους), ενώ παράλληλα έχει ισχυρή αντιοξειδωτική δράση κατά των ελευθέρων ριζών και του οξειδωτικού στρες. Το ανταγωνιστικό του πλεονέκτημα είναι πως ενώ αποδίδει τα μέγιστα αποτελέσματα, η ποσότητα καφεΐνης που περιέχει αντιστοιχεί μόνο σε μισό κουταλάκι ελληνικού καφέ! Σε συνδυασμό με το χρώμιο δρα συνεργιστικά, εμποδίζοντας τη συσσώρευση γλυκόζης στο αίμα (ρύθμιση γλυκαιμικού δείκτη). Ιδανικό συμπλήρωμα για γυναίκες και άντρες.



Από τη **Pharma Center**, [www.pharmacenter.gr](http://www.pharmacenter.gr)

## ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ: Organic Snail

### Gel της dr.organic

Εξαιρετικές αναπλαστικές ιδιότητες και στοχευμένη επανόρθωση από τη φυσική ευεργετική ουσία που παράγει το σαλιγκάρι.

Το σαλιγκάρι παράγει ένα μοναδικό συνδυασμό φυσικών ουσιών, οι οποίες συμβάλλουν στην επανόρθωση του δέρματος.

Το **Organic Snail Gel** της dr.organic έχει ως βασικό του συστατικό το φυσικό έκκριμα του σαλιγκαριού, που περιέχει αλλα-

ντοΐνη, κολλαγόνο και ελαστίνη, ενώ είναι εμπλουτισμένο και με γλυκολικό οξύ, πρωτεΐνες και βιταμίνες. Το μοναδικό αυτό gel έχει εξαιρετικές αναπλαστικές ιδιότητες και προσφέρει έντονη επανορθωτική και επουλωτική δράση σε πρόσωπο και σώμα. Θρέφει σε βάθος το δέρμα και συμβάλλει με φυσικό τρόπο στην κυτταρική ανανέωση, μειώνοντας τις ατέλειες του δέρματος, λειαίνοντας ταυτόχρονα και χαρίζοντας ομοιόμορφη όψη στην επιδερμίδα. Επιπλέον, μπορεί να συμβάλλει στη μείωση των λεπτών γραμμών και των ρυτίδων του προσώπου.

Από την **ISOPLUS A.E.**, [www.healthyme.gr](http://www.healthyme.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 Β που περιέχονται στο Centrum Performance, συμβάλλουν στην ενίσχυση της πνευματικής και σωματικής απόδοσης.

Συγκεκριμένα:

Οι βιταμίνες του συμπλέγματος Β συμμετέχουν στη μεταβολική μετατροπή των πρωτεϊνών, λιπών και υδατανθράκων σε ενέργεια, η οποία είναι απαραίτητη για να μπορεί ο οργανισμός να εκτελέσει τις διάφορες δραστηριότητες και ζωτικές λειτουργίες του.

Το Ginseng προέρχεται από τη ρίζα του Ασιατικού φυτού Panax ginseng και χρησιμοποιείται ευρέως, εδώ και χιλιάδες χρόνια, για τις μοναδικές θεραπευτικές, προστατευτικές και τονωτικές ιδιότητές του.

Το Ginkgo biloba προέρχεται από το αρχαιότερο δέντρο στον κόσμο, το δέντρο Ginkgo. Είναι ένα ισχυρό αντιοξειδωτικό. Με βάση τα δεδομένα κλινικών μελετών, το Ginkgo μπορεί να βελτιώσει τη συγκέντρωση-προσοχή, τη γενική διάθεση, συμπεριλαμβανομένης της εγρήγορης και ηρεμίας.

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.

**Centrum Performance: Συμβάλλει στην ενίσχυση της πνευματικής 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.

Αρ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ: 51853/13.07.2012

Από τη **Pfizer Hellas A.E.**



Το Centrum  
είναι η περισσότερο  
κλινικά μελετημένη  
πολυβιταμίνη  
στον κόσμο\*\*

# Centrum®

**No 1\***  
στον κόσμο!

## Πολλαπλά οφέλη για κάθε ηλικία.



\*\*Με βάση τα αποτελέσματα αναζητήσιμα στο PubMed από τον 1962 έως Σεπτ. 2013

\*Στοιχεία IMS ΜΙΑΤ/12/2012

Με το πέρασμα του χρόνου, οι ανάγκες σας αλλάζουν. Γι' αυτό, κάθε ηλικία έχει το δικό της Centrum.  
Με πολλαπλά οφέλη και προσαρμοσμένα επίπεδα βιταμινών και μετάλλων στις ανάγκες κάθε ηλικίας.  
Για να νιώθετε καλά και να ζείτε την κάθε στιγμή!

**ΖΗΤΗΣΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ ΑΠΟ ΤΟ CENTRUM!**

**ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ ΜΕ ΠΛΗΡΗ ΚΑΙ ΙΣΟΡΡΟΠΗΜΕΝΗ  
ΣΥΝΘΕΣΗ ΒΙΤΑΜΙΝΩΝ ΚΑΙ ΜΕΤΑΛΛΙΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ**



Υπεύθυνος κυκλοφορίας: Pfizer Hellas A.E., Λ. Μεσογείων 243, 154 51 Ν. Ψυχικό. Για πληροφορίες: 210-67.85.800

[www.centrumvitamins.gr](http://www.centrumvitamins.gr)

Τα συμπληρώματα διατροφής δεν υποκαθιστούν την ισορροπημένη διατροφή αλλά τη συμπληρώνουν. Πριν τη χρήση, συμβουλευτείτε τις οδηγίες χρήσης που αναγράφονται σε κάθε συσκευασία.

CEN-21-Nov13



**NEO!**

Το μοναδικό ολοκληρωμένο  
σύστημα στοματικής φροντίδας  
με εξειδικευμένες λύσεις  
για ορθοδοντικούς ασθενείς

SUNSTAR



**Ortho**



**Οδοντόβουρτσα & Νήμα**



Βέλτιστη αφαίρεση πλάκας  
& υπολειμμάτων τροφών

**Οδοντόκρεμα & Στοματικό Διάλυμα**



Ενισχυμένη πρόληψη κατά της  
τερηδόνας και προστασία των ούλων

**Κερί & Gel**



Αποτελεσματική πρόληψη &  
ανακούφιση από έλκη του βλεννογόνου

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	Χ.Τ.	Πρ. Λ.Τ.
GUM 3080 Ortho Toothpaste 75ml	4,10 €	6,81 €
GUM 124 Ortho Toothbrush	2,71 €	4,50 €
GUM 3090 Ortho Mouthrinse 300ml	4,00 €	6,64 €
GUM 3220 Ortho Floss x50 strands	4,80 €	7,97 €
GUM 4000 Ortho Gel 10ml	6,00 €	9,96 €
GUM 723 Orthodontic Wax Unflavored	3,19 €	5,30 €

**Pharmathen**

Κεντρικά Γραφεία: Λεωφ. Κηφισίας 44,  
151 25 Μαρούσι Αθήνα  
Τ: 210 66 64 805-6 F: 210 66 64 804  
www.pharmathen.com, info@pharmathen.com  
Τηλ. παραγγελιών 210 77 12 311



Η MSD ξεκινά τη διαδικασία προοδευτικής αξιολόγησης για την αδειοδότηση Βιολογικού Φαρμακευτικού Προϊόντος στις ΗΠΑ για τον ΜΚ-3475, έναν υπό δοκιμή ανοσοθεραπευτικό παράγοντα anti-PD-1, για χρήση σε ασθενείς με προχωρημένο μελάνωμα.

Σε διαδικασία προοδευτικής αξιολόγησης για αδειοδότηση από την Αμερικανική Υπηρεσία Τροφίμων και Φαρμάκων (FDA) μπαίνει ο ΜΚ-3475, ένας υπό διερεύνηση ανοσοθεραπευτικός παράγοντας anti-PD-1 της MSD -γνωστής ως Merck στις Ηνωμένες Πολιτείες και τον Καναδά- για ασθενείς με προχωρημένο μελάνωμα οι οποίοι είχαν λάβει παλαιότερα θεραπεία με ιπιλιμουμάμπη.

Υπενθυμίζεται ότι τον Απρίλιο του 2013 ο FDA χαρακτήρισε το ΜΚ-3475 ως «επαναστατική θεραπεία» για την αντιμετώπιση του μελανώματος που βρίσκεται σε προχωρημένο στάδιο.

Η διαδικασία προοδευτικής αξιολόγησης («rolling submission») προβλέπει την τμηματική υποβολή στοιχείων της αίτησης στον FDA και τον έλεγχό τους σε διαρκή βάση. Η εταιρία προβλέπει πως η αίτηση θα ολοκληρωθεί εντός του πρώτου εξαμήνου του 2014.

«Το ΜΚ-3475 είναι ένα νέο πολλά υποσχόμενο ανοσορρυθμιστικό μόριο για ασθενείς με προχωρημένη κακοήθεια οι οποίοι έχουν σήμερα περιορισμένες θεραπευτικές επιλογές», δήλωσε ο Roger M. Perlmutter, MD, Ph.D., πρόεδρος της Merck Research Laboratories.

«Η έναρξη της προοδευτικής διαδικασίας αξιολόγησης αποτελεί σημαντικό ορόσημο στο πρόγραμμα κλινικής ανάπτυξης του ΜΚ-3475 για ασθενείς που πάσχουν από κακοήθες μελάνωμα».



## Νέα συμπληρώματα διατροφής naturactive

από την **PIERRE FABRE  
FARMAKA A.E.**

Η εταιρεία Pierre Fabre Farmaka A.E., γνωστή από τα σκευάσματα GynoTardyferon, Tardyferon, Oroperidys, Cyclo3Fort και Libeprosta, βρίσκεται στην ευχάριστη θέση να σας ανακοινώσει την κυκλοφορία των δύο νέων προϊόντων της, από την έρευνα των εργαστηρίων Pierre Fabre, τα συμπληρώματα διατροφής Urisanol και Transit.



### Τα καψάκια ζελατίνης

**Urisanol** περιέχουν εκχύλισμα κράνμπερι (Cranberry της Αμερικής), το οποίο περιέχει 36mg προανθοκυανιδινών (PAC), δηλαδή τη συνιστώμενη δόση που έχει βακτηριοκτόνο δράση.

Το Urisanol διατίθεται σε συσκευασία 30 καψακίων. Η δοσολογία είναι 1 καψάκιο την ημέρα.

Αρ.γνωστοποίησης ΕΟΦ: 29334/10-4-13



Η τόνωση της ομαλής λειτουργίας του εντέρου είναι

ο στόχος του **νέου συμπυκνωμένου υγρού "transit"**, η σύνθεση του οποίου περιέχει κόμμα ακακίας, εκχύλισμα δαμάσκηνου και ταμάρινθου.

Η συσκευασία σε 15 φακελάκια-στικ είναι πρωτότυπη και πρακτική, και η δοσολογία του είναι ένας φακελάκιος-στικ σε ένα μεγάλο ποτήρι νερό κάθε μέρα για 15 ημέρες.


Αρ.γνωστοποίησης ΕΟΦ: 29336/10-4-13

# Η Νέα πρόταση της Gum στο Μεσοδόντιο Καθαρισμό

NEW

## GUM® TRAV-LER®

Αφαιρεί έως και 25% περισσότερη πλάκα



Κωδικός Gum®	1312	1314	1412	1414	1512	1514	1612	1614	1618
Μεσοδόντιο διάστημα	0.6	0.8	0.9	1.1	1.2	1.3	1.4	1.6	2.0
Διάμετρος κεφαλής mm	<0.4	0.45	0.5	0.6	0.65	0.7	0.75	0.8	1.1
ISO Class	ISO 0	ISO 1	ISO 2	ISO 3	ISO 4	ISO 5	ISO 6		

- Αφαιρεί έως και 25% περισσότερη πλάκα λόγω του καινοτόμου τριγωνικού σχεδιασμού του νήματος. Αποδεδειγμένη αποτελεσματικότητα.
- Βελτιωμένη ευκολία χρήσης λόγω της μοντέρνας εργονομικής λαβής.
- Αντιβακτηριδιακή προστασία λόγω επικάλυψης της βούρτσας με κλωρεξιδίνη.
- Μειωμένος κίνδυνος τραυματισμού χάρη στο επικαλυμμένο σύρμα και στο στρογγυλεμένο τελείωμα της βάσης.
- Διαθέσιμο σε 9 μεγέθη καλύπτοντας μεγάλο εύρος μεσοδόντιων διαστημάτων.

 Pharmathen

Λ. Κηφισίας 44, Μαρούσι - Τ.Κ. 151 25, Αθήνα  
Τ: +30 210 66 04 300, F: +30 210 66 66 749  
info@pharmathen.com - www.pharmathen.com  
www.sunstargum.com

SUNSTAR

**G·U·M**  
HEALTHY GUMS. HEALTHY LIFE.®

**TRAV-LER®**



## Κόσμος

### Διεθνής Μελέτη: Οι Ασθενείς Προτιμούν τα Φαρμακεία

Μία διεθνής μελέτη που έγινε σε 800 συλλόγους ασθενών, δείχνει ότι οι δομές υγείας που προτιμώνται περισσότερο είναι φαρμακεία. Στον αντίθετο πόλο, βρίσκονται οι ιδιωτικές δομές υγείας, οι οποίες είχαν και την πιο χαμηλή προτίμηση. Από το 2000 μια ομάδα Άγγλων συμβούλων δούλεψε πάνω στον τρόπο που οι ασθενείς κρίνουν τις υπηρεσίες υγείας και τις φαρμακευτικές θεραπείες τους. Το «Patient View» αξιολογεί σε τακτική βάση τις δομές υγείας στο Ηνωμένο Βασίλειο, αλλά και σε όλο τον κόσμο, κάνοντας έρευνες ανάμεσα στους συλλόγους ασθενών. Από τον Νοέμβριο έως τον Δεκέμβριο του 2013 έγινε μια έρευνα σε 800 συλλόγους ασθενών στις ΗΠΑ, στην Ευρώπη και στην Αυστραλία, με στόχο να αξιολογηθούν οι κυριότερες δομές υγείας. Τα αποτελέσματα αυτής της έρευνας δείχνουν ότι το 62% των ασθενών δηλώνουν πολύ ικανοποιημένοι ή ικανοποιημένοι από τα φαρμακεία, τα οποία έχουν τη υψηλότερη θέση στην προτίμηση από όλες τις υπόλοιπες δομές, κυρίως πάνω σε υπηρεσίες και προϊόντα υγείας και όχι πάνω σε φροντίδα, γεγονός που απέκλειε τους γιατρούς από την έρευνα. Οι φαρμακοποιοί τονίζουν το Patient View, είναι οι πιο δημοφιλείς ανάμεσα σε όλους τους επαγγελματίες υγείας. Επίσης οι ασθενείς προτιμούν περισσότερο τα συστήματα δημόσιας υγείας (46%) από τα συστήματα ιδιωτικής υγείας (23%). Όσον αφορά την φαρμακευτική βιομηχανία, οι ασθενείς έχουν περισσότερη εμπιστοσύνη σε εταιρείες που παράγουν γενόσημα ή φάρμακα βιοτεχνολογίας, παρά στις κλασικές φαρμακευτικές βιομηχανίες. Αυτή η έντονη προτίμηση φυσικά είναι συνδεδεμένη στο ότι σε αυτές τις χώρες οι εταιρείες με γενόσημα έχουν αναπτύξει ιδιαίτερες σχέσεις με τους ίδιους τους ασθενείς και τους συλλόγους τους.



## Γερμανία

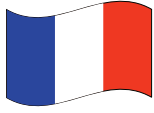
### Η Γερμανία Εμφανίζεται Ελλειμματική στις Δαπάνες του Συστήματος Υγείας

Μετά από αρκετά χρόνια σημαντικών πλεονασμάτων, όλοι οι κλάδοι του συστήματος υγείας ξαναπέφτουν στο κόκκινο, σύμφωνα με τα αποτελέσματα που δημοσιεύθηκαν τον Ιανουάριο του 2014. Οι Γερμανοί φαρμακοποιοί φοβούνται ότι θα είναι αυτοί που θα καλύψουν τη νέα «τρύπα» στις δαπάνες υγείας, παρόλο που δεν είναι καθόλου υπεύθυνοι. Οι δαπάνες της δημόσιας υγείας είχαν ένα έλλειμμα ενός δις ευρώ, έναντι 6 δις πλεονάσματος που είχε την άνοιξη του 2013. Ας σημειωθεί μάλιστα ότι το 2012 το πλεόνασμα είχε φτάσει σε ύψη ρεκόρ των 20 δις. Αυτό το πρόσφατο έλλειμμα οφείλεται σε μια αύξηση των δαπανών υγείας, συνδυασμένο με μία μείωση των εισφορών. Όπως παραδείγματος χάρη, η κατάργηση του τριμηνιαίου τιμήματος των 10 ευρώ για τις ιατρικές επισκέψεις, η μείωση ορισμένων εισφορών και η αύξηση των εξόδων στα νοσοκομεία, έχουν χειροτερέψει την κατάσταση. Παρόλο που οι φαρμακοποιοί το 2013 κατόρθωσαν να πάρουν μια αύξηση στην αμοιβή τους για τις εφημερίες, φοβούνται ότι θα είναι από τους πρώτους που θα τους την πάρουν πίσω. Ο νέος υπουργός υγείας Hermann Grohe, ανακοίνωσε ότι δεν θα υπάρχει τους προσεχείς μήνες μεταβολή στις τιμές των φαρμάκων έως ότου η κυβέρνηση ετοιμαστεί. Επιπλέον το rebate, το οποίο δίνει η φαρμακευτική βιομηχανία στα ασφαλιστικά ταμεία για τα φάρμακα που αποζημιώνονται, θα αυξηθεί από 6% σε 7% στην καθαρή τιμή. Οι φαρμακοποιοί ανησυχούν για το μέλλον τους, διότι οι οικονομικοί δείκτες της χώρας δεν είναι τόσο αισιόδοξοι όσο είχε προβλεφθεί. Η Γερμανία που εδώ και χρόνια προσπάθησε να διατηρήσει σε καλά επίπεδα τα οικονομικά της υγείας, δεν θα αφήσει εύκολα να συνεχίσουν αυτά τα ελλείμματα και θα προτείνει πολύ σύντομα νέα μέτρα για να ανακάμψει.

### Φαρμακευτική Παρακολούθηση, Πιλοτικά Προγράμματα στη Γερμανία για να Ξεπεράσουν τα Προβλήματα Χρηματοδότησης

Παρόλο που πολλά μοντέλα «φαρμακευτικής φροντίδας» μελετήθηκαν τους τελευταίους μήνες στη Γερμανία, η υλοποίησή τους αντιμετωπίζει συχνά προβλήματα χρηματοδότησης. Ανάμεσα σε αυτά είναι και ένα σχέδιο που στοχεύει να βελτιώσει τη συμμόρφωση και να μειώσει τις ανεπιθύμητες ενέργειες σε χρόνιους ασθενείς που παίρνουν πάνω από 5 διαφορετικά φάρμακα την ημέρα. Σύμφωνα με αυτό το μοντέλο, οι γιατροί θα γράφουν τη δραστική ουσία, υποδεικνύοντας μόνο τη φαρμακευτική μορφή, τη δοσολογία και τη διάρκεια της θεραπείας. Εν τούτοις, αυτές οι συνταγές θα εκτελούνται σε ένα πλαίσιο μιας λίστας φαρμάκων που θα αξιολογούνται από κοινού από τους φαρμακοποιοί και γιατρούς, σύμφωνα με κριτήρια φαρμακευτικά και οικονομικά συγχρόνως. Εκτός από τη διανομή των φαρμάκων, οι φαρμακοποιοί θα αναλάβουν και τη φαρμακευτική παρακολούθηση του ασθενή, αναγνωρίζοντας ιδιαίτερα τις ανεπιθύμητες ενέργειες και τη βελτίωση της συμμόρφωσης του στη θεραπεία. Θα δίνουν κάθε χρόνο στον ασθενή ένα θεραπευτικό πλάνο που θα υποδεικνύει όλα τα στάδια που θα πρέπει να ακολουθεί. Αυτό το σύστημα θα ενισχύσει τον ρόλο του φαρμακοποιοί σαν ο ειδικός στο φάρμακο και θα αποδεσμεύσει τον γιατρό από όλη τη φαρμακευτική επιμέλεια, εκτός από τη συνταγογράφηση. Ο γιατρός και ο φαρμακοποιοί με αυτό το σύστημα θα πάρουν μια ειδική ανταμοιβή για τη δραστηριότητα αυτή, που θα προστεθεί στη συνήθη ανταμοιβή τους. Αυτά τα ποσά θα δοθούν από τα ασφαλιστικά ταμεία και φυσικά θα βελτιώσουν τη σωστή χρήση του φαρμάκου, μειώνοντας έτσι τις δαπάνες. Παρόλο αυτά οι διαπραγματεύσεις συνεχίζονται εδώ και πολλούς μήνες, σε βαθμό που αυτό το μοντέλο φαίνεται να ξεκινά μετά το πρώτο εξάμηνο του 2014. Ιδιαίτερα οι φαρμακοποιοί δεν είναι ικανοποιημένοι από τις προτάσεις ανταμοιβής τους, ενώ τα ασφαλιστικά ταμεία αντιθέτως θεωρούν ότι υπερβάλλουν.





## Γαλλία «Πόλεμος» για τα ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ

Η επιτροπή ανταγωνισμού επανέρχεται στην πρότασή της να επιτρέψει την πώληση των ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ στα καταστήματα ευρείας διανομής. Παρόλο που αυτή η κίνηση βρίσκει αντίθετη την υπουργό υγείας Marisol Touraine, η διένεξη αυτού του θέματος συνεχίζεται παρουσία αντιπροσώπων των φαρμακοποιών, των super markets και των καταναλωτών. Η επιτροπή ανταγωνισμού υποστηρίζει ότι όσο η αυτοθεραπεία αναπτύσσεται, και η πώληση από το ίντερνετ εξελίσσεται, δεν μπορούμε να μείνουμε σε ένα καθεστώς μονοπωλιακό όσον αφορά τις τιμές και τη διανομή. Αυτό υποστηρίζει ο Bruno Lasserre, πρόεδρος της επιτροπής ανταγωνισμού στη Γαλλία. Αυτό θα γίνει λεία, σεβόμενοι τους ίδιους κανόνες δεοντολογίας, όπως το φαρμακείο, με παρουσία φαρμακοποιού, με στόχο να μειωθούν οι τιμές και να ενεργοποιηθούν οι μηχανισμοί του ανταγωνισμού. Αντίθετα, ο πρόεδρος της ένωσης των συλλόγων φαρμακοποιών (USPO), Gilles Bonnefond, υποστηρίζει «Ένας διπλωματούχος φαρμακοποιός σε ένα corner αφιερωμένο στα ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ και παραφάρμακα, αυτό ονομάζεται φαρμακείο». Στην ουσία υποστηρίζει ότι αν είναι έτσι, τότε θα δημιουργηθούν επιπλέον 500 έως 800 «νέα φαρμακεία» στην επικράτεια, πράγμα που θα αποσταθεροποιήσει όλο το σύστημα που ήδη βρίσκεται σε πολύ μεγάλες οικονομικές δυσκολίες. Παράλληλα η απουσία ανεξαρτησίας ενός υπαλλήλου φαρμακοποιού σε ένα S/M, που καθοδηγείται από το management αλυσίδας τον φοβίζει. «Στο φαρμακείο, το 40% των ασθενών έρχονται για να πάρουν συνταγογραφούμενα φάρμακα. Παράλληλα δίδονται συμβουλές και συχνά προτροπές για επίσκεψη στο γιατρό ή ακόμη και άρνηση πώλησης ενός φαρμάκου που δεν είναι κατάλληλο. Το ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ είναι φάρμακο και αποτελεί μία λύση φροντίδας υγείας του ασθενή, που έχει ήδη ένα ιστορικό πάθησης ή λαμβάνει και άλλα φάρμακα. Πως λοιπόν αυτοί οι

## Τα Τεστ Εγκυμοσύνης Φεύγουν από το Μονοπώλιο του Φαρμακείου

Το Γαλλικό κοινοβούλιο τελικά ψήφισε την πώληση των τεστ εγκυμοσύνης στα S/M. Ένα ψήφισμα που ανησυχεί ακόμη περισσότερο τους φαρμακοποιούς, ειδικά για το μέλλον της πώλησης και των ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ εκτός φαρμακείου. Στη Γαλλική κυβέρνηση υπάρχουν αντιθέσεις. Από τη μια μεριά η υπουργός υγείας υπερασπίζεται το μονοπώλιο των φαρμακοποιών και από την άλλη ο υπουργός της κοινωνικής οικονομίας είναι αντίθετος, επιτρέποντας πλέον την πώληση των τεστ εγκυμοσύνης και ωορρηξίας στα καταστήματα ευρείας διανομής. Αλλά οι υπουργοί υποστηρίζουν ότι αυτή η ρύθμιση δεν ομοιάζει με το θέμα της πώλησης φαρμακευτικών προϊόντων στα S/M. Ιδιαίτερα η υπουργός υγείας Marisol Touraine επισημαίνει: «Όσον αφορά το μη συνταγογραφούμενο φάρμακο, θεωρώ ότι η συμβουλή του φαρμακοποιού εξασφαλίζει την απόλυτη ασφάλεια υγείας για τους Γάλλους. Σήμερα έχουμε πολλά φαρμακεία στη χώρα μας, πράγμα που επιτρέπει στους πολίτες να έχουν εύκολη πρόσβαση για τα φάρμακά τους κοντά στον τόπο διαμονής τους.» Εν τούτοις οι φαρμακοποιοί εξακολουθούν να είναι ανήσυχτοι για το μέλλον του μονοπωλίου του φαρμακείου.

ασθενείς θα πάνε στο super market για να αγοράσουν ένα ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ, το οποίο πιθανώς να αλληλεπιδράσει με την ήδη υπάρχουσα φαρμακευτική τους αγωγή;» Παράλληλα, θα αναρωτηθεί κάποιος ότι αν τελικά τα ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ μπουνε στα super markets, τι αριθμός φαρμακοποιών θα προσληφθεί για να καλύψει αφενός τα σημεία πώλησης, αφετέρου τα διευρυμένα ωράρια αυτών των καταστημάτων; Υπολογίζονται 3 φαρμακοποιοί ανά σημείο πώλησης, δηλαδή 6.000 διπλωματούχοι φαρμακοποιοί στη Γαλλία. Πού θα τους βρούνε; Τελικά οι ειδικοί εκτιμούν ότι αν αρθεί το μονοπώλιο, ναι μεν οι τιμές των ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ θα είναι περίπου 15% φθηνότερες, κυρίως γιατί οι υπεύθυνοι αγορών των super markets θα κάνουν απευθείας αγορές από τις εταιρείες, χωρίς να περνάνε από το χονδρεμπόριο φαρμάκων, αλλά υπάρχει και ο κίνδυνος οι αλυσίδες των S/M να προβούν στη δική τους παραγωγή προϊόντων ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ (private label), όπως έγινε στην Ιταλία, γεγονός που θα επηρεάσει αρνητικά τις πωλήσεις των φαρμακευτικών εταιρειών.

## Η Πώληση στο Ίντερνετ 5 Μήνες Μετά

Βάση μιας έρευνας που έκανε το περιοδικό «Le Quotidien» σε φαρμακοποιούς, μαζί με την εταιρεία Call Medi Call,

τον περασμένο Δεκέμβριο σε 69 φαρμακεία που είχαν e-shop, 7 στους 10 φαρμακοποιούς είναι ικανοποιημένοι από αυτή την εμπειρία τους. Εν τούτοις, δεν έχει μπει ακόμη στη συνήθεια των Γάλλων να αγοράζουν ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ και γενικά παραφάρμακα από το ίντερνετ. Επίσης η πλειονότητα των ερωτηθέντων φαρμακοποιών (63%), πουλάει 10 έως 50 κουτιά την ημέρα και το υπόλοιπο κάτω από 10 κουτιά. Αυτό δείχνει ότι η ανάπτυξη του τζιρου στην πώληση μέσω ίντερνετ είναι πολύ μικρή. Έτσι το 87% θεωρούν ότι ο τζίρος τους είναι σχεδόν στα ίδια επίπεδα ή έχει αυξηθεί στο 2%, και μόνο 5% των ερωτηθέντων δήλωσαν μία αύξηση που ξεπερνούσε το 5%. Στην ουσία, η απόδοση ανάλογα με την επένδυση ήταν σχετικά μικρή, γιατί η δημιουργία, η συντήρηση και η διαφήμιση ενός e-shop είναι αρκετά ακριβή. Πάνω από 4 φαρμακοποιούς στους 10, χρειάστηκε να προσλάβουν ένα άτομο αποκλειστικής ενασχόλησης με το e-shop τους. Όσον αφορά την πολιτική τιμών, η πλειονότητα (81,6%) έχουν τις ίδιες τιμές των προϊόντων στο ίντερνετ με το φυσικό τους φαρμακείο. Επίσης 37% δίνουν τη δυνατότητα τηλεφωνικής επικοινωνίας με το κοινό, ενώ οι υπόλοιποι μέσω email ή ενός online ερωτηματολογίου. Όλοι οι φαρμακοποιοί που ρωτήθηκαν εφαρμόζουν μεθόδους ασφαλείας, φοβούμενοι τα πειρατικά παράνομα sites.



## Ιταλία

### Η Κρίση Ευνοεί την Ανάπτυξη των Πωλήσεων των Γενοσήμων

Οι αριθμοί που δημοσιεύτηκαν από τη βιομηχανία γενοσήμων στην Ιταλία δείχνουν μια αύξηση της τάξης του 15% της πώλησης των γενοσήμων. Ένα φαινόμενο που συνδέεται αφενός με την κρίση, αλλά και με τις καμπάνιες ευαισθητοποίησης του κοινού που έκαναν αφενός οι εταιρείες αλλά και το υπουργείο υγείας. Ο στόχος αυτών των ενεργειών προβολής ήταν για να καταλάβουν οι καταναλωτές ότι δεν υπάρχει καμία διαφορά μεταξύ γενοσήμου και πρωτότυπου.

Εάν η Ιταλία το 2001 δεν είχε επιμείνει στη διείσδυση των γενοσήμων, σήμερα η φαρμακευτική δαπάνη θα ήταν στα ύψη. Αυτή η μείωση των δαπανών επιτρέπει παράλληλα τη χρηματοδότηση από τα ασφαλιστικά ταμεία καινοτόμων φαρμάκων που είναι και πολύ ακριβά. Το υψηλό κόστος ορισμένων πρωτότυπων που επικορηνούνται από τα ασφαλιστικά ταμεία δεν θα μπορούσε να καλύψει τις ανάγκες φροντίδας υγείας του πληθυσμού με την οικονομική κρίση που αντιμετωπίζει η χώρα. Ας σημειωθεί ότι στην Ιταλία τα γενόσημα διατίθενται δωρεάν στο κοινό σε αντίθεση με τα πρωτότυπα για τα οποία ο ασθενής θα πρέπει να πληρώσει 4 ευρώ ανά συσταγή. Παρόλο που έχει σημειωθεί σημαντική αύξηση της διείσδυσης των γενοσήμων τα τελευταία χρόνια, η Ιταλία απέχει ακόμη από το μέσο Ευρωπαϊκό όρο, αλλά τα ασφαλιστικά ταμεία εξοικονομούν περίπου 300.000.000 ευρώ το χρόνο. Το 2013 το μερίδιο αγοράς των γενοσήμων αυξήθηκε από το 22% στο 23% στο Βορρά της χώρας, ενώ στο κέντρο και στο Νότο αυξήθηκε από 24 σε 26%. Και ενώ οι παραγωγοί γενοσήμων τρίβουν τα χέρια τους, η βιομηχανία πρωτότυπων φαρμάκων έχει χάσει κατά μέσο όρο το 70% του τζίρου της τα 2 τελευταία χρόνια και πολλές θέσεις εργασίας κινδυνεύουν. Ας θυμηθούμε ότι για να δοθεί μια ώθηση στα γενόσημα, η κυβέρνηση του Mario Monti, υποχρέωσε τους γιατρούς να συνταγογραφούν τη δραστητική ουσία και όχι πλέον το εμπορικό όνομα του φαρμάκου. Έτσι δόθηκε το πράσινο φως για να μπορούν να αντικαταστήσουν οι φαρμακοποιοί τα πρωτότυπα με γενόσημα.



## Ελβετία Τηλεϊατρική

Οι Ελβετοί ασθενείς θα μπορούν από τον Ιανουάριο του 2014 να αντιμετωπίσουν τις ασθένειές τους στο φαρμακείο με τη μέθοδο της τηλεϊατρικής, συνδεδεμένοι φυσικά με γιατρούς. Από τα μέσα του 2012 ασθενείς που επιθυμούσαν να λάβουν άμεσα μια ιατρική γνωμάτευση έχουν τη δυνατότητα να πάνε σε ένα από τα 200 φαρμακεία - μέλη του δικτύου Netcare, όπου οι φαρμακοποιοί μπορούν να τους προσφέρουν εξ αποστάσεως μια ιατρική γνωμάτευση. Αυτό γίνεται σε έναν ιδιαίτερο χώρο φαρμακείου και από ένα γιατρό της υπηρεσίας της τηλεϊατρικής Medgate. Μέχρι σήμερα αυτές οι ιατρικές γνωματεύσεις στο φαρμακείο περιορίζονταν σε μια διάγνωση και σε μια συνταγογραφία φαρμάκων. Από τον Ιανουάριο του 2014 όμως οι δυνατότητες των γιατρών διευρύνθηκαν και μπορούν ακόμη να δώσουν και πιστοποιητικά ασθένειας από το φαρμακείο. Η διάρκεια αυτών των πράξεων της τηλεϊατρικής περιορίζεται σε 5 μέρες την εβδομάδα και ο ίδιος ο ασθενής δεν μπορεί να επωφελείται αυτής της υπηρεσίας πάνω από 2 φορές τον χρόνο.

### ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ (SPC)

#### 1. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: REGAINE® Foam

2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ: Το REGAINE® Foam περιέχει minoxidil σε συγκέντρωση ισοδύναμη προς 50 mg (5%) ανά g (μισό καπάκι).

3. ΦΑΡΜΑΚΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΟΡΦΗ: Δερματική αφρός 5% W/W

#### 4. ΚΛΙΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

4.1. **Θεραπευτικές ενδείξεις:** Το REGAINE® Foam ενδείκνυται για τη θεραπεία της ανδρογενετικής αλωπεκίας (φαλάκρα άρρενος ή θήλεος τύπου). Ενδείκνυται επίσης για την αναστολή της επέκτασης της φαλάκρας που οφείλεται σε ανδρογενετική αλωπεκία.

4.3. **Αντενδείξεις:** Αντενδείκνυται σε ασθενείς με ιστορικό υπερευαισθησίας στη minoxidil, την αιθανόλη, το BHT καθώς και κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης και του θηλασμού. Η ασφάλεια και η αποτελεσματικότητα σε ασθενείς ηλικίας κάτω των 18 ετών και σε ασθενείς ηλικίας άνω των 65 ετών δεν έχει τεκμηριωθεί.

4.4. **Ιδιαίτερες προειδοποιήσεις και ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά τη χρήση**  
**ΠΡΟΕΙΔΟΠΟΙΗΣΕΙΣ** Πριν από την εφαρμογή του REGAINE® FOAM ο γιατρός θα πρέπει να λαμβάνει ιστορικό του ασθενούς και θα πρέπει να επιβεβαιωθεί ότι το τριχότυπο της κεφαλής του είναι φυσιολογικό και υγιές.

Αν και από την τοπική χρήση minoxidil η απορρόφηση είναι μικρή (περίπου 1,4% της εφαρμοζόμενης δόσης), υπάρχει πιθανότητα να εμφανισθούν συστηματικές επιδράσεις, κατακράτηση υδάτος και άλτατος, γενικευμένο και τοπικό οίδημα, περικαρδιακό εξίδρωμα, περικαρδίτιδα, επιποτασιασμός, ταχυκαρδία, σπράγγη, επίδειξη προεμφύσματος σπράγγης, πρόκληση σπασμωδικών συμπτωμάτων σε ασθενείς με μη διαγνωσμένη στεφανιαία νόσο, επίδειξη της ορθοστατικής υπόστασης που προκαλείται από τη γουανεθιδίνη.

Σε περίπτωση που θα εμφανισθεί πόνος στο στήθος, ταχυπαλμία, αδυναμία ή ζάλη, απότομη ανεξήγητη αύξηση βάρους ή πρήξιμο στα χέρια ή στα πόδια ή επίμονη ερυθρότητα ή ερεθισμός του τριχότυπου της κεφαλής, θα πρέπει να διακοπεί η χρήση του φαρμακευτικού προϊόντος και να αναζητηθεί η συμβουλή γιατρού. Ιδιαίτερη προσοχή απαιτείται σε υπερτασικούς ασθενείς συμπεριλαμβανομένων και αυτών που υποβάλλονται σε αντιυπερτασική αγωγή και σε ασθενείς με ισχυρή καρδιοπάθεια. (πριν τη χρήση να συμβουλευτούν το γιατρό τους). Επίσης μπορεί να παρουσιαστούν υψηλή συχνότητα υπερπείρωσης σε γυναίκες, σε σημεία μακριά από το σημείο εφαρμογής.

**ΠΡΟΦΥΛΑΞΕΙΣ** Επειδή το REGAINE® FOAM περιέχει ανόνημα, προκαλεί αίσθημα καύσου και ερεθισμό στα μάτια. Σε περίπτωση συμπτωματικής επαφής με εσθιαστές επιφάνειες (μάτια, διαβρομένο δέρμα, βλεννογόνους) η περιοχή πρέπει να πλένεται με άφθονο δροσερό νερό της βρύσης. Πρέπει να αποφευχθεί η εισπνοή του φαρμάκου. Η συμπτωματική λήψη από το στόμα μπορεί να οδηγήσει σε σοβαρές παρενέργειες. Οι επιδράσεις της minoxidil σε ασθενείς με συνυπάρχουσες δερματικές παθήσεις, ή σ' αυτούς που χρησιμοποιούν τοπικά κορτικοειδή ή άλλα δερματολογικά σκευάσματα δεν είναι γνωστές. Δεν έχει διευκρινιστεί εάν η κάλυψη (χρήση περούκας), αυξάνει την απορρόφηση της minoxidil μετά τη χορήγηση της. Η μορφή του δερματικού αφρού περιέχει BHT, το οποίο μπορεί να προκαλέσει τοπικές δερματικές αντιδράσεις (π.χ. δερματίτιδα εξ επαφής) ή ερεθισμό στα μάτια και τις βλεννογόνους. Επίσης περιέχει αλκοόλες, οι οποίες μπορεί να προκαλέσουν τοπικές δερματικές αντιδράσεις (π.χ. δερματίτιδα εξ επαφής). Δεν συνιστάται έκθεση στον ήλιο όταν εφαρμόζεται το προϊόν.

**ΠΑΙΔΙΑΤΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ:** Η ασφάλεια και η αποτελεσματικότητα του REGAINE® FOAM σε ασθενείς ηλικίας άνω των 18 χρόνων δεν έχει τεκμηριωθεί.

**ΓΗΡΙΑΤΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ:** Η ασφάλεια και η αποτελεσματικότητα του REGAINE® FOAM σε ασθενείς ηλικίας άνω των 65 χρόνων δεν έχει τεκμηριωθεί.

#### 4.5. Αλληλεπιδράσεις με άλλα φάρμακα και μορφές αλληλεπίδρασης

Δεν υπάρχουν γνωστές φαρμακευτικές αλληλεπιδράσεις, που να σχετίζονται με τη χρήση της minoxidil. Αν και κλινικά δεν έχει αποδειχθεί, υπάρχει η πιθανότητα να επιδεινωθεί η ορθοστατική υπόταση σε ασθενείς που ταυτόχρονα παίρνουν γουανεθιδίνη. Η απορρόφηση της τοπικής minoxidil ελέγχεται και η ταχύτητα της περιορίζεται από την κερατίνη στοιβάδα της επιδερμίδας. Η ταυτόχρονη εφαρμογή τοπικά χρησιμοποιούμενων φαρμάκων, π.χ. κορτικοστεροειδών, ρετινοειδών (tretinoin), antihlail και γενικά παραγόντων που αυξάνουν τη διαδερμική απορρόφηση της minoxidil, δεν συνιστάται.

4.6. **Κύηση και γαλαχία** Η ασφάλεια και η αποτελεσματικότητα της τοπικής minoxidil κατά τη διάρκεια της κύησης δεν έχει διαπιστωθεί πλήρως στον άνθρωπο.

Η minoxidil που απορροφάται συστηματικά απεκκρίνεται στο μητρικό γάλα στον άνθρωπο. Γι' αυτό η χρήση της αντενδείκνυται σε εγκυμονούσες ή θηλάζουσες γυναίκες.

#### 4.7. Επίδραση στην ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανημάτων Ουδμία

#### 4.8. Ανεπιθύμητες ενέργειες

Σύστημα σώματος	Συχνότητα	Ανεπιθύμητη ενέργεια
Αγγειακές διαταραχές	Σπάνιες	Υπέρταση
Καρδιακές διαταραχές	Σπάνιες	Ταχυκαρδία
Αναπνευστικό Σύστημα	Σπάνιες	Πόνος στο στήθος
Δέρμα και Υπόδηρος ιστός	Συχνές	Τοπικός ερεθισμός, απολέπιση, κοκκινίλα, ερεθισμός του δέρματος, ξηρό δέρμα, υπερερίχωση (ανεπιθύμητη τριχοφυΐα εκτός του κεφαλιού), κάψιμο, εξάνθημα
	Σπάνιες	Αλωπεκία, ακανόνιστη τριχοφυΐα, αλλεργικές αντιδράσεις, υπερευαισθησία, γενικευμένο ερύθημα
Αίσθησεις	Σπάνιες	Οφθαλμικός ερεθισμός, οπτικές διαταραχές, αλλοίωση της γεύσης, ρινίτιδα, λοίμωξη αυτιών (εξωτερική ωτίτιδα)
Διαταραχές νευρικού συστήματος		Κεφαλαλγίες, νευρίτιδα, αίσθηση μυρμηγκιάσας
Γενικές διαταραχές		Ζάλη, οίδημα προσώπου, εξασθένιση, κνησμός
Άλλα συστήματα	Σπάνιες	Ηπατίτιδα, νεφρολιθίαση

4.9. **Υπερδοσολογία:** Αυξημένη συστηματική απορρόφηση μπορεί να συμβεί σε περίπτωση που χρησιμοποιηθούν δόσεις μεγαλύτερες των συνιστασμένων σε μεγάλες επιφάνειες του σώματος, εκτός του κεφαλιού. Δεν είναι γνωστές περιπτώσεις υπερδοσολογίας από τοπική χρήση minoxidil. Η λήψη από το στόμα μπορεί να προκαλέσει συστηματικές επιδράσεις, που έχουν σχέση με την αγγειοδιασταλτική δράση της minoxidil (2 g δερματικού αφρού περιέχουν 100 mg minoxidil, τη μεγαλύτερη δόση, η οποία συνιστάται σε ενήλικα για τη θεραπεία της υπέρτασης).

Τα πιο πιθανά σημεία και συμπτώματα της υπερδοσολογίας είναι καρδιαγγειακή συμπτωματολογία, η οποία σχετίζεται με κατακράτηση υγρών, πτώση της πίεσης του αίματος ή ταχυκαρδία. Η κατακράτηση υγρών μπορεί να αντιμετωπιστεί με την κατάλληλη διουρητική θεραπεία. Η ταχυκαρδία ελέγχεται με χορήγηση ενός β-αναστολέα. Η υπόταση μπορεί να αντιμετωπισθεί με ενδοφλέβια χορήγηση φυσιολογικού ορού. Τα συμπτωματολογικά φάρμακα, όπως η νορεπιφεφρίνη και η επινεφρίνη πρέπει να αποφευχθούν, λόγω της διεγερτικής ενέργειάς τους που έχουν στην καρδιά.

6.7. **Κάτοχος της άδειας κυκλοφορίας:** Johnson & Johnson Hellas Consumer AE, Αττικής οδού 4, Μαρούσι 151 25 Αθήνα, Τηλ.: 210 6875528

ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ 90468/22-12-2011

Δεν απαιτείται ιατρική συνταγή. Τηλ. Κέντρου δηλητηριάσεων: 210 7793777

Περαιτέρω πληροφορίες διατίθενται από τον τόκο της άδειας κυκλοφορίας κατόπιν επικοινωνίας.

# Rowa Smart

Το ιδανικό σύστημα αυτοματισμού  
για μεσαία και μικρά φαρμακεία

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



## Χαρακτηριστικά

- Χωρητικότητα 9600 κουτιά σε μόλις 7,5 m<sup>2</sup>
- 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
- Απαραμίλλη 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



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

# Συνεργασίες φαρμακοποιών



Για να μπορέσει να αντεπεξέλθει ο φαρμακοποιός στις νέες απαιτήσεις της αγοράς, θα χρειαστεί συμμαχίες αλλά και υποστήριξη. Το επιβεβαιώνουν όλες οι μελέτες που δείχνουν ότι, με τις υπάρχουσες συνθήκες, δεν θα μπορέσουν να διατηρηθούν και τα 11.000 φαρμακεία της Ελληνικής Επικράτειας. Στο νέο χάρτη της αγοράς, θα χρειαστεί σε τοπικό επίπεδο οι φαρμακοποιοί να συνεργαστούν μεταξύ τους, και να συστήσουν μικρές και ευέλικτες εταιρείες φαρμακείων.

Στα πλαίσια της 5ης διημερίδας φαρμακοποιών, είχα την τιμή να συντονίσω τη συζήτηση, ανάμεσα σε διακεκριμένους ομιλητές, με θέμα «Συνεργασίες φαρμακοποιών και Εταιρείες φαρμακείων». Η αίθουσα είχε γεμίσει από νωρίς, επιβεβαιώνοντας το ενδιαφέρον των φαρμακοποιών για αναζήτηση λύσεων στα προβλήματα που αντιμετωπίζουν.

Είναι γεγονός ότι ο κλάδος τα τελευταία χρόνια έχει υποστεί ισχυρό οικονομικό πλήγμα με απώλειες περίπου 40-50% του τζίρου του, γεγονός το οποίο σε συνδυασμό με τον περιορισμό της μικτής κερδοφορίας έχει δημιουργήσει ένα ασφυκτικό περιβάλλον για το Ελληνικό φαρμακείο. Επιπλέον έχει να αντιμετωπίσει την είσοδο νέων καναλιών διανομής που ροκανίζουν περαιτέρω τα έσοδα τους. Είτε αυτά είναι Supermarket, καταστήματα καλλυντικών, πιθανές νέες εταιρείες φαρμακείων από επενδυτές, είτε ακόμα και τα e-shop, των οποίων το με-

ρίδιο αγοράς τους ενισχύεται συνεχώς. Οι εποχές έχουν αλλάξει. Σήμερα ο φαρμακοποιός δεν πρέπει να στηρίζει πλήρως τις ελπίδες του στις αποφάσεις των πολιτικών, ούτε το ισχυρότερο του όπλο να είναι η απεργία. Πρέπει να αντιδράσει και επιχειρηματικά, ξεκινώντας από την αναδιοργάνωση του φαρμακείου του. Η αναδιοργάνωση μπορεί να βελτιώσει άμεσα την κερδοφορία και τη ρευστότητά του.

Η οριστική λύση όμως θα δοθεί όταν, ως κλάδος, ελέγξετε την λιανική μέσσα από ένα καλά οργανωμένο δίκτυο φαρμακείων.

Και για να επιτευχθεί αυτό θα πρέπει να διατηρείτε πάντα σε υψηλά επίπεδα την προτίμηση και την ικανοποίηση του καταναλωτή δίνοντας έμφαση:

- στην επιστημονική σας ιδιότητα
- στο εξειδικευμένο προσωπικό
- σε μεγαλύτερα φαρμακεία σε χώρο και ανθρώπινο δυναμικό
- στην εύκολη πρόσβαση (κεντρική τοποθεσία φαρμακείων) και με δυνατότητα πάρκινγκ
- στη μεγάλη ποικιλία παραφαρμακευτικών ειδών
- στις ανταγωνιστικές τιμές
- στις ποιοτικές υπηρεσίες, κλπ

Μπορεί να είναι σε όλους μας γνωστό, ότι υπάρχει νομικό κενό για τη σύσταση εταιρειών φαρμακείων, αλλά αυτό συμβαίνει μόνο στις περιπτώσεις που η νέα εταιρεία που θα συσταθεί, επιθυμεί να διατηρήσει περισσότερα από 2 φαρμακεία. Οι Φαρμακευτικοί Σύλλογοι πιέζουν την Κυβέρνηση για να βρεθεί λύση, αλλά δεν έχουμε σαφείς ενδείξεις για τον χρονικό ορίζοντα εξεύρεσής της.

Για όλους αυτούς τους λόγους ήταν επίκαιρη η παρούσα συζήτηση κατά τη διάρκεια αυτής της 5ης Διημερίδας.

Στη συζήτηση αναλύθηκαν τα ακόλουθα θέματα:

- Αρχές συνεργασίας - τα πρώτα βήματα
- Οφέλη συνεργασίας - αποτελέσματα
- Όραμα - πρόταση ΠΦΣ
- Νομικό πλαίσιο - επιλογές

Ας δούμε λοιπόν πώς τοποθετήθηκαν οι 4 καλεσμένοι ομιλητές μας.

Από τον **ΕΥΑΓΓΕΛΟ ΠΑΪΔΟΥΣΗ**,  
Σύμβουλο Επιχειρήσεων



## Αρχές συνεργασίας - τα πρώτα βήματα

Ο φαρμακοποιός, κύριος **Κρίτων Βλάχος**, Συντονιστής της υπό σύσταση εταιρείας φαρμακείων Σαλαμίνας, αναφέρθηκε στους 3 κύριους άξονες της επιτυχημένης Συνεργασίας:

- τις βασικές αρχές της συνεργασίας,
- το όραμα για το νέο Ελληνικό φαρμακείο και
- τα πρώτα στάδια υλοποίησης.

Ξεκινώντας από τις βασικές αρχές της συνεργασίας είπε τα εξής:

- «Οι άνθρωποι συνεργάζονται και κάνουν εταιρείες γιατί έτσι πραγματοποιούν καλύτερα όλοι μαζί πράγματα που δεν μπορούν να κάνουν μόνοι τους.
- Συνεργάζονται ικανοί και έντιμοι συνάδελφοι, πειθαρχημένοι σε κοινή γραμμή.
- Χρειάζεται κατανόηση της πραγματικότητας. Όχι σε παγιωμένους τρόπους σκέψης και στερεότυπα. Χρειάζονται εφικτά σενάρια για τα επόμενα χρόνια. Το τρίπτυχο ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ- ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ- ΑΠΟΣΤΟΛΗ πρέπει να είναι οδηγός μας. Όσοι ξεπερνούν με επιτυχία την ύφεση, δεν ακολουθούν την πεπατημένη. Έχουμε τη διασπορά φαρμακείων, όχι όμως το οργανωμένο ΔΙΚΤΥΟ.
- Η συνεργασία είναι αλλαγή στα μέχρι σήμερα δεδομένα. Η θεωρία Lewis λέει ότι οι δυνάμεις που ευνοούν την αλλαγή πρέπει να γίνουν ισχυρότερες από αυτές που δεν την ευνοούν.

- «Ηρθε η ώρα ή ακόμη δεν υπάρχει η ωριμότητα; Πόσο ακόμη μπορούμε να περιμένουμε;»

Πρόσθεσε ότι χρειάζεται να οραματιστούμε το ΝΕΟ Ελληνικό Φαρμακείο και ότι εάν δεν αποφασίσουμε τι θέλουμε, πώς θα μπορούμε να εργαστούμε γι αυτό; *«Χρειαζόμαστε λοιπόν μεγαλύτερα και ομορφότερα φαρμακεία, σε καλά σημεία τοποθετημένα, ανταγωνιστικά σε τιμές παραφαρμάκου, λειτουργούντα ώρες που εξυπηρετείται ο ασθενής, με διεύρυνση του γνωστικού αντικειμένου και των παρεχομένων υπηρεσιών του ανθρώπινου δυναμικού μας. Μπορούμε να «ξεπεράσουμε» τη νομοθεσία που έτσι κι αλλιώς ακολουθεί μετά. Το πραγματικό εμπόδιο είναι ο ΕΑΥΤΟΣ ΜΑΣ. Μετά έρχονται τα υπόλοιπα. (Ξεκίνα την αλλαγή από τον εαυτό σου, όχι από τον άλλο).»* Και επειδή σε κάθε πλάνο πρέπει να ακολουθεί και ένα πρόγραμμα εφαρμογής - υλοποίησης,

**«Δεν βρισκόμαστε στο ΤΕΛΟΣ, ούτε ΚΑΝ στην αρχή του τέλους, είμαστε όμως στο ΤΕΛΟΣ της αρχής...»**

σης, ανέφερε τα πρώτα βήματα συνεργασίας που προτείνει.



- Κοινοί Προμηθευτές - Οικονομίες Κλίμακας
- Πλήρης Μηχανοργάνωση - Έλεγχος αγορών - πωλήσεων - στοκ
- Κοινό Merchandising - Εικόνα καταναλωτή
- Μεγάλα Φαρμακεία - Πρόσβαση - Καλύτερο περιβάλλον - Ποικιλία
- Ανταγωνισμός - Ένα βήμα μπροστά από τους άλλους
- Ανθρώπινο δυναμικό - Συνεχής Εκπαίδευση - Αναβάθμιση - Εξυπηρέτηση
- Αναβάθμιση του επιστημονικού ρόλου (χρόνος με τον πελάτη). Η συμβουλή (Υπηρεσία) είναι το βασικό μας πλεονέκτημα που ξεπερνάει το αγαθό (φάρμακο ή παραφάρμακο) και του δίνει ΥΠΕΡΑΞΙΑ.»

Ολοκληρώνοντας την τοποθέτησή του και θέλοντας να σηματοδοτήσει το ξεκίνημα μίας νέας εποχής για το Ελληνικό φαρμακείο, αναφέρθηκε στα λόγια του ΟΥΙΝΣΤΟΝ ΤΣΩΡΤΣΙΛ:

*«Δεν βρισκόμαστε στο ΤΕΛΟΣ, ούτε ΚΑΝ στην αρχή του τέλους, είμαστε όμως στο ΤΕΛΟΣ της αρχής...»*

**Κρίτων Βλάχος,**  
Συντονιστής της υπό σύσταση εταιρείας φαρμακείων Σαλαμίνας

# 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., Αθ.Παναγούλη 8 & Γούρδωνος, Ν.Ιωνία, Αθήνα, Τηλ.: 210 2711840, Fax: 210 2711841  
E-mail: [contact@advancepharmacies.gr](mailto:contact@advancepharmacies.gr)



## Οφέλη συνεργασίας - αποτελέσματα

Σύμφωνα με τον φαρμακοποιό, κύριο **Γεώργιο Κουτσούμπη**, Δ/ντη των Συστεγασμένων φαρμακείων Αίγινας, τα οφέλη που προκύπτουν από τη συνεργασία είναι πολλαπλά.

Ειδικότερα επισήμανε τα οφέλη της 15ετούς πλέον πορείας της εταιρείας τους, τα οποία ήταν:

- Αύξηση πωλήσεων, κυρίως παραφαρμάκων
- Αύξηση κερδοφορίας
- Βελτίωση ρευστότητας
- Βελτίωση ποιότητας ζωής των συμμετεχόντων φαρμακοποιών
- Περιορισμός επιχειρηματικών κινδύνων
- Δημιουργία υπεραξίας επιχείρησης για τα παιδιά μας, κλπ

Διευκρίνισε ότι στην διαδρομή αυτή έγιναν βέβαια και λάθος κινήσεις. Η συνεργασία τους όμως, τους παρέχει την πολυτέλεια να τις απορροφήσουν χωρίς να κλονιστεί ή να κινδυνέψει η βιωσιμότητα της «εταιρείας» τους. Τόνισε επίσης ότι πάντα είχαν πολύ καλή γνώση της επιχείρησής τους, ούτως ώστε να διατηρούν τον έλεγχο και να έχουν τη δυνατότητα άμεσης αντίδρασης.

Θεωρεί καθοριστικό παράγοντα στην επιτυχημένη πορεία τους, το ότι η συνεργασία μεταξύ τους, από την αρχή, τους υποχρέωσε σε διαφορετικό τρόπο οργάνωσης απ' ό,τι εφάρμοζαν στα ατομικά φαρμακεία τους και ότι παράλληλα αναπτύχθηκαν σταδιακά και επιχειρηματικά ανταντακλαστικά. Η εμπειρία που απόκτησαν και το επίπεδο οργάνωσής τους, τους επέτρεψε να βελτιωθούν σε όλα τα επίπεδα αλλά και να αντιμετωπίσουν την κρίση με μικρότερες απώλειες απ' ό,τι η υπόλοιπη αγορά. Για παράδειγμα αναφέρθηκε, ότι στο 2013, παρότι ο τζίρος ήταν πτωτικός εξαιτίας της μειωμένης συνταγογράφησης, είχαν αύξηση κερδοφορίας.

Στη συνέχεια, όταν του ζητήσαμε να μας περιγράψει τον τρόπο που η οργάνωση μπορεί να βελτιώσει την κερδοφορία του φαρμακείου, μας είπε:

*«Δυστυχώς ακόμα και σήμερα, πολλά φαρμακεία λειτουργούν με τον εμπειρικό τρόπο που λειτουργούσαν στο παρελθόν.*

*Προγραμματίζουν τις αγορές τους, χωρίς να έχουν αναλυτικά στοιχεία πωλήσεων στους υπολογιστές τους και πολλά από αυτά δεν διατηρούν ούτε καν αποθήκη. Εφαρμόζουν αυτοσχέδιες προωθητικές ενέργειες, τις οποίες πολλές φορές απλά αντιγράφουν από τον*

*διπλανό τους και σχεδόν ποτέ δεν αξιολογούν εάν οι ενέργειες αυτές ήταν επιτυχημένες και κερδοφόρες. Η κερδοφορία στο φαρμακείο είναι πλέον δύσκολη εξίσωση. Δεν μπορούμε όμως να εστιάζουμε το πρόβλημα αποκλειστικά στα μέτρα που μας επιβάλουν και από την άλλη να μένουμε άπραγοι στον εκσυγχρονισμό της επιχείρησής μας. Στα περισσότερα φαρμακεία υπάρχει περιθώριο αύξησης της κερδοφορίας. Κυρίως από τη σωστή διαχείριση των αγορών, σε συνδυασμό με τις σωστές προωθητικές ενέργειες. Εμείς σχεδιάζουμε και τα δύο, μετά από ανάλυση σε βάθος των δεδομένων των φαρμακείων μας. Ειδικότερα για τις αγορές, εφαρμόζουμε ένα πιλοτικό πλάνο σε συνεργασία με τους εξωτερικούς συνεργάτες μας, το οποίο το βελτιώνουμε συνεχώς. Δεν αρκεί όμως μόνο ο αρχικός σχεδιασμός. Χρειάζεται συνεχή παρακολούθηση και υποστήριξη των επιλογών μας, για να έχουμε τα επιθυμητά αποτελέσματα.»*

Αναφορικά δε με τα πλάνα της εταιρείας για το 2014, μας είπε ότι κυρίως θα εστιάσουν στην προσέγγιση του καταναλωτή, εφαρμόζοντας ένα ολοκληρωμένο σχέδιο που περιλαμβάνει:

- Κεντρικό CRM στα φαρμακεία τους
- Κάρτα πελάτη με στοχοποίηση πόντων και ίσως και με συνεργασία με άλλες επιχειρήσεις της περιοχής
- Social media
- Ηλεκτρονικό και έντυπο Newsletter με θέματα υγείας για τους καταναλωτές
- Αλλαγές στην εσωτερική διαρρύθμιση των φαρμακείων και
- Ετήσιο πλάνο προωθητικών ενεργειών

Παράλληλα και μετά από μεγάλο διάστημα συζητήσεων, θα ξεκινήσουν πιλοτικά οι κοινές δράσεις με άλλες εταιρείες φαρμακείων, οι οποίες θα κινηθούν σε 2 βασικούς άξονες:

1. Κοινή διαχείριση αγορών
2. Κοινή προσέγγιση καταναλωτών

Κλείνοντας την τοποθέτησή του ο κύριος Κουτσούμπος, είπε ότι σήμερα, η συνεργασία μεταξύ των φαρμακοποιών αποτελεί μονόδρομο για την επιβίωση των φαρμακείων και υπάρχουν πολλά παραδείγματα που το επιβεβαιώνουν. Παρότρυνε δε τους συναδέλφους του να οργανωθούν σε ομάδες. Η ανταλλαγή της εμπειρίας, η διαφορετικότητα του προφίλ τους και γενικότερα η συνεργασία τους, θα φέρει γρηγορότερα τα επιθυμητά αποτελέσματα και με αρκετά χαμηλότερο κόστος επένδυσης. Τόνισε επίσης ότι η αρχή της συνεργασίας αλλά και τα αποτελέσματα από την βελτίωση της διαχείρισης των φαρμακείων τους, θα τους βοηθήσει να κάνουν το επόμενο βήμα ευκολότερα. Δηλαδή τη συμμετοχή τους σε εταιρεία φαρμακείων.

**Γεώργιος Κουτσούμπος,**  
Διευθυντής των Συστεγασμένων φαρμακείων Αίγινας





**Systane® Ultra**  
Οφθαλμικές Λιπαντικές Σταγόνες  
για την αντιμετώπιση της ξηροφθαλμίας

Ανακουφίζει από τα συμπτώματα  
του ερεθισμού επιτυγχάνοντας  
άμεση άνεση και παρατεταμένη προστασία



Χρησιμοποιείται  
και ενώ φοράτε  
τους φακούς  
επαφής σας

SYSULTRA\_Window.display\_June 2013

**Alcon®**

ΔΙΑΝΟΜΕΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ: ΑΛΚΟΝ ΛΑΜΠΟΡΑΤΟΡΙΣ ΕΛΛΑΣ ΑΕΒΕ  
Κηφισίας 18, Μαρούσι, Αθήνα, 151 25. Τηλ: 210 68 78 300



Τον Πανελλήνιο Φαρμακευτικό Σύλλογο, εκπροσώπησε ο φαρμακοποιός, κύριος **Γιάννης Μακρυγιάννης**, Πρόεδρος ΦΣ Λάρισας, μέλος του ΠΦΣ και πρόεδρος της «Επιτροπής Εταιρειών Φαρμακείων» του ΠΦΣ.

Ξεκίνησε την τοποθέτησή του, με την απόφαση της Γενικής Συνέλευσης του ΠΦΣ (Φεβρουάριο 2013) να οριστεί επιτροπή διερεύνησης όλων των προϋποθέσεων (νομικό πλαίσιο, οικονομικό πλαίσιο, εμπειρία άλλων μοντέλων), με απώτερο σκοπό τη δημιουργία αλυσίδων από ιδιοκτήτες φαρμακοποιούς. Δήλωσε επίσης, ότι η επιτροπή, μέχρι σήμερα, επεξεργάστηκε πολλές θέσεις και αρκετές Ευρωπαϊκές εμπειρίες που προκύπτουν από τη λειτουργία αντίστοιχων μοντέλων στην Ευρώπη, οι οποίες αναλύθηκαν σε μια Γενική Συνέλευση του ΠΦΣ, με αποκλειστικό σκοπό την ίδρυση των εταιριών φαρμακείων.

Ειδικότερα αναφέρθηκε στο μοντέλο Παν-εθνικού δικτύου φαρμακείων του Βελγίου, το οποίο ταιριάζει περισσότερο στην Ελληνική αγορά, διότι υπάρχουν πολλά κοινά στοιχεία μεταξύ των δύο χωρών, όπως η αναλογία πληθυσμού ανά φαρμακείο, το κόστος της ετήσιας φαρμακευτικής δαπάνης και ο τρόπος λειτουργίας και οργάνωσης. Επίσης η επιτροπή, διερεύνησε τον τρόπο λειτουργίας της αλυσίδας φαρμακείων που λειτουργεί σε Εθνικό επίπεδο, μελέτησε το οικονομικό καθεστώς (τζίρος ανά φαρμακείο, επένδυση κεφαλαίων ανά φαρμακοποιό, ανταγωνισμός μεταξύ των σημείων

## Όραμα - πρόταση ΠΦΣ

πώλησης και το ποσοστό επί της ετήσιας φαρμακευτικής δαπάνης στην αλυσίδα και στα ιδιωτικά φαρμακεία).

Η έρευνα έδειξε, ότι στο Βέλγιο λειτουργούν 5.500 φαρμακεία εκ των οποίων τα 3.000 ως μεμονωμένα και τα 2.500 υπό την μορφή αλυσίδας. Το νομικό καθεστώς που ισχύει για την ίδρυση της αλυσίδας, ευνοεί και διασφαλίζει τη λειτουργία συνεται-

*ρών αλλά και της κεντρικής οργάνωσης.»*

Ένα άλλο σημαντικό σημείο που αναφέρθηκε, ο κύριος Μακρυγιάννης, είναι η παροχή υπηρεσιών υγείας από τα φαρμακεία, η οποία μπορεί να αποτελέσει διέξοδο στη σημερινή συρρίκνωση του τζίρου, αναβαθμίζοντας τον ρόλο του φαρμακείου σε πρωτοβάθμιο σημείο παροχής υπηρεσιών υγείας. Σήμερα ο φαρμα-

### Οι απαιτήσεις της σύγχρονης κοινωνίας και οι ανάγκες των ασφαλισμένων απαιτούν καθημερινώς περισσότερες και καλύτερες υπηρεσίες από το φαρμακείο.

ρικών φαρμακείων με νομικές μορφές όπως, οι αποστάσεις, συγκεκριμένος χρόνος προσφοράς των συστεγασμένων φαρμακείων με απαγόρευση ίδρυσης νέων πλησίων αυτών, κλπ. Όταν ρωτήθηκε, για την ανάγκη αναδιοργάνωσης των φαρμακείων, μας είπε:

*«Πιστεύω ότι οι απαιτήσεις της σύγχρονης κοινωνίας και οι ανάγκες των ασφαλισμένων απαιτούν καθημερινώς περισσότερες και καλύτερες υπηρεσίες από το φαρμακείο.*

*Εξίσου σημαντική είναι η συνεχής αναδιοργάνωση των φαρμακείων. Θεωρώ βεβαίως καλύτερη την προοπτική λειτουργίας ενός πανελληνίου δικτύου υπό την εποπτεία της ΟΣΦΕ όπου οι αποδόσεις κερδών θα είναι πολύ καλύτερες, αποτέλεσμα της κοινής διαχείρισης των αγο-*

κοποιός παρέχει στους ασφαλισμένους, πολλές υπηρεσίες, χωρίς να αμείβεται και πολλές φορές οι υπηρεσίες αυτές να αποτελούν αιτία διένεξης με τον Ιατρικό Κόσμο της χώρας.

Τόνισε επίσης, ότι ήρθε η στιγμή που η πολιτεία θα πρέπει να θεσμοθετήσει, κωδικοποιώντας τις υπηρεσίες αυτές και ότι το φαρμακείο εάν λειτουργήσει ως σημείο καθοδήγησης και λύσης μικροπροβλημάτων του Έλληνα ασφαλισμένου θα βγει κερδισμένο το σύνολο των Υγειονομικών αναγκών της χώρας.

Για να υλοποιηθούν οι προτάσεις αυτές, χρειάζεται βέβαια και η συνδρομή της Πολιτείας, η οποία, όπως δήλωσε ο κύριος Μακρυγιάννης, κωλυσιεργεί χωρίς να δίνει άμεσες και καθαρές απαντήσεις αλλά ούτε και να υποβάλει αντιπροτάσεις.

**Γιάννης Μακρυγιάννης,**

**Πρόεδρος ΦΣ Λάρισας, μέλος του ΠΦΣ και πρόεδρος της «Επιτροπής Εταιρειών Φαρμακείων» του ΠΦΣ**



SI EPIDRASIS

## Νιώσε την τριπλή φροντίδα

με τη μοναδική φόρμουλα 22 πολυτιμών θρεπτικών συστατικών, που ενυδατώνει και αναπλάθει το δέρμα σου. Συμβάλλει στη δημιουργία της τρίχας και των νυχιών σου. Η καλλυντική διατροφική ενίσχυση Perfectil ήρθε για να είσαι όμορφη με μία κίνηση!



Προτεινόμενη τιμή 15.30€

ΔΙΑΤΙΘΕΤΑΙ ΜΟΝΟ ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

Για υπέροχα μαλλιά, δέρμα & νύχια.

# Perfectil® | the perfect me!



Like us on [facebook.com/VitabioticsGreece](https://www.facebook.com/VitabioticsGreece)

Δεν υποκαθιστά τη συντήρηση. Αρ. Πρωτ. Γνωστ. ΕΟΦ 58640.06.10.2005

**Downi**  
health products  
ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟΣ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΣ | Τ: 210 99 41 451 | [info@douni.gr](mailto:info@douni.gr) | [www.douni.gr](http://www.douni.gr)



## Νομικό πλαίσιο - επιλογές

Στα νομικά θέματα, απάντησε, η δικηγόρος κυρία **Καλλιόπη Στεφανοπούλου**, η οποία μας ενημέρωσε ότι σύμφωνα με όσα έχουν θεσπισθεί μέχρι σήμερα από τη φαρμακευτική νομοθεσία, ο αδειούχος φαρμακοποιός στο όνομα του οποίου λειτουργεί επιχείρηση φαρμακείου, μπορεί να προσλάβει ως συνεταίρο του φαρμακοποιό:

- με ποσοστό συμμετοχής έως και 49% επί του εταιρικού κεφαλαίου ως ομόρρυθμο ή ετερόρρυθμο συνεταίρο ή
- με ποσοστό οπωσδήποτε 50%, ως συστεγασμένα φαρμακεία με τη μορφή ομορρυθμού εταιρείας, στην οποία αμφότεροι οι φαρμακοποιοί έχουν τη διαχείριση και εκπροσώπηση. Αξίζει να σημειωθεί ότι το νεοϊδρυθέν φαρμακείο που συστεγάζεται με το ήδη λειτουργούν, δεν μπορεί να μεταφερθεί ως ατομικό φαρμακείο (ακόμα και εάν τηρηθούν οι νόμιμες προθεσμίες) σε άλλη θέση. Ειδικότερα σε αυτή την περίπτωση, το νεοϊδρυθέν φαρμακείο, μπορεί να θεωρηθεί ως αυτοτελής επιχείρηση μόνο στην περίπτωση που το ήδη λειτουργούν φαρμακείο (που το δέχτηκε ως συνεταίρο κατά 50%) ανακαλέσει την άδεια λειτουργίας του, υπέρ αυτού, οπότε λύεται και η συστέγασση και η Ο.Ε.

Για τις εταιρείες δε φαρμακείων διευκρίνισε ότι, ο νομοθέτης για πρώτη φορά, στη διάταξη του άρθρου 8 του νόμου 1963/91, αναφέρθηκε στις εταιρείες εκμετάλλευσης φαρμακείων, μετέθεσε δε τα του καθορισμού της εν γένει λειτουργίας της και του νομικού πλαισίου της, στην έκδοση προεδρικού διατάγματος, το οποίο όμως ουδέποτε εκδόθηκε, παρ' όλες τις φιλότιμες προσπάθειες που κατέβαλε ο Φαρμακευτικός Σύλλογος Πειραιά, του οποίου υπήρξε νομικός σύμβουλος επί μία δωδεκαετία, για την έκδοση του αναμενόμενου Π.Δ με εκπόνηση και κατάθεση στους αρμόδιους φορείς σχεδίου νομικού πλαισίου λειτουργίας.

Υπό το καθεστώς λοιπόν της αναμονής έκδοσης του Π.Δ ιδρύθηκαν και λειτουργούν μέχρι σήμερα εταιρείες Φαρμακείων, η λειτουργία των οποίων στηρίχθηκε κυρίως στην «καλή προαίρεση των συμμετεχόντων» και στην ανάγκη να αναβαθμίσουν ποιοτικά την επιχείρησή τους και την καθημερινότητα τους,

Μας δήλωσε επίσης ότι τα νομικά κενά, και αναφέρθηκε συγκεκριμένα στις εταιρείες που ή ίδια συνέστησε ή εκ των υστέρων έδωσε τις νομικές της συμβουλές, δεν στάθηκαν εμπόδιο για την ανάπτυξη και την ευημερία τους και ότι τα νομικά κενά, αρχίζουν να φαίνονται όταν οι συνεταίροι φαρμακοποιοί παραγνωρίζονται μεταξύ τους, όταν οι σχέσεις τους φθίνουν ή όταν θέλουν να μεταβιβάσουν τα ποσοστά συμμετοχής στα παιδιά τους.

Οι τρόποι που καλύφθηκαν τα νομικά κενά των εταιρειών αυτών, μας το περιγράφει παρακάτω.

*«Σε όποιες περιπτώσεις ο αριθμός των φαρμακείων το επέτρεπε, η έλλειψη του νομικού πλαισίου εταιρείας εκμετάλλευσης φαρμακείων, καλύφθηκε πλήρως από την ισχύουσα μέχρι σήμερα νομοθεσία περί «συστέγασσης φαρμακείων».* Προβλέφθηκαν όμως στο Καταστατικό διατάξεις που χωρίς να είναι αντίθετες με την ισχύουσα φαρμακευτική νομοθεσία, αποτέλεσαν σύμφωνα με τις γενικές διατάξεις του Εμπορικού Δικαίου ασφαλιστικές δικλείδες για τα πρώτα χρόνια λειτουργίας της πολυ-συστέγασσης και μέχρις ότου γίνει απόλυτα κατανοητό στους συμμετέχοντες, ότι η απόφαση τους για συμμετοχή δεν μπορεί να στερείται σοβαρότητας.»

*«Στις περιπτώσεις που οι συμμετέχοντες φαρμακοποιοί ήθελαν να λειτουργήσουν περισσότερα των δύο φαρμακείων, έτσι ώστε να εξυπηρετούν καλύτερα την περιοχή δραστηριοποίησής τους αλλά και να περιορίζουν το ενδεχόμενο ίδρυσης νέων φαρμακείων από ξένους προς το εταιρικό σχήμα φαρμακοποιούς, αναγκαστικά χρησιμοποιήθηκε η λύση του «ιδιωτικού συμφωνητικού» και με την ελπίδα πάντα ότι οσονούπω θα εκδίδετο το Π.Δ.»*

Η λύση λοιπόν του «ιδιωτικού συμφωνητικού» μπορεί να είναι το μεγάλο αγκάθι στη σύσταση των εταιρειών εκμετάλλευσης φαρμακείων με το ισχύον σημερινό νομικό καθεστώς. Η απαγόρευση όμως που θέτει η φαρμακευτική νομοθεσία, ως προς τον επιτρεπτό αριθμό συμμετοχής κάθε αδειούχου φαρμακοποιού και που περιορίζεται αυτός, σε μία ακόμη συμμετοχή σε άλλο φαρμακείο, πλην του φαρμακείου του, καθιστά αδύνατη την ίδρυση και λειτουργία εταιρειών εκμετάλλευσης φαρμακείων κυρίως στις μεγάλες πόλεις, όπου είναι βέβαιο ότι και τα σημεία λειτουργίας και ο αριθμός συμμετοχής θα είναι πολύ μεγαλύτερος από ότι σε μια επαρχιακή πόλη ή σε ένα κυκλαδίτικο νησί.

Ως εκ τούτου οι περισσότεροι φαρμακοποιοί καταφεύγουν στη λύση του ιδιωτικού συμφωνητικού, το οποίο επειδή κρύβει κινδύνους, προσωπικά η ίδια δεν το συστήνει.

**Καλλιόπη Στεφανοπούλου,**  
Δικηγόρος

Κλείνοντας την τοποθέτησή της, τόνισε ότι η μοναδική προϋπόθεση για να συσταθούν εταιρείες φαρμακείων είναι η απόλυτη τήρηση της φαρμακευτικής νομοθεσίας και ότι με τη βοήθεια των Φαρμακευτικών Συλλόγων, θα μπορούσε να θεσμοθετηθεί τύπος ομόρρυθμου εταιρείας εκμετάλλευσης φαρμακείων, μόνον και εφόσον καταργηθεί ο περιορισμένος αριθμός συμμετοχής των φαρμακοποιών με φαρμακείο στο όνομά τους σε άλλα φαρμακεία. Στη συνέχεια μια σειρά ασφαλιστικών δικλείδων, που θα αποτελέσουν τις προϋποθέσεις συμμετοχής, μπορούν να στηρίξουν το εγχείρημα. Το βέβαιο είναι, ότι η πρόταση που θα υποβληθεί, θα πρέπει να έχει μελετηθεί σωστά, για να μην ελλοχεύει πλέον ο κίνδυνος να δημιουργηθούν εκ νέου νομικά κενά, παράθυρα και πόρτες εισόδου κάθε επιτήδειου που βλέπει το φαρμακείο σαν χώρο μόνο πραγμάτωσης εμπορικών πράξεων και αχαλίνωτου κέρδους.

## Επίλογος

Σε ορισμένες περιπτώσεις σύστασης Εταιρείας Φαρμακείων, υπάρχει νομικό ρίσκο. Πρέπει όμως να λαμβάνουμε υπόψη και το επιχειρηματικό ρίσκο, το οποίο ενισχύεται συνεχώς.

Το ερώτημα είναι το εξής: Έχετε την πολυτέλεια να περιμένετε; Και εάν υποθέσουμε ότι το ιδανικό νομοσχέδιο ήταν σήμερα έτοιμο, είστε έτοιμοι για το επόμενο βήμα;

Η πρόταση του ΠΦΣ για το μοντέλο Βελγίου είναι στη σωστή κατεύθυνση. Υπάρχουν όμως «εμπόδια» που πιθανώς να καθυστερήσουν την υλοποίησή του.

Το διαιρεί και βασιλεύει είναι συννηθισμένη πρακτική στην αγορά σας, εδώ και πολλά χρόνια και βρίσκει εφαρμογή, επειδή ακριβώς δεν έχετε καταφέρει έως σήμερα, να λειτουργήσετε ως ενιαίο δίκτυο φαρμακείων.

Τι χρειάζονται τα φαρμακεία; Πώς θα εξασφαλιστεί το μέλλον του κλάδου; Χρειάζεται να βελτιώσουν την κερδοφορία τους αλλά και να διασφαλίσουν ότι θα εξακολουθούν να αποτελούν το κύριο δίκτυο διάθεσης των φαρμακευτικών και παραφαρμακευτικών σκευασμάτων.

## Πώς θα το επιτύχουν;

1. Συνεργασία φαρμακοποιών, με σκοπό τη **λειτουργία μεγαλύτερων φαρμακείων**, σε κεντρικότερα σημεία, καλύτερα σε όλα τα κριτήρια αξιολόγησης του καταναλωτή, τα οποία θα τους εξασφαλίσουν:

- οικονομίες κλίμακας στα λειτουργικά έξοδα
- αύξηση πελατολογίου και τζίρου

2. **Κεντρική διαχείριση φαρμακείων**, πιθανόν από τους φορείς σας, με σκοπό την αύξηση της κερδοφορίας και της προσέλευσης καταναλωτών.

Η κεντρική διαχείριση θα επικεντρωθεί:

- στην αναδιοργάνωση των φαρμακείων
- στην κοινή διαχείριση αγορών
- στην ενιαία προσέγγιση καταναλωτή
- στις κοινές προωθητικές ενέργειες
- κεντρική παροχή υπηρεσιών στους καταναλωτές

Ένα οργανωμένο δίκτυο φαρμακείων είναι ο Νο1 παράγοντας για να ελέγξετε τη λιανική, ανεξάρτητα από τους επιδοξους διεκδικητές της. Επίσης η κεντρική διαχείριση των φαρμακείων σας, θα σας απαλλάξει σε μεγάλο βαθμό από την καθημερινή παρακολούθηση της επιχειρησής σας και θα εξασφαλίσει χρόνο για την καλύτερη εξυπηρέτηση του καταναλωτή, ισχυροποιώντας παράλληλα τον

επιστημονικό σας ρόλο, ο οποίος είναι το μεγάλο όπλο σας, για να επικρατήσετε έναντι του νέου ανταγωνισμού.

Με απλά λόγια, θεωρώ ευκολότερο βήμα για το μέλλον του κλάδου, τη διατήρηση της επιχειρηματικής αυτονομίας των φαρμακείων σας, αλλά με κεντρική διαχείριση, όπως στις αλυσίδες Franchise. Και εάν το Πανελλαδικό δίκτυο είναι δύσκολο να υλοποιηθεί, τουλάχιστον εφαρμόστε το σε τοπικό επίπεδο. Διασφαλίστε την περιοχή σας.

Η οργάνωση και η συνεργασία είναι το κλειδί της επιτυχίας για τα σημερινά αλλά



και για τα αυριανά προβλήματα του κλάδου. Η σύσταση εταιρείας φαρμακείων, δεν θα σας έλυνε τα προβλήματα από μόνη της. Επιταχύνει όμως την διαδικασία αναδιοργάνωσης των φαρμακείων που μετέχουν σε αυτήν, επιμερίζει μεταξύ των μετόχων το πιθανό επιχειρηματικό ρίσκο και αυξάνει το βαθμό εξωστρέφειας της επιχείρησης.

Διανύετε τον 5ο συνεχόμενο χρόνο με πτωτικό τζίρο και μειωμένη κερδοφορία, αλλά ελάχιστα έχουν αλλάξει ως προς τον τρόπο διαχείρισης των φαρμακείων σας. Δεν υπάρχει άλλος χρόνος για χάσιμο. Η βελτίωση του τρόπου διαχείρισης του φαρμακείου σας, θα σας φέρει άμεσα αποτελέσματα και θα σας προετοιμάσει για τη συμμετοχή σας σε εταιρεία ή δίκτυο φαρμακείων, όταν το αποφασίσετε. Ακόμα καλύτερα, μπορείτε να συνεργαστείτε ανά 5 ή 10 φαρμακεία ανά περιοχή, να ανταλλάξετε πολύτιμες γνώσεις και ιδέες μεταξύ σας αλλά και να μοιραστείτε το κόστος της επένδυσής σας.

**Οι επιλογές και οι αποφάσεις είναι δικές σας. Καλή σας επιτυχία! ■**

# Αναζητώντας την καινοτομία



Στρατηγική σειρά προϊόντων φαρμακείου η Arivita, αναπτύσσεται ραγδαία και καινοτομεί στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.

Με την ευκαιρία της επίσκεψης μας στο νέο The APIVITA Experience Store στην καρδιά της Αθήνας, ανακαλύψαμε όλες τις καινοτόμες ιδέες για υπηρεσίες και προϊόντα της μάρκας.

Η κ. ΝΙΚΗ ΚΟΥΤΣΙΑΝΑ φαρμακοποιός και πρόεδρος της εταιρείας, μας μιλά για όλες τις καινοτομίες της Arivita αλλά και προτείνει στους φαρμακοποιούς, ιδέες και λύσεις για να αντιμετωπίσουν τις αλλαγές που ήρθαν και θα έλθουν στο επάγγελμα

**PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ: Φέτος η εταιρεία συμπληρώνει 35 χρόνια ζωής, πώς αισθάνεστε; ΝΙΚΗ ΚΟΥΤΣΙΑΝΑ:** Προσωπικά, σαν έφηβη!

Η APIVITA ωστόσο ενηλικιώθηκε και είναι έτοιμη να ταξιδέψει παντού, σαν ένας καλός πρεσβευτής της Ελλάδας. Είναι έτοιμη -και ήδη το κάνει- να προβάλλει τη χώρα μας, με την πιο πλούσια κλωρίδα στον κόσμο, να μιλήσει για τα μοναδικά προϊόντα του μελισσιού και να επικοινωνήσει τις αρχές του Ιπποκράτη. Τόσο εγώ, όσο και ο Νίκος, αλλά και όλοι οι άνθρωποι της APIVITA που πλέον είναι 230 στην Ελλάδα, 60 στην Ισπανία, οι 55 εργαζόμενοι μας στη νέα μας θυγατρική εταιρεία και στα 11 καταστήματα στην Ιαπωνία, όπως και οι φίλοι και οι συνεργάτες μας σε ολόκληρο τον κόσμο, είμαστε πολύ χαρούμενοι και περήφανοι αυτή τη χρονιά. Κι αυτό γιατί 35 χρόνια μετά, έχουμε το δικό μας βιοκλιματικό εργοστάσιο, και το νέο μας κατάστημα, το the APIVITA Experience store στο κέντρο της Αθήνας.

**P.M&E: 35 χρόνια παρουσίας στο ελληνικό φαρμακείο! Είναι μια «σχέση» δοκιμασμένη στο χρόνο. Ποια είναι τα κυριότερα στοιχεία πάνω στα οποία χτίσατε τη σχέση σας με τους Έλληνες φαρμακοποιούς;**

**N.K:** Κατ' αρχήν σας ευχαριστώ πολύ για την ευκαιρία που μου δίνετε, μέσα από το περιοδικό σας, να ευχαριστήσω τους συναδέλφους μας φαρμακοποιούς για τη στήριξη όλα αυτά τα χρόνια. Θα ήθελα να θυμίσω την πορεία μας που είναι άρρηκτα δεμένη με την πορεία του κλάδου από τη δεκαετία του '80 μέχρι σήμερα. Έχει νόημα να θυμόμαστε, ότι πάντα τα πράγματα είχαν τις δυσκολίες τους, όμως με σκληρή δουλειά, πάθος, μεράκι και λίγη τρέλα μπορούμε να νικήσουμε τις δυσκολίες...

Για μένα και το Νίκο το φαρμακείο ήταν και συνεχίζει να είναι το «φυσικό μας κανάλι». Το συγκεκριμένο κανάλι έχει επίσης κάποιους πολύ συγκεκριμένους κώδικες λειτουργίας που δεν είναι άλλοι από την αλήθεια και την ειλικρίνεια. Δεν θα μπορούσε λοιπόν και η σχέση μας με τα φαρμακεία, να μη στηριχτεί σε αυτές

τις αρχές. Η αλήθεια είναι ότι η πρότασή με την οποία πήγαμε εκείνα τα χρόνια στους φαρμακοποιούς, ήταν κάτι παραπάνω από πρωτοποριακή για την εποχή εκείνη. Από την αρχή και όλα αυτά τα χρόνια ήμασταν ειλικρινείς. Δεν υποσχεθήκαμε ούτε πολλή διαφήμιση, ούτε φθηνά προϊόντα. Υποσχεθήκαμε απ' την αρχή φυσικά, αποτελεσματικά προϊόντα. Επίσης ένα πράγμα που θεωρώ ότι συνέβαλε καθοριστικά στις σχέσεις μας, είναι το γεγονός ότι η APIVITA έφερε πολλές καινοτομίες. Σκεφτείτε μόνο το παράδειγμα της PERSONAL. Η δημιουργία προσωπικών προϊόντων περιποίησης προσώπου και σώματος, με βάση τις προσωπικές ανάγκες του καθενός αλλά και τη διάθεση! Η δημιουργία των πρώτων μασκών σε μονοδόσεις των EXPRESS, ήταν η πιο πρωτοποριακή ιδέα τα τελευταία χρόνια στο φαρμακείο και δεν είναι τυχαίο άλλωστε ότι σήμερα σε όλο τον κόσμο πουλάμε 1.000 μάσκες το λεπτό. Η εναλλαγή των θρεπτικών συστατικών των μασκών EXPRESS, ανάλογα με... τις ανάγκες της επιδερμίδας μας, ήταν ο προάγγελος μιας άλλης καινοτομίας που ήρθε λίγα χρόνια αργότερα. Αυτής των serums: 4 μοναδικό οροί για εναλλαγή, ανάλογα με τις ανάγκες της επιδερμίδας μέσα στο χρόνο.

**P.M&E: Η καινοτομία είναι ένα από τα χαρακτηριστικά που προβάλετε ιδιαίτερα. Ποιες καινοτομίες ξεχωρίζετε μέσα σε αυτά τα 35 χρόνια; Ποια είναι η πιο πρόσφατη και τι να περιμένουμε στο μέλλον;**

**N.K:** Η πιο σημαντική καινοτομία είναι η πίστη του κ. Νίκου Κουτσιανά στην πρόπολη! Σε αυτό μαγικό συστατικό με τις τρομερές αντισηπτικές ιδιότητες. Και η πίστη αυτή 35 χρόνια μετά βραβεύεται. Η APIVITA φέτος βραβεύτηκε για την καινοτομία της στην πρόπολη, στον πρόσφατο διαγωνισμό του ΣΕΒ και της Eurobank και πραγματικά είμαστε πολύ περήφανοι για αυτό. Η βράβευση αφορά στην καινοτομία μέθοδο εκχύλισης της ελληνικής πρόπολης. Μία-παγκοσμίως μοναδική-φυσική μέθοδος εκχύλισης της πρόπολης, φιλική προς το περιβάλλον που δίνει στο τελικό προϊόν μοναδικές αντιηλιακές, προστατευτικές, αντιοξειδωτικές και εν τέλει

αντιγηραντικές ιδιότητες. Το πατενταρισμένο εκχύλισμα της ελληνικής πρόπολης, εφαρμόζεται στην αντιηλιακή μας σειρά και στα προϊόντα προσώπου.

Όσον αφορά το μέλλον, το τμήμα έρευνας και ανάπτυξης της εταιρείας μας, συνεργάζεται αυτή τη στιγμή με πανεπιστήμια και ερευνητές σε ολόκληρο τον κόσμο. Έχουμε επενδύσει πολύ στην κατασκευή, υπερσύγχρονων εργαστηρίων, στις νέες μας βιοκλιματικές εγκαταστάσεις στο Μαρκόπουλο και σύντομα θα έχουμε θεαματικά αποτελέσματα και καινοτομίες που θα εφαρμοστούν σε νέες σειρές προϊόντων.

**P.M&E: Πώς τα φαρμακεία μπορούν να «εκμεταλλευτούν» το άνοιγμα του νέου «The APIVITA Experience Store» στο κέντρο της Αθήνας;**

**N.K:** Θέλουμε οι φαρμακοποιοί να επισκεφθούν και να γνωρίσουν το νέο μας κατάστημα. Θέλουμε να δουν τη λογική με την οποία είναι στημένο, τη λογική της λειτουργίας του, τη λογική πίσω από την εξυπηρέτηση του πελάτη, τη φιλοσοφία των προϊόντων και των υπηρεσιών της Arivita.

Το νέο μας κατάστημα βασίζεται στην ολιστική εμπειρία που έχει ο πελάτης, από το ισόγειο μέχρι τον τελευταίο όροφο, με τις πολλαπλές υπηρεσίες που προσφέρουμε. Το APIVITA EXPERIENCE STORE είναι στην ουσία ένα "εκπαιδευτικό κέντρο".

Ο πελάτης μπορεί να απολαύσει θεραπείες προσώπου και σώματος μέσα από το spa μας, γνωρίζοντας έτσι με τον καλύτερο δυνατό τρόπο τις θεραπευτικές ιδιότητες των προϊόντων μας. Μπορεί να δοκιμάσει μέλια και βότανα από όλα τα μέρη της Ελλάδας, να μάθει συνταγές με ελληνική γύρη, να πιει φρέσκους βιολογικούς χυμούς από το juice bar, να ακούσει συμβουλές για μια ζωή ισορροπημένη, γεμάτη υγεία και αρμονία από τη health coach και Αντιπρόεδρο της APIVITA, Σοφία Κουτσιανά, να επισκεφτεί το κομμωτήριο για να μάθει συμβουλές από ειδικούς για τα χρώματα στις βαφές μαλλιών, αλλά και μυστικά για να βάφει τα μαλλιά στο σπίτι με επαγγελματικό όμως αποτέλεσμα. Όλη αυτή η εκπαίδευση θεωρούμε ότι βοηθάει τους

φαρμακοποιούς, γιατί αναδεικνύει την ιδιαιτερότητα και τη διαφοροποίηση των προϊόντων της APIVITA. Άρα το κατάστημα είναι ένας χώρος στο οποίο ο πελάτης αγοράζει «σωστά», εκπαιδεύεται, μαθαίνει τη μάρκα σε βάθος. Είναι ένα εργαστήριο «brand awareness». Πιστεύουμε ότι αυτό βοηθάει τους φαρμακοποιούς, γιατί ο πελάτης μπορεί να μας μάθει στο κατάστημα μας, αλλά την επόμενη φορά σίγουρα θα μας αναζητήσει στα φαρμακεία της γειτονιάς του και του κέντρου.

**P.M&E:** Ποιες καινοτόμες πρακτικές από το «The APIVITA Experience Store» θα μεταφέρατε και στο φαρμακείο;

**N.K.:** Σε συνέχεια της προηγούμενης απάντησης, στο κατάστημα δεν «πουλάμε» απλά προϊόντα, αλλά προβάλλουμε και προωθούμε τον τρόπο ζωής APIVITA, τον τρόπο σκέψης, και τη μοναδικότητα του brand. Αυτή είναι και η λογική που θα θέλαμε να υπάρχει και στο φαρμακείο. Τώρα, συγκεκριμένα, μία καινοτόμος πρακτική που θα ήθελα να ξαναεπιστρέψει στο φαρμακείο είναι η aromatherapy. Κοιτώντας πίσω, συχνά σκέφτομαι τα σεμινάρια που κάναμε γι' αυτή την κατηγορία, τα σκευάσματα που παρασκεύασαν οι φαρμακοποιοί, τις ερωτήσεις που δεχόμαστε. Η σειρά δεν πήγε πολύ καλά τότε γιατί δεν υπήρχε ακόμη η ανάλογη κουλτούρα στον καταναλωτή, αλλά εγώ πιστεύω στην αρωματοθεραπεία, καθώς επίσης και στο γεγονός ότι το φαρμακείο μπορεί και πρέπει να φτιάχνει εξατομικευμένα καλλυντικά. Γι' αυτό και στο APIVITA Experience Store, προσπαθούμε και πάλι με τη σειρά personal και την ιδέα του Natural Pharmacy. Αν πετύχει εκεί, θα την πουλήσουμε και πάλι στα φαρμακεία.

**P.M&E:** Η καινοτομία και η διαφοροποίηση είναι πεδία δύσκολα για τον φαρμακοποιό να διαχειριστεί, με τον τρόπο που μέχρι τώρα έμαθε να δουλεύει. Πώς πιστεύετε ότι πρέπει να ξεπεράσει τις νόρμες του παρελθόντος και να ξεκινήσει μια αλλαγή στο επάγγελμα;

**N.K.:** Κατ' αρχήν για να λειτουργήσει διαφορετικά ο φαρμακοποιός, αλλά και ο καθένας από εμάς, θα πρέπει να παρα-

δεχτεί ότι ο μέχρι τώρα τρόπος που σκέφτεται, που δουλεύει, χρειάζεται αλλαγή! Αν το πιστέψει αυτό, θα αλλάξει πρώτα από όλα τον τρόπο με τον οποίο προσεγγίζει την επιχείρησή του.

Τα πράγματα αλλάζουν πολύ γρήγορα... και για να τα προλάβουμε πρέπει να αλλάξουμε! Πρέπει σίγουρα ν' αρχίσει να εκπαιδεύεται περισσότερο, χρησιμοποιώντας στοιχειώδη εργαλεία του management. Πρέπει για παράδειγμα να αλλάξει κάποιες λογικές και νοοτροπίες, όπως για παράδειγμα τον τρόπο που βλέπει το internet. Δεν μπορεί το internet να

Τα πράγματα  
αλλάζουν  
πολύ γρήγορα  
πια...  
και για να  
τα προλάβουμε  
πρέπει  
να αλλάξουμε!

είναι μόνο ένα εργαλείο για τον πόλεμο των τιμών. Το διαδίκτυο μπορεί να είναι ένα μοναδικό εκπαιδευτικό, αλλά και συμβουλευτικό εργαλείο για τον φαρμακοποιό. Μπορεί να είναι το μέσο για να επικοινωνήσει στους πελάτες του τη διαφορετικότητά του, κάποιες ξεχωριστές δηλαδή υπηρεσίες που μπορεί να παρέχει. Μπορεί να είναι ένα καταπληκτικό εργαλείο που θα του δίνει τη δυνατότητα να γνωρίζει καλύτερα τις ανάγκες των πελατών του και να φροντίζει γι' αυτές με τρόπο γρήγορο και άμεσο. Επίσης πιστεύω ακράδαντα πως σήμερα περισσότερο από ποτέ, ο Έλληνας φαρμακοποιός πρέπει να επενδύσει στην Ελλάδα και στα μοναδικά ελληνικά προϊό-

ντα. Προϊόντα ή brands που ποιοτικά δεν έχουν τίποτα να ζηλέψουν από το ξένο ανταγωνισμό.

**P.M&E:** Τι θα συμβουλευάτε σαν επιχειρηματίας αλλά και σαν φαρμακοποιός τους συναδέλφους σας για να επιβιώσουν, αλλά και να εξελιχθούν στο νέο περιβάλλον της αγοράς της υγείας που όλοι βιώνουμε;

**N.K.:** Όπως έγραψα και νωρίτερα, κάθε εποχή έχει τις δυσκολίες της, τις προκλήσεις, αλλά και τις ευκαιρίες της. Εγώ πιστεύω ότι χρειάζεται το όραμα σε ένα στόχο, η επιμονή και η πίστη σ' αυτό ακόμα και όταν όλα δείχνουν ότι είναι αδύνατον. Επίσης, σκληρή δουλειά, πάθος, τρέλα, μεράκι και κυρίως να σκέφτεσαι διαφορετικά και να καινοτομείς, να βλέπεις τις αλλαγές που έρχονται και να προσαρμόζεσαι... Ο κόσμος αλλάζει και θα αλλάζει πολύ γρήγορα. Για παράδειγμα: Συζητάμε συχνά για τις τιμές που μπορεί να βρει ο πελάτης στο ίντερνετ. Αυτό ισχύει και οι τιμές αυτές είναι τρομερά ανταγωνιστικές. Αυτό όμως που δεν μπορεί να βρει κάποιος ψωνίζοντας στο διαδίκτυο, είναι η αξία που προσθέτει και πρέπει να προσθέτει ο ίδιος ο φαρμακοποιός, σαν επιστήμονας, σαν ειδικός! Επίσης και το φαρμακείο σαν κατάστημα, οφείλει να προσφέρει ένα περιβάλλον υψηλής αισθητικής που θα προσελκύει τον πελάτη. Να μπορούμε δηλαδή να απευθυνόμαστε στους πελάτες, προσφέροντας μια εμπειρία, δημιουργώντας αξία πέρα και πάνω από τα προϊόντα, που εξάλλου υπάρχουν και σε άλλα πολλά φαρμακεία.

**P.M&E:** Ποιος ο ρόλος της εκπαίδευσης σε αυτές τις αλλαγές;

**N.K.:** Εργαλείο για όλα τα παραπάνω είναι η εκπαίδευση. Την εκπαίδευση την κάνεις για να βελτιωθείς και γιατί θέλεις να αλλάξεις. Για εμάς η εκπαίδευση στην APIVITA είναι διά βίου, γιατί τα πράγματα δεν μένουν στάσιμα. Εξελίσσονται και μαζί τους πρέπει να εξελισσόμαστε και εμείς. Η APIVITA στηρίζει τους φαρμακοποιούς εδώ και πολλά χρόνια σε αυτόν τον τομέα, με εκπαιδεύσεις που αφορούν το επιχειρείν, τις πωλήσεις και τα προϊόντα και αυτό θα συνεχίσουμε να κάνουμε. ■



# Η ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΤΗΣ ΠΡΟΠΟΛΗΣ ΒΡΑΒΕΥΕΤΑΙ... ΚΑΙ ΜΑΖΙ ΤΗΣ ΟΛΗ Η ΑΡΙΒΙΤΑ



Η ΑΡΙΒΙΤΑ, πρωτοπόρος στην έρευνα των προϊόντων της μέλισσας, όπως είναι ο βασιλικός πολτός, η πρόπολη, το μέλι και στη χρήση τους σε καλλυντικά προϊόντα, είναι η 1η εταιρία στην Ελλάδα που εδώ και 34 χρόνια μελετά τις αντιμικροβιακές, αντισηπτικές και αντιοξειδωτικές ιδιότητες της πρόπολης.

## Σήμερα η ΑΡΙΒΙΤΑ βραβεύεται για τη μοναδική καινοτομία της στην πρόπολη

Μία νέα σημαντική διάκριση αποτελεί η απονομή του δεύτερου βραβείου στην κατηγορία «Καινοτομία» του διαγωνισμού «Η Ελλάδα Καινοτομεί».

Η βράβευση αφορά στην καινοτόμο μέθοδο εκκύλισης ελληνικής πρόπολης για την παραγωγή υψηλής προστιθέμενης αξίας πρώτης ύλης με αντιοξειδωτική και φωτοπροστατευτική δράση.

Η επιστημονική ομάδα της ΑΡΙΒΙΤΑ, κατάφερε με μία μέθοδο με ελάχιστη κατανάλωση ενέργειας αλλά και μηδενικά απόβλητα, να



απομονώσει από την πρόπολη εκείνα τα συστατικά στα οποία οφείλεται η αντιοξειδωτική, φωτοπροστατευτική και αντιγηραντική δράση της.

Το νέο αυτό εκκύλισμα πρόπολης προστατεύει την επιδερμίδα από τη φωτογήρανση- την πιο σημαντική αιτία πρόωρης γήρανσης- αφού προστατεύει τα δερματικά κύτταρα από τις ελεύθερες ρίζες, αυξάνει τη ζωτικότητα τους και διασφαλίζει την παραγωγή από τα δερματικά κύτταρα κολλαγόνου και ελαστίνης, κάτω από συνθήκες έκθεσης σε ηλιακή ακτινοβολία.

Το πατενταρισμένο εκκύλισμα της πρόπολης ενσωματώνεται σε όλα τα προϊόντα της αντιγηραντικής σειράς ΑΡΙΒΙΤΑ

δραστηριοποίησης όπως αυτός των φυσικών προϊόντων και ειδικότερα των φυσικών καλλυντικών.



Η ΑΡΙΒΙΤΑ θα συνεχίσει να μελετά και να αξιοποιεί τον μεγάλο πλούτο της ελληνικής φύσης, με ειλικρίνεια και ευαισθησία, με πρωταρχικό σκοπό τη διαφύλαξη και ανάδειξη της μοναδικής ελληνικής χλωρίδας, υπηρετώντας την μεγάλη ευθύνη που έχει αναλάβει.

Να δημιουργεί μέσω των προϊόντων και των υπηρεσιών της, αξία στην κοινωνία, στο περιβάλλον και στην οικονομία, στις 14 χώρες και στις 4 ηπείρους που δραστηριοποιείται.



καθώς και στα προϊόντα αντιγηρανσης.

Για την ΑΡΙΒΙΤΑ το βραβείο αυτό αποτελεί μεγάλη τιμή, καθώς αναγνωρίζεται η επιστημονική συνέπεια, μέθοδος, ηθική και πειθαρχία σε ένα τομέα εμπορικής



[www.apivita.com](http://www.apivita.com)

# Μια μακρά ιστορία...



**Τ**ο φαρμακείο αρχικά, το 1982, ιδρύθηκε και έλαβε άδεια λειτουργίας στην Αθήνα και πιο συγκεκριμένα στην οδό Γρηγορίου Κουσιδίδη 56 στο Δήμο Ζωγράφου. Στη συνέχεια, το Φεβρουάριο του 1984, αφού προηγουμένως ανακλήθηκε η άδεια λειτουργίας του, επανιδρύθηκε και επαναλειτούργησε στο Δήμο της Θήβας, στην οδό Επαμεινώνδα 63. Το Σεπτέμβριο του 1996, μεταφέρθηκε σε ιδιόκτητο κατάστημα στο Εμπορικό Κέντρο Θήβας, στην οδό Επαμεινώνδα 12.

Τον Νοέμβριο του 2007, μεταφέρθηκε σε νέο ιδιόκτητο κατάστημα, υπερδιπλάσιας επιφάνειας από το προηγούμενο, στην οδό Επαμεινώνδα 1.

Τέλος το Νοέμβριο του 2013, το κατάστημα μεγάλωσε ακόμη περισσότερο με την προσθήκη δύο όμορων καταστημάτων και έκτοτε αναπτύσσεται σε δύο επίπεδα, Ισόγειο και Υπόγειο από 270 τ.μ. το κάθε επίπεδο.

Το φαρμακείο βρίσκεται σε κεντρικό εμπορικό δρόμο της Θήβας, δίπλα στο

Εμπορικό Κέντρο, την Εφορία και πλησίον του Δημαρχείου και των ΚΤΕΛ.

Τα ιδιωτικά ιατρεία βρίσκονται σε ακτίνα 250 και πλέον μέτρων και το είδος της πελατείας αντλείται από όλο το φάσμα επαγγελματικών δραστηριοτήτων, όπως: εργάτες, αγρότες, ελεύθεροι επαγγελματίες, καταστηματάρχες, Δημοτικοί Υπάλληλοι, Δημόσιοι και Τραπεζικοί Υπάλληλοι, μαθητές, νέοι και νέες με αθλητικές δραστηριότητες κλπ.

## Ο ανακαινισμένος χώρος και τα ποικίλα τμήματα του

Το φαρμακείο αναπτύσσεται σε δύο επίπεδα.

### Το ισόγειο κατάστημα, επιφάνειας 270 τ.μ., περιλαμβάνει:

- 1) Το φαρμακοπωλείο, με συρταριέρες, τρεις ξεχωριστούς πάγκους εξυπηρέτησης, τέσσερις θέσεις εργασίας με ξεχωριστούς υπολογιστές και εκτυπωτές για κάθε θέση και πάγκο παραλαβής παραγγελιών.
- 2) Ξεχωριστό τμήμα ιατροτεχνολογικών προϊόντων, προϊόντων Ο.Τ.Σ και ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ.
- 3) Το εργαστήριο, επιφάνειας 25 τ.μ., προδιαγραφών GLPs, με δυνατότητα πραγματοποίησης κάθε φαρμακοτεχνικής εργασίας που απαιτείται κατά την εκτέλεση τόσο συνταγών συμβατικών αλλά και εναλλακτικών –συμπληρωματικών θεραπειών (ομοιοπαθικών– φυτοθεραπευτικών) όπως επίσης και συνταγών καλλυντικών.
- 4) Ολοκληρωμένο τμήμα Δερμοκαλλυντικών, προϊόντων περιποίησης μαλλιών και σώματος με ξεχωριστή θέση εργασίας υποστηριζόμενη από υπολογιστή, εκτυπωτή και δερμοαναλυτή.
- 5) Ολοκληρωμένο τμήμα συμπληρωμάτων διατροφής και φυτικών καλλυντικών με δική του θέση εργασίας, υποστηριζόμενη από υπολογιστή και εκτυπωτή.
- 6) Ξεχωριστό τμήμα οδοντιατρικής φροντίδας.
- 7) Τμήμα ορθοπαιδικών βοηθημάτων, ορθοπαιδικών και ανατομικών υποδημάτων και προϊόντων περιποίησης ποδιών, υποστηριζόμενο από εσωτερικές βιτρίνες έκθεσης και προβολής υποδημάτων.
- 8) Πλήρες τμήμα βρεφικής και παιδικής φροντίδας καθώς και βρεφικών γαλάτων.
- 9) Ιδιαίτερο χώρο για παροχή πρώτων βοηθειών.
- 10) Δύο οθόνες προβολής προϊόντων και τμημάτων του φαρμακείου.

Αξίζει να σημειωθεί ότι στην διαμόρφωση του φαρμακείου σε ένα σύγχρονο και σωστά επικοινωνιακά, συνέβαλε καθορι-



στικά η εταιρεία PIERRE FABRE, καθώς με τους έμπειρους merchandisers που διαθέτει, πραγματοποίησε πλήρη κατηγοριοποίηση και σήμανση των προϊόντων.

### Η διαρρύθμιση του υπογείου, επίσης επιφάνειας 270 τ.μ., περιλαμβάνει:

- 1) Γραφείο και αίθουσα συνεδριάσεων που χρησιμοποιούνται για τις ανάγκες εκπαίδευσης και επιμόρφωσης του έμπιστου δυναμικού και που υποστηρίζονται από τον απαραίτητο μηχανολογικό εξοπλισμό.
- 2) Δωμάτιο με ειδικές προδιαγραφές, υποστήριξης της καλής λειτουργίας και ασφάλειας του μηχανολογικού εξοπλισμού.
- 3) Αποθήκη ειδών συσκευασίας.
- 4) Αποθήκη φαρμάκων και βρεφικών γαλάτων.
- 5) Αποθήκη καλλυντικών και συμπληρωμάτων διατροφής, καθώς και προϊόντων παιδικής και οδοντιατρικής φροντίδας.



- 6) Υπόγειο κατάστημα-αποθήκη ορθοπαιδικών ειδών, υποδημάτων καθώς και βοηθημάτων για ανακούφιση ποδιών.

Όλοι οι αποθηκευτικοί χώροι διαθέτουν το δικό τους πάγκο παραλαβής.



### Το ανθρώπινο δυναμικό και η συνεισφορά του στο φαρμακείο

Το έμπυχο δυναμικό του φαρμακείου, έχει αναλάβει συγκεκριμένες αρμοδιότητες και ευθύνες, παράλληλα όμως, γνωρίζει πολύ καλά όλο το φάσμα δραστηριοτήτων της επιχείρησης.

Κατά σειρά πρόσληψης η ομάδα απαρτίζεται από:

Τη κυρία Ιακωβίδου που είναι υπεύθυνη εκτός από την εκτέλεση συνταγών και για τις καθημερινές παραγγελίες στις φαρμακαποθήκες που αφορούν φάρμακα και παραφάρμακα. Επικουρικά και όποτε χρειαστεί, βοηθάει στους υπόλοιπους τομείς και κυρίως στο τμήμα καλλυντικών, καθώς επίσης και στις εργαστηριακές παρασκευές.

Η κυρία Φράγγου εκτός από την εκτέλεση συνταγών, είναι υπεύθυνη για τα τμήματα συμπληρωμάτων διατροφής, ορθοπαιδικών ειδών καθώς επίσης και στον τομέα παρασκευής γαλνικών σκευασμάτων.

Η κυρία Δεμοίρου είναι αισθητικός, υπεύθυνη του τμήματος δερμοκαλλυντικών και φυτικών καλλυντικών. Όμως, όποτε χρειαστεί βοηθάει στην εκτέλεση συνταγών αλλά και σε άλλους τομείς.

Και τέλος, η κυρία Νίκα είναι υπεύθυνη για την αποθήκη και τα υποδήματα, όποτε όμως απαιτηθεί, επικουρικά συνεισφέρει και σε άλλους τομείς.



Το συντονισμό και την αρμονική λειτουργία όλων των τμημάτων έχει αναλάβει ο υπεύθυνος αδειούχος φαρμακοποιός Σεραφείμ Ζήκας.

«Οι συναντήσεις εργασίας» μας λέει, «γίνονται σχεδόν σε καθημερινή βάση άλλα και πιο εκτενείς ανά τακτά χρονικά διαστήματα, με στόχο να κρατούν την ομάδα μας συντονισμένη αλλά και ψυχικά ενωμένη σε θέματα που αφορούν: την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών μας, την καθαριότητα, την καθημερινή τακτοποίηση και συντήρηση της ελκυστικής εικόνας του χώρου, την επιτυχή αντιμετώπιση των ελλείψεων προκειμένου να εξυπηρετούμε και τις πιο δύσκολες και απαιτη-

τικές ανάγκες των πελατών μας, την αντιμετώπιση και βελτίωση των αδυναμιών μας, προσπαθώντας κάθε μέρα που περνάει να γινόμαστε καλύτεροι και την συνεχή προσπάθεια επιμόρφωσης μας, παρακολουθώντας σεμινάρια, είτε στο χώρο μας, είτε διαδικτυακά, είτε μεταβαίνοντας στην Αθήνα».

### Φροντίζοντας μια σύγχρονη επιχείρηση

«Η οικονομική διαχείριση καθώς και η εμπορική πολιτική (πολιτική αγορών, πολιτική τιμών, παρακολούθηση αποτελεσμάτων, εκπόνηση πλάνων ανάπτυξης) γίνεται με την συνεργασία των στελεχών της advance pharmacies, μέτοχοι της οποίας είμαστε από το 2005» μας εξηγεί ο κ. Ζήκας.

«Στο πλαίσιο αυτό εντάσσονται και συνεργασίες με εταιρείες, οι οποίες οργανώνουν προωθητικές ενέργειες εβδομαδιαίας διάρκειας και διενεργούν events σε τακτά χρονικά διαστήματα, παρέχοντας κίνητρα ελκυστικότερων αγορών στον καταναλωτή.

Οι ενέργειες προώθησης, προβολής και διαφήμισης προϊόντων, γίνονται αποκλειστικά εντός του φαρμακείου, χωρίς τη χρήση των μέσων κοινωνικής δικτύωσης, μακριά από αντιδεοντολογικές πρακτικές που προκαλούν και εντείνουν τον αθέμιτο ανταγωνισμό, μειώνοντας το κύρος του φαρμακοποιού και βλάπτοντας την εικόνα του στην κοινωνία.»



## ΣΧΕΔΙΑΖΟΝΤΑΣ ΤΗΝ ΕΠΙΤΥΧΙΑ...

«Αν υπάρχει ένα σημείο που μπορούμε να ξεχωρίσουμε και να χαρακτηρίσουμε ως δυνατό και σημείο της επιτυχίας μας, είναι ότι την επιτυχία δεν την αφήνουμε στην τύχη. Η τύχη είναι θέμα τυχαίας ευκαιρίας, ενώ η επιτυχία είναι θέμα σχεδιασμού και προγραμματισμού!

Οι επιτυχημένοι δεν έχουν περισσότερες ευκαιρίες, δημιουργούν περισσότερες ευκαιρίες!

Στόχος και όραμα μας είναι η αδιάπτωτη προσπάθεια ενίσχυσης και αναβάθμισης του ρόλου μας στην πρωτοβάθμια φροντίδα υγείας, προσφέροντας υπηρεσίες υψηλών προδιαγραφών, αναβαθμίζοντας το κύρος του επαγγέλματός μας στην κοινωνία.

Ως ομάδα προσπαθούμε να υλοποιούμε ότι σχεδιάζουμε..., ότι αποφασίζουμε..., δεν είμαστε απ' αυτούς που απλώς παρατηρούν τα πράγματα.... ή που αναρωτιούνται τι συνέβη.... πάντα γνωρίζουμε ποιο είναι το επόμενο βήμα!»



## Το μέλλον μας: Προσαρμογή στα νέα δεδομένα

«Το φαρμακείο στα σχεδόν τέσσερα χρόνια που η χώρα μας είναι στο μνημόνιο, δέχεται όπως και όλες οι κοινωνικές ομάδες τις συνέπειες της οικονομικής κρίσης και της παρατεταμένης ύφεσης.

Η φαρμακευτική δαπάνη των περίπου 5,2 δις του 2009 έχει σχεδόν υποτριπλασιαστεί, αφού ο στόχος για το 2014 είναι στα 2,0 δις και σ' αυτή τη δαπάνη δεν συμπεριλαμβάνονται τα ΦΥΚ που διακινούσαμε το 2009.

Τα δεκατέσσερα δελτία τιμών έχουν μειώσει τις τιμές των φαρμάκων περίπου κατά 60%. Η μείωση του ποσοστού κέρδους, τα τρία rebates, η αύξηση της φορολογίας, η καθυστέρηση στις τρέχουσες πληρωμές, τα ληξιπρόθεσμα που ακόμα περιμένουμε..., η έλλειψη ρευστότητας ως αποτέλεσμα εκτός των άλλων και της πιστωτικής πολιτικής των εταιρειών, η αύξηση του αριθμού των φαρμακείων και η μείωση

της αγοραστικής δύναμης των πολιτών, έχουν οδηγήσει πολλά φαρμακεία, στον Τειρεσία, σε κατασχές, σε οικονομικό μαρασμό και τον κλάδο σε έντονο προβληματισμό ως προς τη βιωσιμότητα του. Όμως το Ελληνικό Φαρμακείο πρέπει και θα επιβιώσει. Αυτό διασφαλίζεται από τον στενό δεσμό που υπάρχει μεταξύ φαρμακοποιού και ασθενή-πελάτη. Αυτή τη σχέση πρέπει να εξελίσσουμε συνεχώς. Τίποτε δεν γίνεται ερήμην της κοινωνίας. Υπάρχει ανάγκη προσαρμογής στα νέα δεδομένα. Σε συνθήκες κρίσης, ύφεσης και βίαιων αλλαγών απαιτείται προσαρμογή. Όποιος δεν προσαρμόζεται «πεθαίνει...». Ο χαρακτήρας του φαρμακείου αλλάζει και θα αλλάξει στο μέλλον ακόμη περισσότερο.

Ο φαρμακοποιός εκτός από επαγγελματίας υγείας πρέπει να γίνει και σύγχρονος επιχειρηματίας. Η εποχή της προστασίας που λειτουργούσαμε με αυτόματο πιλότο και που τα όποια λάθη δεν «κόστιζαν»... έχει περάσει ανεπιστρεπτή...!

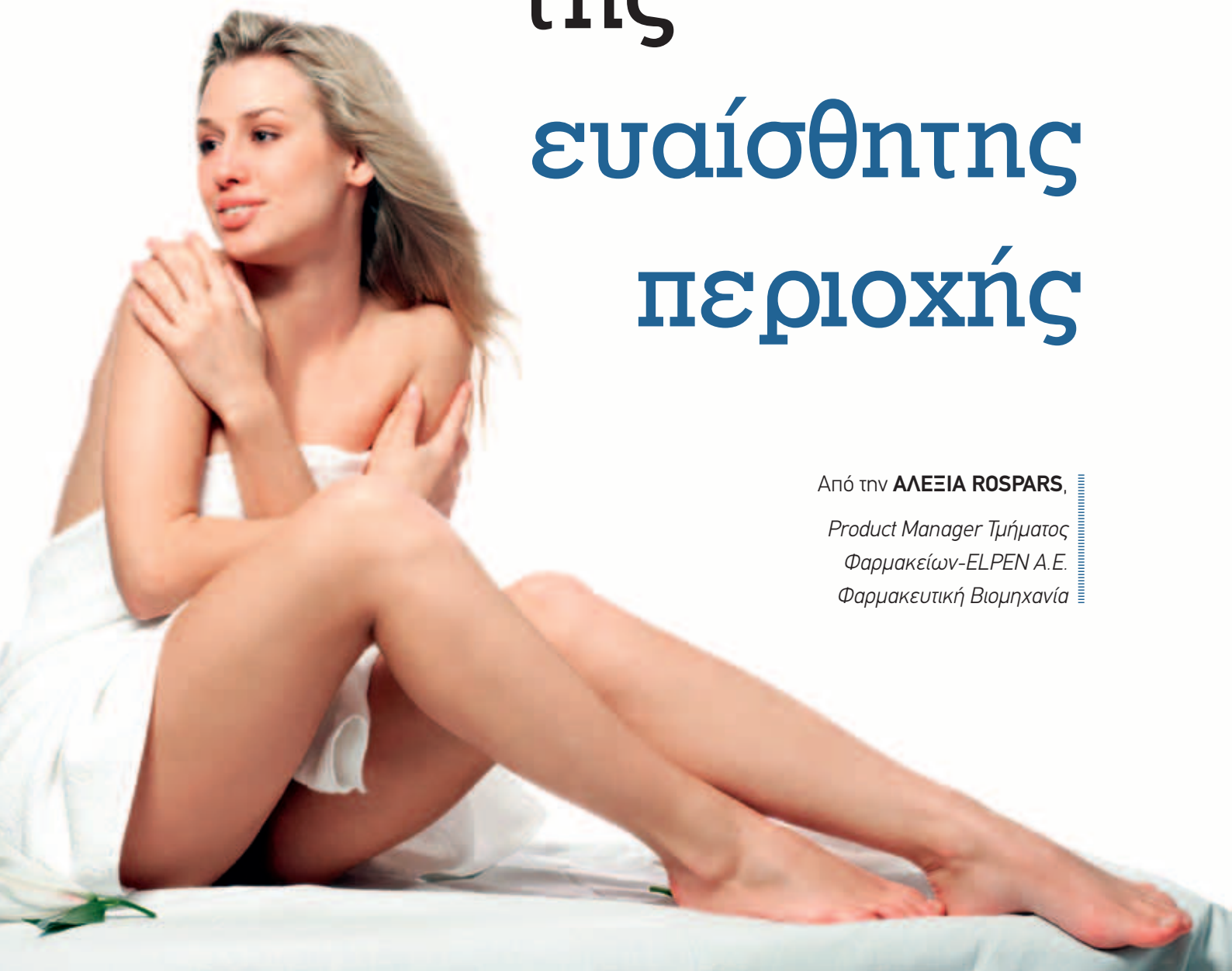
Τα νέα δεδομένα αυτήν την ώρα υπαγορεύουν συμμαχίες. Συμμαχίες στο μέγεθος και στο αντικείμενο προς πώληση. Χρειάζεται εμπλουτισμός της ύλης και δυνατά επιχειρηματικά σχήματα. Προτείνω λοιπόν να ξεχάσουμε όσο πιο γρήγορα γίνεται το παρελθόν και να κοιτάξουμε μπροστά. Το μέλλον δεν περιμένει.

Από εμάς εξαρτάται. Με πυξίδα την πίστη, την ελπίδα, την αισιοδοξία, τη δουλειά και κυρίως την αγάπη σ' αυτό που κάνουμε, θα καταφέρουμε να χτίσουμε ένα σύγχρονο φαρμακείο που θα είναι πιο μπροστά από τις ανάγκες της κοινωνίας.

Είναι ευθύνη και υποχρέωση μας να τα καταφέρουμε και θα τα καταφέρουμε.» ■



# Τα προϊόντα υγιεινής της ευαίσθητης περιοχής



Από την **ΑΛΕΞΙΑ ROSPARS**,

*Product Manager Τμήματος*

*Φαρμακείων-ELPEN A.E.*

*Φαρμακευτική Βιομηχανία*

# 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  
νικαίου, χρωμίου, κοβαλτίου



Μόνο στα Φαρμακεία



Αποκλειστικός Διανομέας για την Ελλάδα:

ELPEN Α.Ε. ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ

Γραφία Επιταρικού 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, www.dermoxen.com

Η 1<sup>η</sup> Ελληνική Φαρμακευτική Βιομηχανία

Σε αντίθεση με τη γενικότερη κατάσταση στον κλάδο των καλλυντικών, η κατηγορία προϊόντων «της ευαίσθητης περιοχής» στο φαρμακείο, είναι μία από τις λίγες που έχει ανοδική τάση (+11,6% σε τεμάχια και +11,9% σε αξίες 2013 σε σχέση με το 2012) αυτούς τους δύσκολους καιρούς.

Καθώς δεν είναι εδραιωμένη καλά ακόμα στην χώρα μας, οι προοπτικές ανάπτυξης της είναι μεγάλες και αποτελούν ένα μεγάλο στοίχημα τόσο για τις εταιρείες που δραστηριοποιούνται στο χώρο, αλλά και για τους φαρμακοποιούς οι οποίοι μπορούν να αυξήσουν τις πωλήσεις και κατ' επέκταση τα κέρδη τους.

### Η Ελληνική Αγορά και τα Κανάλια Διανομής

Τα κανάλια διανομής προϊόντων για τη γυναικεία ευαίσθητη περιοχή είναι τρία στην Ελλάδα: οι αλυσίδες supermarket, οι αλυσίδες καλλυντικών και προϊόντων ομορφιάς και το φαρμακείο.

Στο κανάλι του supermarket και των αλυσίδων καλλυντικών, τα προϊόντα για την υγιεινή της γυναικείας ευαίσθητης περιοχής βρίσκονται δίπλα σε κατηγορίες ειδικής φροντίδας, όπως τα προϊόντα αποτρίκωσης, περιποίησης ποδιών και χεριών, οι σερβιέτες, τα ταμπόν, τα προφυλακτικά, κ.ά.

Οι μάρκες που βρίσκουμε στα προαναφερόμενα κανάλια προέρχονται συνήθως από εταιρίες που ειδικεύονται σε προϊόντα προσωπικής υγιεινής (σερβιέτες) και φροντίδας σώματος (αφροντούς, σαπούνια, αποσμητικά). Η επιλογή είναι περιορισμένη για εξειδικευμένα προϊόντα, χωρίς φυσικά να υπάρχει συμβουλή ειδικού για οποιαδήποτε απορία ή πρόβλημα.

### Το Κανάλι του Φαρμακείου

Το φαρμακείο μπορεί να χαρακτηριστεί ως ένας ιδιαίτερος και ταυτόχρονα μοναδικός χώρος τόσο στον τομέα της επι-

στήμης όσο και στον τομέα του εμπορίου. Προσαρμοσμένο στις ανάγκες της κοινωνίας και των καταναλωτών το φαρμακείο αλλάζει, μεταμορφώνεται και αναπτύσσεται. Σαν κανάλι διανομής, προσφέρει στην καταναλώτρια ένα μεγάλο εύρος επιλογών για την υγιεινή της ευαίσθητης περιοχής της. Είναι ένας χώρος όπου πολλές δερμοκαλλυντικές, φυτικές και αμιγώς γυναικολογικές μάρκες προτείνουν στη γυναίκα μία ευρεία γκάμα προϊόντων για την υγιεινή και τη φροντίδα της ευαίσθητης περιοχής της.

### Τάσεις και Αναγκαιότητες του καταναλωτή

Σήμερα οι γυναίκες είναι ολοένα και περισσότερο ενημερωμένες για θέματα υγιεινής και φροντίδας του σώματος, από πολύ μικρή ηλικία, λόγω της άμεσης και

ταχύτατης πρόσβασης στην πληροφόρηση. Προσέρχονται στο φαρμακείο ως καταναλώτριες, οι οποίες απαιτούν προϊόντα ασφαλή και αποτελεσματικά για την κάθε τους ανάγκη. Μια γυναίκα στις 3, στα μεγάλα αστικά κέντρα, χρησιμοποιεί ένα ειδικό προϊόν υγιεινής και φροντίδας για την ευαίσθητη περιοχή.

Για την υγιεινή της ευαίσθητης περιοχής τους, αναζητούν ποιοτικά σκευάσματα που θα σέβονται τη φυσιολογική ισορροπία του κόλπου και δεν θα αλλοιώνουν τη φυσική άμυνα του δέρματος και του βλεννογόνου στη συγκεκριμένη περιοχή. Με άλλα λόγια, θέλουν προϊόντα τα οποία να πληρούν όλες τις σύγχρονες αυστηρές προδιαγραφές, οι οποίες θα αναγράφονται στη συσκευασία και θα αποτελούν ποιοτική δέσμευση της εταιρίας προς αυτές.



### Τι οδηγεί την καταναλώτρια αυτής της κατηγορίας στο φαρμακείο;

- Καθημερινή υγιεινή και πρόληψη
- Αυξημένη έκκριση κολπικών υγρών
- Ξηρότητα του κόλπου
- Αίσθηση κνησμού ή καύσου
- Πόνος κατά τη σεξουαλική επαφή (δυσπαρεύνια)
- Παράλληλη χρήση με φαρμακευτική αγωγή από τον γυναικολόγο



# FREZYDERM

## Intim Area

Απαλός καθαρισμός  
της ευαίσθητης περιοχής



Τα Intim Area προσφέρουν αποτελεσματικό καθαρισμό της ευαίσθητης περιοχής, κατά την αναπαραγωγική ηλικία, αφήνοντας μια ευχάριστη αίσθηση φρεσκάδας και άνεσης που διαρκεί. Παρέχουν ήπια αντισηπτική προστασία, μειώνουν τους ερεθισμούς και τις δυσάρεστες οσμές και προστατεύουν από την τοπική ξηρότητα, τους ερεθισμούς, τις επιμολύνσεις και τις κολλητίδες. Παράλληλα, ενισχύουν τη φυσιολογική άμυνα και διατηρούν την υδρολιπιδική ισορροπία της περιοχής.

**Είναι κατάλληλα κατά την εγκυμοσύνη και τον θηλασμό.**

Θα τα βρείτε σε υγρό 200ml, σε μορφή αφρού 150ml καθώς και σε πρακτικά μαντηλάκια 20 τεμαχίων.



[www.frezyderm.com](http://www.frezyderm.com)

### Διαφοροποίηση προϊόντων

Οι απαιτήσεις από την καταναλωτρία αυξάνονται τόσο πολύ, ώστε οι εταιρίες προσπαθούν να διαφοροποιηθούν με κάθε τρόπο για να επηρεάσουν την επιλογή τους.

Η επιλογή προϊόντων στις διάφορες γυναικολογικές σειρές στο φαρμακείο ποικίλλουν.

Η εποχή που η κατηγορία της ευαίσθητης περιοχής αποτελείται από μόνο προϊόντα καθαρισμού έχει περάσει. Σήμερα βρίσκουμε στα ράφια του φαρμακείου, προϊόντα φροντίδας σε διαφορετικές μορφές (υγρά ή αφρούς καθαρισμού, κρέμες, γέλες, μανιλάκια, σπρέι, λιπαντικά, υπόθετα, κλπ.) και για διαφορετικές χρήσεις (εσωτερική και εξωτερική).

### Ποιότητα και Ασφάλεια

Η χρήση των προϊόντων για την ευαίσθητη περιοχή της γυναίκας απαιτεί σειρές οι οποίες υπόκεινται σε αυστηρούς ελέγχους που εγγυώνται την ασφάλεια τους και με κλινικές μελέτες που διασφαλίζουν την άριστη ποιότητα και αποτελεσματικότητα των προϊόντων τους.

Κάποιες εταιρίες στο εξωτερικό έχουν αρχίσει τον έλεγχο κάθε παρτίδας προϊόντων ώστε να διασφαλιστεί ότι η παρουσία βαρέων μετάλλων όπως το νικέλιο, το χρώμιο και το κοβάλτιο, να είναι πάντα στην ελάχιστη επιτρεπτή ποσότητα.

### Προδιαγραφές ποιότητας και ασφάλειας για τα προϊόντα φροντίδας της ευαίσθητης περιοχής

- (-) Χωρίς parabens
- (-) Χωρίς SLS/SLES (συνθετικοί αφριστικοί παράγοντες)
- (+) Φυτικά
- (+) Με εξειδικευμένο pH, ανάλογο με την ηλικία της γυναίκας
- (+) Δερματολογικά Ελεγχμένα
- (+) Γυναικολογικά Ελεγχμένα
- (+) Υποαλλεργικά
- (+) Πιστοποιημένα με κλινικές μελέτες

**(+) Η χρήση των ελεγχμένων φυτικών ενεργών συστατικών** σε προϊόντα αυτής της κατηγορίας, βοηθά σημαντικά στην προστασία της ευαίσθητης περιοχής με φυσικό τρόπο. Είναι απαλά με το δέρμα, σέβονται τη φυσική του ισορροπία και καθαρίζουν αποτελεσματικά, εξασφαλίζοντας ταυτόχρονα απόλυτη προστασία.

**(+) Το pH των προϊόντων** υγιεινής και φροντίδας της ευαίσθητης περιοχής θα πρέπει να είναι το κατάλληλο για τις διαφορετικές ηλικίες των γυναικών. Οι γυναίκες διαφορετικής ηλικίας έχουν διαφορετικό pH στην περιοχή αυτή, συνεπώς, τα καθαριστικά, λιπαντικά και άλλα προϊόντα αυτής της κατηγορίας θα πρέπει να σέβονται αυτό το pH. Συγκεκριμένα για τα νεαρά κορίτσια το pH είναι γύρω στο 7, μειώνεται κατά τη γόνιμη περίοδο στο 4-5 και επιστρέφει στο 7 κατά την εμμηνοπαυση.

### Ποιες οι ευκαιρίες για τον Φαρμακοποιό;

Η κατηγορία προϊόντων υγιεινής της ευαίσθητης περιοχής της γυναίκας προσφέρει μία μοναδική ευκαιρία ανάπτυξης στον Έλληνα Φαρμακοποιό. Αυτό προκύπτει από το γεγονός ότι δημιουργείται μία νέα εμπλουτισμένη κατηγορία προϊόντων στο χώρο του, η οποία παρουσιάζει ανοδική πορεία και ταυτόχρονα προσελκύει νέους πελάτες από τα άλλα κανάλια διανομής. Είναι δε αξιοσημείωτο, πως η κατηγορία αυτή ήταν από τις λίγες οι οποίες σημείωσαν αύξηση πωλήσεων στο φαρμακείο το 2013.

Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα του φαρμακείου είναι ότι αποτελεί ένα πολύ διαφοροποιημένο κανάλι πώλησης με πιστούς καταναλωτές. Προσδίδει αξιοπιστία στα προϊόντα που προτείνει και επίσης συνδέει την ανάγκη της καταναλώτριας για ένα αποτελεσματικό προϊόν για την ευαίσθητη περιοχή, μαζί με την επιστημονική συμβουλή που μπορεί να της παρέχει.

Ενοχλήσεις στην ευαίσθητη γυναικεία περιοχή;



# Καταπολεμήστε τις!



Ερεθισμός, εκκρίσεις, δυσάρεστες οσμές...  
επιηρεάζουν την ισορροπία της ευαίσθητης περιοχής.

Το Lactal αποτελεί την πλέον αξιόπιστη επιλογή όλων των γυναικών καθώς η χρήση του εξασφαλίζει τη φυσιολογική ισορροπία του γυναικείου κόλπου ενώ παράλληλα ενισχύει τη φυσική άμυνα της ευαίσθητης περιοχής.

Το Lactal είναι ασφαλές για χρήση:

- στη βακτηριακή κολπίτιδα παράλληλα ή μετά τη συνιστώμενη αγωγή
- σε περιόδους αυξημένης δραστηριότητας (διακοπές, άθληση, κ.ά.)
- στην αντιβίωση
- στο τέλος περιόδου
- στην κολπική ξηρότητα
- στην εγκυμοσύνη
- στη λοχεία
- στην εμμηνόπαυση

Προτείνεται από τους γυναικολόγους

ΤΑ ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ ΤΟΥ LACTAL ΔΙΑΤΗΡΟΥΝ ΤΗΝ ΚΑΛΗ ΥΓΕΙΑ ΤΟΥ ΓΥΝΑΙΚΕΙΟΥ ΚΟΛΠΟΥ

 Η συσκευασία περιέχει 7 σωληνάρια με κολπική γέλη μίας χρήσης

# Lactal

 Lavipharm

## ΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΜΑΣ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

Ο φαρμακοποιός επενδύοντας στην ανάπτυξη της συγκεκριμένης κατηγορίας μπορεί να προσελκύσει νέες πιστές πελάτισσες, αυξάνοντας την κερδοφορία του και τη ρευστότητα του.

Σε γενικές γραμμές, όλοι οι ειδικοί συμφωνούν ότι για να εκμεταλλευτεί ένα φαρμακείο τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται στην αγορά σε αυτή τη δύσκολη περίοδο, θα πρέπει να στοχεύσει στην προσαρμογή του στις καινούργιες ανάγκες και στις αυστηρές απαιτήσεις του σύγχρονου καταναλωτή!

### 3 προτάσεις λοιπόν για την ανάπτυξη αυτής της κατηγορίας στο φαρμακείο:

#### 1. Σωστή επιλογή συνεργασιών με εταιρείες

Ο φαρμακοποιός πρέπει να κάνει σωστή επιλογή εταιριών στις συνεργασίες του, ώστε τα προϊόντα που θα τοποθετήσει στο ράφι, να προσδώσουν εγκυρότητα στην επιστημονική του συμβουλή. Συγκεκριμένα, πρέπει τα προϊόντα που θα επιλέξει για την υγιεινή και φροντίδα της ευαίσθητης περιοχής, να προσφέρουν ποιοτικές λύσεις στην καταναλώτρια ώστε να γίνει πιστή πελάτισσα και για το προϊόν αλλά και για το φαρμακείο. Παράλληλα θα πρέπει να δει τις εταιρείες που έχει επιλέξει στη συγκεκριμένη κατηγορία ως "συμμάχους" σε όλη αυτή την προσπάθεια. Η σχέση μεταξύ φαρμακείου και εταιριών είναι αμφίδρομη και η συνεργασία όπως και η κοινή στόχευση είναι αναγκαίες προϋποθέσεις ώστε να ξεπεραστούν οι δυσκολίες και τα εμπόδια της αγοράς. Η αξιοποίηση προσφορών, ενημερωτικών εντύπων, εκπαιδευτικών σεμιναρίων, ειδικών ενεργειών προώθησης των προϊόντων, (κλπ.) που προσφέρονται από τις εταιρείες, μπορούν να βοηθήσουν τον φαρμακοποιό και να αποτελέσουν ένα ισχυρό εργαλείο marketing γι' αυτόν.

#### 2. Επένδυση στην εκπαίδευση

Σημαντικό ρόλο παίζει η επένδυση στη συνεχή εκπαίδευση τόσο του φαρμακοποιού όσο και των συνεργατών του για τη συγκεκριμένη κατηγορία προϊόντων με διάφορες ενέργειες, όπως:

Οι συμβουλές «κλειδιά»

#### ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΠΕΛΑΤΙΣΣΑ

Οι χρήσιμες συμβουλές που οφείλουμε να προτείνουμε για τη σωστή και συστηματική αγωγή υγιεινής της ευαίσθητης περιοχής στην καταναλώτρια του φαρμακείου είναι οι εξής:

##### Καθημερινή Υγιεινή

- Να πλένει συχνά την ευαίσθητη περιοχή με ένα ήπιο καθαριστικό, εξειδικευμένο για την ηλικία της. Τονίζουμε ότι πρέπει να χρησιμοποιείται διαφορετικό καθαριστικό προϊόν σε κάθε ηλικία. Άλλο pH έχουν τα μικρά κορίτσια σε σχέση με τις γυναίκες στην αναπαραγωγική ηλικία.

- Στις ημέρες της περιόδου θα πρέπει ο καθαρισμός να είναι ακόμα πιο σχολαστικός και να γίνεται συχνή αλλαγή της σερβιέτας και του ταμπόν.

##### Ρουχισμός

- Να αποφεύγει τα πολύ στενά και εφαρμοστά ρούχα.

- Να προτιμάει τα βαμβακερά εσώρουχα που επιτρέπουν στο δέρμα να αναπνέει.

##### Προσοχή το Καλοκαίρι

- Να μη μένει πολύ ώρα με το βρεγμένο μαγιό (τα μικρόβια αναπτύσσονται ευκολότερα σε υγρό και θερμό περιβάλλον).

- Να κάνει πάντα ντους μετά από μπάνιο σε πισίνα, ώστε να απομακρύνονται τα τυχόν ανεπιθύμητα μικρόβια.

- Να φροντίζει να κάθεται πάνω στην πετσέτα ή τη ψάθα της και να μην έρχεται σε επαφή με την άμμο ή το πλακόστρωτο της πισίνας, όπου υπάρχουν μικρόβια τα οποία μπορεί να την προσβάλουν.

##### Κατά τη Σεξουαλική επαφή

- Να χρησιμοποιεί προφυλακτικό κατά τη σεξουαλική επαφή όταν ο σύντροφος δεν είναι μόνιμος.

- Να απαιτεί από το σύντροφο της να τηρεί τους κανόνες υγιεινής.

**Να κάνει τον τακτικό της έλεγχο στο γυναικολόγο της.**

✓ Συμμετοχή σε προϊοντικές παρουσιάσεις των εταιριών

✓ Συνεχή επιμόρφωση στα προϊόντα που επιλέγονται για προώθηση

Μόνο έτσι θα μπορεί να παρέχει στην πελάτισσα τις πληροφορίες που χρειάζεται για τα προϊόντα της ευαίσθητης περιοχής και δίνοντας τη σωστή συμβουλή, να κερδίσει την εμπιστοσύνη της σε ένα τόσο ιδιαίτερο θέμα, που παραμένει ταμπού στην ελληνική κοινωνία.

### 3. Χρήση σύγχρονων εργαλείων εμπορικής διαχείρισης και marketing

Το φαρμακείο βρίσκεται σε μια περίοδο αλλαγής και θα πρέπει, σε συνδυασμό με την επιστημονική του υπόσταση, να λειτουργήσει και ως μία εμπορική επιχείρηση. Η εμπορική διαχείριση του φαρμακείου αφορά κυρίως στην αποτελεσματική οργάνωση εμπορικών ενεργειών που σχετίζονται με τις προμήθειες, τις πωλήσεις και το marketing.

Η εφαρμογή τέτοιων εργαλείων θα πρέπει να αφορά:

✓ **Σωστό και επιτυχημένο "merchandising"**

- Δημιουργία στα ράφια ειδικού τμήματος για την ευαίσθητη περιοχή της γυναίκας.

- Σωστή σήμανση εντός του φαρμακείου (δείκτες ραφιών, οθόνες με μηνύματα, κ.ά.).

- Τοποθέτηση της κατηγορίας αυτής δίπλα σε προϊόντα που αφορούν την υγιεινή και την περιποίηση του σώματος της γυναίκας, αλλά και δίπλα στα προφυλακτικά.

- Διαχωρισμός των προϊόντων ανά κατηγορία (υγιεινή, φροντίδα και φρεσκάδα).

- Βελτίωση της ορατότητας των προϊόντων αυτών στο ράφι, εξασφαλίζοντας ένα ικανοποιητικό "Facing".

✓ **Αξιοποίηση προωθητικού υλικού των εταιριών**

- Διανομή έντυπου ενημερωτικού υλικού και δειγμάτων στο αντίστοιχο ηλικιακό γυναικείο κοινό, ιδιαίτερα μαζί με κάθε συνταγή γυναικολόγου.

- Τοποθέτηση ενημερωτικής καρτολίνας στο χώρο ή στη βιτρίνα.



# DOCTOR'S FORMULAS

ΦΟΡΜΟΥΛΕΣ ΥΓΕΙΑΣ

**Δυσκοιλιότητα;  
Διάρροια;  
Εντερική δυσβίωση;  
Κολπική δυσβίωση;**

Η φόρμουλα **ENTEROACTIN** περιέχει δύο είδη φιλικών μικροβίων προς αποφυγή υπερμολύνσεων. Ακόμη περιέχει «**ενεργούς σπόρους**» που παρουσιάζουν αυξημένη αντοχή στην γαστρική οξύτητα, έχουν σταθερή διάρκεια, είναι σταθεροί ακόμα και σε υψηλές θερμοκρασίες, εποικίζουν την εντερική χλωρίδα και βοηθούν στην εντερική δυσβίωση. Προβλήματα δυσκοιλιότητας ή διάρροιας καθώς και φουσκώματα που προκαλούν οι τροφικές δυσανεξίες αποκαθίστανται, εφόσον αποκαθίσταται και η εντερική χλωρίδα.

Η φόρμουλα **ENTEROACTIN** μπορεί ακόμα να χρησιμοποιηθεί σαν τοπική θεραπεία στην κολπική δυσβίωση, για την αποφυγή επαναλαμβανόμενων μυκητιάσεων.

## ENTEROACTIN ΦΟΡΜΟΥΛΑ προβιοτικών

- για την ισορροπία της εντερικής χλωρίδας
- για την ισορροπία της χλωρίδας του κόλπου

με 3 δισεκατομμύρια σπόρους  
Βάκιλλους Subtilis, Βάκιλλους σπορογόνους



www.mefi.gr



### ✓ Ενέργειες προώθησης

Το φαρμακείο είναι το πλέον κατάλληλο σημείο για να γίνουν ιδιαίτερες προωθητικές ενέργειες για αυτή την κατηγορία προϊόντων.

### Και μην αμελείσετε!

- Την κατάλληλη λεκτική προσαρμογή στην πρόταση πώλησης, ανάλογα με την ηλικία της καταναλώτριας π.χ. έφηβη, έγκυος, νεαρή μητέρα, γυναίκα σε εμμηνόπαυση κλπ.
- Τη συνδυαστική πώληση προϊόντων (π.χ. καθαριστικό πάστα μαζί με καταπραυντική κρέμα).
- Την απαραίτητη πρόταση προϊόντων για την ευαίσθητη περιοχή, όταν προκύπτει φαρμακευτική αγωγή από γυναικολόγο.
- Τη διοργάνωση ενημερωτικών εκδηλώσεων στο φαρμακείο σας για τις πελάτισσες σας.
- Να κάνετε προσφορές, περιοδικά, σε προϊόντα που παίρνετε καλύτερες τιμές από τον προμηθευτή σας.

### Ένα είναι σίγουρο!

Οι ενέργειες αυτές θα αυξήσουν τις πωλήσεις σας τουλάχιστον κατά 20%!!! ■

## ΟΡΓΑΝΩΣΤΕ ΘΕΜΑΤΙΚΕΣ ΠΡΟΒΟΛΕΣ

πάνω σε ιδιαίτερα έπιπλα προβολών με τα κατάλληλα μηνύματα

**Εμμηνόπαυση:** Συνδυάστε gel για την ύγρανση του κόλπου, με το ειδικό προϊόν καθαρισμού και με συμπληρώματα διατροφής με βάση τα φλαβονοειδή της σόγιας.

**Εγκυμοσύνη:** Συνδυάστε προϊόντα για τις ραβδώσεις εγκυμοσύνης, με ειδικά προϊόντα για την ευαίσθητη περιοχή.

### ΠΡΟΦΙΛ

Η κ. Αλεξία Rospars είναι πτυχιούχος Marketing & Communications και κάτοχος MBA από το ISEG Group Paris της Γαλλίας. Διετέλεσε Product Manager για 6 έτη στην Castalia Laboratoires Dermatologiques του Ομίλου L'Oréal Paris. Σήμερα είναι Product Manager του Τμήματος Φαρμακείων της ELPEN Α.Ε. Φαρμακευτική Βιομηχανία.

### ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

**1. ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ** FLUIMUCIL. Κοκκία για πόσιμο εναιώρημα 600 mg / φακελάκι.

**2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ** Κάθε φακελάκι περιέχει 600 mg Acetylcysteine.

**3. ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΜΟΡΦΗ** Κοκκία για πόσιμο εναιώρημα.

**4. ΚΛΙΝΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ**

**4.1 Θεραπευτικές ενδείξεις** Για τη ρευστοποίηση των βλεννογόνων εκκρίσεων της αναπνευστικής οδού σε περιπτώσεις οξείων και χρόνιων βρογχοπνευμονικών παθήσεων (βρογχίτιδα, εμφύσημα, τραχειοβρογχίτιδα, χρόνια ασθματική βρογχίτιδα). Εάν απαιτείται, κατά τη διάρκεια οξείων εξάρσεων των βρογχίτιδων να χορηγείται ταυτόχρονα κατάλληλο αντιβιοτικό.

**4.2 Δοσολογία και τρόπος χορήγησης** Δοσολογία: Ενήλικες και παιδιά άνω των 6 ετών: 600 mg μία φορά την ημέρα. Το φάρμακο είναι προτιμότερο να λαμβάνεται πριν από τα γεύματα. Η δοσολογία μπορεί να αυξηθεί από τον θεράποντα ιατρό με βάση την εκτίμηση των αποτελεσμάτων της θεραπείας. Διάρκεια της θεραπείας: Η διάρκεια της θεραπείας δεν θα πρέπει να υπερβαίνει τις 8-10 ημέρες χωρίς ιατρική συμβουλή. Τρόπος χορήγησης: Διαλύστε το περιεχόμενο ενός φακελάκιου σε ένα ποτήρι με λίγο νερό και ανακατέψτε με ένα κουτάλι όσο χρειάζεται.

**4.3 Αντενδείξεις** Υπερευαίσθησία στο φάρμακο. Ενεργός έλκος στομάχου ή δωδεκαδακτύλου.

**4.4 Ειδικές προειδοποιήσεις και προφυλάξεις κατά τη χρήση** Κατά τη χρήση του φαρμάκου μπορεί να παρατηρηθεί αύξηση του όγκου των ρευστοποιούμενων βρογχικών εκκρίσεων. Εάν οι εκκρίσεις αυτές δεν απομακρυνθούν με βήχα μπορεί να χρειασθεί ειδική υποστήριξη για να παραμείνει ανοικτή η αναπνευστική οδός. Πρέπει να χορηγείται με προσοχή σε ασθενείς με άσθμα για τον κίνδυνο εμφάνισης βρογχόσπασμου. Εάν εμφανισθεί βρογχόσπασμος, να διακοπεί αμέσως η χρήση του. Στους ασθενείς με ηπατική και νεφρική ανεπάρκεια φρόνιμο είναι η Acetylcysteine να αποφεύγεται.

Εάν εμφανισθεί εγκαυτάση από οφέλιμα σε ηπατική ανεπάρκεια σε ασθενή που λαμβάνει χρόνιας Acetylcysteine, η θεραπεία πρέπει να διακοπεί για να αποφευχθεί η περαιτέρω χορήγηση αζωτούχων ουσιών. Δεν υπάρχουν δεδομένα που να δείχνουν ότι η Acetylcysteine επηρεάζει αρνητικά την ηπατική ανεπάρκεια, όμως αυτό παραμένει μία θεωρητική δυνατότητα. Το προϊόν περιέχει σορβιτόλη. Οι ασθενείς με σπάνια κληρονομικά προβλήματα δυσανεξίας στη φρουκτόζη δεν πρέπει να πάρουν αυτό το φάρμακο. Η σορβιτόλη μπορεί να έχει ήπια υπακτική δράση και η θερμιδική της αξία ανέρχεται στις 2,6 kcal/gr. Κάθε φακελάκι περιέχει 1,99 gr σορβιτόλης. Το προϊόν περιέχει ασαρταμία. Η ασαρταμία είναι πηγή φαινυλαλανίνης. Μπορεί να είναι βλαβερή για ανθρώπους με φαινοκετονουρία.

**4.5 Αλληλεπιδράσεις με άλλα φαρμακευτικά προϊόντα και άλλες μορφές αλληλεπίδρασης** Η Acetylcysteine δεν πρέπει να χορηγείται ταυτόχρονα με αντιβιοτικά ή με φάρμακα που έχουν ατροπική δράση. Μπορεί να μειώσει την δράση των αντιμικροβιακών, όπως πενικιλίνης, τετρακυκλίνης ή ερυθρομυκίνης.

**4.6 Γονιμότητα, κύηση και γαλουχία**

**Εγκυμοσύνη:** Από τα πειράματα που έχουν γίνει σε ζώα δεν φαίνεται ότι το φάρμακο επηρεάζει την ανάπτυξη του εμβρύου. Στον άνθρωπο όμως οι μελέτες είναι περιορισμένες και δεν έχουν εξαχθεί ασφαλή συμπεράσματα. Το φάρμακο μπορεί να χρησιμοποιηθεί στην εγκυμοσύνη μόνο εάν υπάρχει ιδιαίτερος λόγος. Γαλουχία: Δεν είναι γνωστό εάν η Acetylcysteine απεκκρίνεται στο γάλα των μητέρων που γαλουχούν. Επειδή πολλά φάρμακα απεκκρίνονται στο γάλα, η Acetylcysteine πρέπει να χορηγείται με προσοχή στις μητέρες που γαλουχούν.

**4.7 Επιδράσεις στην ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανών** Δεν έχουν προκύψει ενδείξεις ότι η Acetylcysteine επιδρά στην ικανότητα οδήγησης ή χειρισμού μηχανών. Όπως με όλα τα φάρμακα, οι ασθενείς δεν θα πρέπει να αναλαμβάνουν εργασίες που απαιτούν ιδιαίτερη προσοχή, εάν δεν γνωρίζουν την ανταπόκριση στη θεραπευτική αγωγή που λαμβάνουν.

**4.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες** Σπανιότατα έχουν αναφερθεί αντιδράσεις υπερευαίσθησίας. Μπορεί να εμφανισθούν συμπτώματα από το γαστρεντερικό (στοματίτιδα, ναυτία, εμετός, ενεργοποίηση γαστροδωδεκαδακτυλικού έλκους), πυρετός, ρινόρροια, νοθρότης, ζάλη, κεφαλαλγία, λιγύρος, εξανθήματα, ρίγη. Κλινικά εμφανής βρογχόσπασμος εμφανίζεται σπάνια και απρόβλεπτα σε ασθενείς με ασθματική βρογχίτιδα. Έχουν αναφερθεί σπάνια περιπτώσεις επικίνδυνης ευαισθητοποίησης στην Acetylcysteine.

**4.9 Υπερδοσολογία** Κατά την λήψη μεγάλων δόσεων Acetylcysteine από το στόμα προκαλείται ναυτία, έμετος και γενικά συμπτώματα από το γαστρεντερικό. Σπανίως αναφέρεται η εμφάνιση εξανθήματος με ή χωρίς πυρετό. Η αντιμετώπιση είναι συμπτωματική.

**5. ΦΑΡΜΑΚΟΛΟΓΙΚΕΣ ΙΔΙΟΤΗΤΕΣ**

**5.1 Φαρμακοδυναμικές ιδιότητες**

Κωδικός ATC: R05CB01 Το δραστικό συστατικό του φαρμάκου είναι η Acetylcysteine, που παράγεται με ακετυλίωση της κυστεΐνης, ενός φυσικού αμινοξέως.

Η ACETYLCYSTEINE χρησιμοποιείται σαν βλεννολυτικός παράγων τόσο στην πύαξη όσο και στην μη πύαξη βλέννα. Μειώνει το ιξώδες της βλέννας χωρίς να αλλοιώνει τον βλεννογόνο. Το ιξώδες του πνευμονικού εκκρίματος εξαρτάται από τη συγκέντρωση των βλεννοπρωτεϊνών και σε μικρότερη έκταση από το DNA. Η βλεννολυτική δράση της Acetylcysteine οφείλεται στη σουλφιδρυλική ομάδα (-SH), η οποία βοηθά στη διάσπαση των δισουλφιδικών δεσμών της βλέννας, μειώνοντας το ιξώδες της. Η βλεννολυτική δράση της Acetylcysteine δεν αλλάζει με την παρουσία DNA και αυξάνει με την αύξηση του pH, σημαντική δε είναι σε pH 7 έως 9. Η Acetylcysteine in vino υπόκειται σε αποακετυλίωση δίνοντας κυστεΐνη, η οξειδωσιμότητα διακετυλοκυστεΐνη. Η Acetylcysteine χορηγούμενη μαζί με αντιβιοτικά συμβάλλει στην μείωση των υποτροπών που οφείλονται στη στάση των βρογχικών εκκρίσεων και στην ανεπάρκεια των αεροφόρων οδών. Με την Acetylcysteine ευνοείται επίσης η απόρριξη, διότι αυξάνεται η δραστηριότητα του κροσσώτου επιθηλίου και ελαττώνεται ο βήχας. Η Acetylcysteine βοηθάει στην αποβολή των παχυρροστών εκκρίσεων, ιδιαίτερα των βρογχοπνευμονικών και έτσι μειώνει τον κίνδυνο επιπλοκών από την κατακράτηση της βλέννας. Η βλεννολυτική δράση του είναι παρόμοια στην πύαξη και στη μη πύαξη βλέννα.

**5.2 Φαρμακοκινητικές ιδιότητες**

Η Acetylcysteine απορροφάται ταχέως από το γαστρεντερικό σύστημα και υφίσταται εκτεταμένο μεταβολισμό. Η από του στόματος βιοδιαθεσιμότητα είναι βραδεία.

Η Acetylcysteine απορροφάται ταχέως από το γαστρεντερικό σύστημα και μέγιστες συγκεντρώσεις στο πλάσμα, σε ένα αριθμό μελετών, εμφανίσθηκαν μετά από 0,5 έως 1 ώρα από την από του στόματος χορήγηση, με δόσεις 200 mg έως 600 mg. Μερικές μελέτες δείχνουν ότι οι φαρμακοκινητικές ιδιότητες, εξαρτώνται από την δόση. Ο χρόνος που χρειάζεται για να παρουσιασθούν μέγιστες συγκεντρώσεις καθώς επίσης και η βιοδιαθεσιμότητα αυξάνονται, όταν αυξάνονται οι δόσεις. Η Acetylcysteine μπορεί να εμφανίζεται στο πλάσμα ή με τη μορφή της μητρικής ουσίας ή τη μορφή διαφόρων οξειδωμένων μεταβολιτών, όπως N-Acetylcysteine, N-N-Diacetylcysteine και Cysteine, είτε ελεύθερη, είτε συνδεδεμένη με τις πρωτεΐνες του πλάσματος με ασταθείς δισουλφιδικούς δεσμούς είτε σαν κλάσμα ενσωματωμένο με τις αλυσίδες των πρωτεϊνικών πεπτιδίων. Σε μία μελέτη, μετά από 4 ώρες από την χορήγηση, περίπου το 50% ήταν συνδεδεμένο με τις πρωτεΐνες. Η από του στόματος βιοδιαθεσιμότητα είναι χαμηλή και οι μέσες τιμές κυμάνθηκαν από 4 μέχρι 10% εξαρτώμενες από το αν μετρήθηκε η ολική Acetylcysteine ή μόνο οι αναγνώσιμες μορφές αυτής. Έχει προταθεί ότι η χαμηλή από στόματος βιοδιαθεσιμότητα μπορεί να οφείλεται στον μεταβολισμό στα τοιχώματα του εντέρου και στον μεταβολισμό πρώτης διόδου στο ήπαρ. Η νεφρική κάθαρση μπορεί να συμμετέχει περίπου στο 30% της ολικής σωματικής κάθαρσης. Μετά από ενδοφλέβια χορήγηση ο μέσος τελικός χρόνος ημίσειας ζωής έχει υπολογισθεί ότι είναι 1,95 και 5,58 ώρες για την αναβίωση και την ολική Acetylcysteine, αντίστοιχως. Η τελική ημίσεια ζωής ολικής Acetylcysteine ήταν 6,25 ώρες μετά την από του στόματος χορήγηση.

**5.3 Προκλινικά δεδομένα για την ασφάλεια** Τα προκλινικά στοιχεία του φαρμάκου αξιολογήθηκαν κατά την αρχική έγκριση του προϊόντος.

**6. ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ**

**6.1 Κατάλογος εκδόχων** Aspartame, Beta-Carotene 1% CWS/M, Orange Flavour, Sorbitol.

**6.2 Ασυμβατότητες** Να μην αναμειγνύεται με άλλα φάρμακα.

**6.3 Διάρκεια ζωής** 36 μήνες.

**6.4 Ιαίτερες προφυλάξεις κατά την φύλαξη του προϊόντος** Φυλάσσεται σε θερμοκρασία μικρότερη των 25°C.

**6.5 Φύση και συστατικά του περιέκτη** Κοκκία που περιέχει 20 φακελάκια. Οι φακελάκια αποτελούνται από Paper/Aluminum/Polyethylene.

**6.6 Ιαίτερες προφυλάξεις απόρριψης** Καμία ειδική υποχρέωση.

**7. ΚΑΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ** CHIESI HELLAS A.E.E.E., Κ. Καραμαυρί 89, 151 25 Μαρούσι, Αθήνα, Τηλέφωνο: 210.617.97.63, Fax: 210.617.97.86

**8. ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ** 26564/25-4-2013

**9. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΠΡΩΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ / ΑΝΑΝΕΩΣΗΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ** 21/08/2007

**10. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΑΝΑΒΕΒΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ** Οκτώβριος 2012

φτου και βγαίνω



**FLUIMUCIL<sup>®</sup>**

N-Acetylcysteine

# Επουλωτικά και Αναπλαστικά του δέρματος





Καινοτομίες με άριστη καλλυντική υφή, και ενδείξεις βελτίωσης της δομής και φυσιολογίας του δέρματος, είναι τα κύρια ατού των προϊόντων για την επούλωση και την ανάπλαση. Μια νέα κατηγορία φαίνεται να δημιουργείται στη φαρέτρα της συμβουλής και της πρότασης στο φαρμακείο. Μια κατηγορία με τάση ανάπτυξης!



**Μ**έσα σε ένα περιβάλλον όπου τα δερμοκαλλυντικά στο σύνολό τους ακόμη και στο φαρμακείο δεν παρουσιάζουν ανάπτυξη, η κατηγορία των επουλωτικών αναπλαστικών φαίνεται να δρασκελίζει τον κανόνα. Η δράση τους στηρίζεται κυρίως στη δημιουργία ενός υγρού περιβάλλοντος που ευνοεί την επούλωση, και δρώντας με τα εξειδικευμένα συστατικά τους, επιτρέπουν την ταχύτερη αναγέννηση και τον πολλαπλασιασμό των κυττάρων του δερμικού ιστού.

Πρόκειται για μια διαδικασία σαφώς προκαθορισμένη στο χρόνο που περιλαμβάνει 3 στάδια: την αγγειακή φλεγμονώδη φάση, τη φάση της αναδόμησης του δέρματος και της επιδερμίδας και τη φάση της ωρίμανσης και αποκατάστασης της φυσιολογίας και δομής του ιστού.

Η αγορά αυτή περιλαμβάνει κρέμες, αλοιφές και γέλες που ανήκουν είτε στα δερμοκαλλυντικά, είτε στα ΜΗΣΥΦΑ και γενικά OTC, είτε στα ιατροτεχνολογικά προϊόντα. Αν και ο τρόπος δράσης σε αρκετά προϊόντα είναι περίπου ο ίδιος, η τοποθέτηση μάρκετινγκ κάθε προϊόντος είναι διαφορετική, κάτι που δεν μας εκπλήσσει, εάν αναλογιστούμε την ποικιλία των βλαβών που προσβάλλουν το δέρμα. Ορισμένες βλάβες, οι πιο ελαφρές, προσβάλλουν μόνο την επιδερμίδα και άλλες προσβάλλουν βαθύτερους ιστούς. Πρόκειται για βλάβες φυσικής προέλευσης (άτονα έλκη, κοψίματα, γδαρσίματα, κτυπήματα, ερεθισμοί...), είτε βλάβες μετά από μια ιατρική ή αισθητική πράξη (εγχείρηση, κρυοθεραπεία επιφανειακή, δερμοαπόξεση, laser, peeling, ουλές...).

Ιδιαίτερα να τονίσουμε εδώ ότι η αύξηση των πράξεων της αισθητικής δερματολογίας, συμβάλλει κατά ένα μεγάλο μέρος στη συνταγογράφηση τέτοιου είδους προϊόντων. Ιδιαίτερα οι δερματολόγοι που κάνουν αισθητικές πράξεις μη επεμβατικές, προτιμούν καλλυντικές κρέμες αναπλαστικές και επουλωτικές για το δέρμα. Η άμεση ανακούφιση που προκαλούν κατά τη εφαρμογή τους, συνδυάζεται με την ικανότητα τους να αποτρέπουν και την επιμόλυνση της βλάβης.

### ΟΙ ΜΑΡΚΕΣ ΚΑΙ ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΤΟΥΣ

Από τη **VIAN SA**, το **JALPLAST** είναι ένα επουλωτικό δέρματος με κύριο συστατικό το Υαλουρονικό Οξύ (φυσικό συστατικό του οργανισμού) το οποίο συμβάλλει στη γρήγορη και αποτελεσματική επούλωση. Η ποικιλία του **JALPLAST** σε διαφορετικές μορφές εξυπηρετεί και τους πιο απαιτητικούς «τραυματίες»!

Το **JALPLAST SPRAY** είναι ιδανικό για εκτεταμένες επιφάνειες όπως ηλιακά εγκαύματα στην πλάτη, εγκαύματα τριβής. Το **JALPLAST GEL** είναι διάφανο και

ιδανικό για περιοχές όπως το πρόσωπο ή άλλες εμφανείς περιοχές του δέρματος. Τέλος η **JALPLAST KREMA** είναι κατάλληλη για όλα τα τραύματα και απορροφάται γρήγορα.

Η **ΦΑΡΜΑΣΕΡΒ- ΛΙΛΛΥ Α.Ε.Β.Ε.** είναι στην ευχάριστη θέση να ανακοινώσει την κυκλοφορία ενός Νέου Καινοτόμου προϊόντος, του **Caciqliq20®RGTA®**, για την αποτελεσματική επούλωση των χρόνιων πληγών του δέρματος. Το **Caciqliq20® RGTA®** ανήκει στην οικογένεια των Αναγεννητικών Παραγόντων, οι οποίοι είναι τεχνητά βιοδιασπώμενα πολυμερή γλυκόζη και η χρήση του ενδείκνυται για την επούλωση των χρόνιων πληγών του δέρματος, όπως, έλκη διαβητικού ποδιού, φλεβικά έλκη, αρτηριακά έλκη, έλκη από πίεση, καθώς και για τον πόνο που αυτά προκαλούν.



Τα εργαστήρια **CANA** παρουσιάζουν το **Kelo-cote®** που αποτελεί μία πρωτοποριακή, διαφανή, άοσμη γέλη σιλικόνης, με μοναδικά πλεονεκτήματα. Είναι εγκεκριμένο από τον FDA, και αποτελεσματικό, τόσο στην πρόληψη όσο και στην αντιμετώπιση των υπερτροφικών ουλών και των κηλοειδών μετά από τραυματισμό, έγκαυμα ή χειρουργική επέμβαση με κλινικά αποδεδειγμένη αποτελεσματικότητα.

Το Kelo-cote® στεγνώνει μόνο του μέσα σε 4-5 λεπτά, σχηματίζοντας ένα αόρατο φιλμ που επιτρέπει στο δέρμα να αναπνέει. Μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε παλαιές αλλά και σε νέες ουλές και είναι κατάλληλο για χρήση σε παιδιά και σε ασθενείς με ευαίσθητο δέρμα.



Σχεδιασμένη για το δέρμα με τραυματισμούς, η **Cicabio crème**, της **Bioderma** είναι η 1<sup>η</sup> φροντίδα που δρα από το πρώτο κιάλας στάδιο αναδόμησης της επιδερμίδας χάρη στην καινοτομία Resveratrol. Η Cicabio crème, ενεργοποιεί τον πολλαπλασιασμό των ινοβλαστών και αυξάνει την παραγωγή κολλαγόνου για την τέλεια αποκατάσταση του δέρματος, ενώ προσφέρει μία μοναδική αναλγητική δράση που μειώνει την αίσθηση κνησμού και πόνου χάρη στην κατοχυρωμένη καινοτομία των εργαστηρίων BIODERMA, Antalgicine. Προστατεύει και ενυδατώνει χάρη στο υαλουρονικό οξύ, ενώ η δευτερογενής μόλυνση του τραυματισμένου δέρματος αποτρέπεται, χάρη στο σύμπλεγμα χαλκού-ψευδαργύρου που περιέχει. Κατάλληλη για ξηρές βλάβες του δέρματος χωρίς ορορροή για ενήλικες, παιδιά και βρέφη, με άριστη ανεκτικότητα (υποαλλεργική). Διανέμεται από τη **PHARMATHEN**.



Όταν η επούλωση είναι πρώτη προτεραιότητα, η απόλυτη φροντίδα της **A-DERMA** είναι η κρέμα **EPITHELIALE A.H** από την **Pierre Fabre Hellas**. Με επούλωτική και αντιφλεγμονώδη Βρώμη Rhealba® και ενισχυμέ-



νη με Υαλουρονικό οξύ 0,2%, επούλωτικό και ενυδατικό μόριο αναφοράς, η **EPITHELIALE A.H**. επιτυγχάνει γρήγορη και αισθητική επούλωση σε μια σειρά δερματολογικών πράξεων και τεχνικών ανανέωσης του δέρματος: κρυοθεραπεία, ηλεκτροπηξία, επιφανειακό peeling, χειρουργική αφαίρεση και συρραφή, ενέσιμες τεχνικές (μεσοθεραπεία), lasers (π.χ fractional non ablative lasers).

Ειδικά για το ερεθισμένο δέρμα από μηχανικά, χημικά, κλιματολογικά αίτια, αλλά και από δερματολογικές πράξεις (π.χ επεμβατικά lasers), όπου υπάρχει ανάγκη να δράσουμε στον κίνδυνο



επιμόλυνσης, τη φλεγμονή και την επανόρθωση του δερματικού φραγμού, η **A-DERMA** απαιτά με τη νέα **DERMALIBOUR + crème** που εξασφαλίζει γρήγορη και αποτελεσματική δράση. Με Νεαρούς Βλαστούς Βρώμης Rhealba® (καταπραυντικό και επούλωτικό), ZnO (προστατευτικό), CuSO<sub>4</sub> & ZnSO<sub>4</sub> (αντιβακτηριδιακά) και 2% γλυκερίνη για άνεση στο δέρμα, η κρέμα **DERMALIBOUR** επούλωνει σε 4 μέρες το ερεθισμένο δέρμα, καταπραύνει και εξυγιαίνει.

Από την **Avène**, προτείνεται η κρέμα **Cicalfate**, κατάλληλη για όλες τις ηλικίες με πλούσια, ημιμωλωτική υφή που ενδείκνυται σε όλους τους ξηρούς ερεθισμούς, όπως καψίματα, κοψίματα, γρατζουνιές, τσιμπήματα εντόμων, ηλιακό έγκαυμα, κοκκινίλες, ερύθημα από πάνες... Η **émulsion Cicalfate**, λεπτόρρευστη και διάφανη στην εφαρμογή, συνιστάται μετά από peeling ή laser. Η επανορθωτική κρέμα φραγμού **Cicalfate ΧΕΡΙΩΝ**, είναι κατάλληλη για τα πολύ ξηρά, σκασμένα, σχισμένα και ερεθισμένα χέρια μετά από κλιματολογικές, οικιακές ή επαγγελματικές επιθέσεις προσφέροντας αυθεντική λειτουργία προστασίας «δευτέρου δέρματος». Πλούσια σε ιαματικό Νερό της Avène, τα προϊόντα Cicalfate δεν περιέχουν άρωμα, ούτε parabens και καταπραύνουν ακόμη και τις πιο ευαίσθητες και ερεθισμένες επιδερμίδες.



Η **Frezyderm**, πρωτοπόρος εταιρία στην παραγωγή και διακίνηση δερμοκαλλυντικών προ-

Τώρα NEO 15g με φίλτρο αντιηλιακής προστασίας



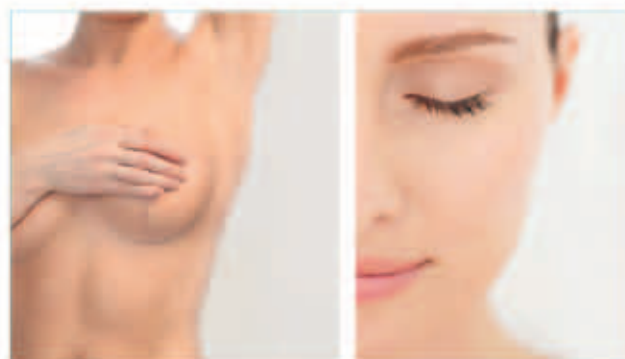
SINCLAIR

Kelo-cote®  
UV

η μοναδική γέλη σιλικόνης  
με φίλτρο αντιηλιακής προστασίας



Τώρα μπορείς  
να ξεχάσεις  
τις ουλές σου



Kelo-cote®  
100% σιλικόνη

με μοναδική, πατενταρισμένη σύνθεση  
που στεγνώνει μόνη της



NEO με φίλτρο  
αντιηλιακής προστασίας  
Για ουλές μήκους  
10-17,8 εκατοστών



Συστατικά: Polysiloxanes, Silicon Dioxide 15g

Για ουλές μήκους  
5-7,5 εκατοστών



6g Συστατικά: Polysiloxanes, Silicon Dioxide

**cana**  
LABORATORIES

Φαρμακευτικά Εργαστήρια CANA ΑΕ - Τομέας Φροντίδας Υγείας  
Λ. Ηρακλείου 446, 14122 Ηράκλειο Αττικής  
Τηλ. 210 2883350-1 Fax 210 2830773 email healthcare@cana.gr  
www.cana.gr



ιόντων, δημιούργησε δύο νέα εξειδικευμένα προϊόντα για την ανάπλαση και την επούλωση της επιδερμίδας μετά από βλάβες που έχει υποστεί από διάφορους ενδογενείς ή εξωγενείς παράγοντες. Τα νέα αυτά προϊόντα είναι η **Frezykelc Cream** για την περιποίηση των ουλών και η **Proflamine Cream** για την ανάπλαση του δέρματος.



Το **Flamigel** της **Olvos Science** αποτελεί το σύγχρονο τρόπο αντιμετώπισης πληγών, όπως επιφανειακά εγκαύματα (θερμικά, ηλιακά, χημικά), τραύματα (πείσιματα, κοψίματα, εκδορές), μετά από τη θεραπεία laser, peeling ή ακτινοθεραπεία. Επίσης, μπορεί να χρησιμοποιηθεί και σε επιφανειακά έλκη κατάκλισης. Χάρη στη μοναδική και πρωτότυπη σύνθεσή του, ευρεσιτεχνία παγκοσμίως αναγνωρισμένη (US patent), επουλώνει γρήγορα κάθε τύπο πληγής, εξισορροπώντας την υγρασία στην πληγή και διαμορφώνοντας ιδανικές θεραπευτικές συνθήκες επούλωσης, προκειμένου να επιταχυνθεί η ανανέωση των κυττάρων.

Αποτρέπει τη δημιουργία ουλών ή σημαδιών και ανακουφίζει άμεσα από τον πόνο και τα δυσάρεστα συμπτώματα όπως τσούξιμο, κνησμός, ερύθημα, χάρη στη δροσιστική και καταπραυντική δράση της υδρογέλης. Επιπλέον, η γέλη του Flamigel, δημιουργεί στην επιφάνεια της πληγής ένα προστατευτικό φιλμ, που προστατεύει από εξωτερικές επιμολύνσεις.

Το Flamigel, εφαρμόζεται όσο συχνά απαιτείται μέχρι την ολοκληρωτική επούλωση της πληγής, χωρίς χρονικούς περιορισμούς. Είναι κατάλληλο για το πρόσωπο και το σώμα, για βρέφη, παιδιά και ενήλικες. Κυκλοφορεί σε μορφή gel και σε μορφή spray για μεγαλύτερες και εκτεταμένες επιφάνειες. Η μορφή του spray δεν εφαρμόζεται σε ανοιχτές πληγές και γενικά σε λύση της συνέχειας του δέρματος.

Η κρέμα **Novaquasol A®** από τη **Minerva Φαρμακευτική**, συνδυάζει αντιυπερκερατωσική, επιθηλιοπλαστική, αντικνησμώνη και επουλωτική δράση, που οφείλεται στον αποτελεσματικό συνδυασμό 2 πολύ γνωστών και καταξιωμένων

δραστικών ουσιών στη δερματολογία: της Βιταμίνης Α και της Πανθενόλης. Η βιταμίνη Α δρα ευνοϊκά στις υπερκερατωσικές και δυσπλαστικές εκδηλώσεις του δέρματος και το επαναφέρει στη φυσιολογική του κατάσταση, ενώ η Dexpanthenol (προβιταμίνη Β5) προάγει την επιθηλιοποίηση και έχει αξιόλογη αντικνησμώνη δράση (π.χ. σε οικιακά εγκαύματα σε ερεθισμό από τον ήλιο, από laser ή peeling, ξηροδερμία, αλλεργικές αντιδράσεις, δερματίτιδες, έκζεμα κλπ.). Η κρέμα **Novaquasol A®** χάρη στην υδρόφιλη φαρμακοτεχνική μορφή της διεισδύει στο δέρμα, απορροφάται από την επιδερμίδα και τις υποκείμενες στοιβάδες και έτσι εξασφαλίζει τη γρήγορη ανάπλαση του δέρματος και την ανάπτυξη νέου επιθηλίου, εξασφαλίζοντας ένα ταχύ θεραπευτικό αποτέλεσμα.



Οι κρέμες με θεραπευτικά βότανα όπως η Καλέντουλα και το Βάλσαμο **Herbal Creams** από την **Apivita**, προσφέρουν πρώτες βοήθειες στα καθημερινά προβλήματα της επιδερμίδας. Η καλέντουλα παραδοσιακά χρησιμοποιείται σε ήπιους ερεθισμούς και κοκκινίλες, για την ενυδάτωση της ξηρής και ευαίσθητης επιδερμίδας, για μετά το ξύρισμα ως after shave, αλλά και για το ευαίσθητο δέρμα βρεφών & παιδιών, λόγω της ενυδατικής, καταπραυντικής, αντιφλεγμονώδους και ήπιας αντισηπτικής δράσης της. Περιέχει επιπλέον

προβιταμίνη Β5, εκχύλισμα πρόπολης, βισαβολόλη, παράγωγο γλυκύριζας και βιολογικά αιθέρια έλαια από γεράνι, λεβάντα, χαμομήλι. Το βάλσαμο παραδοσιακά χρησιμοποιείται στα ήπια θερμικά και ηλιακά εγκαύματα, στα εκζέματα, σε atopικές δερματίτιδες και ψωριασμούς, για την πρόληψη αλλά και για την επούλωση πληγών από κατακλίσεις, για την ενυδάτωση

της πολύ ξηρής επιδερμίδας, λόγω της αναπλαστικής, καταπραυντικής, ενυδατικής και ήπιας αντισηπτικής δράσης του. Περιέχει επιπλέον αλόη, μελισσοκέρι, καλέντουλα, πρόπολη, βισαβολόλη, αλλαντοΐνη, παράγωγο γλυκύριζας, βιταμίνες Α και Ε, Προβιταμίνη Β5, Αιθέριο Έλαιο Λεβάντας.



# NOVAQUASOL A<sup>®</sup>

Vitamin A - Dexpanthenol



## Διαχρονική Αξία στη Δερματολογία

Αναπλαστική,  
Αντικνησμώνδης  
και Επουλωτική δράση



Η **Flogo calm cream** που διανέμεται από τη **Pharmasept**, είναι μια αναπλαστική κρέμα χωρίς αλλεργιογόνα και parabens, που προστατεύει την επιδερμίδα από ερεθισμούς, φλεγμονές ή ξηρότητα. Ιδανική για προστασία του δέρματος σε κλινήριες καταστάσεις και κατακλίσεις, περιποιείται και επουλώνει τα δερματικά έλκη, ενισχύει την ελαστικότητα της επιδερμίδας και αποτρέπει την αφυδάτωση. Περιέχει: πολυσακχαρίτες και ολιγοπεπίδια (βοηθούν στην ανάπλαση του δέρματος), OGT και γλυκεριτικό οξύ (καταπραυντική και επανορθωτική δράση) και υαλουρονικό οξύ και αλλατοϊνη (ενυδατική και αναπλαστική δράση).



Η **Hydrovit Zinco Protective Cream** επιτρέπει τη δερματική αναπνοή, είναι ιδανική ως έκδοχο και κυκλοφορεί από την εταιρεία **Target Pharma**. Είναι μία ειδική κρέμα για προστασία και ανάπλαση της ευαίσθητης επιδερμίδας. Είναι αποτελεσματική σε έλκη από κατακλίσεις, σε ερεθισμούς, σε δερματίτιδες, παρατρίμματα, υπερκερατωσικά εκζέματα άκρων καθώς και σε ερυθρήματα. Χρησιμοποιείται, επίσης, μετά από επεμβάσεις δέρματος, laser, peeling, κρυστοχειρουργική, μετά από αφαίρεση κονδυλωμάτων καθώς και στην αναστροφή ψωρίαση.



Η κρέμα **Kelosoft** της Ελβετικής Εταιρείας **Geistlich**, χρησιμοποιείται για την τοπική θεραπεία των ουλών, επιτυγχάνοντας, χάρη στο έλαιο Υοσκούαμο που περιέχει, την υποχώρηση των διαφόρων αντιαισθητικών ουλών που προκαλούνται από διάφορα ατυχήματα (τομές, εγκαύματα), τραύματα και εγχειρήσεις. Έχει την ιδιότητα να διαλύει τον πλεονάζοντα ουλώδη ιστό. Μετά από μερικές εβδομάδες οι συμφύσεις που σταθεροποιούν την ουλή εξαφανίζονται. Λίγους μήνες αργότερα διαπιστώνεται η λείανση των ρικνώσεων των ουλών και της υπερπλασίας του ινώδους ιστού. Σε αυτό το στάδιο τα δραστικά συστατικά του ελαίου του υοσκούαμου αρχίζουν να εξαλείφουν τα κηλιδώδη της ουλής.



Η αναπλαστική γέλη για ουλές **Zeraderm** είναι ένα προϊόν με βάση τη σιλικόνη. Περιέχει

polisiloxano (100%) υψηλού μοριακού βάρους και όταν έρθει σε επαφή με τον αέρα δημιουργεί μία προστατευτική διάφανη μεμβράνη ανθεκτική στον αέρα και το νερό. Ενδείκνυται για αποθεραπεία ουλών, χειρουργικών τομών και τραυμάτων δέρματος.



Το **Dermatix® Gel** είναι η τελειοποιημένη μορφή γέλης (gel) σιλικόνης τοπικής χρήσης, που χρησιμοποιείται για να εμποδίσει το σχηματισμό ουλών σε πληγές που έχουν κλείσει πρόσφατα και επίσης για να περιορίσει τις προεξέχουσες ανώριμες ουλές. Έχει κλινικά αποδειχτεί ότι μαλακώνει, εξομαλύνει και απαλύνει τις ουλές, ανακουφίζοντας από τον πόνο και τη δυσφορία που αυτές προκαλούν. ■



## TA TIPS TOY MARKETING

### Πώς να προβάσουμε αυτή την κατηγορία στο χώρο

- Σε ράφια πίσω από τον πάγκο, καλό είναι να τοποθετήσουμε τα προϊόντα που είναι ΜΗΣΥΦΑ, ή φάρμακα ή ιατροτεχνολογικά, γιατί η χρήση τους χρειάζεται απαραίτητα οδηγίες και συμβουλές. Μην αμελείστε να βάλετε δείκτες ραφιών με την ένδειξη «Επουλωτικά του δέρματος».
- Στο χώρο ελεύθερης πρόσβασης του φαρμακοπωλείου, μπορούμε να δημιουργήσουμε ένα ή δύο ράφια με δερμοκαλλυντικά και OTC αυτής της κατηγορίας.

### Τι ιδιαίτερες συμβουλές θα πρέπει να δώσουμε στον πελάτη

Είναι απαραίτητο να επιμεινουμε

- στην επανάληψη της χρήσης τους πάνω στη βλάβη, ανάλογα με το προϊόν φυσικά,
- να συμβουλέψουμε τον πελάτη να αποφεύγει την έκθεση της βλάβης στον ήλιο,
- να μη χρησιμοποιεί τέτοιου είδους προϊόντα σε μια ανοικτή και φλεγμονώδη βλάβη,
- να διερευνήσουμε την ύπαρξη τυχόν αλλεργικής προδιάθεσης και
- να τονίσουμε τη χρήση τους σε καθαρό και στεγνό δέρμα

### Μπορούμε να κάνουμε μια ιδιαίτερη προβολή σε αυτή τη κατηγορία;

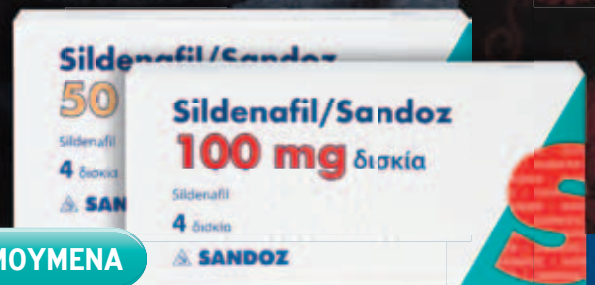
Φυσικά μπορούμε να δημιουργήσουμε μια προβολή πάνω στο ράφι ή σε μια γόνδολα προβολής με το μήνυμα «Επουλώστε γρήγορα κάθε βλάβη στο δέρμα σας» και εκεί να εκθέσουμε όλα τα προϊόντα που διαθέτουμε.

# Sildenafil/Sandoz

## Sildenafil

ΣΤΥΤΙΚΗ  
ΔΥΣΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ

www.pisilids.gr SIA 0413



ΔΙΣ ΔΙΧΟΤΟΜΟΥΜΕΝΑ

Βλέπουμε τη ζωή με αυτοπεποίθηση

 **SANDOZ**  
a Novartis company

Χορηγείται με ιατρική συνταγή

# Το φαινόμενο της πολυφαρμακίας



και της  
κατανάλωσης  
φαρμάκων  
χωρίς ιατρική συνταγή



Το φαινόμενο της πολυφαρμακίας αποτελεί πρόβλημα μεγάλης σημασίας τόσο για τις αναπτυγμένες όσο και για τις αναπτυσσόμενες χώρες. Τα τελευταία χρόνια, όμως, παρατηρείται μια δραματική αύξηση της κατανάλωσης φαρμάκων. Το να λαμβάνει κανείς φάρμακα χωρίς να έχει προηγουμένως συμβουλευτεί τον γιατρό του, τείνει να γίνει ρουτίνα και καθημερινότητα.

**Η** χορήγηση φαρμακευτικής αγωγής είναι η τελική πράξη του γιατρού για την πρόληψη και τη θεραπεία των διαφόρων νοσημάτων, αλλά και για την ανακούφιση από τα συμπτώματα.

Η φαρμακευτική αγωγή μπορεί να κρύβει όμως και κάποιους κινδύνους για τους ασθενείς. Οι κίνδυνοι αυτοί είναι ιδιαίτερα αυξημένοι στις μεγάλες ηλικίες ασθενών, όχι μόνο λόγω της γήρανσης των ιστών, αλλά και εξ αιτίας του μεγάλου αριθμού φαρμάκων, που λαμβάνουν οι εν λόγω ασθενείς. Αυτό οφείλεται κυρίως στην αύξηση του μέσου όρου επιβίωσης, στην αυξημένη διάθεση των γιατρών για συνταγογράφηση, καθώς και στην εύκολη προσβασιμότητα στα φάρμακα χωρίς ιατρική συνταγή. Οι ασθενείς δεν φαίνεται να κατανοούν σωστά το ακριβές δοσολογικό σχήμα και χρονοπλάνο για τη λήψη των φαρμάκων τους, γεγονός το οποίο οφείλεται συνήθως στην έλλειψη καλής συνεργασίας και επικοινωνίας με τους γιατρούς τους αλλά και στη δική τους κατάσταση. Είναι γεγονός ότι οι ορισμένοι γιατροί δεν αφιερώνουν αρκετό χρόνο για τον ασθενή τους και δεν εξηγούν αρκετά καλά την επικείμενη φαρμακοθεραπεία ιδιαίτερα σε ηλικιωμένα άτομα. Αυτό οδηγεί στην υπέρμετρη κατανάλωση φαρμάκων που σε συνδυασμό με τη μη εύκολη προσβασιμότητα στις υπηρεσίες υγείας, οδηγεί σε μεγαλύτερη όξυνση αυτού του προβλήματος.

Κυρίως σε χώρες του αναπτυσσόμενου κόσμου, συγγενείς, φίλοι και γείτονες, παίζουν σημαντικό ρόλο όχι μόνο στην

επιλογή της θεραπείας αλλά και σε συγκεκριμένα φαρμακευτικά σκευάσματα. Πολλές φορές λαμβάνονται φάρμακα, χωρίς να υπάρχει ενδεδειγμένη αιτία με πραγματικά ανεξέλεγκτη χρήση, που οδηγεί πολλές φορές σε επικινδυνότητα.

### Ορθολογική και ανεξέλεγκτη χρήση φαρμάκων

**Ορθολογική χρήση** φαρμάκων θεωρείται η χρήση εκείνη κατά την οποία οι ασθενείς λαμβάνουν φάρμακα σύμφωνα με τις πραγματικές τους ανάγκες, σε εξατομικευμένες δόσεις, για δεδομένη περίοδο χρήσης και με το χαμηλότερο δυνατό κόστος. Σημαντικός παράγοντας αποτελεί η επαγρύπνηση γιατρών και ασθενών για τη σωστή χρήση των φαρμάκων. Παρά το γεγονός ότι έχουν γίνει πολλές προσπάθειες για την προώθηση της ορ-

Τα τελευταία  
χρόνια όλο και  
περισσότερα  
φάρμακα  
λαμβάνονται  
χωρίς τη  
συνταγή γιατρού

θολογικής χρήσης των φαρμάκων, η **ανεξέλεγκτη χρήση** φαρμάκων φαίνεται να αποτελεί σημαντικό πρόβλημα που όχι μόνο προκαλεί ανεπιθύμητες ενέργειες αλλά και σημαντικό κόστος τόσο στον ασθενή, όσο και στο ευρύ κοινωνικό σύνολο. Η χρήση φαρμάκων χωρίς την παρέμβαση του γιατρού σημαίνει λιγότερη συμμετοχή των επαγγελματιών υγείας και ανεπαρκή παρακολούθηση των ασθενών που τα λαμβάνουν.

Τα τελευταία χρόνια όλο και περισσότερα φάρμακα λαμβάνονται χωρίς τη συνταγή

Από τη **ΜΑΡΙΑΝΘΗ-ΤΑΞΙΑΡΧΟΥΛΑ ΧΑΤΖΕΛΛΗ,**

*Υποψήφια Διδάκτωρ*

*Πανεπιστημίου Αθηνών*

*(Τμήμα Πολιτικής Επιστήμης και Δημόσιας Διοίκησης)*



γιατρού. Οι ασθενείς θεωρούν ότι πρέπει να συμμετέχουν πιο ενεργά στη θεραπευτική απόφαση και φυσικά εδώ δεν εννοούμε την λήψη των Μη Υποχρεωτικά Συνταγογραφούμενων Φαρμάκων. Οι περισσότεροι ασθενείς λαμβάνουν τα Υποχρεωτικά Συνταγογραφούμενα φάρμακα, χωρίς τη συγκατάθεση του προσωπικού τους γιατρού, γιατί τα θεωρούν ασφαλή και εύκολα διαθέσιμα, όπως για παράδειγμα τα αντιβιοτικά. Επίσης οι ασθενείς πολλές φορές δεν ενδιαφέρονται για τη σωστή αποθήκευση των φαρμάκων όταν είναι μη συνταγογραφούμενα, αφού θεωρούν ότι τα εύκολα προσβάσιμα φάρμακα είναι και τα πιο ασφαλή. Συνεπώς η εύκολη διαθεσιμότητα φαρμάκων που δεν είναι απαραίτητο να έχουν συνταγογραφηθεί πρωτίτερα, συχνά έχει ως αποτέλεσμα οι ασθενείς να αποφεύγουν την επίσκεψη στον ειδικό γιατρό, αφού θεωρούν ότι για κάθε σύμπτωμα υπάρχει και το αντίστοιχο φάρμακο. Αυτό συνεπάγεται την καθυστερημένη διάγνωση σοβαρών νοσημάτων με επικίνδυνες και απρόβλεπτες συνέπειες. Το φαινόμενο της πολυφαρμακίας δεν έχει μόνο καταστροφικές συνέπειες για τον ασθενή, όπως επισημάνθηκε και προηγουμένως, αλλά και για την οικονομία, αφού φαίνεται να υπάρχει μια άσκοπη κατανάλωση οικονομικών πόρων. Στις αναπτυσσόμενες χώρες το 50% των φαρμάκων λαμβάνεται άσκοπα χωρίς να έχει προηγηθεί συνταγογράφηση, ενώ στις αναπτυγμένες χώρες αποτελεί σημαντικό ποσοστό ικανό για να θεωρηθεί σπατάλη πόρων.

Ο Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας θεωρεί σημαντική τη λήψη μέτρων ελέγχου για την αποτελεσματική αντιμετώπιση του προβλήματος της πολυφαρμακίας, προτείνοντας σοβαρές παρεμβάσεις των κυβερνήσεων στα εθνικά συστήματα της κάθε χώρας. Συγκεκριμένα, σύμφωνα με τον Εθνικό Οργανισμό Φαρμά-

### Σκιαγράφηση συμπεριφοράς που αφορά την κατανάλωση φαρμάκων

- Έξι στους δέκα (67%) από αυτούς που καταναλώνουν φάρμακα χωρίς συνταγή ιατρού δεν έχουν ερωτηθεί από το φαρμακοποιό εάν έχουν εμφανίσει αλλεργία ή εάν έχουν βλάβη νεφρών ή ήπατος.
- Ένας στους δύο (47%) δεν γνωρίζει εάν υπάρχουν αλληλεπιδράσεις μεταξύ των φαρμάκων που λαμβάνει.
- Δύο στους δέκα (22%) δεν θεωρούν ότι είναι καλά ενημερωμένοι για τα φάρμακα που λαμβάνουν, ενώ σε ποσοστό 13% δεν γνωρίζουν καλά τις οδηγίες για το πως πρέπει να λαμβάνουν τα φάρμακά τους.
- Εννιά στους δέκα (92%) πετούν στα σκουπίδια τα ληγμένα ή ακρησιμοποίητα φάρμακα που έχουν στο σπίτι.
- Περισσότεροι από τους μισούς (56%) θεωρούν ότι οι γιατροί συνταγογραφούν ακριβά φάρμακα χωρίς να τους είναι πάντα απαραίτητα, ενώ έξι στους δέκα (64%) ότι τους συνταγογραφούν περισσότερα φάρμακα από ότι χρειάζεται.
- Τέλος, σε ποσοστό (52%) ο γιατρός δεν τους ρωτά σε επόμενη επίσκεψη εάν εμφάνισαν ανεπιθύμητες ενέργειες, ενώ σε ποσοστό 31% δεν έχει ρωτήσει, πριν συνταγογραφήσει, εάν λαμβάνουν άλλα φάρμακα από άλλους γιατρούς.

Σύμφωνα με τον ΕΟΦ η χώρα μας κατέχει τα σκήπτρα ανάμεσα στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης σ' ό,τι αφορά την ανεξέλεγκτη και αλόγιστη χρήση φαρμάκων.

των (ΕΟΦ), η χώρα μας κατέχει τα σκήπτρα ανάμεσα στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης σ' ό,τι αφορά την ανεξέλεγκτη και αλόγιστη χρήση φαρμάκων. Αλλά και οι άλλες χώρες της Ευρώπης και της Αμερικής δεν πάνε πίσω. Στις ΗΠΑ π.χ. παρατηρήθηκε αύξηση της κατανάλωσης φαρμάκων, της τάξεως του 70%, σε σχέση με την προηγούμενη δεκαετία (1990 - 2000). Δισεκατομμύρια φάρμακα (3.6 δισεκατομμύρια συνταγές) πουλήθηκαν στη συγκεκριμένη χώρα. Το Ινστιτούτο των Αμερικανικών Εθνικών Ακαδημιών δημοσίευσε μελέτη, στην οποία αναφέρονταν σφάλματα με φάρμακα στα Αμερικανικά Νοσοκομεία, με δυσάρεστες συνέπειες, που έβλαψαν περισσότερα από 1.5 εκατομμύριο άτομα και «σκότωσαν» πάνω από 1.000 άτομα. Στη Γαλλία, όπου επίσης γίνεται αυξημένη κατανάλωση φαρμάκων, από το 2002 όλα τα τηλεοπτικά μέσα εκπέμπουν μηνύματα του ιδρύματος κοινωνικών ασφαλίσεων της χώρας, στα οποία καλούνται οι Γάλλοι να μην σπεύδουν, απερίσκεπτα και για το παραμικρό, στη χρήση φαρμάκων.

### Ελλάδα και πολυφαρμακία

Ακριβά και περισσότερα φάρμακα από όσα πραγματικά χρειάζονται θεωρούν

ότι παίρνουν -έπειτα από συνταγογράφηση των γιατρών τους- οι περισσότεροι ασθενείς, σύμφωνα με στοιχεία που προέκυψαν από την Πανελλαδική έρευνα που διεξήχθη για την υγεία των Ελλήνων, η οποία πραγματοποιήθηκε από το Ινστιτούτο Κοινωνικής και Προληπτικής Ιατρικής το φθινόπωρο του 2013, σε δείγμα 1008 ατόμων.

Η πλειοψηφία των ερωτηθέντων (84%) θεωρεί ότι το πρόβλημα της πολυφαρμακίας είναι υπαρκτό.

Ως προς το ποια είναι τα αίτια του φαινομένου, το 50 % όσων ρωτήθηκαν απαντάει ότι οφείλεται στην υπερσυνταγογράφηση των γιατρών, το 24 % αποδίδει ευθύνες στους ίδιους τους ασθενείς, το 19% στις φαρμακευτικές εταιρίες και μόνο το 4% στους φαρμακοποιούς. Σε ποσοστό 92%, οι ερωτηθέντες πιστεύουν ότι οι φαρμακευτικές εταιρίες επηρεάζουν τους γιατρούς για να προωθούν περισσότερο τα ακριβότερα φάρμακα και το 95% θεωρεί ότι η Πολιτεία θα έπρεπε να ελέγχει τη συνταγογράφηση των γιατρών. Μεγάλο ζήτημα είναι επίσης και η χορήγηση φαρμάκων σε ασθενείς χωρίς τη συνταγή γιατρού, καθώς, σύμφωνα με την προαναφερθείσα έρευνα, ένας

στοιχείο τέσσερις Έλληνες, παίρνει συνταγογραφούμενα φάρμακα από τον φαρμακοποιό του χωρίς συνταγή γιατρού, στις μισές περιπτώσεις από αυτές (50%) το φάρμακο το έχει συστήσει ο φαρμακοποιός, στους 4 από τους 10 (41%) το έχει συστήσει ο γιατρός και σε ποσοστό 8% το έχει συστήσει φίλος ή γνωστός.

### Συμπεράσματα

**Πολυφαρμακία** είναι η ταυτόχρονη χρήση πολλών φαρμάκων στη θεραπεία μιας νόσου, υπό την έννοια της αδιάκριτης, μη επιστημονικής ή υπερβολικής συνταγογράφησης. Ο εν λόγω όρος αναφέρεται στα προβλήματα που μπορεί να προκύψουν στον ασθενή, που λαμβάνει περισσότερα φάρμακα απ' όσα πραγματικά χρειάζεται. Χαρακτηριστικό δείγμα των κινδύνων της πολυφαρμακίας αποτελεί ο μεγάλος αριθμός ανθρώπων, που συχνά προσέρχονται στα νοσοκομεία, εξαιτίας οξέων προβλημάτων, που ανακύπτουν από τη φαρμακευτική αγωγή. Ένας ηλικιωμένος, κατά μέσο όρο, παίρνει 4 έως 5 φάρμακα ημερησίως με συνταγή γιατρού και 1 έως 2 φάρμακα από μόνος του (χωρίς συνταγή). Η πολυφαρμακία, ευθύνεται για οργανικές βλάβες ή



#### Για την ασφαλή χρήση των φαρμάκων, πρέπει οι ασθενείς:

- ✓ Να γνωρίζουν την εμπορική και αν είναι δυνατόν και χημική ονομασία των φαρμάκων, που παίρνουν
- ✓ Να είναι γνώστες των ανεπιθύμητων ενεργειών των φαρμάκων που παίρνουν
- ✓ Να έχουν ένα γιατρό, ο οποίος να γνωρίζει λεπτομερώς όλα τα φάρμακά τους και να ρυθμίζει τη δοσολογία τους
- ✓ Να ζητούν από τον γιατρό τους ενημέρωση για τις τυχόν παρενέργειες κάθε νέου φαρμάκου, που πρόκειται να πάρουν
- ✓ Να κρατούν γραπτή «λίστα» όλων των φαρμάκων, που παίρνουν, την οποία να έχουν μαζί τους και να τη δείχνουν στο γιατρό σε κάθε επίσκεψη, ανεξαρτήτως ειδικότητας
- ✓ Να επισκέπτονται, ει δυνατόν, μόνο ένα φαρμακείο, ώστε ο φαρμακοποιός να τους είναι οικείος και να τους ενημερώνει για τις τυχόν παρενέργειες ή αλληλοεπιδράσεις των φαρμάκων, που γνωρίζει ότι παίρνουν
- ✓ Να μη σταματούν ή να μην αρχίζουν τη λήψη οποιουδήποτε φαρμάκου, πριν ενημερώσουν τον γιατρό τους και
- ✓ Να γνωρίζουν ότι ορθή χρήση των φαρμάκων σημαίνει: να παίρνουν το σωστό φάρμακο, στη σωστή δόση, στο σωστό χρόνο και με το σωστό τρόπο.

θανάτους στο 20 % των νοσοκομειακών ασθενών ετησίως, αποτελώντας την 5η αιτία θανάτου παγκοσμίως.

Η ευθύνη της ενημέρωσης για το θέμα της πολυφαρμακίας βαρραίνει, τόσο τους γιατρούς, όσο και τους φαρμακοποιούς, αλλά και την Πολιτεία.

Η άγνοια που επικρατεί στον κόσμο, σ' ό,τι αφορά τους κινδύνους που εγκυμονεί στην υγεία η αλόγιστη χρήση των φαρμάκων, πρέπει επιτέλους να εκλείψει.

Τέλος, η θέσπιση της ηλεκτρονικής συνταγογράφησης, ενός ασφαλούς και εχέμυθου συστήματος ηλεκτρονικής καταγραφής όλων των φαρμάκων που λαμβάνει ο κάθε ασθενής σε νοσοκομειακό και εξωνοσοκομειακό επίπεδο, μπορεί να αποτελέσει τη ριζική «θεραπεία» κατά της πολυφαρμακίας και της υπερσυνταγογράφησης και να συντελέσει στον περιορισμό, σε σημαντικό βαθμό, του ύψους της ετήσιας φαρμακευτικής δαπάνης.

Οι επαγγελματίες υγείας λοιπόν ας αναλάβουν δράση...! ■

# Τεχνολογία και ασθενής... Φαρμακείο και φαρμακοποιός



σε φυσική  
και ψηφιακή  
παρουσία

Η τάση της τεχνολογίας είναι ήδη βαθιά ριζωμένη. Σχεδόν 100.000 εφαρμογές για την υγεία έχουν δημιουργηθεί στα smartphones. Οι επαγγελματίες υγείας και οι ίδιοι οι ασθενείς είναι οι κύριοι χρήστες των νέων τεχνολογιών.

Το φαρμακείο μου άραγε μπορεί να έχει μια θέση στον ήλιο σε μια ιδιαίτερα εξελισσόμενη και ανταγωνιστική αγορά;

**Σ**ήμερα οι ιατρικές πληροφορίες πολλαπλασιάζονται στο διαδίκτυο, οι κοινότητες των ασθενών και των γιατρών έχουν αναπτυχθεί για να μοιραστούν γνώσεις και κοινές εμπειρίες. Κάποιες από τις βασικές προκλήσεις είναι να ξέρει ο χρήστης να φιλτράρει σωστά τις διαθέσιμες πληροφορίες, να ξέρει να ανακαλύπτει και να επικοινωνεί με το σωστό πρόσωπο, ή ακόμα και να μάθει να προσαρμόζεται στη συμπεριφορά του συνομιλητή του. Βλέποντας τις εξελίξεις, το λεγόμενο «internet of things» εκπροσωπεί την επέκταση του internet σε πράγματα και σε μέρη στο φυσικό κόσμο, έχοντας σαν στόχο να αγγίξει τον πραγματικό κόσμο, συνδυάζοντας ετικέτες συνδεδεμένες με κώδικες φυσικών αντικειμένων. Αυτές οι ετικέτες μπορούν να διαβαστούν από τα smart phones και τα tablets και έτσι να έχει ο χρήστης καλύτερη επαφή με την πραγματικότητα. Ωστόσο, η ενσωμάτωση τους στην πράξη εξακολουθεί να είναι ανέκδοτη. Αυτό θα μπορούσε ωστόσο να αλλάξει γρήγορα. Πάνω σε αυτό τον τομέα υπάρχει πληθώρα ιδεών και εφαρμογών που αναπτύσσονται κατά κύριο λόγο στις Ηνωμένες Πολιτείες, χάρη σε τέσσερις επιχειρηματικές καινοτομίες για την e-υγεία: Ένα ειδικό iPhone που εκτελεί ηλεκτροκαρδιογράφημα και παρέχεται μόνο με συνταγή γιατρού, Μία εφαρμογή που εντοπίζει τις κακές θέσεις της σπονδυλικής στήλης και ενημερώνει τον χρήστη για να καθίσει ορθά. Επίσης, περιλαμβάνει την ιδέα της ύπαρξης αισθητήρα εισπνοής του άσθματος,

που συνδέεται με μια εφαρμογή iOS, Android και μια διαδικτυακή πλατφόρμα. Ο στόχος; Πάρτε για παράδειγμα το ότι μία τέτοια πλατφόρμα επιτρέπει στους γιατρούς να εντοπίσουν τις γεωγραφικές περιοχές όπου οι ασθενείς βιώνουν μία ασθματική κρίση.

Ένα άλλο αντίστοιχο εργαλείο είναι τα ηλεκτρονικά εμφυτεύματα που μεσολαβούν στο να γίνει ιατρική διάγνωση και παρακολούθηση από το κινητό.

Πέρα από αυτές τις ιατρικές εφαρμογές, η ηλεκτρονική υγεία αποσκοπεί να δώσει λύσεις σε πολλούς που ενδιαφέρονται για παρόμοια εργαλεία για την καθημερινή τους άνεση. Είναι χαρακτηριστικά τα βραχιόλια αυτο-μέτρησης παραγόντων, όπως για την παρακολούθηση της φυσικής δραστηριότητας, ενσωματώνοντας τη διανυόμενη απόσταση, θερμίδες που καίγονται, τον καρδιακό ρυθμό. Όσο ο καιρός περνάει, ο ψηφιακός κόσμος κερδίζει έδαφος με τρομακτική ταχύτητα!

### Φυσικό και ηλεκτρονικό φαρμακείο

Και ο φαρμακοποιός σε όλα αυτά; Καλείται να τα εφαρμόσει;

Όχι δεν εννοούμε περί εφαρμογής όλων αυτών των εργαλείων άμεσα, ιδιαίτερα στην Ελλάδα που υστερεί κατά πολύ σε όλες αυτές τις καινοτομίες. Βέβαια σε άλλες χώρες όπως η Ιταλία, η Ιρλανδία, η Μεγάλη Βρετανία, και ο Καναδάς, οι φαρμακοποιοί εκεί έχουν εξοικειωθεί ήδη με την ηλεκτρονική υγεία, διότι έχουν βαθιά κατανοήσει ότι το φαρμακείο του αύριο θα είναι φυσικό και ηλεκτρονικό. Αν όμως ψάξει κανείς θα δει πως υπάρχει πλέον ένα είδος ψηφιακού μάρκετινγκ με εφαρμογές και στο Ελληνικό φαρμακείο. Η τεχνολογία εξελίσσεται και δίνει άπειρες δυνατότητες. Ο φαρμακοποιός απλά καλείται να επιλέξει ποιες θέλει και μπορεί να εφαρμόσει στην καθημερινότητά του.

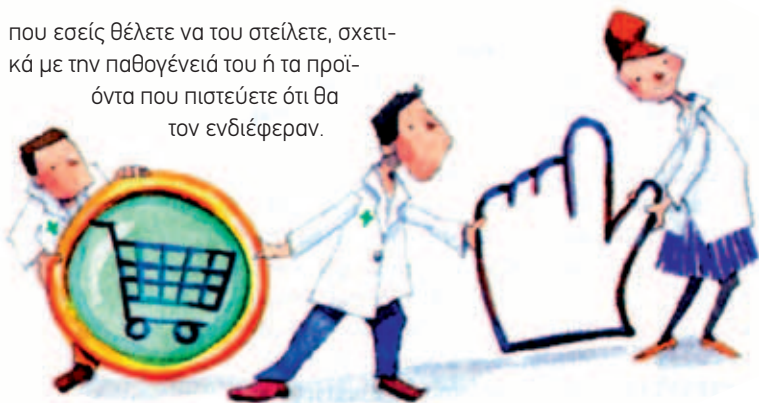
### Ας δούμε μερικές εφαρμογές

Μπορείτε να εισαγάγετε έναν πάροχο πρόσβασης ίντερνετ στο φαρμακείο (WiFi). Χρήστες κινητής τηλεφωνίας αναγνωρίζονται με το που εισέρχονται στο χώρο του φαρμακείου σας και ο πελάτης λαμβάνει μια πληθώρα μηνυμάτων

Από τη **ΜΑΤΑ ΧΑΡΟΚΟΠΟΥ**,

Φαρμακοποιός, Σύμβουλος  
Οικονομικών Υγείας,  
Pharmerit International

που εσείς θέλετε να του στείλετε, σχετικά με την παθολογία του ή τα προϊόντα που πιστεύετε ότι θα τον ενδιέφεραν.



Επίσης μπορείτε να χρησιμοποιήσετε οθόνες αφής για πληροφόρηση ακόμη και σε συσκευές tablets. Αυτές αποτελούν πόλο έλξης των πελατών σας! Ο ασθενής μπορεί να πλοηγηθεί σε σελίδες που έχετε επιλέξει να παίζουν στις οθόνες. Μπορεί να διαβάσει πληροφορίες για προϊόντα, ακόμα κι αυτά που τυχαίνει να μην έχετε εκείνη την ώρα στα ράφια σας. Καλείτε έτσι τον ασθενή-πελάτη να περάσει λίγη ώρα πλοηγώντας στη σελίδα του φαρμακείου σας, σε πληροφορίες και προϊόντα που αφορούν την ασθένειά του. Καλείτε τον ασθενή σας να βρει απαντήσεις ανάλογα με την παθολογία του και αυτό να τον φέρει σ' εσάς, ίσως για περαιτέρω ερωτήσεις και συμβουλές.

Τίποτε δε σας σταματάει να το εξελίξετε ακόμα παραπάνω. Ο φαρμακοποιός εξοικειωμένος με τα κοινωνικά δίκτυα και τα φόρουμ, παίρνει θέση σε θέματα που απασχολούν τους ασθενείς του και τοποθετείται αναφορικά περί ορθής χρήσης των φαρμάκων, την τήρηση θεραπευτικής αγωγής των ασθενών και της εξατομικευμένης υποστήριξης. «Προσωρινή μεταγραφή ασθενών» λέγεται. Μία πλατφόρμα επιτρέπει στους φαρμακοποιούς και γιατρούς να πληροφορηθούν που και ποιος μπορεί να προσφέρει μία υπηρεσία ή ένα προϊόν, όταν ο ίδιος δεν τα διαθέτει.

## Βρείτε τη σωστή εφαρμογή

Γιατί όχι; Υπάρχει εφαρμογή με την οποία ο ασθενής στέλνει τη φωτογραφία της συνταγής στο φαρμακοποιό του, γεγονός που του επιτρέπει γρηγορότερη εκτέλεση.

Όσο για την παρακολούθηση της θερα-

πείας του, μπορεί να λαμβάνει ειδοποιήσεις, υπενθυμίζοντάς του να παίρνει τα φάρμακά του στην ώρα τους και η πληροφορία αυτή αποστέλλεται επίσης στο φαρμακοποιό, έτσι ώστε να μπορεί να παρακολουθεί την τήρηση της συμμόρφωσης. Η εφαρμογή περιλαμβάνει ένα σύστημα τοποθέτησης στο κοντινότερο φαρμακείο του ασθενή ο οποίος μπορεί να ανταλλάσσει αλληλογραφία με τον φαρμακοποιό.

Αυτό το πρόγραμμα είναι ελεύθερο και προσβάσιμο σε όλα τα φαρμακεία σε κάποιες χώρες. Είναι εντυπωσιακό το ότι μπορεί να παράγει αυτόματες ειδοποιήσεις και διαγνωστικά για να βοηθήσει τους επαγγελματίες της υγείας στη θεραπευτική παρακολούθηση των ασθενών. Αυτό συμβαίνει ιδιαίτερα σε ασθενείς με νεφρική ανεπάρκεια (ηλεκτρολυτική ανισορροκία, αιμοκάθαρση στο σπίτι). Επίσης παρακολουθούνται ασθενείς με προβλήματα καρδιάς, διαβήτη και αναπνευστικής ανεπάρκειας. Γνωστή μάλιστα φαρμακευτική εταιρεία στο εξωτερικό, έχει δημιουργήσει μια ιστοσελίδα «VirtualKitchen», μια υπηρεσία της διατροφικής αξιολόγησης, που βοηθά να βρούμε τις σωστές διατροφικές συνήθειες του ασθενή. Προστέθηκε σε αυτό μία ακόμα εφαρμογή για τη χορήγηση της ινσουλίνης, ώστε ο ασθενής να γνωρίζει την πρόσληψη υδατανθράκων και επιπέδων των λιπιδίων της τροφής.

Όλες αυτές οι νέες εφαρμογές αποσκοπούν στην καλύτερη διαχείριση της υγείας του ασθενή.

## Η καθημερινότητα για τον Φαρμακοποιό

Αν οι γιατροί τα καταφέρνουν καλύτερα με την ηλεκτρονική υγεία, οι φαρμακοποιοί θα μπορούσαν να πάνε γρηγορότερα, ψηλότερα και δυνατότερα. Το φαρμακείο είναι μία επιχείρηση περισσότερο μηχανογραφημένη από ότι ένα ιατρείο και είναι σε καλύτερη θέση να χειριστεί όλους τους τομείς της υγείας και του ευ ζην.

Οι e-ασθενείς είναι ασθενείς, και οι προσδοκίες τους δεν είναι διαφορετικές. Θέλουν να συμβουλευτούν τον φαρμακοποιό τους σχετικά με τα φάρμακα και τις ιατρικές συσκευές, καθώς και για θέματα ευεξίας και άνεσης. Όπως και σε άλλους τομείς, που είναι όλο και πιο εξοικειωμένοι με την online παραγγελία και την παράδοση στο σπίτι. Οι ασθενείς εμπιστεύονται το φαρμακοποιό τους, ελπίζουν να επωφεληθούν από τις συστάσεις του, όπως για παράδειγμα, να απευθύνονται ανάλογα με τις ανάγκες τους, σε ένα γιατρό, ένα κέντρο υγείας, κλπ. Ισχυρές τάσεις στις e-υπηρεσίες, αφορούν ολόκληρο το περιβάλλον του φαρμάκου (πληροφορίες, online πωλήσεις, τη διανομή, την ανανέωση των φαρμάκων,



## 86 ομοιοπαθητικά φαρμακευτικά σχήματα για ανθρώπους κάθε ηλικίας



τη φαρμακοεπαγρύπνηση, την παρακολούθηση/συμμόρφωση) και προτάσεις κάθε τύπου, 24 ώρες το 24ωρο, 7 μέρες την εβδομάδα. Ανάμεσα στις πλέον αναζητούμενες πληροφορίες είναι αυτές για τις δίαιτες αδυνατίσματος και τα συμπληρώματα διατροφής γενικά.

Την ώρα λοιπόν που πολλοί φαρμακοποιοί στην Ελλάδα δημιουργούν e-shops η πρόταση για εφαρμογή e-υπηρεσιών είναι αδιαμφισβήτητα απαραίτητη!

Ιδιαίτερα τώρα που η εποχή της κρίσης επιβάλλει την αλλαγή και τον προσανατολισμό του φαρμακείου σε νέες υπηρεσίες υγείας!

Η εποχή της  
κρίσης  
επιβάλλει την  
αλλαγή και τον  
προσανατολισμό  
του φαρμακείου  
σε νέες  
υπηρεσίες υγείας!

### Τραβηγμένα όλα αυτά ε;

Ναι, όμως οι φαρμακοποιοί έχουν συμφέρον να φτάσουν εκεί τώρα, παρόλο που τέτοιου είδους δραστηριότητες θέλουν χρόνο και σωστό σχεδιασμό για να γίνουν σωστά και αποδοτικά. Και εξακολουθεί να είναι το απαραίτητο βήμα για όποιον θέλει να παραμείνει ανταγωνιστικός. Διότι, πράγματι, στο πλαίσιο των νέων αποστολών, είναι σχεδόν ζωτικής σημασίας για έναν επιχειρηματία με στόχο να έχει αυτοματοποιημένα εργαλεία που συνδέουν άμεσα και γρήγορα το φαρμακείο του με τον ασθενή-πελάτη του. ■

Αξιζει στον φαρμακοποιό να μπορεί να προσφέρει λύσεις

Στην υπηρεσία του οργανισμού που χρειάζεται στήριξη

Η εταιρεία BLESSTIA Pharmaceutical, παράγει πρώτες ύλες για την παρασκευή ομοιοπαθητικών φαρμάκων και ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ ομοιοπαθητικών φαρμακευτικών σχημάτων, με πιστοποίηση cGMP.

Ο φαρμακοποιός στον ουσιαστικό του ρόλο

Τα ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ ομοιοπαθητικά φαρμακευτικά σχήματα παρασκευάζονται από τον φαρμακοποιό σε τελικό ομοιοπαθητικό φάρμακο μετά από σύντομη φαρμακοτεχνική εργασία για αυτό και είναι στην αποκλειστική διαχείριση του φαρμακοποιού.

Η κρίση έχει και αυτή τη λύση

Ο φαρμακοποιός διαχειρίζεται τα 86 ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ ομοιοπαθητικά φαρμακευτικά σχήματα για να δώσει χωρίς καθυστέρηση βοήθεια στον πελάτη του ο οποίος μπορεί να τα πάρει παράλληλα με οποιαδήποτε άλλη φαρμακευτική αγωγή και χωρίς να αλλάξει τις διατροφικές του συνήθειες.



LEVIATHANPHARM  
Σουφλίου 7-9, Αγ. Δημήτριος, 173 43  
Τηλ.: 210-7011401, κιν.: 6909080804  
www.leviathanpharm.com  
leviathanpharm@gmail.com

PRINCIPLE PHARMACEUTICALS  
Δημ. Κοκόστη 10, Ηράκλειο, 71 409  
Τηλ.: 2810-238943, κιν.: 6932703683  
www.principle-pharmaceuticals.com  
principlepharmaceuticals@gmail.com

# Παρασκευή Γαληνικών Σκευασμάτων

## Χαρακτηριστικά Ερωτήματα ΕΠΤΑ που ζητούν Απαντήσεις

### Κρέμες και Αλοιφές. Ποια τα σημεία προσοχής;

Οι κρέμες και οι αλοιφές προορίζονται για εφαρμογή στο δέρμα ή ορισμένους βλεννογόνους με σκοπό την προστασία, την προφύλαξη ή τη θεραπεία. Όταν δεν επιθυμείται αποφρακτική δράση (occlusive effect) επιλέγονται οι κρέμες, ενώ όταν επιθυμείται, οι αλοιφές. Επίσης, δεν θα πρέπει να αραιώνονται. Όταν αυτό είναι αναγκαίο, στην περίπτωση των κρεμών, είναι σημαντικό να λαμβάνονται μέτρα κατά της μικροβιακής επιμόλυνσης, να χρησιμοποιείται κατάλληλο αραιωτικό μέσο, να αποφεύγεται η θέρμανση και να καταναλώνονται εντός δύο εβδομάδων. Από την άλλη, ο κυριότερος κίνδυνος στην περίπτωση των αλοιφών είναι η πιθανότητα εμφάνισης ασυμβασίας ή αστάθειας.

### Είναι το γαληνικό σκεύασμα που μου ζητείται να παρασκευάσω στείρο ή όχι;

Τα ακόλουθα παρασκευάσματα πρέπει να είναι στείρα όταν χορηγούνται στους ασθενείς:

- ▶ Υδατικές βρογχικές και ρινικές εισπνοές
- ▶ Λουτρά και εμβαπτίσεις για ζωντανά όργανα και ιστούς
- ▶ Ενέσιμα  
(π.χ. κολλοειδείς διασπορές, γαλακτώματα, διαλύματα και εναιωρήματα)
- ▶ Εκπλύσεις για πληγές και σωματικές κοιλότητες
- ▶ Οφθαλμικές σταγόνες και αλοιφές
- ▶ Εμφυτεύματα ιστών





Πολλοί φαρμακοποιοί ασχολούνται «ένθερμα» με το εργαστήριο.

Είναι μια πρακτική που όχι μόνο συμβάλει στη βελτίωση του τζίρου και της κερδοφορίας τους, αλλά και στην ανάδειξη της εικόνας και του επιστημονικού τους ρόλου.

Παραθέτουμε λοιπόν σε αυτό το άρθρο 7 χαρακτηριστικά ερωτήματα που ζητούν απαντήσεις...

### Πώς ελέγχω εάν ο ζυγός μου λειτουργεί σωστά; Κάθε πότε τον ελέγχω;

Ο έλεγχος της ορθής λειτουργίας του ζυγού πραγματοποιείται με χρήση πρότυπων βαρών και αποτελεί ουσιαστικής σημασίας διαδικασία, δεδομένου ότι διασφαλίζει την αξιοπιστία της μέτρησής μας. Ο χειρισμός των πρότυπων βαρών θα πρέπει να γίνεται με χρήση λαβίδας ή γαντιών ώστε να αποφευχθεί η χάραξη ή ρύπανση. Η απόδοση των ζυγών σημαντικό είναι να ελέγχεται τουλάχιστον μία φορά το μήνα και η διαδικασία να καταγράφεται. Κατευθυντήριες γραμμές για τον τρόπο ελέγχου μπορούν να βρεθούν στις οδηγίες του παρασκευαστή, στο βιβλίο «Remington's Pharmaceutical Sciences» και στη Φαρμακοποιία.

Από την **TANIA ΚΑΤΣΙΒΕΛΗ,**

Φαρμακοποιό MSc,

Υπεύθυνη Τμήματος Παραγωγής

Σύνδεσμος Α.Ε.



### 4. Ποιο το ποσοστό του πιθανού σφάλματος της ζύγισης;

Είναι γενικά αποδεκτό ότι τα φαρμακευτικά προϊόντα θα πρέπει να παρασκευάζονται με χαμηλό ποσοστό σφάλματος. Στην πλειονότητα των επίσημων συγγραμάτων αναφέρεται ανοχή  $\pm 5\%$  για τις περισσότερες δραστικές ουσίες. Σε φάρμακα που εμφανίζουν μεγαλύτερη τοξικότητα, το ποσοστό αυτό μειώνεται.

#### Συγκεκριμένα,

$$\% \text{ Σφάλμα} = \frac{\text{Λάθος Μέτρησης}}{\text{Επιθυμητή Ποσότητα}} \times 100\%$$

Εάν είναι γνωστή η ευαισθησία του ζυγού (δηλαδή το δυνητικό σφάλμα) τότε, μπορεί να υπολογιστεί το ποσοστό του πιθανού σφάλματος όταν ζυγίζεται οποιαδήποτε ποσότητα:

$$\% \text{ Σφάλμα} = \frac{\text{Ευαισθησία}}{\text{Επιθυμητή Ποσότητα}} \times 100\%$$

#### Χαρακτηριστικό Παράδειγμα

Έστω ότι χρησιμοποιείται ζυγός με ευαισθησία 6mg. Ποιο το % Σφάλμα που προκύπτει μετά τη ζύγιση 50mg φαρμάκου;

$$\% \text{ Σφάλμα} = \frac{6\text{mg}}{50\text{mg}} \times 100\% = 12\%$$

Σύμφωνα με τον παραπάνω υπολογισμό αποδεικνύεται ότι ζυγός με ευαισθησία 6mg δεν είναι ικανός να μετρήσει με ακρίβεια την επιθυμητή ποσότητα των 50mg, καθώς το % σφάλμα είναι μεγαλύτερο από το 5% που θεωρείται αποδεκτό. Επομένως, στην περίπτωση αυτή, θα πρέπει να χρησιμοποιηθεί ζυγός μεγαλύτερης ευαισθησίας.

### Ποια η ελάχιστη ποσότητα που μπορώ να ζυγίσω στο ζυγό μου;

Η ελάχιστη ποσότητα που μπορεί να ζυγιαστεί σε ένα ζυγό (Ελάχιστη Ποσότητα Ζύγισης, Ε.Π.Ζ.), εξαρτάται από την ευαισθησία του (sensitivity). Για παράδειγμα, εάν η ευαισθησία του ζυγού είναι  $\pm 1\text{mg}$ , τότε απαιτείται να ζυγιστούν κατ' ελάχιστο 100mg ώστε να αποφευχθεί λάθος μεγαλύτερο του 1%.

Η Ε.Π.Ζ. που μπορεί να ζυγιαστεί σε ζυγό με συγκεκριμένη ευαισθησία ώστε να διατηρηθεί ένα επιθυμητό επίπεδο ακρίβειας μπορεί να υπολογιστεί ως εξής:

$$\text{Ε.Π.Ζ.} = \frac{\text{Ευαισθησία}}{\% \text{Επιτρεπόμενο Σφάλμα}} \times 100\%$$

#### Χαρακτηριστικό Παράδειγμα

Ποια η Ελάχιστη Ποσότητα Ζύγισης (Ε.Π.Ζ.) η οποία θα έχει ως αποτέλεσμα % Σφάλμα ίσο με 5% ή λιγότερο σε ζυγό με ευαισθησία 6mg;

$$\text{Ε.Π.Ζ.} = \frac{6\text{mg}}{50\text{mg}} \times 100\% = 120\text{mg}$$

### Πώς μπορώ να βελτιώσω τη γεύση και την εμφάνιση του σκευάσματος μου;

#### ► Γεύση

«Όσο χειρότερη η γεύση, τόσο καλύτερο το φάρμακο» ήταν κάποτε η επικρατούσα λογική! Σήμερα, η ανάπτυξη πολυάριθμων βελτιωτικών οσμής και γεύσης και η αύξηση των απαιτήσεων των ασθενών έχουν ανατρέψει την άποψη αυτή. Η ευγεστότητα (Palatability), η οποία επηρεάζει σε μεγάλο βαθμό τη συμμόρφωση του ασθενή στη λαμβανόμενη θεραπεία, καθορίζεται κυρίως από την οσμή και τη γεύση και, σε μικρότερο βαθμό, από την υφή, την εμφάνιση και τη θερμοκρασία του προϊόντος.

#### ► Ηλικία

Η ηλικία του ασθενή και η συχνότητα της δόσης επηρεάζει σε μεγάλο βαθμό τις προτιμήσεις του όσον αφορά στη γεύση του σκευάσματος. Για παράδειγμα, τα παιδιά προτιμούν φρουτώδεις και γλυκές γεύσεις, ενώ τα άτομα μεγάλης ηλικίας, το δυόσμο, τη μέντα κλπ. Γενικά, η προσθήκη βελτιωτικού οσμής και γεύσης είναι περιττή και δεν συνίσταται σε βρέφη κάτω των έξι μηνών.

### Πώς επιλέγω το κατάλληλο ογκομετρικό σκεύος;

Ο γενικός κανόνας της ογκομέτρησης ενός υγρού είναι να χρησιμοποιείται κύλινδρος ή φιάλη μεγέθους ίδιου ή λίγο μεγαλύτερου του όγκου που πρόκειται να μετρηθεί. Συγκεκριμένα, για να ελαχιστοποιηθεί το λάθος της μέτρησης, θα πρέπει να γίνεται χρήση τουλάχιστον του 20% του ογκομετρικού σκεύους. Για παράδειγμα, εάν ογκομερήσετε 10ml ενός διαλύματος σε ογκομετρικό κύλινδρο των 100ml, η μέτρηση θα είναι λιγότερο ακριβής, από ότι εάν είχατε κάνει χρήση ογκομετρικού κυλίνδρου των 50 ml.

- Σε περίπτωση που θέλετε να ογκομερήσετε όγκο μικρότερο του 1ml, προτιμήστε να χρησιμοποιήσετε διαβαθμισμένη πιπέτα, σύριγγα ή βαθμονομημένο σταγονόμετρο.
- Να θυμάστε ότι ελαιώδη και παχύρρευστα υλικά αφαιρούνται με δυσκολία από κυλίνδρους και πιπέτες. Ίσως καλύτερη επιλογή αποτελεί σε αυτή την περίπτωση η χρήση μιας σύριγγας ή, ακόμη καλύτερα, η μέτρηση του βάρους και όχι του όγκου.

### Πώς επιλέγεται όμως το κατάλληλο βελτιωτικό οσμής και γεύσης;

Μια πρόταση μπορεί να αποτελεί ο Πίνακας 1, όπου η επιλογή γίνεται με βάση τη γεύση που θέλουμε να καλύψουμε.

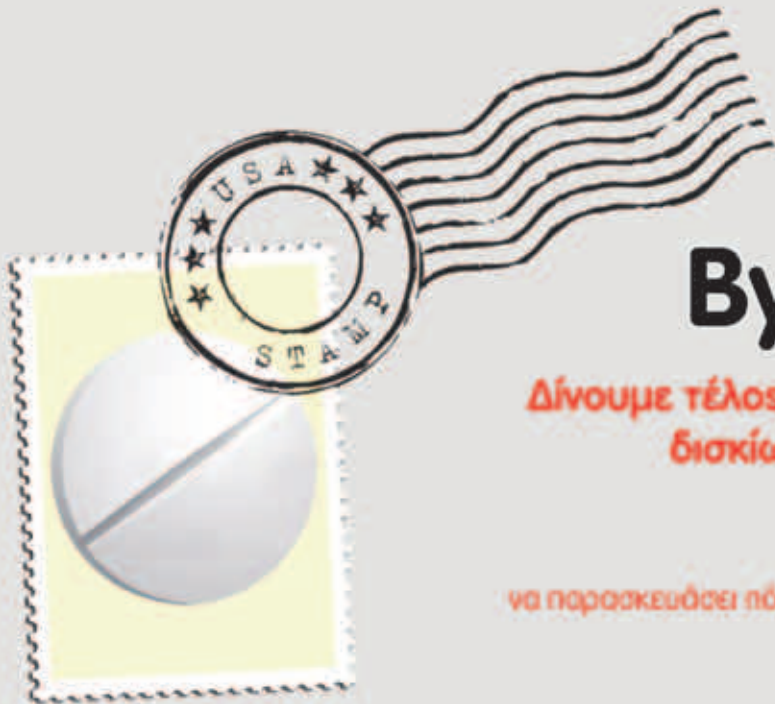
**Πίνακας 1. Επιλογή Βελτιωτικού Οσμής και Γεύσης**

Γεύση	Βελτιωτικό Οσμής και Γεύσης
Αλμυρό	Κανέλα, Βατόμουρο, Πορτοκάλι, Σφενδάμι, Καραμέλα, Γλυκόριζα
Γλυκό	Φρουτώδεις, Μούρα, Βανίλια, Ακακία
Πικρό	Κακάο, Σοκολάτα-Μέντα, Άγρια Κερασιά, Καρυδιά, Γλυκόριζας, Βατόμουρο
Ξινό	Φρουτώδεις, Εσπεριδοειδή, Κεράσι

#### Εμφάνιση

Το **χρώμα** επίσης παίζει σημαντικό ρόλο στο αν θα γίνει ένα προϊόν αποδεκτό ή όχι από τον ασθενή. Για παράδειγμα, διαυγή, άχρωμα διαλύματα συχνά απορρίπτονται ως **μη δραστικά**, σκουρόχρωμα διαλύματα (μώβ, μαύρο, σκούρο μπλε) γίνονται αντιληπτά ως **δηλητήρια**, ενώ χρώματα όπως το κίτρινο και το κόκκινο παρουσιάζουν τη μεγαλύτερη αποδοχή ειδικά όταν συνδυάζονται με το κατάλληλο βελτιωτικό οσμής και γεύσης (π.χ. κίτρινο χρώμα - μπανάνα, κόκκινο χρώμα - κεράσι).





# Bye, bye χάπι!

**Δίνουμε τέλος στο πρόβλημα της κατάποσης δισκίων ενώ ταυτόχρονα παρέχουμε απόλυτη ακρίβεια στη δόση.**

Ο φαρμακοποιός μπορεί εύκολα να παρασκευάσει πόσιμα εναιωρήματα με τη χρήση αξιόπιστων, ποιοτικών μέσων και με χαμηλό κόστος.



## HUMCO FlavorPlus™

- Ιδανικό για τη παρασκευή πόσιμων εναιωρημάτων σε συνδυασμό με το FlavorSweet™
- Ρυθμισμένο σε όξινο pH (3.5-4)
- Συμβατό με υδρόφιλες, υδρόφοβες, οξεάντοχες δραστικές ουσίες
- Κατάλληλο για χρήση από διαβητικούς
- Δεν περιέχει χρωστικές και βελτιωτικά οσμής και γεύσης



## HUMCO FlavorSweet™

- Ιδανικό για την παρασκευή πόσιμων διαλυμάτων
- Σε συνδυασμό με το μέσο εναιώρησης FlavorPlus™ σε αναλογία 1:1 αυξάνει τη φυσική σταθερότητα των πόσιμων εναιωρημάτων και προσδίδει ευχάριστη γεύση και άρωμα
- Συμβατό με υδρόφιλες, υδρόφοβες, οξεάντοχες δραστικές ουσίες
- Ρυθμισμένο σε όξινο pH (4.5-5)
- Με ευχάριστη γεύση κεράσι



### Γενικές Οδηγίες Παρασκευής Εναιωρήματος με χρήση των Σκευασμάτων FlavorSweet™ και FlavorPlus™

- Υπολογισμός επιθυμητής συγκέντρωσης δραστικού συστατικού στο τελικό σκεύασμα.
- Υπολογισμός της απαραίτητης ποσότητας σε δραστικό συστατικό, μέσο εναιώρησης και γλυκαντικό μέσο ώστε το τελικό παρασκεύασμα να περιέχει την επιθυμητή συγκέντρωση σε δραστικό συστατικό.
- Λειοτρίβηση των κόκκων έως πολύ μικρό μέγεθος σωματιδίων.
- Διαβροχή των στερεών με μία πολύ μικρή ποσότητα του FlavorPlus™ έως όπου δημιουργηθεί μία παχύρευστη μάζα.
- Υπό συνεχή ανάμειξη, σταδιακή προσθήκη με τη μέθοδο της γεωμετρικής αραιώσης της υπόλοιπης ποσότητας του FlavorPlus™ στο αρχικό εναιώρημα.
- Αραιώση έως τελικό όγκο με χρήση του FlavorSweet™

### Υδατικό Διαλύματα με Χρήση του FlavorSweet™

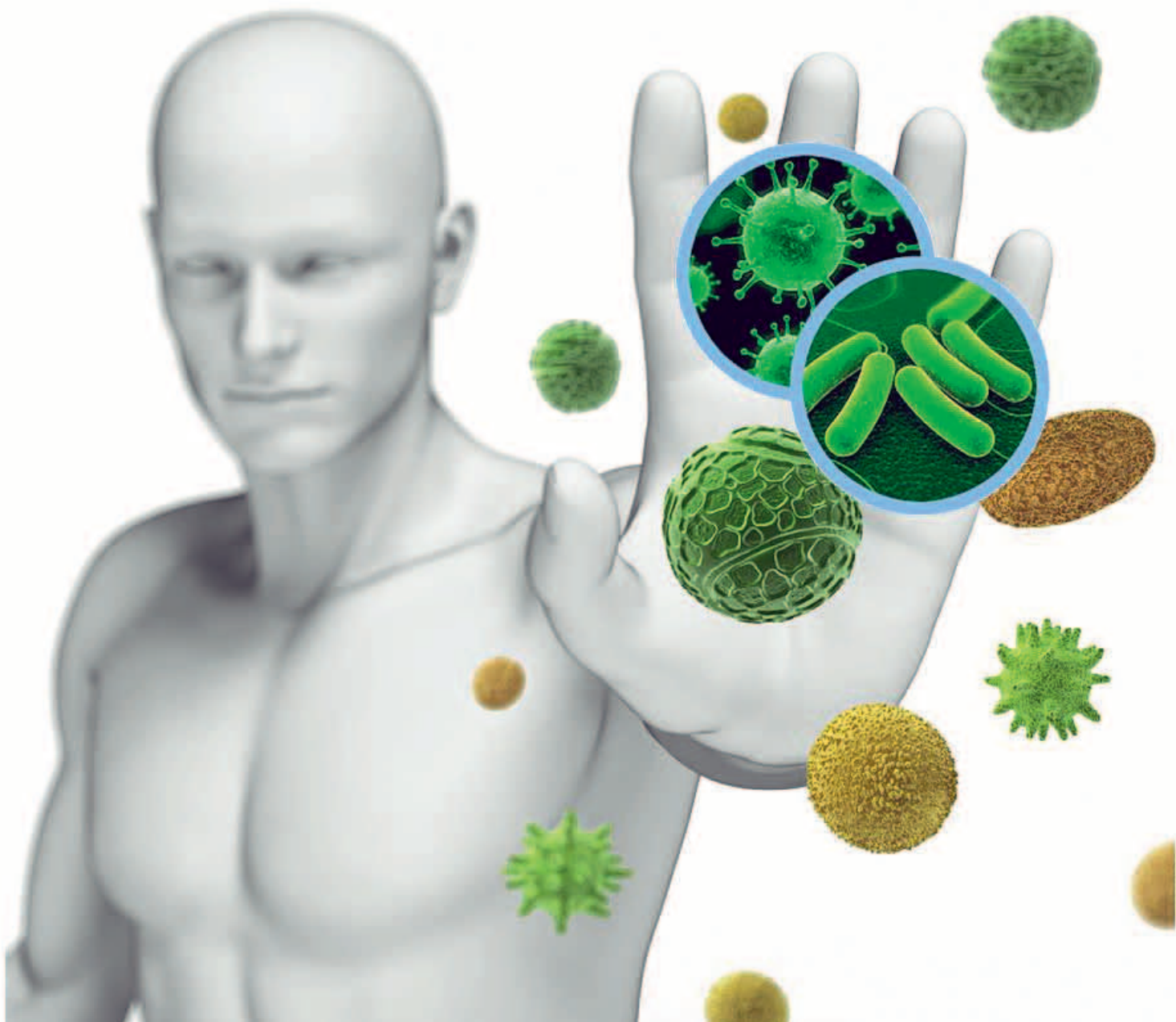
Διαβρέξτε το προϊόν με νερό, γλυκερίνη ή σορβιτόλη. Διαλύστε το σε ελάχιστη ποσότητα ύδατος, προσθέστε το FlavorSweet™ και αναμειγνύετε καλά.

**Σύσταση FlavorPlus™:** Purified Water, Microcrystalline Cellulose, Carboxymethylcellulose Sodium, Xanthan Gum, Carrageenan, Buffered with Citric Acid, Sodium Phosphate, Preserved with Potassium Sorbate, Methylparaben  
**Σύσταση FlavorSweet™:** Sucrose, Purified Water, Glycerin, Sorbitol, Flavoring, FD&C Red #33, FD&C Yellow #6, Buffered with Sodium Phosphate, Citric Acid, Preserved with Potassium Sorbate, Methylparaben.



**Σύνδεσμος**

# Το άσθμα, παρακολούθηση και συμβουλή



Το Άσθμα σαν νόσος, είναι γνωστή από τον Ιπποκράτη (460-375 π.Χ.) με εντυπωσιακή αύξηση της συχνότητας παγκοσμίως και κυρίως στο «Δυτικό Κόσμο». Πάνω από το 10% των παιδιών πάσχει από άσθμα και περίπου 5-7% των ενηλίκων.

Χαρακτηρίζεται σαν μία χρόνια φλεγμονώδης νόσος των αεραγωγών που εκδηλώνεται με κρίσεις λιγότερο ή περισσότερο συχνές.

Συγκαταλέγεται μεταξύ των συνδρόμων εκείνων, των οποίων ο ορισμός έχει κατά περιόδους υποστεί επανειλημμένες τροποποιήσεις.

Από τη **ΣΟΦΙΑ ΤΣΑΛΟΥΧΙΔΟΥ,**

**Φαρμακοποιό**

Η υψηλή και χρόνια απελευθέρωση διαφόρων μεσολαβητών της φλεγμονής μπορεί να προκαλέσει βρογχοσυστολή, η οποία φαίνεται να είναι η κύρια αιτία απόφραξης των αεραγωγών καθώς και υπεραντιδραστικότητα των αεραγωγών σε διάφορα ερεθίσματα, προκαλώντας υπερέκκριση βλέννας, με συνέπειες στην αναπνευστική λειτουργία.

## 2. Ιδιοσύστατο ή μη ατοπικό άσθμα 3. Άσθμα μεικτής αιτιολογίας.

Η ανορθόδοξη διαχείριση της παθολογίας του άσθματος, μπορεί να επηρεάσει αρνητικά την ποιότητα της ζωής του ασθενή.

Το άσθμα γενικά εκφράζεται με την ακόλουθη κατάσταση.

### 1. Αλλεργικό ή Ατοπικό άσθμα

Αιτία στην οποία οφείλεται η εκδήλωση άσθματος σε 70-80% των ενηλίκων και 95% των παιδιών. Η έκθεση σε ένα αλλεργιογόνο ενεργοποιεί τα Th2 λεμφοκύτταρα, επάγοντας νωσινοφιλία και διέγερση των Β λεμφοκυττάρων. Αυτό οδηγεί σε υψηλή παραγωγή IgE, προκαλώντας αποκοκκίωση των μαστοκυττάρων και απελευθέρωση φλεγμονωδών μεσολαβητών (ισταμίνη, λευκοτριένια, κυτοκίνες, προσταγλανδίνες).



## Το άσθμα σε 5 ερωτήσεις

### 1. Ποια είναι τα συμπτώματα;

Κλινικά συμπτώματα του άσθματος εκδηλώνονται αποκλειστικά κατά τη διάρκεια της εμφάνισης των κρίσεων, τα οποία αντιστοιχούν σε ένα επεισόδιο βρογχικής απόφραξης περισσότερο ή λιγότερο σημαντικής. Το κύριο σύμπτωμα είναι η δύσπνοια που συνδέεται με ένα ερεθιστικό βήχα, σφίξιμο στο στήθος και συριγμό.

- Η κρίση μπορεί να είναι εξαρχής οξεία, συνδυάζοντας όλα αυτά τα παραπάνω συμπτώματα.
- Σε μερικούς ασθενείς (κυρίως παιδιά) ο ξηρός βήχας, κυρίως το βράδυ ή κατά τη διάρκεια της άσκησης, μπορεί να είναι το μόνο ορατό σύμπτωμα.
- Σε ειδικές περιπτώσεις, εκδηλώσεις ρινίτιδας ή φαγούρα στο πάνω μέρος του στήθους ή του λαιμού μπορεί να είναι ο προάγγελος της κρίσης.

### 2. Ποιοι είναι οι παράγοντες κινδύνου;

Οι ακριβείς αιτίες της φλεγμονής δεν είναι πλήρως γνωστές, αλλά είναι γνωστοί διάφοροι επιδημιολογικοί παράγοντες κινδύνου:

- Η ύπαρξη προσωπικού ατοπικού εδάφους. Αυτό το χαρακτηριστικό είναι ένας πολύ σημαντικός παράγοντας κινδύνου, ιδιαίτερα στα παιδιά. Υπάρχει μια πιθανή σύνδεση μεταξύ της ύπαρξης της ατοπικής δερματίτιδας, της αλλεργικής ρινίτιδας και της εκδήλωσης του άσθματος. Πολλοί συγγραφείς θεωρούν την αλλεργική ρινίτιδα και το άσθμα ως δύο εκφράσεις της ίδιας νόσου.
- Γενετική προδιάθεση π.χ η ύπαρξη ενός ατόμου με άσθμα ή ενός ενισχυμένου ατοπικού εδάφους στην οικογένεια.
- Η έκθεση σε ερεθιστικούς παράγοντες: καπνό, χημικές ουσίες, αλεύρι, χρώματα, ή ρύπους αέρα.
- Η έκθεση σε δραστικά αλλεργιογόνα σωματίδια: τα ακάρεα της σκόνης, η γύρη, τρίχωμα κατοικίδιων ζώων, μούχλα.



- Τα πρόωρα βρέφη φαίνεται να εκδηλώνουν συχνότερα άσθμα σε σύγκριση με τα παιδιά που γεννήθηκαν κανονικά.
- Ορμονικοί παράγοντες: η όψιμη έναρξη του άσθματος είναι πιο συχνή σε γυναίκες μετά την εμμηνοπαυση.

Ορισμένοι παράγοντες που μπορούν να προκαλέσουν ή να επιδεινώσουν μια κρίση άσθματος είναι :

- Η έκθεση σε ερεθιστικές ουσίες ή αλλεργιογόνα σωματίδια .
- Η σωματική άσκηση.
- Ιογενείς και βακτηριακές λοιμώξεις του αναπνευστικού συστήματος.
- Ιατρογενείς παράγοντες συνδεδεμένοι με τα ΜΖΑΦ, σαλικυλικά, ή β-αναστολείς.

### 3. Ποια είναι η διάγνωση;

Η διάγνωση προτείνεται στη φάση εξασθένησης της κρίσης. Ο γιατρός προχωρά στην εξέταση (αναζητά την αιτιολογία του βήχα, της δυσκολίας στην αναπνοή και το συριγμό) .

Η επιβεβαίωση της διάγνωσης, η διευκρίνιση σοβαρότητας της νόσου και η αξιολόγηση του βαθμού απόφραξης των αεροφόρων οδών, γίνεται με το Τεστ Πνευμονικής Λειτουργίας (ΕΑΑ, μη επεμβατική εξέταση). Η εξέταση περιλαμβάνει την εμφύσηση μέσα σε ένα σωλήνα, που αποτελεί μέρος ενός οργάνου που ονομάζεται σπιρόμετρο. Αυτό μπορεί να μετρήσει τον όγκο των πνευμόνων, καθώς και τη ροή του αέρα μέσα και έξω από τους πνεύμονες.

Η φαρμακοδυναμική επίτευξη του τεστ είναι πολύ σημαντική, διότι οι αποφρακτικές διαταραχές σε ασθενείς με άσθμα είναι αναστρέψιμες μετά από την ει-

σπνοή του κατάλληλου θεραπευτικού σχήματος.

### 4. Με ποιες ασθένειες δεν πρέπει να συχέεται το άσθμα;

- **Απόφραξη από ξένο σώμα:** η ύπαρξη συριγμού είναι ένα πολύ κοινό σύμπτωμα κατά τη διάρκεια μιας κρίσης άσθματος. Αλλά αν εμφανίζεται χωρίς ιατρικό ιστορικό, πρέπει να αποκλεισθεί η απόφραξη από ξένο σώμα (ειδικά εάν ο ασθενής είναι νέος).
- **Η χρόνια αποφρακτική πνευμονοπάθεια (ΧΑΠ),** έχει επίσης πολλά κοινά χαρακτηριστικά με το άσθμα και συχνά συχέονται οι δύο παθολογικές καταστάσεις. Η ΧΑΠ διακρίνεται από ένα διαφορετικό κλινικό πλαίσιο (ηλικιωμένους ασθενείς, καπνιστές, κλπ.). Και ειδικότερα από την απουσία αναστρέψιμης αποφρακτικής διαταραχής του αναπνευστικού αερισμού και μετά από τη θεραπευτική αγωγή.
- **Σε νεαρά παιδιά, η εκδήλωση αναπνευστικής βρογχιολίτιδας** με συχνότερη αιτία τον συγκυτιακό ιό, έχει μία σχεδόν πανομοιότυπη κλινική εικόνα με εκείνη του άσθματος. Η διαφοροποίηση της διάγνωσης γίνεται με την επανάληψη των συμπτωμάτων (υπέρ του άσθματος).
- Μερικές άλλες σπανιότερες ασθένειες όπως η **κυστική ίνωση** (βλεννογλοιοείδωση) που μπορεί να παρουσιάσει συμπτώματα κοινά με αυτά του άσθματος.

### 5. Ποιές μπορεί να είναι οι επιπλοκές;

- Η εμφάνιση άσθματος οξείας μορφής είναι η κύρια επιπλοκή (ασυνήθιστα σοβαρή κρίση ταχέως εξελισσόμενη, με δυσκολία στην ομιλία και βήχα, αναποτελεσματικότητα των θεραπευτικών σχημάτων). Αυτή η κλινική κατάσταση απαιτεί οξυγονοθεραπεία και παρεντερική χορήγηση βρογχοδιασταλτικών και κορτικοστεροειδών.

- Ο σχηματισμός βυσμάτων βλέννας, μπορεί να είναι υπεύθυνος για την απόφραξη του αερισμού των πνευμόνων σε ορισμένες περιοχές και μπορούν να προκαλέσουν πνευμονική ατελεκτασία.
- Σπάνια, μια κρίση άσθματος μπορεί να περιπλέκεται από πνευμοθώρακα, με έκχυση αέρα στην κοιλότητα του υπεζωκότα ή πνευμομεσοθώρακιο με συλλογή αέρα, λόγω ρήξης στην εμφυσηματική φυσαλίδα του πνεύμονα.
- Μια τελευταία γνωστή και σοβαρή επιπλοκή είναι η οξεία πνευμονική καρδιά, με αποτέλεσμα την αύξηση της δεξιάς κοιλίας, συνέπεια αντίστασης στην εκτίναξη.
- Όλες αυτές οι επιπλοκές είναι σοβαρές και απαιτούν άμεση ιατρική φροντίδα.

### Θεραπευτικές στρατηγικές

#### Φαρμακολογική συμβατική προσέγγιση

Υπάρχουν δύο κύριοι τύποι φαρμάκων για τη θεραπεία του άσθματος

- Φάρμακα ελέγχου για την πρόληψη των επεισοδίων
- Φάρμακα ταχείας ανακούφισης για χρήση στη διάρκεια των επεισοδίων

#### Τα φάρμακα ελέγχου σχετίζονται με την ήπια μορφή άσθματος και είναι:

Τα εισπνεόμενα κορτικοστεροειδή, προλαμβάνουν τα συμπτώματα αποτρέποντας τη διόγκωση των αεραγωγών και σχετίζονται κυρίως με την αντιφλεγμονώδη δράση. Χορηγούνται με εισπνοή, έτσι ώστε να φθάσουν στις περιοχές που επηρεάζονται άμεσα από τη φλεγμονή .

- Οι εισπνεόμενοι β-αγωνιστές, χρησιμοποιούνται γενικά μαζί με ένα εισπνεόμενο στεροειδές φάρμακο.

Άλλα φάρμακα ελέγχου που μπορούν να χρησιμοποιηθούν είναι:

- Αναστολείς λευκοτριενίων
- Ομαλιζουμάμπη, που αποκλείει τα μονοπάτια του ανοσολογικού συστήματος που πυροδοτούν τα συμπτώματα άσθματος
- Χρωμογλυκικό νάτριο ή ηεδοκρομίλη νατριούχος
- Αμινοφυλλίνη ή θεοφυλλίνη (χρησιμοποιείται σπάνια πλέον)

# FOSTER<sup>®</sup>

Beclomethasone + Formoterol



FOS-ADV1-1-2/2014



Συν-προώθηση με την εταιρεία BIANEX A.E.  
Οδός Τατσοίου 18ο κλμ.  
Εθνικής Οδού Αθηνών-Λαμίας, 146 71, Νέα Ερυθραία  
Τηλ.: 210 8009111-120, Fax: 210 8071573  
www.vianex.gr, e-mail: mailbox@vianex.gr

 **Chiesi**  
People and ideas for innovation in healthcare

CHIESI HELLAS A.E.B.E.  
Κ. Καραμανλή 89, 151 25 Μαρούσι, Αθήνα,  
Τηλ.: 210 6179763, Fax: 210 6179786  
e-mail: chiesihellas@chiesi.com, www.chiesi.gr

### Τα φάρμακα γρήγορης ανακούφισης περιλαμβάνουν:

- Βροχοδιαστολείς βραχείας δράσης, εισπνεύσιμα (σαλβουταμόλη, επινεφρίνη). Ανήκουν στους β2 αγωνιστές βραχείας δράσης (β- μιμητικά). Βελτιώνουν τη βρογχική ροή αέρος και επεκτείνουν τους εναέριους διαδρόμους, αυξάνοντας την ικανότητα αναπνοής των ασθενών προς αποφυγή και του βρογχόσπασμου. Με τη χρήση τους ως αναβολικά από τους αθλητές, κατατάχθηκαν στις απαγορευμένες ουσίες.
- Σε επεισόδιο άσθματος που δεν αποδράμει, μπορούν να χορηγηθούν ταυτόχρονα και στεροειδή από του στόματος.

### Εναλλακτική θεραπευτική προσέγγιση

Οι ασθενείς με βρογχικό άσθμα συχνά κάνουν χρήση μη συμβατικών θεραπειών που μπορούν να βοηθήσουν στη μείωση της σοβαρότητας και της συχνότητας των κρίσεων.

Μεταξύ των μεθόδων που χρησιμοποιούνται πιο συχνά είναι:

- Η ομοιοπαθητική (*Antimonium tartaricum 5 CH, Aralia racemosa 5 CH, Arsenicum album 15 CH*)
- Η φυτοθεραπεία (*ginko biloba, Camelia sinensis, Thè Coffea Arabica, Ribes nigrum, Coleus forskohlii, Canoderma lucidum, Rosmarino*)
- Η αρωματοθεραπεία (*αιθέρια έλαια Hyssop, Myrtle, Niaouly*)
- Τα ανθοϊάματα Bach (*Agrimony, Rock water, Star of Bethlehem*)
- Ο βελονισμός
- Τεχνικές αναπνοής και χαλάρωσης (yoga, για παράδειγμα),
- Η ρεφλεξολογία.

Οι ασθενείς που υποβάλλονται σε αυτές τις θεραπείες, συχνά αναφέρουν βελτίωση των συμπτωμάτων, ή λένε ότι είναι ικανοποιημένοι, από τη σχέση που εγκαθιδρύθηκε με τον θεραπευτή. Είναι πάντα καλό όμως να είναι προσεκτικοί και να ακολουθούν προσεκτικά τις συμβουλές ενός ειδικού, έτσι ώστε να μην υπάρξει αλληλεπίδραση με αρνητικό τρόπο, με τυχόν συμβατική θεραπεία.

### Η επικοινωνία με τον πελάτη

## Περίπτωση ασθενή στο Φαρμακείο

Το άσθμα από την πλευρά του ασθενή

### Η Χριστίνα, μητέρα του 16χρονου Νίκου

« Το άσθμα ξεκίνησε με βρογχιολίτιδα και ασθματική βρογχίτιδα, όταν ο Νίκος ήταν 8 ετών. Είχε κρίσεις την άνοιξη, λόγω της γύρης. Ήταν συχνές τη νύχτα και αυτό με ανησυχούσε. Πάλευε για να αναπνεύσει και ένιωθε ένα κάψιμο στον πνεύμονα τη στιγμή που η κρίση ήταν στο κορύφωμά της. Η συνήθης φαρμακευτική αγωγή δεν είχε αποτέλεσμα. Τον μεταφέραμε στο τμήμα έκτακτης ανάγκης του νοσοκομείου και νοσηλεύτηκε για 5 ημέρες. Η κατάστασή του ήταν πραγματικά ανησυχητική επειδή δεν βελτιώθηκε γρήγορα.

Κάναμε εγγραφή σε μια ιστοσελίδα προειδοποίησης ύπαρξης γύρης για να προσπαθήσει να αποτρέψει τις κρίσεις μέσω της ενημέρωσης.»

Το άσθμα είναι μια ιδιαίτερα σοβαρή πηγή ανησυχίας για τον ασθενή και την οικογένειά του.

Οι ασθενείς τείνουν στην εσωστρέφεια. Το κακώς ελεγχόμενο άσθμα μπορεί να γίνει αιτία κοινωνικής απομόνωσης, απουσίας από την εργασία και το σχολείο για τους νεότερους.

Ο θεραπευτικός στόχος είναι να εξασφαλιστεί ο επαρκής έλεγχος του άσθματος, με την πρόληψη σοβαρών κρίσεων, τη μείωση των χρόνιων συμπτωμάτων μεταξύ των επεισοδίων, ώστε να μπορεί ο ασθενής να διατηρήσει την κοινωνική δραστηριότητα του και να έχει εν γένει μια καλύτερη ποιότητα ζωής.

### Ο ρόλος του φαρμακοποιού στη διαχείριση του ασθενή

- Ο αποκλεισμός των προαναφερθέντων παραγόντων ενεργοποίησης της παθολογίας (αλλεργιογόνων, έντονη άσκηση, κακές διατροφικές συνήθειες και ανορθόδοξη στάση ζωής εν γένει)
- Αξιολόγηση παρουσίας ρινίτιδας, παραρρινοκολπίτιδας και γαστροοισοφαγικής παλινδρόμησης
- Εκτίμηση ενδεχομένως της διακοπής φαρμάκων που μπορούν να συντελέσουν στην γέννηση της κρίσης (ΜΣΑΦ, β-αποκλειστές, ανεξάρτητα από τη μορφή της δόσολογίας, ανάλογα των προσταγλανδινών, αντιβηχικά...)
- Η συμμόρφωση του ασθενή στη θεραπεία και το follow up που έχει καθορίσει ο θεράπων γιατρός του.
- Η διαχείριση ελέγχου απόδοσης του θεραπευτικού σχήματος, στην οποία ο φαρμακοποιός θα μπορούσε να έχει ενεργό ρόλο, συνδράμοντας στην επαρκή πληροφόρηση του γιατρού και την επικοινωνία γενικά του ασθενή με τις δημόσιες δομές διαχείρισης της παθολογίας του άσθματος.
- Αξιολόγηση εναλλακτικών θεραπειών που μπορούν να συνδράμουν στην πρόληψη και αντιμετώπιση της παθολογίας του άσθματος, ιδιαίτερα της ήπιας μορφής του.

Καταλαβαίνουμε ότι ο επαγγελματισμός και η επιστημονική του φαρμακοποιού, τόσο στη συμμόρφωση του ασθενή στο θεραπευτικό σχήμα, τον έλεγχο απόδοσης του και την ενημέρωση του θεράποντος ιατρού, αλλά και η συμβουλή υγείας σε περιπτώσεις ελεύθερης πώλησης (ΜΗΣΥΦΑ, εναλλακτικά θεραπευτικά σχήματα), μπορούν να αποτελέσουν ένα όργανο περαιτέρω αξιοποίησης στα χέρια όλων των επαγγελματιών υγείας που χειρίζονται τον ασθματικό ασθενή.





# DOCTOR'S FORMULAS

ΦΟΡΜΟΥΛΕΣ ΥΓΕΙΑΣ

Κρυολόγημα;  
Εξάντληση;  
Πεσμένο ανοσοποιητικό;

**Βιταμίνη C  
1000mg**  
"γρήγορης  
απορρόφησης"



με **Acerola, Camu Camu** και **Piperine**  
για άμεση απορρόφηση.



www.doctorsformulas.gr



in touch health

DOCTOR'S  
FORMULAS  
ΦΟΡΜΟΥΛΕΣ ΥΓΕΙΑΣ

Διάρθεση - Διανομή: Ν.Α. Φικιώρης & ΣΙΑ Ε.Π.Ε.

Μέρλιν 11 & Κανάρη, Κολωνάκι, τ.κ. 106 71, Αθήνα, τ.: 210 36 04 223, 210 33 88 229, f.: 210 33 88 829, [www.doctorsformulas.com](http://www.doctorsformulas.com)



η άποψη του ειδικού

## «Αλλαγή της συσκευής συνεπάγεται αλλαγή του φαρμάκου»

Το άσθμα είναι μία νόσος στο άκουσμα της οποίας ο ασθενής και το συγγενικό περιβάλλον ανησυχούν. Το άσθμα όμως δεν πρέπει να φοβίζει και να απελπίζει καθώς υπάρχει αποτελεσματική θεραπεία. Χαρακτηριστικό είναι πως υπάρχουν άτομα με άσθμα τα οποία έχουν κερδίσει ολυμπιακό μετάλλιο.

Αναντικατάστατη βάση της θεραπείας του άσθματος, είναι τα εισπνεόμενα στεροειδή. Δρουν ελέγχοντας την υποκείμενη φλεγμονή των αεραγωγών, με τελικό αποτέλεσμα τη βελτίωση των συμπτωμάτων, τη μείωση των παροξύνσεων και τελικά τον συνολικό έλεγχο του άσθματος. Η προσθήκη β2 διεγερτών στα εισπνεόμενα στεροειδή βοηθούν τα τελευταία να δράσουν καλύτερα και πολλές φορές μάλιστα επιτρέπουν και τη μείωση της δοσολογίας των εισπνεόμενων στεροειδών. Το ίδιο ισχύει και αντίστροφα, δηλαδή τα εισπνεόμενα στεροειδή φαίνεται πως επιτρέπουν στους β2 διεγέρτες, να ασκήσουν μεγαλύτερη βρογχοδιασταλτική δράση. Είναι ένα κλασικό παράδειγμα της ελληνικής ρήσης «*το ένα χέρι νίβει τ' άλλο και τα δυο το πρόσωπο*». Η διάρκεια της θεραπείας καθορίζεται από τον γιατρό και είναι εξατομικευμένη, ανάλογα με τις ανάγκες του ασθενή.

Ο στόχος της θεραπείας είναι ο ασθματικός ασθενής να μη θυμάται πως έχει άσθμα, να έχει μία πλήρως φυσιολογική ζωή, χωρίς κανέναν απολύτως περιορισμό της δραστηριότητάς του. Στην Ελλάδα γενικά το άσθμα είναι ήπιο (σε σύγκριση με τις βόρειες ευρωπαϊκές χώρες) και ο στόχος αυτός είναι εφικτός στην

απλά ένα μέρος του φαρμάκου. Το υπόλοιπο κομμάτι αποτελείται από τη συσκευή. Ο γιατρός πρέπει να λαμβάνει υπόψη τις ανάγκες του ασθενή και τελικά η επιλογή της συσκευής πρέπει να γίνεται κατόπιν «συνεργασίας» του γιατρού μαζί του. Ο ασθενής πρέπει να νιώθει άνετα με τη συσκευή του. Σε διαφορε-

Το άσθμα δεν πρέπει να φοβίζει και να απελπίζει, καθώς υπάρχει αποτελεσματική θεραπεία

πλειονότητα των περιπτώσεων. Εάν ένας ασθματικός ασθενής δεν ελέγχεται ικανοποιητικά με τα χορηγούμενα εισπνεόμενα στεροειδή (ή συνδυασμό στεροειδών και β2 διεγερτών), το πρώτο πράγμα που ελέγχει ο γιατρός είναι εάν γίνεται σωστή λήψη του φαρμάκου.

Η παρατήρηση αυτή μας φέρνει στο επόμενο μεγάλο θέμα που είναι η **αναπνευστική συσκευή**. Σε ένα εισπνεόμενο φάρμακο, οι δραστηκές ουσίες αποτελούν

τική περίπτωση η πιθανότητα μη συμμόρφωσης στη χορηγούμενη αγωγή αυξάνεται σημαντικά. **Αλλαγή της συσκευής συνεπάγεται αλλαγή του φαρμάκου.** Συμπερασματικά, το πιο αναποτελεσματικό εισπνεόμενο φάρμακο είναι αυτό που είτε δεν χρησιμοποιείται, είτε δεν φτάνει στον πνεύμονα. Συμμόρφωση στην αγωγή και σωστή χρήση της συσκευής αποτελούν τους δύο απαραίτητους πυλώνες μίας επιτυχημένης θεραπείας. Ο φαρμακοποιός, αποτελώντας ένα δυναμικό και ζωντανό κρίκο στην επικοινωνία με τον ασθενή μπορεί να διαδραματίσει εξαιρετικά σημαντικό ρόλο τόσο στον τομέα της συμμόρφωσης, όσο και της σωστής χρήσης.

Τζίλας Βασίλειος – Πνευμονολόγος, τ. Επιμελητής Νοσοκομείου "Η ΣΩΤΗΡΙΑ"  
tzilasvasilios@gmail.com, Τ: 210 7244598

# SERETIDE®

salmeterol/fluticasone propionate

## SERETIDE Diskus

50 mg/100 mg

50 mg/250 mg

50 mg/500 mg



## SERETIDE Inhaler

25 mg/50 mg

25 mg/125 mg

25 mg/250 mg



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



GlaxoSmithKline

Για περισσότερες πληροφορίες ή/και αναφορά Ανεπιθύμητων Ενεργειών  
απευθυνθείτε στο επιστημονικό τμήμα της εταιρείας.

Λ. Κηφισίας 266, 152 32 Αθήνα, Τηλ: 2106882100  
Ανδριανουπόλεως 3, 551 33, Καλαμαριά Θεσ/νίκη, Τηλ: 2310422788





Χρόνιες Παθήσεις

# Η Σημασία της Διατροφής



στην Πρόληψη  
και την  
Εξέλιξή τους

Οι φυσικές θεραπείες και η σωστή διατροφή αν και θεωρούνται τάσεις του μέλλοντος, χρονολογούν 5000 χρόνια (παραδοσιακή ιατρική στην Ινδία, Κίνα, Αίγυπτο, Ελλάδα). Όλο και περισσότεροι άνθρωποι προσβάλλονται από χρόνιες παθήσεις και η συμβατική ιατρική προσφέρει αναμφισβήτητη βοήθεια. Η συμμετοχή και συνεργασία της συμβατικής ιατρικής, με τις εναλλακτικές θεραπείες, τη διατροφή και τη ψυχική υγεία, μπορεί να συντελέσει στην πρόληψη και την ήπια εξέλιξη αυτών των παθήσεων.

Από τη **ΡΙΤΑ ΓΚΑΤΖΟΥΛΗ**

Φαρμακοποιό

**Ε**κατοντάδες χρόνια πριν οι χρόνιες παθήσεις σπάνιζαν. Στις αρχές του 20<sup>ου</sup> αιώνα 10 στα 100 πάσχοντα άτομα υπέφεραν από χρόνια πάθηση. Σήμερα το ποσοστό αυτό ανέρχεται στο 80%!

Η ιδέα της σύνδεσης της υγείας με το συμβατικό φάρμακο ανάγεται στον 20<sup>ο</sup> αιώνα και τη χρυσή εποχή της φαρμακοβιομηχανίας. Γιατροί και εγχειρίδια ασχολούνται με τα προβλήματα υγείας του ανθρώπου και όχι με τον ίδιο τον άνθρωπο. Όλοι μιλάμε για την ασθένεια, ενώ θα έπρεπε να δώσουμε έμφαση στη διατήρηση της υγείας.

Οι φυσικές θεραπείες, αν και θεωρούνται τάσεις του μέλλοντος, είναι στην πραγματικότητα πολύ παλαιότερες από τα αντιβιοτικά. Η βοτανολογία και η Αγιουρβέδα, η παραδοσιακή ιατρική της Ινδίας, χρονολογούν 5000 χρόνια. Οι θεραπευτές της Αγιουρβέδα όριζαν αγωγή σύμφωνα με τον τύπο νου-σώματος γιατί πίστευ-

αν ότι η ίαση εξαρτάται από την ισορροπία σωματικών, νοητικών και συναισθηματικών επιρροών. Οι αρχαίοι Αιγύπτιοι χρησιμοποιούσαν τις θεραπευτικές ιδιότητες των αιθέριων ελαίων. Στην αρχαία Ελλάδα εφαρμόζαν τη φυτοθεραπεία και την υδροθεραπεία, ενώ η ομοιοπαθητική υπάρχει σχεδόν 250 χρόνια.

### Τι είναι όμως η ασθένεια;

Η ασθένεια είναι δυσαρμονία που πηγάζει από τρεις παράγοντες: τη νοοτροπία, τη διατροφή και τον τρόπο ζωής μας. Η **νοοτροπία** εκφράζει τον τρόπο που σκεφτόμαστε και αισθανόμαστε (θετικά ή αρνητικά) και επιδρά σε σωματικές λειτουργίες μας μέσω νευροπεπτιδίων. Πεποιθήσεις που περιορίζουν τα θέλω μας, αποτελούν αίτιο νόσησης. Για παράδειγμα, η επίκριση, η ζήλια, ο εγωισμός, είναι αρνητικά συναισθήματα, τα οποία όταν βιώνονται παρατεταμένα διαταράσσουν το ενδοκρινικό, το αμυντικό

μας σύστημα και γενικότερα την ισορροπία του οργανισμού.

Η **σωστή διατροφή** επηρεάζει άμεσα τη φυσική μας κατάσταση αλλά και τον ψυχισμό μας. Τα σωστά μόρια τροφής δομούν σωστά κύτταρα. Ο άνθρωπος ζει και υπάρχει ως αποτέλεσμα της πρόσληψης ενέργειας από το περιβάλλον με τη μορφή τροφής, νερού, οξυγόνου, εμπειριών.

Ο **τρόπος ζωής** εμπεριέχει την έκθεση ή μη σε ηλεκτρομαγνητικές ακτινοβολίες, καυσαέρια, αιθαλομίχλη, συγκέντρωση ραδονίου (sick building syndrome, αμαλγάματα), κάπνισμα, θορύβους, γεωπάθεια, κλιματισμό, αλλά και τη σχέση μας με τη μητέρα γη και τη σωματική άσκηση.

### Πώς οδηγούμαστε στη χρονιότητα της ασθένειας;

Ο διαπρεπής γιατρός Henry Liedlahr παρατήρησε πως οι περισσότερες χρόνιες παθήσεις οφείλονται σε καταστολή των οξέων παθήσεων με τοξικά φάρμακα. Σύμφωνα με τον Reckeweg (1976) η αντίδραση του οργανισμού ενάντια στα δηλητήρια που τον απειλούν είναι κατανεμημένη στις παρακάτω κλιμακωτές φάσεις:

1. Εκκριτική φάση (ιδρώτας, απολέπιση, κόπρανα, ούρα)
2. Φλεγμονώδης φάση (πυρετός, οξεία βρογχίτιδα, αμυγδαλίτιδα)
3. Συσσωρευτική φάση (αρτηριοσκλήρυνση)
4. Διαποτιστική φάση (ημικρανία)
5. Εκφυλιστική φάση (αρθροπάθεια)
6. Φάση εξαλλαγής (καταστροφή του κυττάρου)

Κάτω από φυσιολογικές συνθήκες στην κρίση τοξίνωσης ο οργανισμός επιστρατεύει όλες του τις δυνάμεις ώστε να αυτοϊαθεί. Κατά την αντιδραστική, οξεία φάση αισθανόμαστε αδύναμοι. Όταν όμως ξεκουραστούμε, απομακρυνθούμε από τον στρεσογόνο παράγοντα, φροντίσουμε τη διατροφή μας, η σωματική δύναμη και η ευδιαθεσία επιστρέφουν. Αν όμως δεν εξαλείψουμε τους παράγοντες της τοξίνωσης ή τους καταπιέσουμε, τότε έχουμε νέα κρίση. Οι επαναλαμβανόμενοι κύκλοι τοξίνωσης είναι μια χρόνια πάθηση.

**Παραδείγματα**

Ας αναλύσουμε μερικά σχετικά παραδείγματα, ξεκινώντας από αυτό του πόνο-παυσίπωνων. Ο πόνος είναι φυσική αντίδραση και υποδηλώνει τοξίνωση, συμφόρηση, αφυδάτωση και υποσιτισμό των ιστών. Οφείλεται στις ισταμίνες που εκκρίνει ο οργανισμός. Οι ισταμίνες καταλαμβάνουν τους αλγοΐποδοχείς της συμφορημένης περιοχής και βοηθούν στην απομάκρυνση των τοξικών ουσιών. Ακόμη οι ισταμίνες παίζουν ρόλο στη ρύθμιση και κατανομή των υγρών στους ιστούς. Όταν καταναλώνουμε παυσίπονα, τη θέση της ισταμίνης την καταλαμβάνουν τα παυσίπονα, οι τοξίνες δεν απομακρύνονται και έχουμε τοξίνωση και αφυδάτωση. Αντικαθιστούμε λοιπόν τα παυσίπονα με εναλλακτικές λύσεις για τη διαχείριση του πόνου, χωρίς να παρακωλύονται οι μηχανισμοί αυτοάμυνας (boswellia serrata, βρωμελαΐνη, MSM, SAM, ginger, αρπαγόφυτο).

«Δώσε μου τη δύναμη να προκαλέσω έναν πυρετό και θα θεραπεύσω όλες τις ασθένειες» Παράκελσος (540-480 π.Χ).

Ας εξετάσουμε τώρα το παράδειγμα πυρετός-αντιπυρετικό. Το αντιπυρετικό μπλοκάρει ένα σύμπτωμα χωρίς να επιδρά θετικά στην ασθένεια και εμπεριέχει τον κίνδυνο μετατροπής σε χρονιότητα. Ο πυρετός παρεμποδίζει την ανάπτυξη των περισσότερων μικροοργανισμών, ενώ η χρήση αντιπυρετικών καταστέλλει τη δράση των μακροφάγων, τις ανοσοσφαιρίνες και τη δράση των καταβολικών ενζύμων.

Παράλληλα η υγεία του πεπτικού συστήματος παίζει σπουδαίο ρόλο στη διατήρηση της υγείας μας. Ας μην ξεχνάμε ότι ο Ιπποκράτης είπε: «το έντερο είναι η σπηλιά του θανάτου». Η ισορροπία των φιλικών-παθογόνων μικροοργανισμών είναι ουσιαστική. Η υπερκατανάλωση αντιβιοτικών ευνοεί την ανάπτυξη μυκήτων και ιδιαίτερα της candida, που αποτελεί τη μάστιγα του αιώνα. Τα αντιβιοτικά και η κακή διατροφή καταστρέφουν τις εντερικές λάχνες, ευνοούν τις φλεγμονές και επιτρέπουν πρωτεϊνικά μεγαλομόρια να εισέρχονται στην κυκλοφορία του αίματος και να προξενούν διέγερση του ανοσοποιητικού. Η συνεχής δε διέγερση του ανοσοποιητικού οδηγεί σε χρονιότητα.



## Η στρατηγική για τη διατήρηση της υγείας μας και την αποφυγή χρόνιων παθήσεων είναι:

1. Αποτοξίνωση
2. Σωστή διατροφή (ορθομοριακή)
3. Χορήγηση ενζύμων
4. Αλκαλική διατροφή και ρύθμιση του pH του αίματος
5. Καθαρισμός της matrix
6. Λήψη ειδικών συμπληρωμάτων διατροφής
7. Ενυδάτωση
8. Άσκηση
9. Μην έκθεση σε ηλεκτρομαγνητικές ακτινοβολίες, καυσαέρια, αιθαλομίχλη, θορύβους, γεωπάθεια, κλιματισμό, αποφυγή καπνίσματος
10. Βοτανοθεραπεία
11. Αγάπη και συμπόνια για τον εαυτό μας

Ας αναλύσουμε λίγο περισσότερο τα επιμέρους σκέλη της παραπάνω στρατηγικής.

**1 Αποτοξίνωση:** Ο Λέο Τολστόι είπε κάποτε «είναι αστείο πως οι άνθρωποι καπνίζουν, πίνουν, παρατρώνε, τεμπελιάζουν, κάνουν τη νύχτα μέρα και παρόλα αυτά περιμένουν από τον γιατρό τους να τους διατηρεί υγιείς». Βρισκόμαστε σε μια περίοδο οικολογικής και πνευματικής κρίσης και περιμένουμε από γιατρούς και θεραπευτές να μας κρατήσουν σε καλή υγεία, χωρίς προσπάθεια από την πλευρά μας! Ζούμε σε μια εποχή υπερβολής και σε μια κουλτούρα πως υπάρχει ένα χάπι για κάθε ασθένεια. Αγνοούμε πως η ασθένεια είναι μια ευλογία Θεού που σκοπό έχει να μας αφυπνίσει. Η πραγματική θεραπεία όμως είναι η αποτοξίνωση, που απομακρύνει όλες εκείνες τις ουσίες που αθροίζονται και κάνουν τον οργανισμό μας να κάνει την ομοιόστασή του, δηλαδή την αρμονική λειτουργία του. Αυτό που βοηθά την αποτοξίνωση είναι σωστή διατροφή (π.χ. αποφυγή γαλακτοκομικών προϊόντων αγελάδος και ζάχαρης, κατανάλωση βιολογικών προϊόντων), ζεστά λουτρά, νερό με άργιλο, ανθοϊάματα, θετικά συναισθήματα, βούρτσισμα του σώματος, καθαρισμός εντέρου, αποκατάσταση της χλωρίδας του εντέρου με προβιοτικά, λήψη ενζύμων για προστασία του γαστρεντερικού, λήψη αποτοξινωτικών προϊόντων για συκώτι-νεφρούς, καθαρισμός του μεσεγχύματος.



**2**Οι σωστές τροφές που βοηθούν στη διατήρηση της υγείας μας είναι όσες παρέχουν υψηλής ποιότητας ενέργεια και συνυπάρχουν με πολλά ορθά μόρια, σύνθετους υδατάνθρακες και φυτικές ίνες. Βασικό βήμα στη διατήρηση της υγείας μας είναι ο περιορισμός της κατανάλωσης ζωικών προϊόντων, που οδηγούν σε οξείδωση του οργανισμού και όξινο pH, και η κατανάλωση βιοαναγεννητικών τροφών, που μας προσφέρει το φυτικό βασίλειο.

Καλό επίσης είναι να γνωρίζουμε ότι γαλακτοκομικά προϊόντα αγελάδος, το άσπρο αλεύρι και τα παράγωγά του καθώς και η ζάχαρη πρέπει να αποφεύγονται. Συγκεκριμένα τα γαλακτοκομικά προϊόντα της αγελάδος θεωρούνται η υπ' αριθμόν ένα αλλεργιογόνος τροφή. Το γάλα αγελάδος είναι δύσπεπτο για τον άνθρωπο, φθείρει

το πεπτικό σύστημα, διεγείρει το ανοσοποιητικό



και προκαλεί χρόνιες φλεγμονές και αλλεργίες. Το λευκό αλεύρι και τα παράγωγά του περιέχουν γλυτένη και είναι υπεύθυνα για ανισορροπία του σακχάρου, παχυσαρκία και χρόνιες φλεγμονές (κοιλιοκάκη). Η δε ζάχαρη αποκαλείται "λευκός θάνατος" και θεωρείται ενεργειακή βόμβα, διότι δίνει μη ελεγχόμενη ενέργεια και οδηγεί στην οξείδωση του οργανισμού. Τέλος όλοι γνωρίζουν πως η πολυφαγία αποτελεί αιτία πολλών χρόνιων παθήσεων. Χαρακτηριστικά, σε έναν αιγυπτιακό πάπυρο είναι αποτυπωμένη η ακόλουθη ρήση: «Οι περισσότεροι άνθρωποι τρώνε πολύ! Το 1/4 αυτής της τροφής είναι για τους ίδιους και τα 3/4 είναι για τους γιατρούς».

Κάτι άλλο που μπορεί να βοηθήσει σε μια χρόνια πάθηση είναι η μείωση της κατανάλωσης διεγερτικών ουσιών. Ο καφές, το μαύρο τσάι, τα τονωτικά αναψυκτικά με καφεΐνη είναι νευροτοξικά. Όταν πίνουμε ένα φλιτζάνι καφέ έχουμε διέγερση σαν αποτέλεσμα της ανοσοαπόκρισης. Τα διεγερτικά ροφήματα δεν έχουν δική τους ενέργεια. Από πού προέρχεται λοιπόν η τόνωση; Προφανώς από τον ίδιο τον οργανισμό που σταδιακά οδηγείται σε απώλεια ενέργειας και πτώση της άμυνας.

Αντικαθιστούμε λοιπόν τα διεγερτικά ροφήματα με υπέρροχα ροφήματα βοτάνων όπως φασκόμυλο, τσάι του βουνού, φλαμούρι.

## OdourlessGarlic

Βοηθάει στην διατήρηση της καρδιαγγειακής υγείας



Χρησιμοποιείται παραδοσιακά για την ανακούφιση συμπτωμάτων που σχετίζονται με λοιμώξεις του ανώτερου αναπνευστικού συστήματος

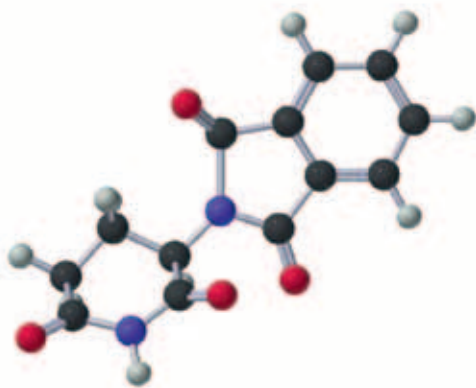
Έχει χρησιμοποιηθεί για την προστασία και για την καταπολέμηση ενάντια των μολύνσεων, των κρυολογημάτων, της γρίπης ως αποχρεμπτικό για τη μείωση των φλεγμάτων που οφείλονται στη βρογχίτιδα, στο άσθμα και στη πνευμονία, για την προστασία των πλεγμών από την μόλυνση, για την θεραπεία αποστημάτων και κοψιμάτων, για να προστατεύσει την κυκλοφορία, την χαμηλή πήξη του αίματος. Μειώνει τα υψηλά επίπεδα σακχάρου στο αίμα, διεγείρει και προστατεύει το ήπαρ και έχει χρησιμοποιηθεί ως τονωτικό πεπτικού για την γαστρίτιδα και την δυσεντερία.



Αρ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ  
22556/19-03-2013

Πωλούνται αποκλειστικά σε επιλεγμένα φαρμακεία. Τα συμπληρώματα διατροφής δεν είναι υποκατάστατα μιας ισορροπημένης διαίτας.

Εισάγεται συσκευασμένο από τον Καναδά  
ΕΙΣΑΓΩΓΗ – ΔΙΑΝΟΜΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΑΠΟ ΤΗΝ  
ADELCO A.E. ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΦΑΡΜΑΚΩΝ & ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΩΝ  
ΠΕΙΡΑΙΩΣ 37, ΜΟΣΧΑΤΟ ΤΗΛ.: 210 4819311-14



**4<sup>η</sup> ρΗ αίματος:** σημαντικό ρόλο στη βελτίωση της υγείας παίζει το pH του αίματος, το οποίο ιδανικά πρέπει να κυμαίνεται μεταξύ 6.8-7.2. Ο σύγχρονος άνθρωπος έχει αυξήσει τις μερίδες όξινων τροφίμων όπως κρέας, αυγά, ζάχαρη, γαλακτοκομικά. Αυτό έχει σαν συνέπεια την οξύτητα του αίματος και την αύξηση των φλεγμονών. Θα βοηθούσε αν αντικαθιστούσαμε μερίδες όξινων τροφίμων με όσπρια (ρεβύθια, φάβα, φα-



κές, φασόλια), λαχανικά (κολοκυθάκια, κουνουπίδι, χόρτα, μπρόκολο, πράσο, αβοκάντο), φρούτα (ανανάς, αχλάδι, βερίκοκο, δαμάσκηνο, καρπούζι, κέρασι, λεμόνι), ξηρούς καρπούς (αμύγδαλο, καρύδι, φουντούκι, ταχίνι).

**5 Καθαρισμός της matrix** με λεμφική παροχέτευση, σάουνα και χορήγηση ομοιοπαθητικών-βιολογικών σκευασμάτων.

**3 Ένζυμα:** κάθε οργανισμός διαθέτει ένα συγκεκριμένο απόθεμα σε ένζυμα. Ο Δρ. Edward Howell αναφέρει: «η διάρκεια της ζωής ενός οργανισμού είναι αντιστρόφως ανάλογη με την κατανάλωση του αποθέματος του οργανισμού σε ένζυμα». Η έλλειψη ενζύμων οδηγεί σε ατελή καταβολισμό της τροφής με αποτέλεσμα άπειτα μεγαλόμορφα να περνούν στον εντερικό σωλήνα και να δημιουργούν χρόνιες φλεγμονές. Συνεπώς η πρόσληψη διατροφικών ενζύμων μπορούμε να πούμε ότι βελτιώνει την υγεία και παρατείνει τη ζωή.

**6 Ειδικά συμπληρώματα διατροφής:** σε όλες τις χρόνιες τοξικές επιβαρύνσεις σπουδαίο ρόλο παίζουν τα αναντικατάστατα αμινοξέα, τα αναγκαία λιπαρά οξέα, τα μεταλλικά στοιχεία, τα ιχνοστοιχεία και οι βιταμίνες.

Όλα σχεδόν τα ψυχοσωματικά συμπτώματα οφείλονται σε χρόνιες ελλείψεις θρεπτικών στοιχείων, βιταμινών, μετάλλων, ιχνοστοιχείων. Αυτό συμβαίνει διότι η σύγχρονη διατροφή είναι απογυμνωμένη από πολλά θρεπτικά στοιχεία και επιβαρυνμένη με τοξικά χημικά πρόσθετα. Ο Richard Anderson, επικεφαλής του εργαστηρίου θρεπτικών αναγκών του κέντρου έρευνας ανθρώπινης διατροφής του Maryland λέει: «αν δεν καταναλώνεις 4.000-5.000 θερμίδες υγιεινών τροφών την ημέρα, ποσότητα υπερδιπλάσια αυτής που παίρνει ο μέσος Αμερικανός, δεν παίρνεις σήμερα ούτε καν τις συνιστώμενες δόσεις πολλών ιχνοστοιχείων.»

Στο εμπόριο υπάρχουν πολλά καλά και αξιόπιστα συμπληρώματα, ελεγμένα για την αποτελεσματικότητά τους.

Ο σκοπός των συμπληρωμάτων μέσα από τη διαδικασία της κυτταρικής αποτοξίνωσης και θρέψης είναι:

**1ον** να επαναφέρουν την ισορροπία του οργανισμού, αποκαθιστώντας βιοχημικές δυσλειτουργίες που εσφαλμένα αποκαλούνται παθήσεις, και

**2ον** να διατηρήσουν αυτή την ισορροπία σε συνδυασμό με τη διατροφή, τις αλλαγές στη νοοτροπία και τον τρόπο ζωής.

Σημαντική όμως είναι η βοήθεια των συμπληρωμάτων διατροφής και στην ήπια εξέλιξη χρόνιων παθήσεων.

**Για παράδειγμα στην αρθρίτιδα** η χορήγηση υαλουρονικού οξέος αυξάνει την ελαστικότητα του υγρού των αρθρώσεων και ελαττώνει την τριβή του αρθρικού χόνδρου. Το κολλαγόνο δημιουργεί ουσία στήριξης στον αρθρικό χόνδρο. Η γλουκοζαμίνη (γλυκόζη και αμινοξύ γλουταμίνη) σταματάει τις εκφυλιστικές διαδικασίες και βελτιώνει την ποιότητα του χόνδρου. Η χονδροϊτίνη δεσμεύει νερό και αυτό χρησιμοποιείται για να απορροφά τους κραδασμούς. Επίσης μεταφέρει θρεπτικές ουσίες στο χόνδρο, ο οποίος στερείται αιμοφόρων αγγείων. Το MSM (θειούχος ένωση) παίζει σημαντικό ρόλο στη δομή του κυτταρικού τοιχώματος και βοηθάει στις φλεγμονές. Η l-methionine συμμετέχει στο σχηματισμό γλουταθειόνης και same (s-αδενουσυλμεθιονίνη), που βοηθούν στις αρθρίτιδες. Το μαγγάνιο είναι σημαντικό συστατικό των ενζυμικών συστημάτων, που ρυθμίζουν τον μεταβολισμό υδατανθράκων και πρωτεϊνών και βοηθούν στην επιδιόρθωση των χόνδρων. Τέλος το σελήνιο είναι συστατικό του ενζύμου glutathionperoxidase, ενός από τα πιο ουσιαστικά αντιοξειδωτικά του οργανισμού που αποτρέπει τις φλεγμονές και μειώνει τη δυσκαμψία.



**7** **Ενυδάτωση:** πολλά παθολογικά συμπτώματα οφείλονται και στη χρόνια αφυδάτωση ή στην ενυδάτωση με βρώμικο κλωριωμένο νερό. Το νερό που πίνουμε πρέπει να έχει τα εξής χαρακτηριστικά:

- να είναι απαλλαγμένο από παθογόνα βαρέα μέταλλα και τοξικά χημικά,
- να είναι εμπλουτισμένο με μέταλλα και ιχνοστοιχεία και
- να μην περιέχει χλώριο.

**8** **Άσκηση:** η σωστή άσκηση αυξάνει την ενέργεια και το οξυγόνο, βελτιώνει την κυκλοφορία του αίματος και δυναμώνει την καρδιά, επιταχύνει την αποτοξίνωση κινητοποιώντας το λεμφικό σύστημα, δυναμώνει τα οστά, βελτιώνει το μεταβολισμό, ενισχύει το ανοσοποιητικό, ισορροπεί τις ορμόνες, προάγει το αίσθημα της ευεξίας και εξισορροπεί το ζάχαρο.



**9** **Αποφυγή- περιορισμός έκθεσης σε εξωγενείς τοξίνες** (π.χ αιθαλομίχλη, ακτινοβολίες κτλ) και συχνότερη επαφή με τη φύση.

**10** **Βοτανοθεραπεία-φυτοθεραπεία:** θα ήταν παράλειψη να μην αναφερθούμε στους φίλους των ανθρώπων, τα φυτά. Ο Ρόμπερτ Μακάλεμπ, πρόεδρος του ιδρύματος βοτανολογικής έρευνας του Κολοράντο, λέει πως σήμερα πολλοί καταφεύγουν στη βοτανοθεραπεία αναζητώντας αυτοβοήθεια σε μια εποχή που το κόστος περίθαλψης έχει αυξηθεί σημαντικά. Ο David Hoffman λέει πως οι πλανητικοί μας σύντροφοι, τα φυτά, προσφέρουν τον εαυτό τους στην υπηρεσία του ανθρώπου.



Παραδείγματα χάρην η **rhodiola rosea** περιέχει φλαβονοειδή που ρυθμίζουν το ανοσοποιητικό σύστημα και ενδυναμώνουν τον οργανισμό σε καταστάσεις άγχους και έντασης. Η **griffonia** είναι βασική πηγή του 5HTP και αποτελεσματική στη μελαγχολία, τις ημικρανίες και τις διαταραχές του ύπνου. Το **γαϊδουράγκαθο** βοηθά στην ανάπλαση των ηπατικών κυττάρων και χορηγείται σε περιπτώσεις τοξίνωσης του ήπατος και ψωριασικές δερματίτιδες. Το **ταραξάκο** αποτοξινώνει το ήπαρ και χορηγείται σε προβλήματα της χοληδόχου κύστης. Τα **φύκια** βοηθούν στην αντιμετώπιση διαταραχών του θυροειδούς. Το γεγονός, ωστόσο, ότι τα βότανα είναι κάτι φυσικό, δε σημαίνει πως είναι και ακίνδυνα για αυτό απαιτείται πάντα η συμβουλή του ειδικού.

**11** **Αγάπη και συμπόνια για τον εαυτό μας:** η αγάπη και το άγγιγμα είναι μια συναισθηματική ανταλλαγή που τροφοδοτεί την καρδιά, αποτελώντας σπουδαία θεραπεία και ενεργειακή ένεση!

Η εναλλακτική ωστόσο αγωγή δεν πρέπει να υποκαταστήσει τη συμβατική. Η καλύτερη περίπτωση επιτυγχάνεται με την εκμετάλλευση όλων των θεραπευτικών δυνατοτήτων. Η χρήση εισπνευστήρα στη διάρκεια μιας κρίσης μπορεί να σώσει τη ζωή του ασθματικού.

## Επίλογος

Κλείνοντας, θέλω να επισημάνω πως η πρόληψη των χρόνιων ασθενειών, η ήπια εξέλιξη τους ή ακόμη και η ανάκτηση της υγείας του ασθενή, δεν επιτυγχάνονται μέσα από μαγικά χαπάκια, εδώ και τώρα, αλλά είναι μια διαδικασία που αφορά όλες τις όψεις της ζωής.

Υγεία έχουμε όταν το προσωπικό μας οικοσύστημα, το εσωτερικό μας περιβάλλον είναι σε ισορροπία με το εξωτερικό. Όπως λέει ο J.Z.Young «η οντότητα που διατηρείται άθικτη και της οποίας αποτελούμε όλοι μέρος δεν είναι η ζωή οποιουδήποτε από εμάς, αλλά όλη η ζωή που υπάρχει πάνω στον πλανήτη».

Αξίζει να θυμόμαστε ότι είμαστε αυτό που τρώμε, αυτό που αναπνέουμε, αυτό που σκεφτόμαστε, αυτό που λέμε, αυτό που βλέπουμε, αυτό που κληρονομήσαμε και η αλληλεπίδραση με το περιβάλλον που έχουμε επιλέξει να ζούμε είναι σημαντική!

## Βιβλιογραφία

- Εναλλακτική Ιατρική Τόμος I, Andreas Moritz, (Μάρτιος 2013)
- Εναλλακτική Ιατρική Τόμος II, Andreas Moritz, (Σεπτέμβριος 2013)
- Βίβλος Υγείας, Γιώργος Μηνούδης (2009)
- Νέες επιλογές φυσικής θεραπείας (2004), Dong Dollemore, Mark Giuliucci, Jennifer Haigh, Sid Kirchheimer, Jean Callahan.
- Διατροφική νοσηρότητα, Ε.Ζουμπανέας (2010)
- Υγεία για πάντα, Γιώργος Μανουσάκης (2004)
- Συμπληρώματα διατροφής, Γιώργος Μανουσάκης
- Συνταγές Ενέργειας, Alla Svirinskaya.

## ΠΡΟΦΙΛ

Η κ. Ρίτα Γκατζούλη, είναι Φαρμακοποιός με φαρμακείο στη Θεσσαλονίκη. Έχει παρακολουθήσει πρόγραμμα ειδίκευσης στην ομοιοπαθητική από την Ομοιοπαθητική Εταιρία Θεσσαλονίκης. Έχει κάνει σεμινάρια πάνω στην ομοτοξικολογία, τη βοτανοθεραπευτική, την αρωματοθεραπεία καθώς και τα ανθοϊάματα Bach. Ακόμη, έχει παρακολουθήσει σεμινάρια αυτοϊασης, όπως το EFT (Emotional Freedom Tecnik) και η Συστημική Θεραπεία.

# Δίαιτες και προϊόντα αδυνατίσματος



Πολλοί είναι οι πελάτες του φαρμακείου που αποζητούν την απώλεια βάρους ή πόντων. Στο παρακάτω άρθρο θα εξετάσουμε όλες τις περιπτώσεις γι' αυτό το σκοπό, με στόχο να δώσετε την καλύτερη συμβουλή.

### 1η περίπτωση Αποσυμφορητικά και ενεργοποιητές μεταβολισμού

Μια νεαρή πελάτισσα ζητά τη συμβουλή σας  
«Πήρα 2 κλά στις διακοπές και θα ήθελα να τα χάσω γρήγορα. Τι με συμβουλευείτε να πάρω; Ένα προϊόν κατά της κατακράτησης υγρών ή ένα προϊόν που καίει το λίπος;»

#### Η απάντησή σας μπορεί να είναι

«Ένα αποσυμφορητικό αποτοξινώνει τον οργανισμό, τον βοηθά να λειτουργεί καλύτερα και αποτρέπει την κατακράτηση νερού, ενώ ένας ενεργοποιητής καύσης του λίπους βοηθά στο να χάσετε λίπος. Και τα δύο προϊόντα συνήθως λαμβάνονται μαζί και δρύνε συνεργικά για καλύτερα αποτελέσματα.»

Είναι γεγονός ότι το να είναι κανείς υπέρβαρος αυξάνει τη συχνότητα και τις πιθανότητες εμφάνισης οποιασδήποτε ασθένειας. Αυτό από μόνο του αποδεικνύει πως το φυσιολογικό βάρος ευνοεί την καλή μας υγεία. Η λύση βρίσκεται στην υιοθέτηση ενός υγιεινού τρόπου ζωής και διατροφής.

#### ΤΑ ΑΠΟΣΥΜΦΟΡΗΤΙΚΑ

Προορίζονται για να βοηθούν στην απώλεια βάρους μέσω της απομάκρυνσης προϊόντων μεταβολισμού και νερού.

Πρόκειται για διάφορα διουρητικά φυτά, που βοηθούν στην αποβολή των άχρηστων προϊόντων του μεταβολισμού μέσω των νεφρών και κατ' επέκταση των ούρων, αλλά και στη μείωση της κατακράτησης υγρών. Το επιθυμητό αποτέλεσμα φυσικά, επιτυγχάνεται μετά από καθημερινή κατανάλωση επαρκούς ποσότητας

Από την **ΟΛΙΝΑ ΗΛΙΑΔΟΥ**,

Φαρμακοποιό,  
Μεταπτυχιακή φοιτήτρια Κλινικής  
Φαρμακολογίας και  
Θεραπευτικής, Ιατρικής Σχολής  
Δημοκρίτειου Πανεπιστημίου  
Θράκης.



υγρών, όπως νερού και διάφορων σατινών. Στην πράξη, για να έχει κάποιος τα επιθυμητά αποτελέσματα, πρέπει να ακολουθήσει μία αγωγή 3 εβδομάδων, την οποία μπορεί να επαναλάβει μετά από μία σύντομη διακοπή μιας εβδομάδας. Να σημειωθεί πως θα πρέπει να αποφεύγονται αυτά τα διουρητικά σε άτομα που πάσχουν από καρδιακή ή νεφρική ανεπάρκεια ή σε περιπτώσεις οιδήματος λόγω των παραπάνω.

Χαρακτηριστικά διουρητικά φυτά είναι το άνθος της κουφοξυλιάς, τα φύλλα από φραγκοστάφυλλο, ο μίσχος του κερασίου, τα φύλλα της ελιάς και η σημύδα, με τις γνωστές καθαρκτικές της ιδιότητες.

## ΟΙ ΕΝΕΡΓΟΠΟΙΗΤΕΣ ΜΕΤΑΒΟΛΙΣΜΟΥ

Είναι οι λεγόμενοι λιποδιαλύτες. Εδώ ανήκουν ουσίες που μειώνουν τα αποθέματα λίπους του οργανισμού και συγκεκριμένα διάφορες κατηγορίες φυτών.

### Φυτά με καφεΐνη

#### ► Η καφεΐνη

Συμβάλλει στη μείωση του βάρους αυξάνοντας την ενεργειακή μας κατανάλωση. Ανταγωνιζόμενη την αδενosίνη, ενεργοποιεί το κεντρικό νευρικό σύστημα και τα επινεφρίδια, προκαλεί την έκκριση αδρεναλίνης και νοραδρεναλίνης με αποτέλεσμα ν' αυξάνει την καρδιακή λειτουργία, να προκαλεί βρογχοδιαστολή και να ευνοεί την γλυκογονόλυση. Ακόμη, μέσω μιας ακολουθίας βιοχημικών αντιδράσεων που επηρεάζει, ευνοεί τη λιπόλυση και τη διούρηση.

Να σημειωθεί, πως η κατανάλωση ενός φλιτζανιού τσαγιού την ημέρα αυξάνει την ενεργειακή κατανάλωση του οργανισμού κατά 3-4% για 150 λεπτά. Εννοείται πως η κατανάλωσή του πρέπει να γίνεται πριν τις 17:00 για να μην προκαλούνται διαταραχές του ύπνου, καθώς επίσης δεν πρέπει να καταναλώνεται από παιδιά και εφήβους και από ασθενείς με καρδιαγγειακά νοσήματα, προβλήματα με τον θυρεοειδή ή έλκος.

Η ημερήσια επιτρεπόμενη ποσότητα προς κατανάλωση δεν πρέπει να υπερβαίνει τα 400mg, δηλαδή 4 φλιτζάνια. Η ανωτέρω ποσότητα ποικίλλει ανάλογα με την αντοχή και την ευαισθησία του κάθε οργανισμού και δεν είναι απόλυτη ως νούμερο. Επιπλέον, η καφεΐνη μπορεί να μειώσει την ηρεμιστική δράση των φαρμάκων, αλλά και να αυξήσει τις ανεπιθύμητες ενέργειες των συμπαθητικομιμητικών φαρμάκων. Πλήρης αντένδειξη είναι η κατανάλωσή της με ανταγωνιστές MAO.

#### ► Το τσάι των Ινσουλινών (Τσάι Mate)

Γνωστό και ως τσάι της Βραζιλίας ή της Παραγουάης, περιέχει 1-2% καφεΐνη αλλά και σαπωνοσίδες που μειώνουν την εντερική απορρόφηση των λιπών που προσλαμβάνονται με την τροφή. Η συνιστώμενη ημερήσια δόση είναι 3 φλιτζάνια την ημέρα.

#### ► Guarana

Το guarana αυξάνει την οξειδωση του λίπους και περιέχει 3,5% καφεΐνη και 9,5-16% τανίνες. Λόγω της μεγάλης του περιεκτικότητας σε καφεΐνη, έχει και τις ανάλογες ανεπιθύμητες παρενέργειες. Σε μορφή σκόνης, η συνιστώμενη ημερήσια δόση είναι 450 g, ενώ η ανωτέρω ποσότητα ποικίλλει ανάλογα με τη μορφή στην οποία καταναλώνεται.

#### ► Το πράσινο τσάι

Τα φύλλα του πράσινου τσαγιού περιέχουν το λιγότερο 2% καφεΐνη και σχεδόν 30% κατεχίνες που βοηθούν στην ενίσχυση του μεταβολισμού και της λιπόλυσης, αλλά και στην αναστολή της λιπογένεσης. Οι αντιοξειδωτικές του ιδιότητες είναι ευρέως γνωστές, ενώ η συνιστώμενη ημερήσια δόση είναι μια κουταλιά του καφέ ανά ένα φλιτζάνι ζεστό νερό, (2-3 φλιτζάνια κάθε ημέρα). Σε περίπτωση υπερκατανάλωσης ξηρών εκχυλισμάτων του, σε συνδυασμό με αυστηρή διαίτα έχουν σημειωθεί περιστατικά ηπατοτοξικότητας, οπότε συνιστάται να αποφεύγεται η ταυτόχρονη κατανάλωση διαφορετικών προϊόντων πράσινου τσαγιού. Ακόμη, αξίζει να αναφέρουμε: πρώτον, ότι μειώνει την απορρόφηση του σιδήρου, οπότε θα πρέπει να δίνεται ιδιαίτερη προσοχή και να μην καταναλώνεται ταυτόχρονα με συμπληρώματα σιδήρου και δεύτερον ότι είναι πλούσια πηγή Βιταμίνης Κ σε στερεή μορφή, άρα υπό μορφή αφεψήματος δεν επηρεάζει το INR ενός ασθενή που λαμβάνει αντιπηκτικά.



#### ► Φυτά με συνεφρίνη

Ο φλοιός των εσπεριδοειδών χρησιμοποιείται παραδοσιακά, σαν πικρό ποτό που μειώνει την όρεξη και διευκολύνει την πέψη. Επίσης, περιλαμβάνει εκτός από τα φλαβονοειδή που του προσδίδουν την πικρή γεύση, 0,1-0,5% συνεφρίνης. Η συνεφρίνη μοιάζει δομικά με την εφεδρίνη και την νοραδρεναλίνη, έχει λιποδιαλυτικές ιδιότητες λόγω της αγωνιστικής δράσης της επί των β3 αδρενεργικών υποδοχέων που βρίσκονται στον λιπώδη ιστό. Εξαιτίας των ανεπιθύμητων ενεργειών της συνεφρίνης στο καρδιαγγειακό, οι οποίες μπορεί ν' αποβούν μοιραίες, όπως η ταχυκαρδία, η κοιλιακή μαρμαρυγή, η λιποθυμία ή η κατάρρευση, σε πολλές χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, οι αρμόδιες Αρχές απαγόρευσαν την κυκλοφορία προϊόντων που προορίζονταν για από του στόματος χορήγηση και περιείχαν συνεφρίνη.

#### ► Φυτά με ιώδιο

Το ιώδιο αυξάνει την θερμογένεση ενεργοποιώντας τον θυρεοειδή. Τα φύκια είναι πλούσια σε ιώδιο και ήδη από τον 19<sup>ο</sup> αιώνα ήταν μόδα η χρήση τους για αδυνάτισμα. Αντενδείκνυται η κατανάλωσή τους σε περίπτωση υπερευαισθησίας αλλά και σε ενδεχόμενη δυσλειτουργία του θυρεοειδή, ενώ ποτέ η χρήση τους δεν πρέπει να υπερβαίνει σε διάρκεια τον ένα μήνα. Η ημερήσια πρόσληψη υπό μορφή σκόνης, δεν πρέπει να υπερβαίνει τα 150 μg.

#### ► Coleus forskohlii

Η σαρκώδης και η ινώδης ρίζα του συγκεκριμένου φυτού είναι πλούσιες σε διτερπένια, όπως η φορσκολίνη, η οποία ενεργοποιεί την αδενυλική κυκλάση, αυξάνει το κυκλικό AMP και κατ' αυτόν τον τρόπο ρίχνει την αρτηριακή πίεση, αναστέλλει την αποκοκκιοποίηση των μαστοκυττάρων και την αιμοπεταλιακή συσσώρευση, ενεργοποιεί τη λιπόλυση στα λιποκύτταρα, προκαλεί αγγειοδιαστολή, βρογχοδιαστολή και διεγείρει τον θυρεοειδή αδέννα. Αντενδείκνυται σε ασθενείς με έλκος, υπόταση αλλά και με προβλήματα πήξης του αίματος. Αξίζει να σημειωθεί πως οι μελέτες που έχουν γίνει και αφορούν στη συνιστώμενη ημερήσια δόση είναι αμφιλεγόμενες και αντιφατικές μεταξύ τους.

Μην το ψάχνεις  
σε **site.**

Ζήτα  
**Cellusite!**



**ΔΙΠΛΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ**  
Κατά της κυτταρίτιδας  
Κατά των περιττών κιλών

Το **Cellusite** από τη **Health Aid** είναι φυσικός συνδυασμός από επιλεγμένα συστατικά που σας προσφέρουν μοναδική, διπλή δράση. Απομακρύνει τις τοξίνες από τον οργανισμό διευκολύνοντας την κυκλοφορία του αίματος και καταπολεμώντας έτσι την κυτταρίτιδα ενώ παράλληλα προάγει το μεταβολισμό, βοηθώντας στο χάσιμο βάρους. Με πράσινο τσάι, πιπέρι Καγιέν, μηλόξυδο, λεκιθίνη και φύκια, το Cellusite μέσα σε 60 μόλις μέρες μπορεί να σας προσφέρει ορατό, διπλό αποτέλεσμα!

**HEALTH AID LTD - London, England**



**PHARMA CENTER**  
ΣΥΝΔΡΟΜΗ ΤΩΝ ΥΓΕΙΑ

Τηλ: 210-905511  
[www.pharmacenter.gr](http://www.pharmacenter.gr)



**HealthAid**  
VITAMIN SUPPLEMENTS

## 2η περίπτωση

### Προϊόντα που μειώνουν την ημερήσια θερμιδική πρόσληψη

Μια πελάτισσα 50 ετών έχασε βάρος σε κάποιο ταξίδι της

*«Ευτυχώς έχασα λίγα κιλά με το περπάτημα στο ταξίδι που πήγα. Φοβάμαι όμως, τώρα που γύρισα στις συνήθειές μου, θα τα ξαναπάρω. Μήπως μπορώ να χρησιμοποιήσω κάποιο προϊόν που να δεσμεύει το λίπος για να τρώω ότι θέλω;»*

#### Η απάντησή σας μπορεί να είναι

*«Αυτά τα προϊόντα δεσμεύουν μια μικρή ποσότητα λίπους από τις τροφές και η λήψη τους για λίγο διάστημα βοηθά, μαζί φυσικά με μια ισορροπημένη διατροφή.»*

### ΜΕΙΩΝΟΝΤΑΣ ΤΗΝ ΘΕΡΜΙΔΙΚΗ ΑΠΟΔΟΣΗ ΤΩΝ ΤΡΟΦΩΝ

Εδώ ανήκουν τα προϊόντα που «παγιδεύουν», το λίπος, μειώνοντας ουσιαστικά τη θερμιδική απόδοση των γευμάτων. Εμποδίζουν τον οργανισμό να χρησιμοποιήσει ένα μέρος του λίπους από τα γεύματα που λαμβάνει για να παρέχει ενέργεια ή για να σχηματίσει λιπώδη ιστό, κι αυτό επιτρέπει την απώλεια βάρους, με την προϋπόθεση ότι τα γεύματα έχουν συγκεκριμένη περιεκτικότητα σε λίπος. Η μείωση της θερμιδικής πρόσληψης μπορεί να επιτευχθεί με δύο τρόπους: είτε παγιδεύοντας τα λίπη των γευμάτων, είτε μειώνοντας την πέψη τους.

#### Παγιδεύοντας τα λίπη των γευμάτων

Με αυτό τον τρόπο δρουν οι **πεπλατυσμένοι μίσοι του φραγκόσουκου** που περιέχουν 18% διαλυτών και αδιάλυτων ινών. Το εκκύλισμά τους έχει υπογλυκαιμική δράση, βάσει μελετών και «παγιδεύει» το λίπος. Συγκεκριμένα, πρόέκυψε πως η τιμή των λιπών στα κόπρανα ήταν αυξημένη και αυτό έχει κατοχυρωθεί με δίπλωμα ευρεσιτεχνίας. Στο στομάχι, οι αδιάλυτες ίνες δημιουργούν μη αντιστρεπτούς υδρόφοβους δεσμούς με ένα μέρος των λιπών, οι οποίοι σταθεροποιούνται από τις διαλυτές ίνες που σχηματίζουν ένα είδος ζελέ και επιτρέπουν την απομάκρυνση των λιπών αυτών από τα κόπρανα.

Γενικά, συνίσταται η λήψη τέτοιων προϊόντων 15 -60 λεπτά μετά από το γεύμα και προληπτικά με 2 ώρες διαφορά από τη λήψη φαρμάκων.

#### Μειώνοντας την πέψη του λίπους

Υπάρχουν κάποιες πολυφαινόλες που περιέχονται σε **καστανά φύκη**, οι οποίες βοηθούν στο αδυνάτισμα, εμποδίζοντας την πέψη μιας μερίδας του λίπους που προσλαμβάνεται με τα γεύματα, όπως επίσης και ενός μέρους του αμύλου, οι οποίες ταυτόχρονα έχουν αντιοξειδωτικές και αντιβακτηριακές ιδιότητες. Οι ουσίες αυτές κυκλοφορούν υπό μορφή συμπληρώματος διατροφής, που όμως περιέχει και ιώδιο, οπότε πρέπει να αποφεύγεται σε περίπτωση θυρεοειδικής δυσλειτουργίας. Στο ίδιο μοτίβο κινούνται και οι λεγόμενοι «carb-blockers» που παγιδεύουν τους υδατάνθρακες, εμποδίζοντας τη χρήση τους μέσω αναστολής της α-αμυλάσης. Με απλά λόγια, αναστέλλοντας την α-αμυλάση εμποδίζουν τη μετατροπή των υδατανθράκων σε γλυκόζη, με αποτέλεσμα να μειώνεται η θερμιδική πρόσληψη και κατά συνέπεια το βάρος.

Η πιο διαδεδομένη «παγίδα θερμίδων» αυτού του τύπου είναι ο **σπόρος του λευκού φασολιού**, που χρησιμοποιείται υπό μορφή

εκκυλίσματος πλούσιου σε πρωτεΐνες, το οποίο αναστέλλει την α-αμυλάση και στερείται λεκτινών με πιθανή τοξικότητα επί του ΓΕΣ (διάρροια, ναυτία, νέκρωση του γαστρεντερικού βλεννογόνου, αύξηση της εντερικής διαπερατότητας).

Η κατανάλωση τέτοιων προϊόντων ενδείκνυται πριν τα γεύματα και μόνον εφόσον αυτά είναι πλούσια σε υδατάνθρακες. Παρ' όλα αυτά, να σημειωθεί πως δεν έχει αποδειχθεί η άμεση σχέση σκευασμάτων που περιέχουν το παραπάνω εκκύλισμα και της απώλειας βάρους.

Μια άλλη μέθοδος που διερευνήθηκε ήταν η μείωση της απορρόφησης της γλυκόζης, ώστε να μειωθεί και η αποθήκευσή της, χάρη στην ινσουλίνη, υπό μορφή τριγλυκεριδίων στο εσωτερικό των λιποκυττάρων. Όταν το επίπεδο της γλυκόζης είναι χαμηλό, ο οργανισμός αναγκάζεται να χρησιμοποιήσει το υπάρχον λίπος ως πηγή ενέργειας κι αυτό με τη σειρά του επιτρέπει την απώλεια βάρους.

Τέτοιου τύπου μηχανισμό δράσης έχουν η **φλοριζίνη**, μια πολυφαινόλη με γλυκιά γεύση και πλούσια αντιοξειδωτική δράση, η οποία βρίσκεται στα φυτά της οικογένειας Rosaceae αλλά και στα μήλα, και το **χλωρογενικό οξύ**, άλλη μια φαινόλη που βρίσκεται στα φρούτα και στα λαχανικά αλλά και στους σπόρους του πράσινου καφέ, με επιπλέον ανασταλτική δράση επί της γλυκονοεγένεσης.

Τα **εκκυλίσματα του πράσινου καφέ** είναι ευρέως γνωστά ως αδυνατιστικά προϊόντα και κυκλοφορούν υπό μορφή συμπληρωμάτων διατροφής, που πρέπει να καταναλώνονται μόνο για 1-3 μήνες συνεχόμενα και όχι παραπάνω, για να αποφευχθούν ανεπιθύμητες ενέργειες. Συνίσταται διακοπή για λίγο καιρό και επανεκκίνηση της αγωγής.

### ΜΗΧΑΝΙΚΑ ΚΑΤΑΣΤΑΛΤΙΚΑ ΤΗΣ ΟΡΕΞΗΣ

Τα προϊόντα αυτά αποτελούνται από πολυσακχαρίτες, ευδιάλυτους στο νερό αλλά δύσπεπτους. Ουσιαστικά, μόλις καταναλωθούν σχηματίζουν στο στομάχι ένα είδος ζελέ ή ένα παχύρρευστο διάλυμα, που δημιουργεί στο άτομο το αίσθημα του κορεσμού και καθυστερεί τη γαστρική κένωση. Μ' αυτόν τον τρόπο, μειώνεται τόσο η ποσότητα των γευμάτων, όσο και το βάρος του ατόμου.

Τα μηχανικά κατασταλτικά της όρεξης πρέπει να καταναλώνονται 15-30 λεπτά πριν το γεύμα στο πλαίσιο πάντα μιας διατροφής χαμηλής θερμιδικής πρόσληψης και πάντα με επαρκή ποσότητα υγρών, ώστε να φτάνουν στο στομάχι και να μη δρουν ενώ βρίσκονται ακόμη στον οισοφάγο, προκαλώντας συμφόρηση λόγω διόγκωσής τους. Χαρακτηριστική ανεπιθύμητη ενέργειά τους είναι ο μετεωρισμός.



# ΓΥΡΙΣΤΕ

# στα ΠΑΛΙΑ σας ΚΙΛΑ



Since 1947  
Η ΕΠΙΣΤΗΜΗ ΤΗΣ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ



ΦΥΣΙΚΟ ΛΙΠΟΔΙΑΛΥΤΙΚΟ



Βελτιώστε  
τη διατροφή σας...  
& βρείτε  
το ιδανικό σας βάρος!  
με το νέο application



για κινητά & ταμπλέτες, iOS & Android

**ΒΡΕΙΤΕ ΞΑΝΑ**

τον ΠΙΟ ΑΔΥΝΑΤΟ  
**ΕΑΥΤΟ** σας

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



**ISOPLUS**  
for a healthyme

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

healthyme.gr application healthymeUP! for iOS & Android



### 3η περίπτωση Πρωτεϊνικές Δίαιτες

Μια κυρία 45 ετών θέλει να χάσει γρήγορα 3 κιλά

«Μια φίλη μου μίλησε για μια δίαιτα με βάση τις πρωτεΐνες, πολύ αποτελεσματική για να χάσει κάποιος γρήγορα μερικά κιλά!»



#### Η απάντησή σας μπορεί να είναι

«Υπάρχουν υποκατάστατα γεύματος υπερπρωτεϊνούχα για χρήση παράλληλα με μια δίαιτα περιορισμένων θερμίδων. Σας συνιστώ να αποφύγετε την γρήγορη απώλεια βάρους (όχι πάνω από ένα κιλό την εβδομάδα), ακολουθώντας απλούς κανόνες διαιτητικής.»

#### ΔΙΑΤΡΟΦΙΚΗ ΙΣΟΡΡΟΠΙΑ

Οι ενεργειακές ανάγκες ενός οργανισμού για να λειτουργεί φυσιολογικά, εξαρτώνται από διάφορες παραμέτρους, όπως η ηλικία, το φύλο, το ύψος, το βάρος αλλά και η καθημερινή δραστηριότητα. Πιο συγκεκριμένα, πρέπει να υπάρχει ισορροπία ανάμεσα στη θερμιδική πρόσληψη και στη θερμιδική κατανάλωση, ώστε να είναι φυσιολογική η λειτουργία του. Συνεπώς, αν θέλουμε να επιτύχουμε μείωση του βάρους, πρέπει να μεταβάλλουμε αυτό το ισοζύγιο. Οι διατροφικές ανάγκες ενός μέσου υγιούς ενήλικα έχουν υπολογιστεί στις 2700 kcal για τους άνδρες και στις 2000 kcal για τις γυναίκες, με την προϋπόθεση μιας μέτριας δραστηριότητας. Η κατανομή αυτών των θερμίδων σε θρεπτικά συστατικά αναλογεί σε 55% υδατάνθρακες, 30% λίπη και 15% πρωτεΐνες. Σε περίπτωση περίσσειας, η θερμιδική πρόσληψη αποθηκεύεται στον οργανισμό υπό μορφή λίπους. Επομένως ο σκοπός μιας αδυνατιστικής διατροφής είναι να μειώσει την θερμιδική πρόσληψη, μειώνοντας την πρόσληψη ορισμένων διατροφικών συστατικών, ώστε ο οργανισμός να καταναλώνει από τις αποθήκες του, κι έτσι να μειωθεί το λίπος του και κατ' επέκταση το βάρος του.

#### ΟΙ ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΔΙΑΙΤΕΣ

Οι **πρωτεϊνικές δίαιτες** βασίζονται στην αύξηση της πρωτεϊνικής πρόσληψης, ώστε να ξεπερνά τα 2,2 g/kg την ημέρα. Είναι φτωχές σε υδατάνθρακες, δημιουργούν ένα αίσθημα κορεσμού και στοχεύουν στην απώλεια βάρους, μέσω της απώλειας λίπους με την ταυτόχρονη διατήρηση της μυϊκής μάζας.

Είναι αυστηρές δίαιτες που προορίζονται για παχύσαρκους ή για άτομα που το βάρος τους μπορεί να συνοδεύεται από προβλήματα υγείας, όπως οστεοαρθρίτιδα, υπερχοληστεριναίμια, άπνοια κατά τον ύπνο, διαβήτη τύπου 2, ενώ πρέπει να παρακολουθείται η πορεία τους από τον θεράποντα ιατρό, εκτός από τον διατροφολόγο.

Αποτελούνται από 3 στάδια. Το πρώτο διαρκεί 2-4 εβδομάδες και προβλέπει πρόσληψη 15-18 gr πρωτεΐνης και κατανάλωση λαχανικών πτωχών σε υδατάνθρακες, όπως τα σπαράγγια, τα μπρόκολα, τα κολοκύθια, με στόχο την ημερήσια πρόσληψη 650-800 θερμίδων. Στο δεύτερο στάδιο προστίθενται σταδιακά και υδατάνθρακες και φρούτα με στόχο την ημερήσια πρόσληψη 1200 θερμίδων. Στο τελευταίο στάδιο, έχουμε καθιέρωση μιας πλήρους και ισορροπημένης διατροφής, ώστε μέσα από τις νέες διατροφικές του συνήθειες το άτομο να διατηρήσει το βάρος του.

Αντενδείκνυνται στις εγκυμονούσες ή στις θηλάζουσες γυναίκες, σε άτομα με ηπατική ή νεφρική ανεπάρκεια, αλλά και σε ισουλινοεξαρτώμενο διαβήτη.

Επιπλέον, καθότι η διατροφή επηρεάζει την αιματική ροή και κατ' επέκταση την απορρόφηση των φαρμάκων, θα πρέπει να τονιστεί ότι οι πρωτεϊνικές δίαιτες αυξάνοντας την αιματική ροή και την ηπατική αιματική ροή, αυξάνουν τη βιοδιαθεσιμότητα ορισμένων φαρμάκων όπως η προπρανολόλη και η μετοπρολόλη, ενώ ταυτόχρονα μειώνουν τη βιοδιαθεσιμότητα άλλων φαρμάκων όπως η λεβοντόπα. Επιβάλλεται στα άτομα που τις ακολουθούν η χρήση συμπληρωμάτων διατροφής για τις επαρκείς ποσότητες βιταμινών και ιχνοστοιχείων, αλλά και η επαρκής κατανάλωση νερού που ανέρχεται στο 1,5-2 λίτρα ημερησίως.

Το μεγάλο τους πλεονέκτημα είναι η γρήγορη απώλεια βάρους, χωρίς έντονο αίσθημα πείνας και με διατήρηση της μυϊκής μάζας.

Τα μειονεκτήματα από την άλλη είναι αρκετά. Ας ξεκινήσουμε με την στοματική δυσσομία, λόγω της μεγάλης συγκέντρωσης κετονοσωμάτων και έπεται συνέχεια, με γαστρεντερικά προβλήματα, όπως η διάρροια και η δυσκοιλιότητα, η ορθοστατική υπόταση, οι βραδινές κράμπες, καρδιακά και νεφρικά προβλήματα, αλλά και διαταραχές του κύκλου στις γυναίκες. Επίσης, πρέπει να λαμβάνεται υπόψη η πιθανότητα χρήσης λιπόφιλων φαρμάκων, όπως οι βενζοδιαζεπίνες, των οποίων η ενεργός συγκέντρωση μεταβάλλεται λόγω μεταβολής του ποσοστού λίπους σε μικρό χρονικό διάστημα, και να διορθώνονται τα θεραπευτικά σχήματα.

## Παραλλαγές της πρωτεϊνικής διαίτας

### Η Δίαιτα Dukan

Αποτελείται από 4 φάσεις. Αρχικά, ακολουθείται μία διατροφή βασισμένη σε καθαρή πρωτεΐνη (κόκκινο κρέας, ψάρι, αυγά, πρωτεΐνη σε σκόνη). Στη δεύτερη φάση, επανεισάγεται σταδιακά στη διατροφή η κατανάλωση λαχανικών, εναλλάξ με κατανάλωση πρωτεϊνών. Έπειτα, έχουμε την φάση της ενοποίησης, όπου σταδιακά προστίθενται στις προηγούμενες 2 φάσεις, οι υδατάνθρακες. Στο τέλος, έχουμε τη σταθεροποίηση με μια ισορροπημένη διατροφή και την καθημερινή κατανάλωση 3 κουταλιών σούπας από βρώμη. Μια φορά την εβδομάδα, προτείνεται η κατανάλωση μόνο πρωτεΐνης όλη την ημέρα, ώστε να διατηρηθεί το βάρος.

Η δίαιτα Dukan υπόσχεται γρήγορη απώλεια βάρους, αλλά είναι ελλειμματική ως προς τις βιταμίνες και τα απαραίτητα μέταλλα και ιχνοστοιχεία, ειδικά η πρώτη της φάση. Πονοκέφαλοι, δυσκοιλιότητα, νεφρικά και καρδιακά προβλήματα, διαταραχές του κύκλου και κόπωση είναι κάποιες, μόνο, από τις ανεπιθύμητες συνέπειές της.

### Η Δίαιτα Atkins

Η δίαιτα αυτή είναι υπερπρωτεϊνική και υπερλιπιδική. Αποκλείει από το καθημερινό διαιτολόγιο όλους τους υδατάνθρακες (δημητριακά, ψωμί, κάποια λαχανικά). Πρωτεΐνες και λίπη καταναλώνονται κατά βούληση (κόκκινο κρέας, ψάρι, αλλαντικά, μαγιονέζα κ.α.) μαζί με 50 g πράσινα λαχανικά ανά γεύμα.

Η απώλεια βάρους είναι εξίσου γρήγορη, αλλά συνοδεύεται και από απώλεια μυϊκής μάζας, ενώ παρατηρείται η επαναπόκτηση των κιλών με την επανένταξη των υδατανθράκων στο μενού.

Οι παρενέργειες της είναι αρκετές και αξιοσημείωτες όπως, πονοκέφαλοι, κράμπες, νεφρικά προβλήματα, έλλειψη βιταμινών και ιχνοστοιχείων, υπερχοληστεριναίμια, κίνδυνος εμφάνισης καρδιαγγειακών νοσημάτων, τόσες, που πλέον θεωρείται αποκρηυμένη.

### Η Paleo Diet

Πρόκειται για μία διατροφή, η οποία βασίζεται στην κατανάλωση υγιεινών τροφών και συγκεκριμένα τροφών, που είχαν στο μενού τους οι κυνηγοί πρόγονοί μας κατά την παλαιολιθική εποχή - το χρονικό διάστημα από περίπου 2,6 εκατομμύρια χρόνια πριν μέχρι την έναρξη της αγροτικής επανάστασης, περίπου 10.000 χρόνια πριν.

### Οι τροφές που πρέπει να βάλεις στο τραπέζι σου είναι:

φρέσκο κρέας (κατά προτίμηση από ζώο το οποίο έχει μεγαλώσει τρώγοντας γρασιδί ή ελευθέρως βοσκής μοσχάρι, χοιρινό, αρνί, πουλερικά), ψάρια, θαλασσινά, φρέσκα φρούτα, λαχανικά, σπόρους, ξηρούς καρπούς, υγιεινά έλαια από ελιά, καρύδα, αβοκάντο, macadamia, καρύδια και λιναρόσπορο.

**Οι τροφές που δεν είναι μέρος της Paleo Diet είναι:** γαλακτοκομικά προϊόντα, σπόροι δημητριακών, όσπρια, κρυσταλλική ζάχαρη, επεξεργασμένα φαγητά.

Σύμφωνα με την συγγραφέα του βιβλίου «Cave woman don't get fat», Dr Esther Blum, «τα όμορφα κορίτσια τρώνε κρέας. Τα σνακ από κρέας είναι το κλειδί για την αύξηση των επιπέδων της ντοπαμίνης και της σεροτονίνης στο εγκέφαλο και ο δρόμος προς ένα σώμα λεπτό και υγιές».

### Τα Υποκατάστατα γευμάτων

Υποκατάστατα γευμάτων, πλούσια σε πρωτεΐνη, υπό μορφή σούπας, ροφημάτων, ενδιάμεσων γευμάτων αντικαθιστούν 1 με 2 γεύματα της ημέρας, ενώ η σύστασή τους είναι καθορισμένη. Πρέπει να προσδίδουν 200-400 kcal ανά γεύμα, που να προέρχονται κατά 25-50% από πρωτεΐνες, 30% το πολύ από λίπη και να αντιπροσωπεύουν το 30% τουλάχιστον των ημερήσιων αναγκών στα απαραίτητα μέταλλα, ιχνοστοιχεία και βιταμίνες.

### Τα Πρωτεϊνικά σνακ

Τα πρωτεϊνικά σνακ συμπληρώνουν ένα ελαφρύ γεύμα ή καταναλώνονται ως κολατσιό. Δημιουργούν ένα αίσθημα κορεσμού, αλλά η κατανάλωσή τους δεν πρέπει να υπερβαίνει τις 3 συνεχόμενες εβδομάδες.



## 4η περίπτωση Τα Τοπικά αδυνατιστικά

Μια έγκυος 8 μηνών

«Θα ήθελα μια κρέμα για το τοπικό πάχος και την κυτταρίτιδα για να διορθώσω γρήγορα τη σιλουέτα μου από την εγκυμοσύνη.»



### Η απάντησή σας μπορεί να είναι

«Οι κρέμες για το αδυνάτισμα δεν συνιστώνται κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης και του θηλασμού γιατί συνήθως περιέχουν καφεΐνη. Θα τις χρησιμοποιήσετε μόλις διακόψετε το θηλασμό.»

### ΤΑ ΛΙΠΟΚΥΤΤΑΡΑ

Τα λιποκύτταρα είναι κύτταρα εξειδικευμένα στην αποθήκευση ενέργειας υπό μορφή τριγλυκεριδίων, που μπορούν να 20πλασιάσουν με αυτό το τρόπο τον όγκο τους.

Η **λιπογένεση** είναι η σύνθεση τριγλυκεριδίων από λιπαρά οξέα, έως ότου είναι επαρκής η ποσότητα για τις ενεργειακές ανάγκες του οργανισμού. Τα λιπαρά αυτά οξέα προέρχονται από τα σάκχαρα και τα λίπη που προσλαμβάνονται με τη τροφή. Η λιποπρωτεϊνική λιπάση, ένζυμο που εκκρίνουν τα λιποκύτταρα, ευνοεί τη μετατροπή των λιπιδίων σε λιπαρά οξέα.

Από την άλλη πλευρά, η **λιπόλυση** είναι η υδρόλυση των τριγλυκεριδίων, ώστε να απελευθερωθούν τα λιπαρά οξέα και να χρησιμοποιηθούν για τις ανάγκες του



Οι συμβουλές «κλειδιά»

### ΓΙΑ ΤΗ ΧΡΗΣΗ ΤΩΝ ΤΟΠΙΚΩΝ ΑΔΥΝΑΤΙΣΤΙΚΩΝ

Τα βασικά, αλλά κλασικά, βήματα που πρέπει να ακολουθούνται είναι τα εξής:

- ✓ να εφαρμόζεται το προϊόν από κάτω προς τα πάνω, για καλύτερη αποσυμφόρηση

- ✓ να γίνεται έντονο τοπικό μασάζ, με κυκλικές κινήσεις

- ✓ να πιέζουμε το δέρμα με τα δάχτυλα, σαν να «ζυμώνουμε», με δύναμη, ώστε να κινητοποιηθεί ο λιπώδης ιστός από κάτω

- ✓ το μασάζ πρέπει να διαρκεί τουλάχιστον 15 λεπτά, ενώ πολλές εταιρίες μαζί με τα προϊόντα τους διαθέτουν και συσκευές μασάζ

- ✓ τα προϊόντα πρέπει να εφαρμόζονται 1-2 φορές την ημέρα, ώστε να έχουμε εμφανές αποτέλεσμα σε 2-4 εβδομάδες

- ✓ όλο αυτό το σχήμα, καλό θα ήταν να επαναλαμβάνεται αρκετές φορές μέσα στο χρόνο, ώστε να υπάρχει αποτέλεσμα

- ✓ την όλη διαδικασία θα διευκόλυne μια απολέπιση 1-2 φορές την εβδομάδα, ώστε να διεισδύουν ευκολότερα και πιο βαθιά τα ενεργά συστατικά

οργανισμού.

Μια αυξημένη τιμή συγκέντρωσης του κυκλικού AMP στα λιποκύτταρα ευνοεί τη λιπόλυση με διαδοχικές βιολογικές αντιδράσεις.

### ΤΑ ΤΟΠΙΚΑ ΑΔΥΝΑΤΙΣΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Οι αδυνατιστικές κρέμες επιτρέπουν τη μείωση της περιμέτρου μεγέθους της μέσης των γλουτών και της κοιλιάς και μπορούν να βελτιώσουν την υφή του δέρματος, από την αντιαισθητική όψη «φλούδας πορτοκαλιού» λόγω κυτταρίτιδας χωρίς να προκαλούν μείωση του σωματικού βάρους.

#### Ουσίες μείωσης πόντων

Η καφεΐνη είναι η κλασική ουσία αναφοράς, που χρησιμοποιείται ευρέως σε τοπικά αδυνατιστικά προϊόντα. Δρα ευνοώντας τη λιπόλυση.

Η καφεΐνη περιέχεται σε διάφορα φυτά, τον καφέ, το τσάι, το τσάι της Βραζιλίας, το κακάο, το γκουαρανά. Για να έχει αποτέλεσμα η χρήση των τοπικών προϊόντων που την περιέχουν, η περιεκτικότητά τους σε αυτήν πρέπει να είναι 3-5%. Καθότι αυξάνει η τριχοειδική διαπερατότητα λόγω και άλλων συστατικών που συμπεριλαμβάνονται στα σκευάσματα αυτά, η καφεΐνη μπορεί να ανιχνευτεί σε μη αμελητέες ποσότητες στο αίμα, γι' αυτό θα πρέπει να αποφεύγεται η χρήση των προϊόντων αυτών κατά την εγκυμοσύνη και πιθανότατα κατά τον θηλασμό.

Ανάλογη δράση στη διαδικασία λιπόλυσης έχουν: η θεοβρωμίνη, η φορσκολίνη τα φύκια, η καρνιτίνη, το εκκύλισμα του λωτού.

#### Αποσυμφορητικές Ουσίες

Όλα τα προϊόντα που επηρεάζουν τον φλεβικό τόνο και βελτιώνουν την τοπική αιμάτωση, βοηθούν στην αποσυμφόρηση των ιστών. Φυτά που περιέχουν εσκίνη και εσκιλοσίδη, προκαλούν αγγειοσυσπασση, αύξηση της αγγειακής αντίστασης και μείωση της διαπερατότητας των αγγείων.



Η ρουσκογενίνη ευνοεί επίσης την αποσυμφόρηση, λόγω των αγγειοσπαστικών της ιδιοτήτων και της ικανότητάς της να μειώνει την τριχοειδική διαπερατότητα. Η ρουτίνη, που περιέχεται σε πολλά λαχανικά και φρούτα, όπως το κόκκινο σταφύλι, το *Gingko biloba* κ.α., μειώνει και αυτή την τριχοειδική διαπερατότητα. Ο κισσός έχει αντι-οιδηματικές ιδιότητες και δρα κατά της κατακράτησης υγρών.

#### Συσφικτικές - Λειαντικές ουσίες

Η THPE (τετρα-υδροξυ-προπυλο-αιθυλενο-διαμίνη) ενεργοποιεί τη συνοχή των κερατινοκυττάρων, ώστε να λειάνει η όψη του δέρματος αλλά και να το συσφίξει.

Η καμαρίνη είναι μια ανθοκυανίνη, με αντιοξειδωτικές ιδιότητες και βελτιώνει την τονικότητα και το σφρίγος του δέρματος.

Η ρετινόλη διεγείρει τοπικά την σύνθεση ινών κολλαγόνου και έτσι μειώνει τα νεκρά κύτταρα, ευνοώντας την κυτταρική δραστηριότητα.

Το σαλικυλικό οξύ μειώνει τα νεκρά επιφανειακά κύτταρα, λειαινώντας έτσι το δέρμα και ευνοώντας τη διάχυση αδυνατιστικών ενεργών συστατικών.

#### Ενεργοποιητές της μικροκυκλοφορίας

Η μενθόλη, υπό μορφή αιθέριου ελαίου, χρησιμοποιείται για να ενεργοποιήσει τη μικροκυκλοφορία του αίματος και αφήνει ένα αίσθημα δροσιάς.

Παράγωγο της βιταμίνης PP, ο νικοτινικός αιθυλεστέρας περιέχει ουσίες, οι

οποίες προκαλούν ερύθημα και τοπική αγγειοδιαστολή, κάτι που βοηθά στην απορρόφηση αδυνατιστικών ενεργών συστατικών. Μετά την εφαρμογή, μπορεί να αφήσει μια αίσθηση νυγμών και ένα ερύθημα που όμως εξαφανίζεται το πολύ μετά από μια ώρα.

#### ΕΙΔΙΚΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ

##### Ειδικά για δράση τη νύκτα

Φυσικά, υπάρχουν και ακόμη πιο εξειδικευμένα προϊόντα, όπως αυτά που προορίζονται για εφαρμογή κατά τη διάρκεια της νύκτας, καθότι τα επίπεδα ορισμένων ορμονών που ευνοούν τη λιπόλυση είναι αυξημένα τη νύκτα και εκμεταλλεύονται αυτό το δεδομένο για να επιτευχθεί καλύτερο αποτέλεσμα.

##### Ειδικά για την εμμηνόπαυση

Κατά την εμμηνόπαυση, έχουμε αύξηση του λιπώδους ιστού, ιδιαίτερα στους μηρούς τους γλουτούς και τη μέση. Το δέρμα χαλαρώνει, αποκτά έντονη όψη φλοιού πορτοκαλιού και η λιπόλυση επιβρα-

δύνεται. Υπάρχουν λοιπόν ειδικά προϊόντα που απευθύνονται σε αυτές τις γυναίκες και περιέχουν εκτός από καφεΐνη, καστανά φύκη, και ενεργοποιούν τη λιπόλυση.

#### Ειδικά για τους άνδρες

Ένας σχετικά νέος στόχος των εταιριών είναι το ανδρικό κοινό, το οποίο έχει εντοπισμένο λιπώδη ιστό, που βρίσκεται κυρίως στην περιοχή της κοιλιάς και που δεν εμφανίζει κυτταρίτιδα. Τα προϊόντα που απευθύνονται σε αυτό το κοινό περιέχουν καφεΐνη, καστανά φύκη και τσάι της Παραγουάης.



### Τα ρούχα αδυνατίσματος

Εναλλακτικά, υπάρχουν και τα ρούχα αδυνατίσματος που φτιάχνονται από ειδικά υφάσματα, ώστε να προσφέρουν συσφιγκτική, λειαντική και αντικυτταρική δράση, πέρα από τη μείωση πόντων, εγχείοντας παράλληλα στο δέρμα ενεργά συστατικά, όπως η καφεΐνη, όσο το άτομο που τα φοράει ασχολείται με τις καθημερινές του ασχολίες.

Τα περισσότερα από αυτά τα ρούχα είναι κατασκευασμένα, ώστε να αντέχουν έως τις 30 πλύσεις.

## ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΑ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ

### Άλλα προϊόντα αδυνατίσματος

Χωρίς κάποιο αποδεδειγμένο αδυνατιστικό αποτέλεσμα, κυκλοφορούν προϊόντα για επίπεδη κοιλιά, που ουσιαστικά βοηθούν στην καλή ισορροπία του πεπτικού συστήματος. Αυτά, συνήθως περιέχουν άργιλο, άνθρακα ή κύμινο που μειώνουν τα «φουσκώματα».

Το **χρώμιο** φημίζεται για την αδυνατιστική του δράση, χωρίς ωστόσο, να υπάρχουν μελέτες που να το επιβεβαιώνουν.

Το **λινολεϊκό οξύ** βοηθά στην εξισορρόπηση του ισοζυγίου λιπιδίων/μυϊκής μάζας.

## ΦΑΡΜΑΚΑ

Η **ορλιστάτη** είναι το μοναδικό φάρμακο που κυκλοφορεί αυτή τη στιγμή και ενδείκνυται για χορήγηση σε παχύσαρκα άτομα, πάντοτε ενήλικα. Δρα μειώνοντας την εντερική απορρόφηση των λιπών, αλλά εμφανίζει πολλές ανεπιθύμητες ενέργειες, όπως τα λιπώδη κόπρανα και τα «φουσκώματα». Εννοείται πως η χορήγηση της πρέπει να παρακολουθείται από γιατρό και να γίνεται ταυτόχρονα με σωστή και ισορροπημένη διατροφή.

Αντενδείκνυται σε άτομα με μεταβολικό σύνδρομο, χολόσταση ή άτομα που λαμβάνουν αντιπηκτική αγωγή ή κυκλοσπορίνη.

Τέλος, να σημειωθεί πως όλα τα κυκλοφορούντα σκευάσματα με ορλιστάτη είναι υπό παρακολούθηση λόγω εμφάνισης περιστατικών με ηπατική δυσλειτουργία.

Επιπροσθέτως, υπάρχουν και φάρμακα τα οποία έχουν δράση διουρητική ή καθαρτική και λόγω του μηχανισμού δράσης τους βοηθούν στην απώλεια βάρους, χωρίς όμως αυτό να σημαίνει ότι μπορούν να χρησιμοποιηθούν με ασφάλεια σε αυτή την ένδειξη.

### Οι ειδικοί διαιτολόγοι συμβουλεύουν

- ✓ Η μόνη αποτελεσματική μέθοδος απώλειας βάρους είναι η μείωση της θερμιδικής πρόσληψης με μία ισορροπημένη διατροφή σε πρωτεΐνες, υδατάνθρακες και λιπίδια, με ταυτόχρονη αύξηση της φυσικής δραστηριότητας.
- ✓ Οι πρωτεϊνικές δίαιτες συνιστώνται μόνο για λίγο χρονικό διάστημα και είναι αποτελεσματικές γιατί αποδίδουν λιγότερη ενέργεια, αλλά δεν αποτελούν ισορροπημένη διατροφή. Συνεπώς έχουν ανεπιθύμητες ενέργειες και όταν το άτομο επανέρχεται στην κανονική του διατροφή συμβαίνει γρήγορη επαναπρόσληψη του βάρους. Είναι το γνωστό φαινόμενο «yo-yo».
- ✓ Όχι απώλεια πάνω από ένα κιλό την εβδομάδα.
- ✓ Αποφυγή κατανάλωσης αλκοόλ, πολύ λιπαρών τροφών, γλυκών, τσιπς κλπ.
- ✓ Σωστή κατανομή γευμάτων: πρωινό, δεκατιανό, μεσημερινό, απογευματινό, βραδινό.

## ΠΡΟΣΟΧΗ κίνδυνος: ΠΑΧΥΣΑΡΚΙΑ!



Ο έλεγχος του βάρους είναι ένα πρόβλημα το οποίο θα έπρεπε να το φροντίζουμε όλο το χρόνο. Δυστυχώς φαίνεται να μας απασχολεί μόνο την άνοιξη ή λίγο πριν την έλευση του καλοκαιριού για καθαρά αισθητικούς λόγους.

Τα προβλήματα του υπέρβαρου, της παχυσαρκίας και της αυξημένης κοιλιακής περιφέρειας (όπου εκεί ανήκει και το μεγαλύτερο μέρος του πληθυσμού που έχει πρόβλημα), αποτελούν σημαντικούς προδιαθεσικούς παράγοντες για την εμφάνιση διαβήτη τύπου 2, αλλά και για την αύξηση του καρδιοαγγειακού κινδύνου.

Το πρόβλημα γίνεται ακόμη πιο σοβαρό όταν μιλάμε για παιδική παχυσαρκία, διότι ένα παχύσαρκο παιδί είναι ένας υποψήφιος διαβητικός στην ενήλικη ζωή του, με σοβαρές επιπτώσεις στην υγεία και στην ποιότητα της ζωής του.

Είναι πολύ σημαντικό να εκπαιδύσουμε τα παιδιά, αλλά και τους ενήλικες, να έχουν σωστές διατροφικές συνήθειες και τρόπο ζωής, αλλά και όταν καταφεύγουν σε κάποιο σκεύασμα για βοήθεια, να το κάνουν πάντα με τη συμβουλή κάποιου ειδικού, για να διασφαλίζουν την υγεία, την αποτελεσματικότητα και τη μονιμότητα του αποτελέσματος.

Προσέχουμε το βάρος μας όλο το χρόνο για να είμαστε όμορφοι, αλλά πάνω απ' όλα υγιείς.

# Για τον έλεγχο του βάρους εμπιστέψου το

# libraMed<sup>Fitomagra</sup>



Σύμπλεγμα  
πολυσακχαριδικών  
μακρομορίων που  
έχει κατοχυρωθεί  
με δίπλωμα  
ευρεσιτεχνίας



**ΓΙΑ ΤΟΝ ΕΛΕΓΧΟ ΤΗΣ ΓΛΥΚΑΙΜΙΚΗΣ ΕΞΑΡΣΗΣ ΚΑΤΑ  
ΤΟΥ ΥΠΕΡΒΟΛΙΚΟΥ ΒΑΡΟΥΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΠΑΧΥΣΑΡΚΙΑΣ**

Ενδείκνυται και για παιδιά ηλικίας 8 ετών και άνω

photo Getty Images / digital artwork C. Olivieri

**ΕΙΝΑΙ ΕΝΑ ΙΑΤΡΟΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ  
ΠΡΟΪΟΝ ΠΟΥ ΦΕΡΕΙ ΣΗΜΑΝΣΗ CE**<sup>0373</sup>  
Διαβάστε προσεκτικά τις προειδοποιήσεις και τις οδηγίες χρήσης.

Το προϊόν δεν υποκαθιστά μια ισορροπημένη διατροφή.  
Ακολουθήστε μια υποθερμιδική διαίτα, έναν υγιεινό  
τρόπο ζωής και συστηματική σωματική άσκηση. Σε  
περίπτωση που ακολουθείτε μια διαίτα για παρατεταμένα  
χρονικά διαστήματα, ανώ των τριών εβδομάδων, σας  
ουσιγόμουμε να συμβουλευτείτε και ένα γιατρό.

## Fitomagra

Παράγεται από την **Aboca S.p.A. Società Agricola** - Loc. Aboca, 20  
52037 Sansepolcro (AR) - Italy - [www.aboca.com](http://www.aboca.com)

**Διανέμεται από:** KABONATURA O.E.

Ιερών Παύλου 3, Άνοιξη, Αττικής - 14569

τηλ. 210 8004866, φαξ 210 8004865, email: [info@kabonatura.co](mailto:info@kabonatura.co)



**ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ**

# Διοικείτε χωρίς να επιβάλλεστε





Είστε ένας πραγματικός «πάτερ φαμίλιας». Ή μήπως ένα αυταρχικό «αφεντικό» στο φαρμακείο σας. Ωστόσο, νιώθετε τη μείωση της αποδοτικότητας της ομάδας σας και τα αποτελέσματα δεν είναι στο ύψος των προσδοκιών σας. Ένας επανακαθορισμός των κανόνων είναι απαραίτητος, για να σας επιτρέψει να διευθύνετε ομαλά και αποτελεσματικά.



### Προσαρμογή κόντρα στην τυποποίηση

«Δεν υπάρχει έτοιμο ένα καλό στυλ διοίκησης» λένε οι ειδικοί!

«Πριν από την επιλογή μιας στρατηγικής διοίκησης, είναι σημαντικό να καθορισθεί το επίπεδο της ωριμότητας των εργαζομένων της.»

Τα παραπάνω είναι κατά βάση ο άξονας πάνω στον οποίο μπορείτε να προσαρμόσετε τη στάση σας. Τα επίπεδα ωριμότητας ή αυτονομίας σε κάθε υπάλληλο, καθορίζονται με βάση τρία κριτήρια: αυτό το οποίο ξέρει το άτομο να κάνει (γνώσεις, δεξιότητες...), αυτό που μπορεί να κάνει (η ευελιξία του και τα μέσα που έχει στη διάθεσή του) και τι θέλει να κάνει (η επιθυμία του, η διάθεση του, τα κίνητρα του...).

Σε κάθε στάδιο της αυτονομίας που περιγράφεται στον παραπάνω πίνακα, αντιστοιχεί και ένας τρόπος διοίκησης που θα πρέπει να υιοθετηθεί.

**Ε**κείνοι που αναμένουν έτοιμες λύσεις για να διευθύνουν αποτελεσματικά την ομάδα τους δεν έχουν παρά μόνο αυταπάτες. Δεν υπάρχουν έτοιμες λύσεις. Είναι ακριβώς αυτό για το οποίο θα μιλήσουμε σε αυτό το άρθρο. Αυτό το οποίο θα επιτρέψει σε σας να δώσετε ένα νέο αέρα τόσο στον τρόπο διοίκησης σας, όσο και στην ομάδα σας.

Να λοιπόν μερικές οδηγίες που θα σας βοηθήσουν να κάνετε τη σωστή επιλογή

### Ποιος είναι ο βαθμός αυτονομίας των υπαλλήλων σας;

#### Στάδιο 1: Πολύ χαμηλή αυτονομία

Ο εργαζόμενος έχει ανάγκη να «μάθει». Μπορεί να είναι ένας αρχάριος ή ένας νέος που δεν γνωρίζει τις τεχνικές ή τους τρόπους για να εκτελέσει τα θέματα της εργασίας του. Ο εργαζόμενος δεν «ξέρει» ή και δεν «θέλει» να κάνει την εργασία (αποποιείται την ευθύνη, ή δεν γνωρίζει αν είναι ικανός).

#### Στάδιο 2: Χαμηλή αυτονομία

Ο εργαζόμενος αρχίζει να γνωρίζει και να μπορεί. Αναπτύσσει τις δεξιότητες του και υποκινείται από τον υπεύθυνό του.

#### Στάδιο 3: Αυτονομία μέτρια

Οι εργαζόμενοι έχουν την ικανότητα να αναπτύξουν νέες καινοτομίες. Συνήθως συμμετέχουν στη λήψη αποφάσεων.

#### Στάδιο 4: Ισχυρή αυτονομία

Οι εργαζόμενοι είναι ήδη ικανοί και αυτόνομοι. Έχουν τα μέσα να πάρουν τις δικές τους αποφάσεις και τις εκτελούν.



## ΣΤΥΛ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΑΝΑ ΣΤΑΔΙΟ

➤ **Στάδιο 1**

Το στυλ διοίκησης που χρειάζεται είναι η καθοδηγητική διοίκηση. Η νέα βοηθός σας, θα χαρεί να της εκφράσετε με σαφήνεια τι θα περίμενε κανείς από εκείνη, ακόμη και να τις παρέχετε γραπτά ένα σαφή πίνακα των καθηκόντων της. Ωστόσο, προσέξτε να μην πέσετε στην απολυταρχία! Κινδυνεύετε να την αποθαρρύνετε.

➤ **Στάδιο 2**

Η λειτουργία διοίκησης γίνεται πλέον πειστική. Αφήνει περιθώρια για πρωτοβουλία των εργαζομένων, ενώ παραμένει σταθερή στους στόχους της επιχείρησης. Η νέα σας βοηθός πλέον είναι στην ευχάριστη θέση να αναλάβει υπεύθυνα έναν τομέα. Αλλά για το πρώτο έτος, είναι σημαντικό να τη βοηθήσετε, να της δώσετε σημεία αναφοράς, καθώς και στόχους και υποστήριξη καθ' όλη τη διαδικασία της εργασίας της.

➤ **Στάδιο 3**

Το στυλ εδώ, είναι η συμμετοχική διοίκηση και δίνει τη δυνατότητα στον υπάλληλο να λάβει μέρος στη λήψη αποφάσεων και να συμβάλει ενεργά. Ο manager αποδέχεται τις κρίσεις και τις αποφάσεις που λαμβάνονται από τον υπάλληλο, υπό την προϋπόθεση ότι εξυπηρετούν τους προκαθορισμένους στόχους. Η νέα σας βοηθός πλέον έχει αποδειχθεί αξιόπιστη και σας έχει πείσει ότι μπορεί να διαχειριστεί τον τομέα που της αναθέσατε με επιτυχία και με αύξηση των πωλήσεων!

➤ **Στάδιο 4**

Στην περίπτωση αυτή, ο τρόπος της διοίκησης είναι η πλήρης ανάθεση αρμοδιότητας. Ο manager οφείλει να παρακολουθεί την εργασία αλλά και να βοηθά όταν του ζητηθεί. Από εδώ και στο εξής ο υπάλληλος είναι αυτός που σας εξηγεί τη στρατηγική του για τον τομέα που έχει αναλάβει, και συζητάει μαζί το γενικό συμφέρον και τον προσανατολισμό της πολιτικής της, σύμφωνα με το επιχειρηματικό σας σχέδιο.

**Εμπιστοσύνη ενάντια δυσπιστίας**

Για να δώσετε μια διέξοδο στην προσαρμοστική σας ικανότητά, θα χρειαστεί να δουλέψετε το κεφάλαιο «εμπιστοσύνη» που έχετε στους συνεργάτες σας. Στην πραγματικότητα, όσο περισσότερο επιφυλακτικοί είστε, τόσο λιγότερο θα έχετε τη δυνατότητα να αλλάξετε τη στάση σας, ανάλογα με την ωριμότητα των συνεργατών σας. Επομένως, είναι σημαντικό να γνωρίζουμε αν είστε περισσότερο ένας manager Χ ή ένας manager Ψ. Ο manager Χ εκφράζει τη δυσπιστία του στους υπαλλήλους του, ενώ ο manager Ψ, εκφράζει την εμπιστοσύνη του.

Σύμφωνα με αυτές τις τυπολογίες, ο manager Χ αμφισβητεί τις ικανότητες των εργαζομένων του, ελέγχει τα πάντα, σκέφτεται μόνο τους αριθμούς και περιορίζεται στο να επιβάλλει τα καθήκοντα και να δίνει εντολές.

Ο manager Ψ, από την άλλη πλευρά, δίνει μια κάποια ελευθερία στους υπαλλήλους του. Πιστεύει στην εξέλιξη, ενθαρρύνει, διανέμει καθήκοντα, δίνοντας ιδιαίτερη σημασία στις ανθρωπίνες σχέσεις.

Ο manager Χ διαχωρίζει. Στο σύστημα διοίκησής του, αυτός αποφασίζει και ο υπάλληλος εκτελεί. Ελέγχει το «πώς» και επιβάλλει τη γνώμη του.

Ο manager Ψ συνεργάζεται. Στο σύστημα διοίκησης του, ο manager και ο υπάλληλος σκέφτονται μαζί. Διοικεί με βάση τον σκοπό, εξηγεί τον στόχο που πρέπει να επιτευχθεί και τους λόγους της επιλογής του, χωρίς να επιβάλλει συγκεκριμένη λύση.

**Αποτέλεσμα ενάντια στη λύση**

Όσο περίεργο και αν φαίνεται, στη διοίκηση των ατόμων, η λύση σας μπορεί να ξαναγίνει το πρόβλημά σας. Η διοίκηση με την πρόταση λύσεων από μέρους του manager διαχωρίζει την υπευθυνότητα με την εκτέλεση. Παρά το γεγονός ότι αυτός ο τύπος διοίκησης δίνει μια άνεση στον εργαζόμενο (ο ίδιος δεν αισθάνεται υπεύθυνος σε περίπτωση αποτυχίας), αυτό το είδος της διοίκησης μειώνει σημαντικά την ευελιξία κινήσεων των εργαζομένων και μπορεί γρήγορα να οδηγήσει σε αποθάρρυνση. Αντίθετα η διοίκηση με βάση ένα στόχο ή αποτέλεσμα, επιτρέπει σε ένα άτομο να συγκεντρώσει την προσοχή του τόσο στην εκτέλεση της δουλειάς του, όσο και στον έλεγχο του αποτελέσματος. Διεγείρει τη δημιουργικότητα και τη δέσμευση του υπαλλήλου στον οποίο έχουν ανατεθεί τα καθήκοντα και επιτρέπει να χρησιμοποιήσει στο βέλτιστο τις ικανότητές του. Προσοχή, αυτό δεν σημαίνει καθόλου ότι θ' αφήσετε την ομάδα σας να λειτουργεί κατά το δοκούν. Για ν' αντισταθμιστεί η ανάληψη κινδύνων που προκαλούνται από την ελευθερία που δίνεται στον εργαζόμενο, ο manager διαθέτει ένα δίκτυ ασφαλείας: τα κριτήρια του για τον τρόπο δουλειάς του εργαζόμενου.

**Ακρίβεια στην επικοινωνία έναντι αφηρημένων εννοιών**

Τα κριτήρια συμφιλιώνουν νερό και φωτιά!

Αυτά καθορίζουν τις προϋποθέσεις που πρέπει να πληρούνται όσον αφορά τον εργαζόμενο σε σχέση με τις λύσεις που προτείνει. Ενώ μειώνουν την ευελιξία του εργαζομένου, του διασφαλίζουν ωστόσο, την αποδοχή των λύσεων του. Τα κριτήρια διασφαλίζουν την ηρεμία του manager και έναν χώρο ελευθερίας κινήσεων για τον εργαζόμενο. Προσοχή, να παρέχετε κριτήρια «επαληθεύσιμα» γιατί υπάρχουν δύο παγίδες.

Η πρώτη αφορά τα αόριστα επίθετα και ουσιαστικά που χρησιμοποιούνται. Δεν εκφράζουν παρά μόνο προκλητικότητα, εμποδίζουν τον καταμερισμό των καθηκόντων και τον αυτοέλεγχο και αυτό μπορεί και να δημιουργήσει συγκρούσεις στην ομάδα. Η δεύτερη παγίδα είναι να χρησιμοποιηθεί ένα ρήμα μεμονωμένο. Αυτό θα έδειχνε τη λύση, αφού το ρήμα καθορίζει συχνά το τι πρέπει να πραγματοποιηθεί αλλά και το πως. Θα πρέπει όμως το ρήμα να συνοδεύεται, για παράδειγμα, από τη φράση «με στόχο ώστε...» ή «έτσι ώστε...». Τέλος, φροντίστε να περιορίσετε τον αριθμό των κριτηρίων και των σχολίων σας. Πάρα πολλά κριτήρια θα μπορούσαν να συσχετιστούν με τον αυταρχισμό και αυτό να οδηγήσει σε αποθάρρυνση των εργαζομένων. ■

**Πόπη Χαραμή**

# ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ ΗΛΙΟΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

Sun  
Screen

BEYOND TA OPIA  
THE HΛIOΠPOCTACIA ME

Frezyderm



## SUN SCREEN

ΟΤΑΝ ΤΑ ΟΡΙΑ  
ΤΗΣ ΗΛΙΟΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ  
ΔΙΕΥΡΥΝΟΝΤΑΙ

P.I.P. SYSTEM PLUS  
Προστασία UVA, UVB, VIS, IR

UV Φίλτρα Non-nano

Άριστη εφαρμογή

Ελάχιστος χρόνος επάλψης

Δεν αφήνουν λευκά σημάδια

## SUN SCREEN VELVET

Η ΑΙΣΘΗΤΙΚΗ  
ΠΑΡΑΜΕΤΡΟΣ ΤΗΣ  
ΑΝΤΗΛΙΑΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

SECOND SKIN TECHNOLOGY  
/ Βελούδινη αίσθηση  
/ Απουσία αίσθησης λιπαρότητας  
/ Καλύτερη κατανομή φίλτρων

WRINKLE MASKING EFFECT  
Απόλυση ρυτίδων

## SUN CARE

ΜΕ ΤΟΝ ΗΛΙΟ  
ΔΕΝ ΠΑΙΖΟΥΜΕ...  
ΚΡΥΦΤΟ

Προστασία UVA - UVB  
/ Μείωση φωτοανοσοκαταστολής  
/ Φωτοσταθερά φίλτρα

Για βρέφη, νήπια και παιδιά

Με ανόργανα & οργανικά φίλτρα



**FREZYDERM**  
DERMOCEUTICALS - PHARMACEUTICALS  
NUTRITION PRODUCTS

Κεντρικά:  
Μεγανέριου 75, 104 37 Αθήνα, Τ: 210 5246900, Φ: 210 5244433  
Εργαστήριο:  
Λεωφ. Τατσοῦ 4, 144 51 Μεταμόρφωση, Τ: 210 2846586, Φ: 210 2848508  
e: info@frezyderm.gr - w: www.frezyderm.com



## Πως ν' ανακοινώσετε μια δύσκολη απόφαση

Η εξέλιξη της δραστηριότητάς σας δεν είναι πάντοτε προβλέψιμη ιδιαίτερα στις μέρες μας με την κρίση του φαρμακείου. Ως εκ τούτου, τα έξοδα του προσωπικού μπορεί να είναι δυσβάστακτα, αλλά καθώς δεν επιθυμείτε να απολύσετε κανέναν, αποφασίσατε τελικά να περάσετε «στην εργασία μερικής απασχόλησης» για κάποιον ή κάποιους συνεργάτες σας. Πώς λοιπόν να τους ανακοινώσετε το «κακό» νέο;

### Τα διάφορα στάδια της συνέντευξης

Παρουσιάστε ξεκάθαρα τη δύσκολη κατάσταση που αντιμετωπίζει το φαρμακείο σας σε μία συνάντηση όλου του προσωπικού.

Αφήστε χρόνο στην ομάδα να επεξεργαστεί τις πληροφορίες που τους δόθηκαν.

Ενθαρρύνετε κάθε άτομο ξεχωριστά να εκφράσει τις επιθυμίες του και τα κίνητρά του στην εργασία του.

Πάρτε την απόφασή σας με βάση τα κριτήρια σας και τους στόχους σας.

### Αποφύγετε:

Όλα αυτά που θα μπορούσαν να γίνουν αντιληπτά ως «μεταχείριση». Προσοχή στις αδικίες: είναι συνήθως οι πιο ευαίσθητοι που καταλήγουν να «θυσιάζονται»!

Να δίνετε την ευθύνη της απόφασης στην ομάδα. Είσατε εσείς που θα πάρετε την τελική απόφαση. Δεν είναι κάτι που θα διευθετηθεί μεταξύ τους!

Να δώσετε υποσχέσεις που ενδεχομένως να μη μπορέσετε και να κρατήσετε: «Είναι προσωρινή αλλαγή. Εάν τα έσοδα αυξηθούν, θα επανέλθουμε όπως πριν». Είναι προτιμότερο να πείτε: «Δεν είμαι σε θέση να σας υποσχεθώ τίποτα». Μία λύση: Εξετάστε το ενδεχόμενο να μοιράσετε τη "μερική απασχόληση" μ' ένα άλλο φαρμακείο.

Σημείωση: Οι φαρμακοποιοί εκπληθύνονται συχνά από προτάσεις των συνεργατών τους όταν αυτοί αισθάνονται αναγνωρισμένοι και ικανοί στον τομέα τους.

### Να κάνετε:

Συγκεντρώστε στο σύνολο την ομάδα και ανακοινώστε τους ξεκάθαρα την κατάσταση: «*Η ομάδα μας λειτουργεί πολύ καλά και θα ήθελα να σας ευχαριστήσω προσωπικά γι' αυτό. Παρόλα αυτά, ο τζίρος μας έχει πέσει σε σημαντικό βαθμό (ανακοινώστε στατιστικά πωλήσεων, συγκριτικά τα δύο τελευταία χρόνια) και παράλληλα τα έξοδα της επιχείρησης αυξάνονται. Γι' αυτό είμαι στη δυσάρεστη θέση να πάρω σήμερα την απόφαση για περικοπές στη γενική μισθοδοσία*». Περάστε αμέσως στο θέμα με τις πιθανές λύσεις: «Δύο είναι οι λύσεις που προβλέπονται:

να μειώσουμε το εργατικό δυναμικό με απολύσεις ή να δούμε το ενδεχόμενο εργασίας μερικής απασχόλησης ορι-

σμένων από εσάς. Προτιμώ να επιλέξω τη δεύτερη λύση.» Αφήστε τους ένα σεβαστό χρονικό διάστημα να το σκεφτούν: «Σας ζητώ να το σκεφτείτε ο καθένας από εσάς ξεχωριστά, λαμβάνοντας υπόψη σας ο καθένας την προσωπική του κατάσταση.»

Επανεξετάστε προσωπικά τον κάθε συνεργάτη: «Θα σας ξαναδώ τον καθένα ξεχωριστά για να συλλέξω πληροφορίες σχετικά με τις επιθυμίες σας και τελικά μέσα από αυτές τις συνεντεύξεις θα λάβω και την απόφασή μου.»

### Μετά τις συνεντεύξεις

Πάρτε την απόφασή σας με βάση τους στόχους σας, αποφεύγοντας τους πολλούς συναισθηματισμούς.

Εάν κανείς δεν θέλει να προσφερθεί για εργασία μερικής απασχόλησης, είναι πλέον δικό σας θέμα να το διευθετήσετε.

Λάβετε υπόψη σας τις ανάγκες της επιχείρησής σας και το επίπεδο ικανοτήτων και της κινητοποίησης του κάθε συνεργάτη σας για την τελική σας απόφαση.

### Συνοψίζοντας: οι 6 χρυσοί κανόνες

**Κανόνας 1** Αποφύγετε κάθε είδους γραπτής επικοινωνίας γι' αυτόν τον τύπο της ανακοίνωσης και δώστε έμφαση στη συνομιλία. Είναι ένας τρόπος να δείξουμε ότι κατανοούμε το σοκ που υφίστανται οι συνεργάτες μας και ότι είμαστε πρόθυμοι να το συζητήσουμε.

**Κανόνας 2** Επικοινωνήστε χωρίς αργοπορίες. Αν όχι, οι φήμες θα αλλοιώσουν τη σωστή πληροφόρηση. Είναι προτιμότερο ν' ανακοινώσετε μια αυστηρή απόφαση την ίδια την ημέρα που τη λάβατε. Με αυτόν τον τρόπο οι υπάλληλοί σας έχουν λιγότερο χρόνο να σχολιάσουν μεταξύ τους.

**Κανόνας 3** Να είστε πρακτικός. Από την αρχή της συνάντησης δώστε με ξεκάθαρο τρόπο τα γεγονότα ως έχουν, δικαιολογώντας έτσι τη δυσάρεστη απόφαση σας.

**Κανόνας 4** Ζητήστε από τους συνεργάτες σας να μη διαδώσουν προς τα έξω αυτό το «κακό» νέο.

**Κανόνας 5** Αφήστε τους υπαλλήλους να εκφραστούν. Θα πρέπει ο φαρμακοποιοός να γνωρίζει αυτό που συναισθάνονται. Ως εκ τούτου, φροντίστε να μη μετατρέψετε τη συνάντηση σε μονόλογο, εισχωρώντας σε λεπτομερείς επεξηγήσεις, έτσι ώστε ν' αφήσετε τον κατάλληλο χρόνο στο να εκφραστούν.

**Κανόνας 6** Αφήστε προοπτικές. Αφήστε έδαφος για συζήτηση στο τέλος της συνάντησης. Αυτό δείχνει ότι ο φαρμακοποιοός δεν επιθυμεί να τα δείξει όλα μαύρα στους συνεργάτες της επιχείρησής του, αλλά προσπαθεί να βρει τρόπους διεξόδου από τη δύσκολη κατάσταση.

# η Νέα πρόταση Πρόληψης στο φαρμακείο σας

■ ■ ■ Γνωρίστε το CareHub. Τη νέα πρόταση πρόληψης που αλλάζει γοργά τα δεδομένα στο χώρο της υγείας. Το CareHub είναι ένας σταθμός μετρήσεων βασικών σωματικών παραμέτρων τις οποίες **ο χρήστης πραγματοποιεί μόνος του.**

Αυτό σημαίνει για εσάς αύξηση πωλήσεων, στοχευμένο marketing, αύξηση πελατολογίου, μείωση χρόνου απασχόλησης για βοήθεια σε μετρήσεις και διαφοροποίηση του φαρμακείου σας.

**Τηλεφωνήστε τώρα στο 210 68 56 820 και ενημερωθείτε.**



Οι μετρήσεις του CareHub:

- Συστολική και διαστολική πίεση
- Καρδιακοί παλμοί
- Ποσοστό οξυγόνωσης αίματος
- Σωματικό βάρος και BMI
- Ποσοστό σωματικού λίπους
- Έλεγχος δυσχρωματοψίας

■ **Οι 547 μετρήσεις**  
στην 5η Δημερίδα  
Φαρμακοποιών  
(25 & 26 Ιανουαρίου 2014)  
απέδειξαν τη μεγάλη  
απήχηση του CareHub  
**Σας ευχαριστούμε!** ■

 **CareHub**<sup>TM</sup>  
Πρόληψη, εύκολα και απλά.

**Κατασκευάζεται και διατίθεται από την Intelligent Media**

Κ. Βάρναλη 54, Χαλάνδρι, Τ.Κ. 15233 • Τηλ.: 210 68 56 820 & 822

[www.carehub.gr](http://www.carehub.gr) • [info@carehub.gr](mailto:info@carehub.gr)

# TEST

## Η ελευθερία των υπαλλήλων σας

### Γνωρίζεται να την ελέγξετε;

Παρόλο που ο υπάλληλος εργάζεται υπό τον έλεγχο του εργοδότη του, αυτό δεν σημαίνει ότι δεν διαθέτει και καμία απολύτως ελευθερία. Με την προϋπόθεση βέβαια να μη ξεπερνάει ορισμένα όρια. Αλλά ποια είναι αυτά; Κάνετε το παρακάτω τεστ.

**1** Στο φαρμακείο του, ο φαρμακοποιός μπορεί να επιβάλει έναν ενδυματολογικό κώδικα όπως για παράδειγμα, ένα εργασιακό ντύσιμο πανομοιότυπο για όλα τα μέλη της ομάδας, ή πιο απλά το να φορούν όλοι άσπρη μπλούζα.

ΝΑΙ  ΟΧΙ

**2** Ο καθένας έχοντας το δικό του προσωπικό στυλ, αυστηρό ή πιο χαλαρό, οι υπάλληλοι μπορούν να κάνουν τις ενδυματολογικές προτιμήσεις της επιλογής τους, χωρίς περιορισμούς.

ΝΑΙ  ΟΧΙ

**3** Ο υπάλληλος που προβαίνει σε προσβλητικά σχόλια ενάντια του εργοδότη του ή των συναδέλφων του, μπορεί να οδηγηθεί σε απόλυση.

ΝΑΙ  ΟΧΙ

**4** Ο υπάλληλος που κριτικάρει τις στρατηγικές αποφάσεις του εργοδότη του, διαπράττει ένα τεράστιο λάθος καθώς δεν σέβεται το καθήκον του να είναι διακριτικός.

ΝΑΙ  ΟΧΙ

**5** Ο εργοδότης οφείλει να παραχωρήσει στους υπαλλήλους που κάνουν αίτημα, μια άδεια για κάποιο πολύ ιδιαίτερο προσωπικό τους γεγονός (γάμος, βαφτίσια, κηδεία, ... κλπ)

ΝΑΙ  ΟΧΙ

**6** Οι εργαζόμενοι μπορούν να χρησιμοποιούν το τηλέφωνο και το ιντερνέτ της επιχείρησης για προσωπικές τους επαφές.

ΝΑΙ  ΟΧΙ

**7** Σε περίπτωση αδιάκοπων φλυαριών κατά τη διάρκεια της εργασίας, ο εργοδότης μπορεί να κάνει παρατηρήσεις και να επιφέρει κυρώσεις.

ΝΑΙ  ΟΧΙ

**8** Ο εργοδότης έχει το δικαίωμα να εγκαταστήσει κάμερες παρακολούθησης στο χώρο εργασίας για να επιβλέπει το προσωπικό του.

ΝΑΙ  ΟΧΙ

**9** Κατά τη διάρκεια των διαλλειμάτων, ακόμα και μικρής διάρκειας εντός του χώρου εργασίας, οι εργαζόμενοι είναι ελεύθεροι να κάνουν προσωπικές τους ενασχολήσεις.

ΝΑΙ  ΟΧΙ

## απαντήσεις

**Ναι.** Για την ενδυματολογική περιβολή στο χώρο του φαρμακείου δεν πρέπει να υπάρχει ελευθερία.

**Όχι.** Ο εργοδότης μπορεί να απαγορεύσει ορισμένες ενδυματολογικές προτιμήσεις, τις οποίες κρίνει εκείνος ανάφορες ή απρεπείς. Οι προκλητικά μίνι φούστες, οι βερμούδες ή τα διαφανή πουκάμισα, δεν συνάδουν με αυτό το χώρο εργασίας.

**Ναι.** Αν τα όρια της ελευθερίας έκφρασης είναι σχεδόν καταχρηστικά, δυσφημιστικά ή και υπερβολικά από τη μεριά του εργαζομένου.

**Όχι.** Η ελευθερία έκφρασης, εντός και εκτός του φαρμακείου, μπορεί να περιλαμβάνει την εποικοδομητική κριτική, η οποία διαμορφώνεται καλοπροαίρετα και χωρίς υπερβολές.

**Ναι.** Με ένα όριο ώστε να μην είναι καταχρηστικές ή υπερβολικές

**Ναι.** Με την προϋπόθεση να μην υπάρξει κατάχρηση.

**Ναι.** Όλα έχουν ένα όριο και η λεπτή γραμμή σπάει, εφόσον οι συζητήσεις διαταράσσουν την εργασία.

**Όχι.** Η τοποθέτηση ενός συστήματος παρακολούθησης θα πρέπει να δικαιολογηθεί από έναν στόχο ασφάλειας και όχι μόνιμου ελέγχου των εργαζομένων.

**Ναι.** Κατά τη διάρκεια του διαλλείματος, οι εργαζόμενοι έχουν το δικαίωμα να κάνουν κάτι προσωπικό τους.

## αποτελέσματα

Για κάθε σωστή απάντηση μετρήστε **έναν πόντο**

**Από 1 έως 3 πόντους:** Το διοικητικό σας στυλ είναι πλήρως χαλαρό. Το ανοιχτό σας πνεύμα σας προστατεύει από περίπλοκες καταστάσεις... αλλά ως πότε;

**Από 4 έως 6 πόντους:** Γνωρίζετε ότι τα δικαιώματα των υπαλλήλων σας συνδέονται επίσης και με καθήκοντα. Αλλά οι προσανατολισμοί σας δεν είναι πάντοτε ξεκάθαροι και βασίζονται συχνά στη διαίσθησή σας.

**Από 7 έως 9 πόντους:** Το διοικητικό σας στυλ βασίζεται σε στέρεες δεοντολογικές βάσεις, πράγμα το οποίο σας επιτρέπει να γνωρίζετε το πότε και κατά πόσο, να θέτετε τα όρια της ελευθερίας των υπαλλήλων σας.

Εσείς πόσο σίγουροι  
είστε για την

# ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ

του μετρητή που προτείνετε;



## Glucomen Lx PLUS+

Μετρητής σακχάρου & κετονών, που ήδη πληροί τις  
απαιτήσεις ISO 15197:2013 2η έκδοση

- Αξιοπιστία (HIF <4%)
- Τεκμηριωμένη Ακρίβεια >98%
- Επαναληψιμότητα
- Αίσθημα ασφάλειας και σιγουριάς σε κάθε μέτρηση...

ACDICTAD

Γραμμή  
Εξυπηρέτησης  
Πελατών

**801 11 00500**  
(210 9944 050 από κινητό)

Δώστε στους πελάτες σας  
**κάτι περισσότερο**  
από μια μέτρηση σακχάρου...

με το **ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΟ  
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ  
ΠΡΟΝΟΜΙΩΝ**

# Ανακαλύψτε

τους

τύπους

των

πελατών

σας!





Η διάγνωση και ταυτοποίηση του νέου τύπου των πελατών αποτελεί αναγκαιότητα αλλά και μεγάλη ευκαιρία για κάθε επιχείρηση.

Ιδιαίτερα μετά από αρκετά χρόνια κρίσης και ύφεσης, οι τύποι των πελατών έχουν αλλάξει άρδην.

Εσείς έχετε ανακαλύψει την αγοραστική συμπεριφορά τους στο φαρμακείο; Γνωρίζετε πώς να τους κάνετε πιστούς σε σας;

Αυτό είναι ένα παιχνίδι που, όχι απλά θα σας γοητεύσει, αλλά και θα σας βοηθήσει αφάνταστα!

**Μ**έχρι σήμερα, οι πελάτες χωρίζονταν συνήθως σε κατηγορίες βάσει ηλικίας, φύλου, σπουδών και κοινωνικο-επαγγελματικής κατάστασης. Πλέον, στην αγορά εμφανίζονται νέου τύπου κατηγοριοποιήσεις πελατών, με νέες καταναλωτικές συμπεριφορές. Η εμφάνιση, για παράδειγμα, των νέων τεχνολογιών έχει τροποποιήσει πλήρως το «ταξίδι» της επίσκεψης των πελατών στα σημεία πώλησης. Οι πελάτες επιθυμούν, οι εταιρείες με τις μάρκες τους, οι ανεξάρτητοι λιανέμποροι, και οι αλυσίδες λιανικής, να δεσμεύονται απέναντί τους για τα οφέλη των προϊόντων και των υπηρεσιών τους.

Το φαρμακείο φυσικά δεν αποτελεί εξαίρεση! Οι πελάτες του αναμένουν να αποτελούν τα πρώτα και κύρια σημεία σωστής πληροφόρησης, ενημέρωσης, και να δρουν συμπληρωματικά με την ηλεκτρονική πληροφόρηση που τυχόν έχουν, σε θέματα υγείας κι ευεξίας. Παράλληλα, ο πελάτης της κρίσης σήμερα είναι πεπεισμένος ότι υφαίνονται σενάρια συνωμοσίας εναντίον του. Είναι βέβαιος ότι όλοι (μικρά και μεγάλα καταστήματα, τράπεζες, σούπερ μάρκετ...) θέλουν να τον εκμεταλλευτούν. Αντιμετωπίζει με μεγάλη επιφυλακτικότητα και εσωστρέφεια οποιαδήποτε πρόταση για νέα αγορά. Θέλει πρώτα να νιώσει άνεση και φιλικότητα, σαν να βρίσκεται στο σπίτι του με δικούς του ανθρώπους. Γι' αυτό κι αναζητά ένα φαρμακοποιό, που του συμπαραστέκεται, τον συμβουλεύει αλλά και του προσφέρει τις καλύτερες τιμές, και τις καλύτερες υπηρεσίες προς όφελός του.

Με βάση λοιπόν αυτές τις σημερινές καταναλωτικές τάσεις, έχουμε εντοπίσει τους νέους τύπους πελατών, τους οποίους περιγράφουμε παρακάτω. Ανακαλύψτε τους δικούς σας, έτσι ώστε το φαρμακείο σας να μπορεί να ανταποκριθεί καλύτερα στις προσδοκίες τους.

Από τον **ΣΤΕΛΙΟ ΜΟΥΣΑΜΑ**,  
Γενικό Διευθυντή του δικτύου  
φαρμακείων *PharmaPLUS*

**1** Ο «ψαγμένος»  
**Ποιος είναι:** Είναι ο πελάτης που λαμβάνει υπόψη του αντίθετες απόψεις για να σχηματίσει τη δική του γνώμη. Είναι άνετος, απλός και ανθρωπιστής. Επιθυμεί την πολυτέλεια, αλλά την αναζητά κυρίως σε καταστήματα ευρείας διανομής. Αυτός ο πελάτης δεν απευθύνεται πάντα στον ειδικό, αλλά τον θέλει να παρεμβαίνει, να δίνει τη γνώμη του, και να του προτείνει λύσεις που ταιριάζουν στα μέτρα του και δεν έχουν ακριβές τιμές.



**Πώς να τον προσελκύσεις:** Για τον «ψαγμένο», το φαρμακείο δεν είναι απλά ένα εμπορικό κατάστημα, είναι επίσης ένα μέρος απόκτησης γνώσεων. Αποτελεί σημείο συνάντησης. Εκεί θα ήθελε -ιδανικά- να βλέπει τα προϊόντα που είναι εξειδικευμένα γι' αυτόν να φτιάχνονται στο εργαστήριο. Θα τον ενδιέφερε να μάθει πρώτες βοήθειες ή τα βασικά στοιχεία των συμπληρωμάτων διατροφής. Σε αυτόν τον πελάτη, ο φαρμακοποιός πρέπει λιγότερο να προτείνει και περισσότερο να τον κάνει να συμμετέχει ο ίδιος στην επιλογή, δίνοντάς του τις κατάλληλες πληροφορίες. Προσφορές, μπορεί να του κάνει από καιρό σε καιρό. Από την πλευρά των υπηρεσιών, θα μπορούσε να του προτείνει παράδοση της παραγγελίας στο σπίτι του.

## 2 Ο «νέος για πάντα»

**Ποιος είναι:** Με ηλικία μεταξύ 50 και 65 ετών δεν αισθάνεται ηλικιωμένος. Έζησε μία καλή και επιτυχημένη ζωή μέχρι τώρα και κουβαλάει μέσα του μία νεανική κουλτούρα. Είναι ένθερμος χρήστης των νέων τεχνολογιών. Είναι κοινωνικός, παρά τα προβλήματα που σχετίζονται με την ηλικία του (πρεσβυωπία, πόνος στις αρθρώσεις). Ενημερώνεται προτού ν' αγοράσει ένα προϊόν.



**Πώς να τον προσελκύσεις:** Η προσέγγιση πρέπει να είναι πολύ «προσεκτική» σε αυτόν τον τύπο πελάτη, καθώς δεν πρέπει να του προτείνετε κάτι που να τον κάνει να νιώσει ηλικιωμένος. Αυτός ο καταναλωτής εκτιμά την τεχνολογία, χρησιμοποιεί τα interactive τερματικά και έχει iPad. Επομένως, θα εκτιμήσει μία οθόνη με πληροφορίες μέσα στο φαρμακείο, έναν υπολογιστή που να μπορεί να μπει στο internet και να μάθει περισσότερες πληροφορίες για ένα προϊόν. Εκτιμά, επίσης, την άνεση, και ένα χώρο για να καθίσει και να σας συμβουλευτεί.

## 3 Ο εθισμένος στις μάρκες

**Ποιος είναι:** Αυτός ο τύπος πελάτη είναι μεταξύ 18 και 35 ετών, αστός, που γνωρίζει τα προϊόντα που θέλει να αγοράσει. Ενημερώνεται για τις προσφορές, αλλά παραμένει πολύ πιστός στις μάρκες που χρησιμοποιεί. Επηρεάζεται πολύ λιγότερο από άλλους στο σημείο πώλησης. Αυτός ο τύπος αντιπροσωπεύει πλέον ένα μικρότερο ποσοστό των πελατών του φαρμακείου. Συνήθως όμως ξοδεύει αρκετά χρήματα, γιατί είναι αυτός που αγοράζει ακριβά επώνυμα προϊόντα.

**Πώς να τον προσελκύσεις:** Για να προσελκύσουμε αυτό τον τύπο καταναλωτή στο χώρο του φαρμακείου, χρειάζεται να διαθέτουμε γνωστές και αναγνωρισμένες μάρκες. Θα πρέπει επίσης, το merchandising του χώρου να είναι σύγχρονο και να δημιουργεί ένα χώρο ευεξίας και ομορφιάς.



## 4 Ο αναζητών τη συμβουλή

**Ποιος είναι:** Αυτός ο τύπος αντιπροσωπεύει το 30% των πελατών του φαρμακείου. Είναι κυρίως ένα άτομο 40-60 ετών, συχνά μια μητέρα που ζει στην επαρχία ή σε μια συνοικία. Ψάχνει για ποιότητα και προϊόντα για την υγεία και την ομορφιά της. Επιλέγει το φαρμακείο της, γιατί το εμπιστεύεται και γιατί έχει ανάγκη τη συμβουλή του φαρμακοποιού. Ανάλογα με το πόσο τον έχει αγγίξει η κρίση, δίνει λιγότερη ή περισσότερη σημασία για την τιμή και για τυχόν προσφορές. Δεν θέλει να διαλέξει μόνος, αλλά θέλει να τον βοηθήσει στην αγορά του ο φαρμακοποιός και η ομάδα του.

**Πώς να τον προσελκύσεις:** Ένθερμος πελάτης του φαρμακείου, ανοικτός σε καινοτόμα προϊόντα που προ-

τείνονται από το φαρμακοποιό. Χρειάζεται να νιώσει ότι ο φαρμακοποιός και η ομάδα του, συμμερίζονται την ανάγκη του και ξέρουν να τον καθοδηγήσουν στη λύση της. Αυτό προϋποθέτει έμπειρους υπαλλήλους. Αυτόν τον τύπο πελάτη μπορούμε να τον προσεγγίσουμε με μία διάγνωση της κατάστασης («τι ακριβώς ψάχνετε;», «Γιατί;», «τι χρησιμοποιείτε ήδη;»...), καθώς οι ανθρωπίνες σχέσεις κάνουν τη διαφορά. Αυτός ο πελάτης δεν πηγαίνει σε μεγάλα και απρόσωπα σημεία πώλησης (π.χ. supermarkets). Αντ' αυτού, προτιμά τα φαρμακεία, που του δίνουν τη σωστή εικόνα ενός επαγγελματία υγείας.



Το 2013 ήταν **δύσκολο** για το δικό σας φαρμακείο;  
Εμείς στο Δίκτυο φαρμακείων **Pharma PLUS**  
το κάναμε πιο **εύκολο**. Πώς;

ΔΙΚΤΥΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ



**Pharma PLUS**  
Καινοτόμο στην Υγεία

Best  
price

### Προμηθευτικό Κέντρο Παραφαρμάκου

Κοινές αγορές  
σε εξαιρετικές τιμές



### Καινοτόμες Προωθητικές Ενέργειες

Αύξηση επισκέψεων  
**20%**

Αύξηση πωλήσεων  
παραφαρμάκου **14%**



**176.000** Κάτοχοι  
Κάρτας προνομίων  
**+ plus card**

Αύξηση **16%**

### 1<sup>ο</sup> Διαφημιζόμενο Δίκτυο Φαρμακείων



ΤΟ ΠΙΟ ΑΞΙΟΠΙΣΤΟ  
ΔΙΚΤΥΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ  
ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

\*2013 vs 2012

Για να γίνετε κι εσείς μέλος του δικτύου, επικοινωνήστε στο **210 6691804** ή στο **pharmaplus.gr**

ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΠΑΡΑΦΑΡΜΑΚΟΥ • ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ • ΠΛΗΡΗΣ ΜΗΧΑΝΟΡΓΑΝΩΣΗ • ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΝΕΡΓΩΝ  
ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ • ΑΡΧΙΤΕΚΤΟΝΙΚΗ ΠΡΟΤΑΣΗ - ΚΩΔΙΚΗ ΕΙΚΟΝΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ • ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΧΩΡΟΥ ΚΑΙ ΚΑΤΗΓΟΡΙΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ  
• ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ • ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΚΑΡΤΑ ΠΕΛΑΤΗ PLUS CARD • ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ MARKETING ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Pharma PLUS Α.Ε. - Οδός Λεωκ. Μαρτίνος, Τ.Θ. 99, 150 82 Παιονία Αττικής, Τ 210 6691 804, F 210 6691 818, E pharmaplus@ionofarmis.com, www.pharmaplus.gr

## 5 Η «ψηφιακή» μαμά

**Ποια είναι;** Είναι η νεαρή μητέρα που νιώθει υπεύθυνη για την οικογένειά της. Έχει μάθει να χρησιμοποιεί το διαδίκτυο στο έπακρο. Άλλωστε μεγάλωσε με αυτό και εκεί κάνει συνήθως τις αγορές της. Οι φήμες λένε ότι αγοράζει τα πάντα μετά τα μεσάνυχτα, λίγο μετά το τελευταίο μπιμπερό του μωρού... Αναζητά την εξοικονόμηση χρόνου, την ευκολία και εκμηδενισμό των μετακινήσεων.

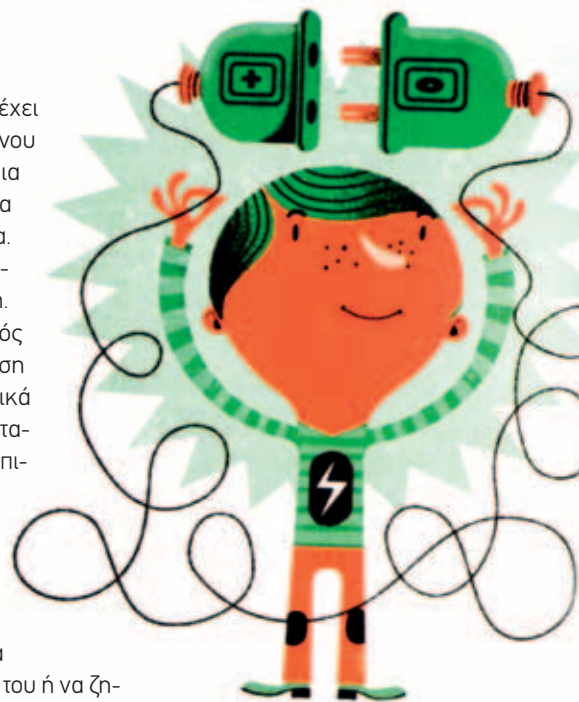


**Πώς να την προσελκύσεις;** Το φαρμακείο πρέπει να της προσφέρει υπηρεσίες σε άμεσο χρόνο. Αυτές μπορεί να είναι είτε τηλεφωνικές παραγγελίες, είτε αγορές ηλεκτρονικά, εφόσον υπάρχει το ανάλογο υπόβαθρο (ψηφιακή πλατφόρμα). Η αποστολή στο σπίτι και στις 2 περιπτώσεις είναι αναγκαία. Επίσης, η δυνατότητα να ενημερωθεί για προϊόντα και προσφορές μέσω των μέσων κοινωνικής δικτύωσης είναι πολύ σημαντική. Μία άλλη δυνατότητα είναι η εγκατάσταση εφαρμογής στο κινητό με τις παραπάνω πληροφορίες.

## 6 Ο Βιο-πρωτοπόρος

**Ποιος είναι;** Αυτός ο καταναλωτής έχει μέσα του την αναζήτηση του σύγχρονου και της καινοτομίας. Πιστεύει ότι ζούμε σε μια συναρπαστική εποχή, ξετρελαίνεται με τα νέα "gadgets" και ψάχνει συνεχώς για νέα πράγματα. Είναι ο πρωτοπόρος των βιοτεχνολογικών προϊόντων και δεν συμφωνεί με την ομοιοπαθητική.

**Πώς να τον προσελκύσεις;** Ο φαρμακοποιός πρέπει να ξεχάσει το κλασικό ταμείο! Η χρήση των υπολογιστών είναι απαραίτητη και ιδανικά όλοι οι εργαζόμενοι του θα πρέπει να έχουν ταμπλέτες (tablets)! Οθόνες αφής και άλλα μέσα επικοινωνίας δελεάζουν τον Βιο-πρωτοπόρο. Ο φαρμακοποιός, αντί να τον αφήσει να πάρει πληροφορίες στο Διαδίκτυο, πρέπει να ενσωματώσει τα στοιχεία αυτά μέσα στον χώρο του με ένα παιχνιδιάρικο τρόπο, π.χ. με διαδραστικές οθόνες αφής. Ο πελάτης θα έχει έτσι τη δυνατότητα να ενημερωθεί μόνος του ή να ζητήσει βοήθεια από κάποιον υπάλληλο.



## 7 Ο κυνηγός των τιμών

**Ποιος είναι;** Αντιπροσωπεύει ένα ποσοστό των πελατών που έχει αυξηθεί δραματικά, λόγω της κρίσης στη χώρα μας. Γενικά, πρόκειται συνήθως για ένα άτομο που έχει χαμηλό εισόδημα και, συνεπώς, πρέπει να αντιμετωπίσει αυτόν τον περιορισμό. Μπορεί όμως να έχει μια καλή αγοραστική δύναμη αλλά και υψηλή εκπαίδευση, που του επιτρέπει να έχει άποψη και να χρησιμοποιεί την κρίση ως αφορμή για αναζήτηση καλύτερης τιμής. Δεν υπάρχει συγκεκριμένη ηλικία αυτού του πελάτη. Μπορεί να είναι από 25 μέχρι 70 ετών. Έχει τη συνήθεια της μετακίνησης από το ένα κατάστημα στο άλλο και μπορεί εύκολα να συγκρίνει τιμές και προσφορές. Δεν αναζητά τόσο τη συμβουλή. Αυτό που έχει σημασία γι' αυτόν, είναι οι χαμηλές τιμές και οι ευκαιρίες αγοράς.

**Πώς να τον προσελκύσεις;** Αυτός ο πελάτης θα επιλέξει το φαρμακείο ουσιαστικά με βάση την τιμή. Για να τον κερ-



δίσετε, πρέπει να επικοινωνούνται έντονα, μέσα και έξω από το φαρμακείο, προσφορές κι εκπτώσεις. Επίσης, παίζει σημαντικό ρόλο ένα πρόγραμμα πιστότητας και συλλογής πόντων, που λειτουργούν για το κέρδος του. Αυτός ο πελάτης κερδίζεται από το φαρμακείο που καταφέρνει να δημιουργεί την αίσθηση ότι έχει τις καλύτερες τιμές.

## 8 Ο νέος κάτω των 25 ετών

**Ποιος είναι;** Νέος που δεν έχει τη συνήθεια να πηγαίνει στο φαρμακείο, αλλά συνήθως προτιμά έναν άλλο χώρο για τις αγορές του. Για παράδειγμα, για καλλυντικά θα επισκεφθεί καταστήματα επιλεκτικής διανομής ή άλλους χώρους με προϊόντα φαρμακείου (παρα-φαρμακεία). Έχει συνηθίσει στην αυτοεξυπηρέτηση και στη δυνατότητα απλώς να κοιτάζει και να περιεργάζεται τα προϊόντα. Εκτιμά ένα χώρο με καλή αισθητική. Δεν πρόκειται ποτέ να μπει σε ένα κλασικό φαρμακείο με τα φάρμακα στα ράφια και τζάμια που εμποδίζουν την πρόσβαση στα υπόλοιπα προϊόντα.



**Πώς να τον προσελκύσεις;** Είναι ο μελλοντικός σας πελάτης! Για να τον προσελκύσετε, θα πρέπει να έχετε χαμηλές τιμές, τοποθετημένες μπροστά από κάθε προϊόν, εύκολη προσβασιμότητα στα προϊόντα μέσω μιας κατανοητής κατηγοριοποίησης, και έναν όμορφο και μοντέρνο χώρο. Τα προϊόντα σε μικρή συσκευασία (άρα και σε χαμηλότερη τιμή) είναι η επιλογή του. Αυτός ο πελάτης είναι ιδιαίτερα δεκτικός σε διαγωνισμούς, κληρώσεις, κάρτες πιστότητας κλπ.



## 9 Ο «εκνευριστικός»

**Ποιος είναι;** Είναι συνήθως μεταξύ 20 και 40 ετών, κυρίως γυναίκα. Χαρακτηριστικά του: η ειρωνεία, η αντιλογία, και η στάση «εγώ τα ξέρω όλα». Θέλει να δείχνει ότι θέλει όλα τα πράγματα να γίνονται με επαγγελματικό τρόπο, αλλά τείνει να υιοθετεί υπερβολές.

**Πώς να τον προσελκύσεις;** Αυτός ο τύπος του πελάτη είναι όλο και πιο συχνός λόγω της άπλητης πληροφορίας στο διαδίκτυο, αλλά και λόγω της οικονομικής κρίσης που έχει κάνει πολλούς να είναι εριστικοί. Ο φαρμακοποιός για να τον προσεγγίσει και να τον ικανοποιήσει, θα πρέπει να έχει εξαιρετικά ενημερωμένο υπαλληλικό προσωπικό, και ξεκάθαρα μηνύματα στο χώρο του, όσον αφορά την ομορφιά, το μακιγιάζ, τα συμπληρώματα διατροφής, κλπ. Το φαρμακείο πρέπει να έχει επαγγελματικές υπηρεσίες και στήσιμο χώρου, με σωστές τιμές και προσφορές σε εμφανή σημεία.

### ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

#### Καθορίστε τους στόχους-προτεραιότητας

Αναγνωρίζοντας το προφίλ των πελατών σας, αλλά και του συνόλου των κατοίκων των περιοχών που εξυπηρετεί το φαρμακείο σας, είναι ένα σημαντικό πρώτο βήμα.

**Με βάση τα αποτελέσματα, επιλέξτε τους τύπους πελατών που κυρίως σας ενδιαφέρουν.**

**Βάλτε στόχους ικανοποίησης αυτών των τύπων πελατών. Αλλά αυτό δεν αρκεί!**

**Αναδείξτε το φαρμακείο σας στην περιοχή σας, μέσα από μία σειρά κινήσεων προσέλκυσης:**

- ✓ εξωτερική εικόνα (βιτρίνα, επικοινωνία μηνυμάτων),
- ✓ εσωτερική εικόνα (merchandising, φωτισμός, σήμανση),
- ✓ εκπαιδευμένο προσωπικό,
- ✓ σωστή επικοινωνία προσφορών,
- ✓ νέες υπηρεσίες και νέες τεχνολογίες επικοινωνίας,
- ✓ άψογη εξυπηρέτηση.

....Και καλή επιτυχία!

# ΟΡΓΑΝΩΤΙΚΕΣ ΔΟΜΕΣ

στο **Φαρμακείο**

του **Μέλλοντος**



Η οργάνωση μιας επιχείρησης δεν μπορεί να αφήνεται στον άνεμο και στην τύχη! Δεν μπορεί να καθορίζεται από απρόβλεπτους παράγοντες. Πρέπει να είναι άμεσα διαχειρίσιμη με μεθοδικότητα και σύστημα.

Είτε το περιβάλλον είναι γνωστό, είτε είναι ανασφαλές και αβέβαιο.

Από τον **ΑΝΔΡΕΑ ΚΑΛΛΙΒΩΚΑ**,

Φαρμακοποιό

Ο κάθε επιχειρηματίας οφείλει να χαράξει την επιχειρησιακή του στρατηγική όχι κατά το δοκούν, ή κατά το μάλλον ή ήττον, αλλά λαμβάνοντας υπόψιν παράγοντες όπως το διαμορφούμενο εξωτερικό περιβάλλον ή στην ακραία περίπτωση τις «Κασσάνδρες».

Γιατί όμως ο πρόλογος; Ποιο μπορεί να είναι το Φαρμακείο του Μέλλοντος; Ποιες θα είναι ή θα πρέπει να είναι οι δομές του;

Ίσως η πιο απλή απάντηση από τους περισσότερους να είναι: «Εδώ δεν ξέρουμε αύριο τι μας περιμένει. Θα απαντήσουμε σε όλα αυτά τα ερωτήματα;»

**«Το μέλλον δεν μπορεί να υπάρξει αφού ΑΜΕΣΑ είναι παρόν».**

Με αυτή τη φράση ο Αϊνστάϊν εξηγήσει τη σχέση του χρόνου στους φοιτητές του. Αυτό όμως που δεν εξήγησε ήταν ότι «το σημερινό μέλλον, πρέπει να χτίζεται από το χθεσινό παρόν».

«Όσο πιο πολύ πίσω πάμε  
στο παρελθόν, τόσο πιο μακριά  
στο μέλλον μπορούμε να δούμε.»

*Ουίνστον Τσώρτσιλ, 1874-1965,  
Βρετανός Πρωθυπουργός, Νόμπελ 1953*

Αυτή η φράση του Άγγλου πολιτικού είναι για τον γράφοντα η απάντηση στο ερώτημα των μη σκεπτόμενων, αλλά και η επισφράγιση των ορθώς σκεπτόμενων αισιόδοξων οραματιστών του χώρου μας. Εάν δούμε με περισσή ειλικρίνεια χωρίς παραμορφωτικούς καθρέπτες το παρελθόν που μας έφερε εδώ, τότε εύκολα κτίζουμε το μέλλον.

Ίσως οι αλλαγές να μην είναι εύκολες, αλλά για την επιβίωση επιβάλλονται ως νομοτελειακή θέση της φύσης.

Τα «κεκμημένα» οφείλουν να έχουν ρευστότητα, προσαρμοζόμενα στις εκάστοτε συνθήκες. Οι συνθήκες δεν αφήνονται να διαμορφωθούν ποτέ σε αμόρφωτους και αδαείς μη τολμούντες ηγεμόνες, πλειστάκις δε ριψάσπιδες προ δυσκολιών και αλλαγών, αλλά αντίθετα σε τολμηρούς ηγέτες με όραμα.

Ο καθένας από εμάς κρύβει τον «ηγεμόνα» ή τον «ηγέτη» μέσα του.

Ας αναδειξει λοιπόν αυτόν που του αρμόζει!

Ποια λοιπόν τα δρώμενα του παρελθόντος ποια τα λάθη που τότε φάνταζαν σωστά, και σήμερα όμως αποδεικνύεται το ακριβώς αντίθετο;

## Λάθος πρώτον

Το μέγεθος των Ελληνικών φαρμακείων δεν μπόρεσε ποτέ να ξεπεράσει το ελάχιστο του μέσου όρου των Φαρμακείων της Ευρωπαϊκής Ζώνης σε καμία μετρήσιμη κατηγορία.

Συγκεκριμένα είναι:

- Πιο κάτω από το ΜΟ σε τετραγωνικά,
- Πιο κάτω σε εκπαίδευση ανθρώπινου δυναμικού,
- Πιο κάτω σε εξέλιξη, ανάλογα με την εποχή και τις συνθήκες,
- Πιο κάτω σε αναλογία ανθρώπινου δυναμικού ανά φαρμακείο κλπ.

Η εξέλιξη του, τα τελευταία χρόνια, βασίστηκε στα πλαίσια που διαμόρφωνε η εκάστοτε πολυεθνική, προκειμένου να αυξήσει τις πωλήσεις της και όχι στην εκπαίδευση των Ανθρώπινων Πόρων στις σύγχρονες ανάγκες μιας συνεχώς μεταβαλλόμενης κοινωνίας. Και αυτό βόλευε όλους!



## Λάθος δεύτερον

Η όλη επιχειρηματικότητα κατά βάση στηρίχτηκε στο δημόσιο χρήμα από «γνωστές» διαδρομές. Ουδέποτε έγινε η χρήση της λέξης «επιχείρηση» προκειμένου να προσδιοριστεί το τι χώρο και ρόλους υπηρετούμε, ωσάν να ήταν απαγορευμένη λέξη!

Λέγοντας τη λέξη «φαρμακείο» ήταν αδιανόητο να συνυπάρξουν στην κουλτούρα μας η επιστημονική ιδιότητα του φαρμακοποιού και αυτή του επιχειρηματία. Ερμαφρόδιτες καταστάσεις που δεν επέτρεψαν την ανάπτυξη του επιχειρείν, παράλληλα με την ανάπτυξη του επιστημονικού τομέα.

## ΧΡΗΣΙΜΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ

Ας μιλήσουμε λοιπόν για οργανωτικές δομές του αύριο, βάζοντας δύο απλές έννοιες στην κουβέντα μας: τη χρησιμότητα της οργάνωσης και την έννοια της οργάνωσης.

### 1. Η Χρησιμότητα της Οργάνωσης

Η οργάνωση χρειάζεται για την επίτευξη των στρατηγικών και αντικειμενικών στόχων της επιχείρησης.

Αυτοί οι στόχοι είναι προσανατολισμένοι στην αγορά και την εξέλιξή της.

Μία επιχείρηση υπάρχει για να εξυπηρετεί τις ανάγκες και τις επιθυμίες των πελατών της, με τρόπο που να ερμηνεύει με τον καλύτερο τρόπο την έννοια «εξυπηρέτηση». Κατά συνέπεια, η δομή μιας επιχείρησης θα πρέπει κατά κύριο λόγο να εξυπηρετεί την επίτευξη των στόχων της.

Αυτή αποτελεί μια υγιή αρχή της οργάνωσης, η οποία και βασίζεται στο πρόγραμμα ή στη στρατηγική μιας επιχείρησης, καθώς και στη λογική ότι η δομή ακολουθεί τη στρατηγική.

Η στρατηγική εκπορεύεται κυρίως από το προϊόν ή τις υπηρεσίες που παράγει ή το σκοπό της επιχείρησης στην αγορά. Στη προκειμένη περίπτωση το φαρμακείο του αύριο θα πληροί και τις δύο προϋποθέσεις και ως προς το **προϊόν και ως προς τον σκοπό**.

Οι θεωρητικοί της διοίκησης υποστηρί-

## Δύο τα βασικά στοιχεία της οργάνωσης

1. Οι στόχοι της οργάνωσης και
2. Η αποδοτικότητα και αποτελεσματικότητα

**Με τον όρο στόχο εννοούμε μια επιθυμητή κατάσταση στην οποία επιδιώκει να φτάσει η επιχείρηση.**

**Με τον όρο Αποδοτικότητα και Αποτελεσματικότητα της Επιχειρησιακής Οργάνωσης, εννοείται η σχέση με την εσωτερική λειτουργία της επιχειρησιακής οργάνωσης και εκφράζει τις προσπάθειες και το κόστος που λαμβάνουν χώρα για την επίτευξη κάποιων στόχων.**

ζουν ότι ο προγραμματισμός είναι η βασικότερη λειτουργία του management και αποτελεί προϋπόθεση για την οργάνωση. Αν δεν υπάρχει πρόγραμμα δεν είναι δυνατόν να οριστούν αντικειμενικοί σκοποί, και αν δεν υπάρχουν σκοποί δεν υπάρχει λόγος οργάνωσης. **Με άλλα λόγια, αν δεν ξέρουμε που πηγαίνουμε, δεν ξέρουμε πώς να οργανωθούμε για να φτάσουμε εκεί.**

Ο προγραμματισμός και η οργάνωση είναι ευθύνης ενός μάνατζερ. Είναι έννοιες που δεν μπορούν να αντιμετωπιστούν ξεχωριστά.

Επειδή μια οργάνωση διαθέτει ένα πρόγραμμα ανάπτυξης, θα πρέπει να αναμένεται ότι η δομή της πρέπει να είναι ευέλικτη, δηλαδή να τροποποιείται με την πάροδο του χρόνου, να συμβαδίζει με τις εξελίξεις, πλειστάκις δε να χαράσσει και να δρομολογεί τις εξελίξεις!

Ο προγραμματισμός βοηθά στη μείωση των επιπτώσεων αλλά και του μεγέθους των κρίσεων, ειδικά όταν συμβαίνουν οι αλλαγές.

### 2. Βασικές Έννοιες της Οργάνωσης

Η οργάνωση είναι μια διεργασία που γίνεται μέσα στα πλαίσια του προγραμματισμού, και δεν είναι αυτοσκοπός.

Κατά τον σχεδιασμό της οργάνωσης, πρέπει πρώτα να συμφωνήσουμε στη δουλειά που πρέπει να γίνει.

Τα απαραίτητα βήματα:

**Βήμα πρώτο: «Ενότητα σκοπού».** Δηλαδή γιατί θέλουμε να υπάρχουμε.

**Βήμα δεύτερο: «Ανάλυση της εργασίας».** Δηλαδή ποιος θα κάνει τι.

**Βήμα τρίτο: «Στελέχωση με προσωπικό».** Δηλαδή ο κατάλληλος άνθρωπος

στην κατάλληλη θέση. Θέση με σαφή χαρακτηριστικά.

Τέλος, πρέπει να σημειώσουμε ότι η ύπαρξη μιας οργανωτικής δομής ή ενός πλαισίου, κρίνονται απαραίτητα για να εξασφαλιστεί η αποτελεσματικότητα της ομαδικής εργασίας.

Επιπλέον, ο φαρμακοποιός – επιχειρηματίας του αύριο θα πρέπει να δεσμευτεί ότι θα κάνει την οργάνωση να δουλεύει με τέτοιο τρόπο, ώστε να εξασφαλίζεται η αποτελεσματικότητά.

## ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΓΝΩΡΙΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ

Με τον όρο **οργάνωση** ορίζουμε μια ένωση ή ένα σύνολο ανθρώπων που λειτουργούν και αποδέχονται ως βάση ύπαρξης στην επιχείρηση τα πιο κάτω:

- **Ανθρώπινο κεφάλαιο.** Το κύριο κομμάτι μιας οργάνωσης είναι ο ανθρωπίνος παράγοντας.
- **Σκοποί και Στόχοι.** Κάθε οργάνωση δημιουργείται με στόχο την περάτωση μιας συγκεκριμένης αποστολής. Η υλοποίηση δηλαδή ενός συγκεκριμένου στόχου είναι ο τελικός σκοπός της.
- **Χρονική διάρκεια.** Η χρονική διάρκεια είναι βασικό χαρακτηριστικό της οργάνωσης. Η οργάνωση έχει μια συνέχεια στο χρόνο, δεν είναι ένα στιγμιαίο φαινόμενο.
- **Σύνορα.** Η οργάνωση αποτελεί μια κοινωνική οντότητα παρά το γεγονός ότι δέχεται ένα πλήθος αλληλεξαρτήσεων και αλληλεπιδράσεων. Ως κοινωνική οντότητα έχει τα δικά της χαρακτηριστικά και τα δικά της



στοιχεία, τις δομές της, τους σκοπούς, καθώς και τα άτομα που την απαρτίζουν και αποτελούν το πιο σημαντικό της στοιχείο, τον ανθρώπινο παράγοντα.

- **Καταμερισμός της εργασίας.** Η οργάνωση δεν μπορεί να είναι ένα άναρχο άθροισμα ατόμων και λειτουργιών. Μέσα στην οργάνωση υπάρχει μια συνειδητή διάρθρωση ρόλων καθώς και σχέσεων οι οποίες αναπτύσσονται μεταξύ των ατόμων.

## Η ΕΝΝΟΙΑ ΤΗΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

### Η Λειτουργική έννοια της διοίκησης των επιχειρήσεων

Η έννοια της **διοίκησης** των επιχειρήσεων μπορεί να οριστεί ως ένα σύστημα δράσης, το οποίο αποσκοπεί στην ορθολογική χρησιμοποίηση των πόρων.

Οι πόροι αυτοί διατίθενται για την πραγματοποίηση των στόχων που θέτει η επιχείρηση.

Το έργο της διοίκησης των επιχειρήσεων εκφράζεται με τη δραστηριότητα του manager φαρμακοποιού και έχει σαν στόχους:

#### *Σαφήνεια στην ιεραρχία*

Η σαφήνεια των στόχων για τα διάφορα τμήματα, συμβαδίζει απόλυτα με την ανάγκη για σαφήνεια στην ιεραρχία και στη διάρθρωση.

#### *Συντονισμός των τμημάτων για την επίτευξη των στόχων*

Δεν είναι σπάνιες οι περιπτώσεις εκείνες κατά τις οποίες, παρότι υπάρχουν στόχοι οι οποίοι είναι καθορισμένοι με σαφήνεια, δημιουργούνται συγκρούσεις. Οι συγκρούσεις αυτές καθιστούν ανέφικτη την πραγματοποίηση των στόχων. Επομένως, είναι σημαντικό να υπάρχει ένας ομαλός συντονισμός των ανθρώπων για την επίτευξη των στόχων.

#### *Ανάθεση εξουσίας και ευθύνης*

Η επίτευξη στόχων σε μια επιχείρηση είναι το αποτέλεσμα της συνεργασίας όλων των ατόμων που δουλεύουν σε αυτήν. Ο προϊστάμενος πρέπει να αναθέτει στους υφισταμένους του κάποια καθήκοντα, τα οποία όμως θα πρέπει να συνοδεύονται και από την ανάθεση της αντίστοιχης εξουσίας και πρωτοβουλίας.

Το μέλλον του  
φαρμακείου είναι  
πιο λαμπερό, πιο  
αισιόδοξο, για  
αυτούς που θα  
τολμήσουν να  
πάνε μπροστά  
ξεχνώντας  
τα παλιά  
«κεκτημένα»!

#### *Αποτελεσματικές εσωτερικές επικοινωνίες*

Η επικοινωνία σε κάθε επιχείρηση είναι πολύ σημαντικό ζήτημα. Χωρίς την ύπαρξη της ροής των πληροφοριών, καθώς και των οδηγιών μεταξύ των κέντρων λήψης αποφάσεων στα διάφορα επίπεδα της ιεραρχίας, δεν είναι εφικτή η επιβίωση της επιχείρησης για μεγάλο χρονικό διάστημα.

#### *Οργανωτική ευελιξία*

Όχι σε υπερβολικό βαθμό οργάνωση, που δημιουργεί στην οικονομική μονάδα συμπτώματα υπερβολικής ανελαστικότητας, μέσω των αναρίθμητων και πολύ λεπτομερειακών κανόνων που καθορίζονται.

#### *Δημιουργία κουλτούρας οργάνωσης*

Για να υπάρξουν συνέπεια και συνέχεια στον τρόπο λειτουργίας της επιχείρησης, είναι αναγκαία η ύπαρξη μιας κατάλληλης κουλτούρας, την οποία γνωρίζουν και προς την οποία συμβαδίζουν όλα τα μέλη της επιχείρησης. Η ανάπτυξη αυτής της κουλτούρας οργάνωσης, μπορεί να δημιουργηθεί κυρίως με την εξέλιξη των στελεχών της επιχείρησης.

#### **Συμπεράσματα**

Το φαρμακείο του αύριο οφείλει να έχει το απαιτούμενο μέγεθος για να μπορεί να κινείται στο χώρο του επιχειρείν με όλες τις οργανωτικές δομές μιας ολοκληρωμένης σύγχρονης επιχείρησης.

Με απόλυτα ειδικευμένους ανθρώπους σε ιεραρχικά επίπεδα, με σαφή προσδιορισμό των θέσεων εργασίας, με χώρους απόλυτα συμβατούς με τις αρχές του category management των προϊόντων στο χώρο, και με Πληροφοριακά Συστήματα Υποστήριξης Αποφάσεων π.χ. CRM, BI, και HRP, σε πλήρη χρήση από το ανθρώπινο δυναμικό.

Τα φαρμακεία του αύριο δεν μπορεί να είναι "one man show", αλλά μια ολοκληρωμένη επιχείρηση απόλυτα εναρμονισμένη στα δεδομένα των καιρών, αλλά και εύκολα προσαρμοζόμενη στις εκάστοτε συνθήκες, κοινωνικές και οικονομικές.

Η εποχή όπου σαν κριτήριο πρόσληψης ήταν ο βαθμός συγγενείας, αλλά και τα ωράρια αποτελούσαν ταμπού, τελείωσε οριστικά!

Η θεωρία των Κεκτημένων ανήκει σε μυαλά που επιμένουν να χειραγωγούν ανθρώπους συστήματα και δομές.

## Τα «Κεκτημένα» στο επιχειρείν του αύριο οφείλει να είναι ένα και μοναδικό:

Η ευημερία των ανθρώπων μέσα από ένα εργασιακό περιβάλλον που παράγει έργο προς όφελος του κοινωνικού συνόλου, αλλά και η ευεξία για το παραγόμενο έργο από τους ανθρώπινους πόρους που το δημιουργούν.

Οι έννοιες της ευημερίας και της ευεξίας είναι σαφώς υποκειμενικές και αφορούν αποκλειστικά και μόνο την κάθε μία ανθρώπινη οντότητα ή το σύνολο που αποτελεί και στηρίζει μία επιχείρηση.

# Κάνοντας το «άλμα» στο ηλεκτρονικό εμπόριο



Από τον **ΙΩΑΝΝΗ - ΕΥΑΓΓΕΛΟ ΧΑΡΑΜΗ**

Οικονομολόγο,  
[www.PharmaManage.gr](http://www.PharmaManage.gr)  
[www.GreekShares.com](http://www.GreekShares.com)

Το να ακολουθήσετε το κύμα των διαδικτυακών πωλήσεων δεν επιτρέπει αυτοσχεδιασμούς. Όλες οι συμβουλές που θα σας βοηθήσουν να επιλέξετε το σωστό συνεργάτη και να προσαρμόσετε τις δυνατότητές σας στις φιλοδοξίες σας...

**Σ**τις μέρες μας υπάρχει μεγάλη κινητικότητα στο διαδίκτυο. Πολλοί φαρμακοποιοί σκοπεύουν να δημιουργήσουν το δικό τους site, να έχουν παρουσία στα κοινωνικά δίκτυα, καθώς και ηλεκτρονικό φαρμακείο για πωλήσεις. Όμως πολύ λίγοι είναι σωστά προετοιμασμένοι. Δεν έχουν σκεφτεί τις επιπτώσεις των διαδικτυακών πωλήσεων στην όλη οργάνωσή τους, δεν έχουν π.χ. ερευνήσει τους τρόπους ηλεκτρονικών εισπραξιών και δεν γνωρίζουν με ποια μέσα θα ενημερώνουν τακτικά τον κατάλογο των προϊόντων τους ή να παρέχουν υπηρεσίες μετά την πώληση.

Εάν αναγνωρίσετε τον εαυτό σας σε αυτό το πορτρέτο, είναι καλύτερα να συμβουλευτείτε μία ειδική εταιρεία που διαχειρίζεται την όλη διαδικασία δημιουργίας και παρακολούθησης όλων των ως άνω.

### Δημιουργήστε ένα ελκυστικό site

Μόλις πολύ προσεκτικά επιλέξετε την εταιρεία πρέπει στη συνέχεια να ασχοληθείτε με τον ορισμό των λειτουργιών και χαρακτηριστικών του site. Ο σχεδιασμός και η τεχνική υποδομή θα πρέπει να είναι σε θέση να διαχειρίζεται χιλιάδες κωδικούς προϊόντων. Θα πρέπει να παρέχει επίσης δυνατότητες μάρκετινγκ, που θα κάνουν ελκυστική τη διαδικτυακή παρουσία σας, επιτρέποντας ταυτόχρονα για παράδειγμα, να αναδεικνύονται τα best-seller προϊόντα, οι επιλογές εποχιακών προϊόντων, οι προωθητικές ενέργειες, οι ειδικές προσφορές στα παραφάρμακα, οι συμβουλές του φαρμακοποιού... κλπ.

Σε πιο τεχνικό επίπεδο, η επιλεγμένη πλατφόρμα πρέπει να είναι σε θέση να συνδέεται εύκολα με το μηχανογραφικό

σύστημα του φαρμακείου, προκειμένου να καταγράφονται κάποιες πληροφορίες σχετικά με το προϊόν και τον πελάτη στις βάσεις δεδομένων σας. Τέλος θα πρέπει να ξεπεραστεί η έλλειψη της φυσικής παρουσίας ενός πωλητή, με τα κατάλληλα εργαλεία που βοηθούν στην επιτάχυνση των διαδικτυακών πωλήσεων, επιτρέποντας απαντήσεις σε ερωτήματα με τηλεφώνω, e-mail, chat, skype κλπ.

### Σκεφτείτε τις αναζητήσεις από τις μηχανές

Αλλά αυτό που θα κάνει τη διαφορά στον ανταγωνισμό του ηλεκτρονικού σας καταστήματος είναι η προνομιακή εμφάνισή του στις μηχανές αναζήτησης. Θέλει πολλή κόπο και χρήμα η καλή θέση στο Google ή στα ψαχτήρια τιμών.

Οι συμβουλές «κλειδιά»

- Ξεχωρίστε ιδιωτική ζωή και επαγγελματική, όπως φωτογραφίες από διακοπές που ποστάρνται από φίλους, δεν θα πρέπει να βρίσκονται στη σελίδα του Facebook του φαρμακείου σας.
- Δημιουργήστε διαφορετικές ειδοποιήσεις Google για την προσωπική σας ταυτότητα και για αυτή του φαρμακείου σας.
- Τροφοδοτείτε καθημερινά το site σας και τη σελίδα του Facebook και να τη συμβουλευέστε μια φορά τη μέρα το ελάχιστο, για να επιβεβαιώσετε τα σχόλια που έχουν αναρτηθεί.
- Μην μένετε ποτέ αδιάφορος όταν το επάγγελμά σας δυσφημείται στο διαδίκτυο. Συνάδει και με τη δική σας φήμη.

Στο πλαίσιο αυτό, το καλύτερο είναι να προχωρήσουμε προς την κατεύθυνση μιας υπηρεσίας απόλυτα καταρτισμένης στις αναφορές στο διαδίκτυο (βελτιστοποίηση των σελίδων ή/και λέξεις-κλειδιά για να εντοπιστούν από τις μηχανές αναζήτησης).

Ένα πράγμα είναι σίγουρο: πρέπει οπωσδήποτε να αποφεύγονται όλες αυτές οι δελεαστικές προσφορές που σας εγγυώνται με λίγα χρήματα την κατάταξη του site σας στις πρώτες θέσεις των μηχανών αναζήτησης!

### Στοχεύστε και στην τοπική σας κοινωνία.

Το ηλεκτρονικό εμπόριο δεν έχει σύνορα, αλλά να προτιμάτε και τους τοπικούς πελάτες. Τα κίνητρα των ηλεκτρονικών καταναλωτών, είναι η δυνατότητα να αγοράζουν από το σπίτι τους 24 ώρες το 24ωρο - 7 μέρες την εβδομάδα και να πάρουν τις καλύτερες τιμές. Μεγάλο κριτήριο που ελκύει επίσης τους χρήστες, είναι το να είναι κοντά τους το κατάστημα.

Ο φαρμακοποιός θα πρέπει να γνωρίζει ότι για τη βελτίωση της προβολής του, θα πρέπει να δημιουργήσει περιεχόμενο με άρθρα και συμβουλές στην ιστοσελίδα του, εκτός από την περιγραφή των προϊόντων. Πρέπει λοιπόν να προετοιμάσει «σελίδες» με αναλυτικές πληροφορίες για τα προϊόντα, συμβουλές, απαντήσεις σε συχνές ερωτήσεις... Αυτό το περιεχόμενο είναι απαραίτητο και στρατηγικής σημασίας. Πράγματι, όταν η Google προτείνει στα ευρετήρια ένα site, τείνει να βάζει αυτό με το μεγαλύτερο περιεχόμενο, που ανταποκρίνεται συγκεκριμένα στις ερωτήσεις των χρηστών.

### Η απαραίτητη οργάνωση

Για να διαχειριστείτε ένα ηλεκτρονικό κατάστημα δεν είναι μόνο τα έξοδα κατασκευής, αλλά για την υποστήριξη του είναι απαραίτητη η ύπαρξη ενός τουλάχιστον ατόμου για να διαχειριστεί τις παραγγελίες και τις αποστολές, να τοποθετεί τα προϊόντα με τις περιγραφές τους στο site, να απαντάει στις ερωτήσεις πελατών, να φροντίζει το στοκ, να μετράει τα στατιστικά αποτελέσματα επισκεψιμότητας, να δημιουργήσει μια βάση



δεδομένων πελατών για να τους ενημερώνει σε τακτά χρονικά διαστήματα για τις προσφορές, να παρακολουθεί τον ανταγωνισμό... κλπ

### Κτίστε την ηλεκτρονική φήμη σας

Το να δημιουργήσετε ένα ηλεκτρονικό φαρμακείο είναι καλό. Το να αναδείξετε, μέσω αυτού, την εικόνα του φαρμακείου σας είναι ακόμη καλύτερο. Σήμερα το φαρμακείο δεν θα πρέπει να απέχει και από τα κοινωνικά μέσα δικτύωσης.

Επικοινωνώντας συνεχώς και σε πραγματικό χρόνο μέσα από τον ιστότοπό σας, κτίζετε φήμη και εικόνα, δίνοντας επίκαιρη πληροφόρηση, π.χ. για τα εφημερεύοντα και διανυκτερεύοντα φαρμακεία, τους γιατρούς της περιοχής σας, τις υπηρεσίες σας, αλλά και στέλνοντας ανά τακτά χρονικά διαστήματα newsletters στην πελατεία σας.

### Ποντάρετε στο Facebook

Η e-Φήμη σας σίγουρα έγκειται και στη δημιουργία μιας σελίδας στο **Facebook**, συμπληρωματικά με το site σας και είναι η καταλληλότερη για να προωθήσει τα δρώμενα της καθημερινότητας από τη ζωή του φαρμακείου σας. Ορισμένοι φαρμακοποιοί αξιοποιούν και άλλα κοινωνικά δίκτυα όπως το Twitter, ώστε να κρατάνε σε πραγματικό χρόνο επαφή με τους πελάτες τους. Έτσι κτίζεται μέρα με τη μέρα η εικόνα του φαρμακείου και δημιουργείται πιστή πελατεία.

### Επαγρυπνείτε στον κυβερνοχώρο

Αρκετός χρόνος είναι απαραίτητος για να απαντάτε σε ερωτήσεις και σχόλια. Τέλος, δεν πρέπει να ξεχνάτε ότι η e- φήμη δεν είναι παρά η επέκταση του φυσικού σας φαρμακείου, γιατί κακά τα ψέματα η φήμη σας κτίζεται κυρίως στον πάγκο, πρόσωπο με πρόσωπο με την πελατεία σας.

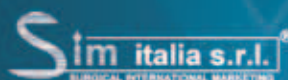
Αν τελικά αποφασίσατε να μπειτε σε αυτού του είδους τη δραστηριότητα, να είστε έτοιμοι να επενδύσετε αρκετά χρήματα τουλάχιστον τον πρώτο χρόνο, γεγονός που θα επηρεάσει τη ρευστότητά σας, τη ροή των αποθεμάτων σας και πιθανόν την κερδοφορία σας, αν «παίξετε» στο ταμπλό των εκπτώσεων και των χαμηλών τιμών! Και να γνωρίζετε, ότι ακόμη και ένα επιτυχημένο e-shop θα είναι κερδοφόρο στον ισολογισμό σας μετά από τουλάχιστον 3 χρόνια!

Και το ερώτημα παραμένει. Θα πρέπει να ξεκινήσετε μια τέτοια δραστηριότητα; Δύσκολο να απαντηθεί!

Σε ένα περιβάλλον μείωσης των πωλήσεων και των κερδών από το συνταγογραφούμενο φάρμακο και των πιέσεων από τη μεγάλη διανομή για απώλεια μονοπωλίου σε αρκετές κατηγορίες προϊόντων, η δημιουργία ενός διπλού καταστήματος, φυσικού και ηλεκτρονικού, ενδέχεται να αποτελεί μοχλό ανάπτυξης για το φαρμακείο. ■

# medico:

ο αξιόπιστος προμηθευτής σας  
με παρουσία δεκαετιών στο χώρο των  
προμηθειών υγείας, επικεντρωμένος  
στον πελάτη και τις ανάγκες του



Innovative Medical Solutions



ο αξιόπιστος προμηθευτής

Α. Μπήτουλα - Σ. Μπουδουρίδου & Σια Ο.Ε.

Πυθαγόρα 3, Πολίχνη, 564 29, Θεσσαλονίκη

τηλ: 2310 854-082, τηλ/φαξ: 2310 658-334

www.medicoshop.gr, E-mail: info@medico2b.gr

# Σήμανση εξωτερική και εσωτερική



Κανόνες  
για την  
αποτελεσματική  
επικοινωνία τους

**Τ**ο να τραβήξετε την προσοχή του κοινού σας, να τους κεντρίσετε και να τους προσκαλέσετε να μπούνε στο φαρμακείο σας, να τους καθοδηγήσετε και να τους ενημερώσετε για τις κατηγορίες, τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που παρέχετε, είναι απαραίτητη μια κατάλληλη οπτική επικοινωνία με υλικά όπως ο σταυρός του φαρμακείου, οι επιγραφές, οι αφίσες στη βιτρίνα και σε άλλα εμφανή σημεία, οι σημάνσεις στις μετόπες των ραφιών και στις γόνδολες προβολής, αλλά και οι δείκτες ραφιών.

Μέσω αυτών, η εξωτερική όψη, η βιτρίνα, αλλά και το εσωτερικό του φαρμακείου σας, τα ράφια σας, ο πάγκος σας και άλλα σημεία προβολής, «μιλάνε» και επικοινωνούν μηνύματα προς τους πελάτες σας.

Για να είναι αποτελεσματική όμως η επικοινωνία τους υπάρχουν κανόνες που πρέπει να σεβαστούμε και παγίδες που πρέπει να αποφύγουμε.

ΠΡΟΣΦΟΡΕΣ  
ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ

ΔΙΑΝΥΚΤΕΡΕΥΣΕΙΣ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ ΒΕΤΣΑΛΟΝΙΚΗΣ 24 ΩΡΩΝ

ΑΠΟ ΤΙΣ 05:30 ΜΕΧΡΙ 01:00 (ΕΡΕΥΝΑ)

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΟΛΟΓΙΑ	ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΟΛΟΓΙΑ	ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΟΛΟΓΙΑ	ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΟΛΟΓΙΑ
ΒΑΓΙΟΝΑ ΑΡΧΙΜΕΝΟΥ	27 ΑΜΑΛΙΑ	28 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ
ΕΥΣΤΑΘΙΑ ΑΡΧΙΜΕΝΟΥ	ΦΡΕΣΣΙ 14 ΕΚΚΑ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ	ΜΠΙΛΙΑΔΟΣ 86 - ΔΙ' ΣΟΦΙΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ
ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ ΕΛΛΗΝ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ
ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ ΜΑΔΕ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ
ΑΝΔΡΕΑΣ ΠΕΡΙΚΟΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ
ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΟΝ ΣΤΕΦΑΝΟΥ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ
ΚΕΛΑΜΑΝΟ ΕΠΙΧΡΗΣΤΕΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ
ΣΑΡΑΝΤΗΡΟΠΟΛΙΣ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ
ΕΠΙΧΡΗΣΤΕΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΟΣ ΚΟΜΗ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ
ΠΑΤΑΡΑΚΤΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΥ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ
ΤΕΡΜΑΤΟΛΟΓΙΑ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ
ΕΛΛΗΝΙΚΟΝ ΚΟΜΗ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ
ΣΑΡΑΝΤΗΡΟΠΟΛΙΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ
ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΟΝ ΣΤΕΦΑΝΟΥ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ
ΕΠΙΧΡΗΣΤΕΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ
ΒΑΓΙΟΝΑ ΑΡΧΙΜΕΝΟΥ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ
ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΟΝ ΣΤΕΦΑΝΟΥ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ
ΕΠΙΧΡΗΣΤΕΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΟΛΟΓΙΑ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ
ΚΑΡΔΙΑΚΟΝ ΣΤΕΦΑΝΟΥ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ
ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ ΜΑΔΕ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ
ΑΝΔΡΕΑΣ ΠΕΡΙΚΟΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ
ΜΑΚΕΔΟΝΙΚΟΝ ΣΤΕΦΑΝΟΥ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ	29 ΑΝΔΡΕΑΣ

ΕΦΗΜΕΡΙΕΣ



Η **ΙτεQ Α.Ε.** με δίκτυο οθονών σε 750 φαρμακεία παρέχει αξιόπιστες υπηρεσίες ψηφιακής σήμανσης και καινοτομεί με οικονομικές λύσεις και με συστήματα **τελευταίας τεχνολογίας** που προσφέρουν **διάδραση** στους περαστικούς από την βιτρίνα του Φαρμακείου.

ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΑ  
ΜΗΝΥΜΑΤΑ

## 5 προτάσεις για τα υλικά επικοινωνίας σας

**1 Δώστε τη ταυτότητα σας από το εξωτερικό του φαρμακείου σας**  
Τα επικοινωνιακά στοιχεία που είναι στο εξωτερικό του φαρμακείου πρέπει να είναι ιδιαίτερα διαμορφωμένα: ο πράσινος σταυρός, η επιγραφή, φωτεινά ή όχι, καθώς τα ονόματα του/των ιδιοκτήτη/ών, να προβάλλονται με ευκρινή τρόπο. Το όνομα και τα σήματα του δικτύου που είναι μέλος ο φαρμακοποιός μπορούν να προβληθούν επίσης, εφόσον δεν υπερέχουν σε μέγεθος από την ονομασία και την ταυτότητα του φαρμακείου.

### Εστιάζοντας στο σταυρό του φαρμακείου

Ο σταυρός του φαρμακείου είναι η μόνη διαφήμιση που μπορούν να κάνουν οι ιδιοκτήτες των φαρμακείων στη γύρω περιοχή τους. Είναι το αναγνωρίσιμο σύμβολο αυτού του ιδιαίτερου καταστήματος, εξ ου και το έντονο ενδιαφέρον που δείχνουν οι φαρμακοποιοί επιτρέποντας συχνά μια υπέρβαση στον προϋπολογισμό τους για έναν καλό και πρωτότυπο σταυρό.

Αξιοποιώντας την επανάσταση που ήρθε από τις λυχνίες LED, οι σταυροί των φαρμακείων έχουν εγκαταλείψει πλέον μαζικά την τεχνολογία NEON για μια τεχνολογία που είναι πολύ πιο φωτεινή και καταναλώνει λιγότερη ενέργεια.

Τα LEDs παρέχουν επίσης μια πιο λεπτομερή οπτική επικοινωνία.

Ιδιαίτερη λοιπόν σημασία πρέπει να δοθεί στη φωτεινότητα και στην ποιότητα του σταυρού, ώστε να είναι πάντα ορατοί και από πολύ μακριά. Εξάλλου, οι σταυροί LED είναι πολύ φωτεινοί, πρακτικοί και οικονομικοί. Η ορατότητά τους βέβαια εξαρτάται και από την τοποθεσία του φαρμακείου: αν είναι σ' ένα στενό δρόμο, ένα εμπορικό κέντρο ή ένα σημαντικό κόμβο. Στις αγροτικές περιοχές και σε χωριά, όπου το περιβάλλον είναι λιγότερο ανταγωνιστικό, η διαφοροποίηση του σταυρού δεν είναι πάντα απα-

ραίτητη σε επίπεδο φωτεινότητας.

Υπάρχουν διαφορετικοί τύποι LED: η χρήση των ορυκτών μετάλλων, δηλαδή του χαλαζία, δίνουν χρώμα πιο κοντά στο πράσινο, μπλε ή λευκό, σε αντίθεση με τις χημικές διόδους, που πλησιάζουν το κόκκινο και πορτοκαλί. Επίσης υπάρχουν σταυροί με 3D εφέ και τη δυνατότητα να εισάγουν κινούμενες εικόνες ή να τροποποιούν την ένταση του φωτός, με τη μέγιστη δυνατή ηλιακή ακτινοβολία.

### Σταυροί που εκπέμπουν συγκεκριμένα μηνύματα

Αυτή η επανάσταση φωτισμού φέρνει επίσης βαθιές αλλαγές στην επικοινωνία του φαρμακείου, υπό την προϋπόθεση φυσικά τα μηνύματα να σέβονται τους διάφορους δημοτικούς κανονισμούς ή κανονισμούς δεοντολογίας για την προστασία της ιστορικής κληρονομιάς του φαρμακείου. Έχουν λοιπόν τη δυνατότητα όχι μόνο να εκπέμπουν την ημερομηνία, την ώρα και την εξωτερική θερμοκρασία (συχνά προγραμματισμένα μηνύματα σε πολλούς σταυρούς), αλλά και να μεταδίδουν συγκεκριμένα μηνύματα για ιδιαίτερες κατηγορίες προϊόντων και εποχιακές προσφορές. Γενικά οι σταυροί αλλά και άλλου είδους ηλεκτρονικές επιγραφές εξωτερικού χώρου, αποτελούν εξαιρετικά μέσα προβολής του φαρμακείου σας. Με εφέ και γραφικά που τραβούν την προσοχή των περαστικών.

Ένα πλάνο επικοινωνίας μηνυμάτων μπορεί λοιπόν να πραγματοποιείται μέσω του σταυρού ή των φωτεινών επιγραφών. Αυτό απαιτεί ένα καλό λογισμικό animation, που συνήθως παρέχεται από τον κατασκευαστή, και το οποίο πρέπει να είναι όσο το δυνατόν απλούστερο στη χρήση.



### Σταυροί «θερμοστάτες»

Ένα άλλο σημείο προσοχής βέβαια είναι το πλαίσιο του ίδιου του σταυρού και το σύστημα εξαερισμού του. Πολλοί κατασκευαστές χρησιμοποιούν αλουμίνιο για το μεγαλύτερο μέρος της παραγωγής του σταυρού, ένα ευγενές υλικό που δεν αλλοιώνεται με τις κλιματικές αλλαγές, σε αντίθεση με το Plexiglas το οποίο παραμορφώνεται με την πάροδο του χρόνου, αλλά είναι πιο ευέλικτο από τον χάλυβα που χρησιμοποιείται πιο εύκολα για

να στερεώσει το υποστήριγμα. Το αλουμίνιο επιτρέπει να δουλεύτει καλύτερα το σχέδιο του σταυρού, όπως αναφέρουν και οι κατασκευαστές, αλλά είναι πιο ακριβό υλικό από τον χάλυβα και το πλεξιγκλάς. Περισσότερο από το

κουτί, το σύστημα εξαερισμού είναι και η τεχνολογική πρόκληση που αντιμετωπίζει ο κλάδος. Τα ηλεκτρονικά συστήματα είναι πράγματι εύθραυστα και πλήττονται από τις εναλλαγές του κλίματος και πρέπει οπωσδήποτε λοιπόν να προστατεύονται από την υγρασία και τη ζέση. Ιδανικός είναι ο σταυρός με ένα σύστημα εξαερισμού στην διάοδο της πλατίνας που εμποδίζει τη διαστολή του θερμού αέρα. Μερικοί κατασκευαστές προτιμούν να κρατούν μυστικό, τις τεχνολογίες που χρησιμοποιούν, καθώς πρόκειται για ένα ιδιαίτερα ανταγωνιστικό στοιχείο που διέπει τους σταυρούς φαρμακείων. Οι τιμές των σταυρών κυμαίνονται, ενώ παράλληλα πρέπει και να λάβουμε υπόψη και τις τιμές της τοποθέτησης που αλλάζουν κάθε φορά (μεταφορικά, εργατικό δυναμικό δύο ατόμων τουλάχιστον...). Η πλειοψηφία των κατασκευαστών προτείνουν διετείς εγγυήσεις και επεκτάσεις εγγύησης σε διάφορες τιμές.







Ψάχνετε την καλύτερη λύση της αγοράς;

Είμαστε στη διάθεσή σας με νέες πρωτοποριακές ιδέες!



**ΒΟΓΙΑΤΖΟΓΛΟΥ**  
**SYSTEMS**

ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ ΛΥΣΕΙΣ ΕΠΙΠΛΩΣΗΣ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ

[www.voyatzoglou.gr](http://www.voyatzoglou.gr)

ΑΘΗΝΑ: 12 χλμ. Εθν.Οδού Αθηνών-Λαμίας, 144 51 Μεταμόρφωση, τ: 210 2888645, φ: 210 2888699  
e-mail: customer3.ath@voyatzoglou.gr

ΘΕΣ/ΝΙΚΗ: 10 χλμ. Εθν.Οδού Θεσσαλονίκης-Κατερίνης, 541 10 Σινδος, τ: 2310 569721, φ: 2310 569719  
e-mail: customer3.thef@voyatzoglou.gr

## 2 Επικοινωνήστε με τη βιτρίνα

Σίγουρα, η βιτρίνα πρέπει να τραβάει την προσοχή του πελάτη και να ενημερώνει, αλλά κυρίως να συνθέτετε με κάποια λογική. Αφιερώστε το λιγότερο 1,5 μέτρο για να αναπτύξετε μια θεματική ενότητα, δίνοντας έμφαση σε αυτό το χώρο μόνο σε ένα προϊόν ή μια καμπάνια πρόληψης. Ολοκληρώστε το σκηνικό με τη βοήθεια ενός μηνύματος σε μια αφισκολλημένη φράση και ενός ελκυστικού decor. Οι αφίσες με τις αναγραφόμενες εκπαιδευτικές τιμές στη βιτρίνα δεν συνάδουν με την εικόνα του φαρμακείου και το επιστημονικό προφίλ που επιθυμεί να προβάλλει.

Διάφορα θέματα θα μπορούσαν να προβληθούν στο χώρο της βιτρίνας αρκεί να είναι ξεχωριστά και να μη μπερδεύουν τα μηνύματα μεταξύ τους. Ο προγραμματισμός των θεμάτων θα πρέπει να γίνεται βάσει ενός σχεδίου μακροπρόθεσμης προετοιμασίας από πριν.

Προσοχή! Η βιτρίνα δεν έχει κανένα ενδιαφέρον παρά μόνο αν έχει συνοχή με τα μηνύματα που προβάλλονται στο εσωτερικό του φαρμακείου. Διαφορετικά δεν είναι αποτελεσματική. Τέλος δεν μπορεί παρά μόνο να παρουσιάσει τις νόμιμες δραστηριότητες του φαρμακείου.

Σήμερα την εποχή του digital η βιτρίνα μπορεί να είναι διαδραστική αφής και μπορεί να συνδέει το internet με το σημείο πώλησης, για να δώσει ακόμη περισσότερες πληροφορίες στον πελάτη, κατευθύνοντας τον στα προϊόντα που τον ενδιαφέρουν.

## 3 Βοηθήστε την επιλογή του πελάτη με τις μετώπες και τους δείκτες ραφιών

Εδώ οι κανόνες είναι απλοί: οι μετώπες στην κορυφή των ραφιών επιτρέπουν να οδηγήσουμε τον πελάτη μπροστά στην κατηγορία που θέλει (ομορφιά, φυτοθεραπεία... κλπ.), ενώ οι δείκτες ραφιών αποτελούν τα «κλειδιά» εισόδου σε μια μάρκα ή κατηγορία. Έτσι, σε μια ραφιέρα, οι δείκτες ραφιών δίνουν πληροφορίες, για τις διάφορες υποκατηγορίες προϊόντων μιας μάρκας π.χ. προϊόντα ντεμακιγιάζ, προϊόντα σώματος... κλπ.

Όλα τα παραπάνω είναι απαραίτητα, για να διευκολύνουν όσο το δυνατόν περισ-

σότερο, την αναζήτηση του καταναλωτή μέσα στο χώρο του φαρμακοπωλείου για το επιθυμητό προϊόν. Το σημαντικό είναι να προσελκύσετε τους πελάτες να δουν το σύνολο της προσφοράς που έχετε.

Οι συμβουλές «κλειδιά»

- Πριν αποφασίσετε ή κάνετε οποιαδήποτε ενέργεια που αφορά υλικά επικοινωνίας για το φαρμακείο σας, σκεφτείτε και μελετήστε την πελατεία της περιοχής σας και τις ιδιαιτερότητες της.

- Φροντίστε όλα τα μηνύματά σας να απευθύνονται στα «θέλω» της πελατείας σας.

- Φροντίστε να υπάρχει αρμονία χρωμάτων και σχεδίων και μην χρησιμοποιείτε πολλά υλικά επικοινωνίας γιατί μπερδεύουν και κουράζουν με πολλά μηνύματα τον καταναλωτή.

Παράλληλα και ορισμένα άλλα υλικά επικοινωνίας είναι σημαντικά όπως:

- οι ακροβάτες ραφιών που ανακινούν μια προσφορά,
- οι ενημερωτικές αφίσες,
- τα σταντ (πάγκου ή δαπέδου) για προβολή προϊόντων ή τη διανομή ενημερωτικών εντύπων....

Όλα αυτά πρέπει να χρησιμοποιούνται με μέτρο για να μην κουράζουν με πολλά μηνύματα τον πελάτη αλλά και να μην «κατακλύζουν» τον χώρο.

Οι τιμές επίσης πρέπει να αναγράφονται ή πάνω στους δείκτες ραφιών ή πάνω στα προϊόντα, με ομοιόμορφες και καθαρές ετικέτες τιμών.

## 4 Χρησιμοποιήστε ηλεκτρονικό πληροφοριακό υλικό

Η αγορά της επικοινωνίας στο σημείο πώλησης αναπτύσσεται παράλληλα με την ανάπτυξη της τεχνολογίας και τις συνήθειες των καταναλωτών.

Οι **οθόνες προβολής** μηνυμάτων είναι ένα μέσο επικοινωνίας πολύ αποτελεσματικό στο φαρμακείο ιδιαίτερα σε σημεία αναμονής του πελάτη. Αλλά προσοχή! Επειδή το μάτι συνηθίζει γρήγορα και στη συνέχεια

δεν βλέπει τίποτε, θα πρέπει να δημιουργήσετε ένα περιεχόμενο με διαφορετικές ζώνες προβολών (βίντεο, εικόνες κυλιόμενα μηνύματα) και να ενημερώνετε το περιεχόμενο σε τακτά χρονικά διαστήματα. Εδώ μπορείτε να περνάτε διαφημιστικά μηνύματα, εποχιακά μηνύματα, προσφορές προϊόντων κλπ. Τα μηνύματα αυτά στη συνέχεια προκαλούν τον πελάτη να ρωτήσει τον φαρμακοποιό και συχνά να αγοράσει κάτι ενδιαφέρον που είδε. Φυσικά, η προβολή της διαφήμισης στο σημείο της πώλησης ενισχύει τη ζήτηση για τα διαφημιζόμενα προϊόντα, αλλά πρέπει να έχετε υπόψη σας ότι η διαφήμιση για να γίνει αποδοτική απαιτεί την προσοχή του πελάτη για τουλάχιστον 10 φορές. Οι οθόνες διαφημιστικών μηνυμάτων προτείνονται ως μέσο επικοινωνίας από όλες τις πολυεθνικές εταιρείες, αλλά για να αποδώσουν τα μέγιστα πρέπει να τοποθετηθούν στη σωστή θέση και να προβάλουν περιεχόμενο ανάλογο του marketing του φαρμακείου σας.

Εκτός από τις οθόνες υπάρχουν και **οπτικοακουστικά διαδραστικά συστήματα** επικοινωνίας που καθοδηγούν τον πελάτη με συμβουλές και προτάσεις ανάλογα με τα ενδιαφέροντά του. Αυτά συνδέονται με το internet και μπορούν να δίνουν εξατομικευμένες συμβουλές. Αυτά όμως τα πολύ σύγχρονα συστήματα επικοινωνίας είναι και αρκετά ακριβά!

## 5 Οδηγήστε με μηνύματα στο πάτωμα τον πελάτη

2 τύποι μηνυμάτων στο πάτωμα συνυπάρχουν.

1. Μια γραμμή σε απόσταση ενός μέτρου περίπου από τον πάγκο εξυπηρέτησης που ορίζει το πεδίο εμπιστευτικότητας με τον πελάτη, και
2. Οι «πατημασιές» που οδηγούν τον πελάτη σε ένα τμήμα του καταστήματος όπου υπάρχει κάτι το ενδιαφέρον, όπως μια εμπορική προσφορά ή μια ενδιαφέρουσα πρόταση για την υγεία ή την ομορφιά του.

Να γνωρίζετε ότι στο πρώτο 1,5 μέτρο, ο πελάτης που μπαίνει στο φαρμακείο είναι σε μια ζώνη προσαρμογής και στη συνέχεια αποφασίζει προς τα που θα κατευθυνθεί. ■

**Πόπη Χαραμή**

# Η λάμψη της επιδερμίδας απελευθερώνεται

κλινικά αποδεδειγμένη δράση

**KORRES**

ΒΟΤΑΝΑ/ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ/ ΕΚΧΥΛΙΣΕΙΣ/ ΕΡΕΥΝΑ



## ΑΓΡΙΟ ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟ

### ΕΝΥΔΑΤΩΣΗ & ΛΑΜΨΗ

Το άγριο Τριαντάφυλλο, φυσική πηγή βιταμίνης C, εμφανίζει σημαντική επανορθωτική δράση σε λεπτές γραμμές και δυσχρωμίες, ενώ προσδίδει λάμψη και φωτεινότητα στην επιδερμίδα. Πλούσιο σε λινολεϊκό και λινολενικό οξύ, διαθέτει σημαντικές αναπλαστικές, ενυδατικές και μαλακτικές ιδιότητες.

### ΝΕΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΗΣ ΠΕΡΙΠΟΙΗΣΗΣ

#### Επανορθωτική Μάσκα Ύπνου

Ανάπλαση της υφής της επιδερμίδας από το επόμενο πρωί\*  
No1 προϊόν KORRES στην Αμερική

#### Απολεπιστική Μάσκα με 10% ΑΗAs

Πιο αναζωογονημένη και λαμπερή επιδερμίδα από την 1η εφαρμογή\*  
10% ΑΗAs για δραστική βελτίωση του τόνου της επιδερμίδας και άμεση λάμψη

#### Αντιspot κρέμα για μείωση όλων των τύπων κηλίδων

Μείωση κηλίδων σε μόλις 2 εβδομάδες και πιο λαμπερή επιδερμίδα  
από την πρώτη κιόλας εφαρμογή\*

\*in vivo test αυτοαξιολόγηση



# Μπορώ

να νιώθω καλά που είμαι μέλος μιας αφοσιωμένης ομάδας εργαζομένων, όπου όλοι είναι εξίσου υπεύθυνοι για τη διασφάλιση της ποιότητας των προϊόντων μας, ανεξάρτητα από το πού αυτά παρασκευάζονται.

Μπορώ...

## γιατί

στη Mylan, οι έλεγχοι της ποιότητας των προϊόντων μας πληρούν ή υπερβαίνουν τα πρότυπα της φαρμακευτικής βιομηχανίας. Οι ομάδες μας εφαρμόζουν συνεχείς ελέγχους, για να διασφαλίσουν την ποιότητα και ακεραιότητα των προϊόντων, από την αρχή έως το τέλος. Στόχος μας είναι να αναβαθμίζουμε συνεχώς την ποιότητα και τη συνέπειά μας.

Όλοι εμείς στη Mylan, έχουμε την ίδια προτεραιότητα: εσάς και τον ασθενή σας.

Επισκεφθείτε τη διεύθυνση:  
[YourMylan.com](http://YourMylan.com)

Veronique

Mylan Senior Plant Director  
(Διευθύντρια Εγκαταστάσεων)

**Η δική μας  
Mylan  
είναι η δική  
σας Mylan**

 **Mylan®**

Seeing  
is believing