

PHARMACY

management

www.PharmaManage.gr

ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ • ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 2013 • ΤΕΥΧΟΣ 19 • ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ ΝΙΚΗΣ 57, 174 55 ΑΛΙΜΟΣ • ΔΙΑΝΕΜΕΤΑΙ ΔΩΡΕΑΝ

Είδες το
καινούργιο
φαρμακείο;

Ναι!
Ο χώρος είναι
πολύ ευχάριστος
και βρίσκεις εύκολα
αυτό που θέλεις!



www.PharmaManage.gr

ΑΝΑΛΥΣΕΙΣ

2013, Η χρονιά του γενόσημου
στην Ευρώπη

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Γρίπη, Πνευμονιοκοκκική νόσος
και τα οφέλη της πρόληψης

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ

5 στάδια για να αναλύσετε
τους αριθμούς

ΑΦΙΕΡΩΜΑ

Design και Αρχιτεκτονική

Πώς φαντάζονται οι αρχιτέκτονες
και κατασκευαστές
το φαρμακείο του αύριο;



smart pharmacy

διαφημιστική κατασκευαστική

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

Φαρμακείο Μπουγιούκας Παναγιώτης (Αγ. Θεόδωροι)



■ **Επικαιρότητα**

- 03 **EDITORIAL**
- 04 **ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΝΕΑ**
- 22 **ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΟΜΟΡΦΙΑΣ**
- 26 **ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΥΓΕΙΑΣ**
- 44 **ΤΑ ΝΕΑ ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΟΣΜΟ**

■ **Αφιέρωμα**

- 48 **Design και Αρχιτεκτονική**
 Πώς φαντάζονται οι αρχιτέκτονες
 και κατασκευαστές το φαρμακείο
 του αύριο;



■ **Αναλύσεις**

- 60 **ΝΕΕΣ ΤΑΣΕΙΣ**
 Οι μάρκες ιδιωτικής ετικέτας
 Μια ανάπτυξη σημαντική σε περίοδο
 κρίσης
- 66 **ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΜΕ ΤΟΝ**
 ΓΙΩΡΓΟ ΣΤΕΦΑΝΑΚΟ
 Δραστικές αλλαγές και δύσκολες
 επιλογές στην αγορά του φαρμάκου
 2013, Η χρονιά του γενόσημου
 στην Ευρώπη
- 70 **2013, Η χρονιά του γενόσημου**
 στην Ευρώπη
- 76 **Καινοτόμες Υπηρεσίες Υγείας**
 στην Ευρώπη

- 82 **ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ**
ΕΡΣΑΣ ΤΣΟΥΤΣΟΥΡΑ
 Επανεκκίνηση ΩΡΑ ΜΗΔΕΝ...



- 88 **Η ΑΠΟΨΗ ΤΩΝ ΕΙΔΙΚΩΝ**
 Τα προβιοτικά και
 οι προοπτικές ανάπτυξής τους
- 94 **ΑΓΟΡΑ**
 Βρεφικά και Παιδικά καλλυντικά
 Στην κορυφή της προστασίας και
 ασφάλειας

■ **Επικοινωνία**

- 104 **Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΣΑΣ**
 Συχνά γυναικολογικά προβλήματα
- 118 **ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ**
 Ο Διάλογος με τον πελάτη
 για τη διακοπή του καπνίσματος
- 124 **Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΣΑΣ**
 Γρίπη, Πνευμονιοκοκκική νόσος
 και τα οφέλη της πρόληψης

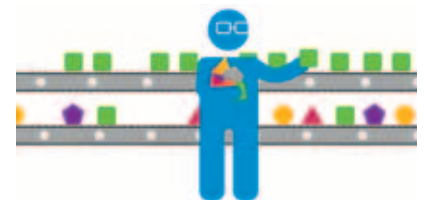


■ **Το Βήμα των Νέων**

- 132 **Οι νέοι παρατηρούν, αντιδρούν και**
 προτείνουν!

■ **Επιχειρηματικότητα**

- 140 **ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ**
 5 στάδια για να αναλύσετε
 τους αριθμούς
- 146 **ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ**
 Business Intelligence
 Σύγχρονα εργαλεία διαχείρισης
 φαρμακείου



- 152 **ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ**
 Διαφορετικοί τύποι φαρμακείων
 Πόσο ίδια και πόσο διαφορετικά;
- 156 **ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ**
 Συνεργασίες Φαρμακοποιών
 Ευχή η ανάγκη;



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

διάρροια ;



Tasectan®

Gelatine tannate

Ελέγχει και μειώνει τα συμπτώματα της διάρροιας
(όπως κοιλιακός πόνος και συχνές κενώσεις)

Αποτελεσματική και ασφαλής λύση για τη διάρροια

- **Δρα τοπικά στον εντερικό βλεννογόνο**
(περνά αμετάβλητο από το στομάχι)
- **Αποκαθιστά τη φυσιολογική λειτουργία**
των τοιχωμάτων του εντέρου
- **Δεν έχουν αναφερθεί**
ανεπιθύμητες ενέργειες



Tasectan CE 0373

ΔΟΣΟΛΟΓΙΑ

ΕΝΗΛΙΚΕΣ: 1-2 καψάκια κάθε 4-6 ώρες
μέχρι εξαφάνισης των συμπτωμάτων

ΟΔΗΓΙΕΣ ΧΡΗΣΗΣ. ο Tasectan είναι ένα ιατροτεχνολογικό προϊόν, που χρησιμοποιείται για την αποκατάσταση της φυσιολογικής λειτουργίας των τοιχωμάτων του εντέρου. Πιο ειδικά, έχει δημιουργηθεί για τον έλεγχο και την μείωση των συμπτωμάτων που σχετίζονται με την διάρροια, που οφείλεται σε διάφορες αιτίες, όπως κοιλιακή διάταση και συχνές κενώσεις. Η αποτελεσματικότητά του εκδηλώνεται εντός 12 ωρών. Το TASECTAN αποτελείται από ένα σύμπλοκο ζελατίνης με ταννικό οξύ που δρα μηχανικά, προστατεύοντας τον εντερικό βλεννογόνο που φλεγμένει, χάρη στην ικανότητά του να σχηματίζει ένα προστατευτικό φιλμ πρωτεϊνικής φύσεως. Το φιλμ αυτό προσκολλάται στο βλεννογόνο και δρα δεσμεύοντας τις φλεγμονώδεις βλεννοπρωτεΐνες που είναι υπεύθυνες για τη τοπική φλεγμονή, ευνοώντας την καθίζηση και την αποβολή τους μέσω των κοπράνων. Το σύμπλοκο ζελατίνης με ταννικό οξύ δεν μεταβάλλεται στο στομάχι και λειτουργεί σχηματίζοντας ένα φιλμ που προστατεύει τον εντερικό βλεννογόνο, μειώνοντας την συχνότητα και την διάρκεια των επεισοδίων της διάρροιας. Το προϊόν είναι διαθέσιμο στη μορφή καψακίων για τους ενήλικες. **Συσκευασία.** Κουτί που περιέχει blister με 15 καψάκια των 500mg. **Οδηγίες χρήσης.** **Καψάκια:** καταπιείτε την κάψουλα με νερό. **Δοσολογία.** **Ενήλικες:** 1-2 καψάκια κάθε 4-6 ώρες μέχρι να εξαφανιστούν τα συμπτώματα. Η δόση μπορεί να αυξηθεί σύμφωνα με τις ανάγκες, αφού πρώτα έχετε συμβουλευτεί τον ιατρό ή τον φαρμακοποιό σας. **Προειδοποιήσεις.** Παρακαλώ προσέξτε τις παρακάτω προειδοποιήσεις: • Μην χρησιμοποιήσετε το προϊόν μετά την λήξη που είναι τυπωμένη στη συσκευασία • Αν και δεν υπάρχουν γνωστές παρενέργειες, συστήνεται το προϊόν να μην χρησιμοποιείται κατά την διάρκεια της κύησης ή κατά τους πρώτους μήνες της γαλουχίας. Σε κάθε περίπτωση συμβουλευτείτε τον ιατρό ή τον φαρμακοποιό σας • Συμβουλευτείτε τον ιατρό σας εαν συνεχισθεί ο ερεθισμός του εντέρου ή η διάρροια • Φυλάξτε το σε θερμοκρασία δωματίου μακριά από πηγές θερμότητας • Μην το παγώσετε • Κρατήστε το προϊόν μακριά από τα παιδιά. **Αντενδείξεις και ανεπιθύμητες ενέργειες.** Δεν αναφέρονται ανεπιθύμητες ενέργειες ή αντενδείξεις που σχετίζονται με την χρήση του προϊόντος. **Distributor.** Galenica A.E. Ελευθερίας 4, Κηφισιά 145 64, τηλ.: 210 5281700. **Manufacturer.** NOVINTETHICAL PHARMA SAGL Via Pian Scariolo, 11 6915 Lugano-Switzerland


ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ

ΤΕΥΧΟΣ 19

ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 2013

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
ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΕΚΔΟΣΗΣ
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ

Πόπη Χαραμή

ΚΑΛΛΙΤΕΧΝΙΚΗ ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ
ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ ΤΜΗΜΑ

Κατερίνα Κωστούλα

polyxroma@gmail.com

Τ.: 2110 12 15 99

ΠΑΡΑΓΩΓΗ - ΕΚΤΥΠΩΣΗ

Pressious Arvanitidis ABEE

Καλαβρύτων 3 & Αμαλιάδος

145 64, Ν. Κηφισιά

Το παρόν έντυπο είναι πιστοποιημένο κατά FSC®.
 Το χαρακτηριστικό αυτό επιβεβαιώνει ότι οι Α' ύλες χαρτίου που χρησιμοποιούνται προέρχονται από υπεύθυνες πηγές.
 Μάθετε περισσότερα στο www.fsc.org/pc.

Σ' ΑΥΤΟ ΤΟ ΤΕΥΧΟΣ
ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΗΚΑΝ

Μάτα Χαροκόπου

Ελένη Αθανασοπούλου

Ιωάννα Αντωνιάδου

Πέννυ Λαζογεώργου

Αλέξανδρος Τσιτομενάς

Δανάη Γιάνναρη

Αλέξανδρος Μωρελάς

Γιάννης Κοντάκος

Ανδρέας Καλλιβωκάς

Κώστας Δημητρόπουλος

Στέλιος Μουσαμάς

Δημήτρης Πανταζής

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

Ότι σπείρεις... θα θερίσεις!

Μερικοί επιλέγουν να ανατρέχουν μόνο στις δυσκολίες και στην κακοτυχία που βρήκε το επάγγελμα, δημιουργώντας ένα κλίμα δυστυχίας και μιζέριας.

Γιατί ο φόβος «πουλάει»!

Ευτυχώς που υπάρχουν και μερικοί που μιλάνε για όραμα, προσπάθεια, δημιουργία...

Γιατί γ' αυτούς υπάρχει ελπίδα και βλέπουν τις ευκαιρίες.

Το ελληνικό φαρμακείο πρέπει ν' αναζητήσει άλλη ταυτότητα για να βγει από την κρίση και σ' αυτό συνηγορούν όλοι οι ειδικοί της επιχειρηματικότητας.

Ένα επάγγελμα που «χτυπήθηκε» πολύ και πρέπει ν' αλλάξει για να σωθεί. Το να καταστροφολογούμε όμως συνέχεια και να ρίχνουμε ευθύνες στους άλλους, δεν έχει πλέον κανένα αποτέλεσμα. Είναι καλύτερα να αναζητήσουμε λύσεις και να τις εφαρμόζουμε!

Για να θερίσεις όμως πρέπει να σπείρεις!

Ποιοι είναι έτοιμοι λοιπόν να τολμήσουν;

Ποιοι είναι έτοιμοι ν' αλλάξουν τον τρόπο δουλειάς τους;

Να επενδύσουν σε επιμόρφωση και σε πιο σύγχρονες υπηρεσίες προς τον πελάτη τους;

Να συνεργαστούν με άλλους συναδέλφους;

Να υποθετίσουν άλλο πλαίσιο λειτουργίας;

Ευτυχώς υπάρχουν μερικά φωτεινά παραδείγματα. Είναι λίγοι ακόμη, αλλά αρκετοί για να δείξουν το δρόμο της αλλαγής.

Στο τεύχος αυτό θα βρείτε πολλές προτάσεις για το φαρμακείο σας.

Θα ανακαλύψετε τις τάσεις που υπάρχουν στην Ευρώπη σε πολλούς τομείς.

Τέλος θα δείτε αναλυτικά το πρόγραμμα-πρόσκληση της

1ης Εκπαιδευτικής Ημερίδας Φαρμακοποιών που γίνεται το Σάββατο, 28 Σεπτεμβρίου στο Ηράκλειο Κρήτης, με θέμα:

Το Φαρμακείο στην Ελλάδα «Παρόν και Μέλλον».

Ελάτε ν' ανακαλύψετε πολλές νέες ιδέες για το επάγγελμα σας!

Σας περιμένουμε!

Πόπη Χαραμή
 Φαρμακοποιός

Σύμβουλος Φαρμακευτικών Υπηρεσιών
 p.harami@PharmaManage.gr



Το CSA CRM και στα Hondos Center!

Η CSA ανακοινώνει ότι, το πληροφοριακό σύστημα διαχείρισης σχέσεων με πελάτες (**CRM Customer Relationship Management**) που έχει αναπτύξει και διαθέτει στην Ελληνική αγορά, είναι το σύστημα που επιλέχθηκε και ήδη λειτουργεί με επιτυχία στα Hondos Center για την υλοποίηση του προγράμματος πιστότητας της αλυσίδας πολυκαταστημάτων.

Η CSA έχει ακολουθήσει με επιτυχία την πολιτική ανάπτυξης ενός ενιαίου προϊόντος CRM, για να καλύψει τις ανάγκες τόσο των φαρμακείων, όσο και των πολυκαταστημάτων, με κατάλληλες προβλέψεις για την προσαρμογή του προϊόντος στις ιδιαίτερες των δύο αυτών διαφορετικών, αλλά σχετιζόμενων κλάδων.

Το CSA CRM προσφέρει στην αλυσίδα πολυκαταστημάτων Hondos Center τη δυνατότητα ενιαίου συστήματος πιστότητας για όλη την αλυσίδα, στενή διαλειτουργικότητα με τα κεντρικά πληροφοριακά συστήματα, δυναμική κεντρική διαχείριση πολιτικής επιβράβευσης, αυτόματη ενσωμάτωση των προγραμμάτων επιβράβευσης στα συστήματα λιανικής του κάθε καταστήματος, χωρίς καμία απολύτως καθυστέρηση στα σημεία εξυπηρέτησης πελατών.

Το CSA CRM είναι ακριβώς το ίδιο σύστημα που η εταιρεία έχει αρχίσει να εγκαθιστά στα φαρμακεία από την αρχή του έτους. **Για το φαρμακείο** προσφέρει τη δυνατότητα αυτόνομης λειτουργίας ανά φαρμακείο, αλλά και λειτουργία σε ομάδες και αλυσίδες, όπως ακριβώς και στη «μεγάλη λιανική», με πρόσθετη λειτουργικότητα για την υποστήριξη της διαφορετικής φύσης επικοινωνίας που έχει ο φαρμακοποιός με τον πελάτη του κατά τη διαδικασία εξυπηρέτησής του.

Η CSA δραστηριοποιείται από το 1985 στη δημιουργία λογισμικού, επενδύοντας συνεχώς σε τεχνολογίες αιχμής ώστε οι εφαρμογές της να προσφέρουν σε μικρές και μεγάλες επιχειρήσεις σύγχρονο τρόπο λειτουργίας και αυτοματοποίηση διαδικασιών. Σήμερα, περισσότερα από 5.000 φαρμακεία εμπιστεύονται το πρόγραμμα εμπορικής διαχείρισης FARMAKON, οδηγώντας τη CSA στην κορυφή της Ελληνικής αγοράς στον τομέα του φαρμακείου.



Η εταιρεία **RONTIS HELLAS A.E.B.E.** (πρώην ΜΕΝΤΙΣΠΕΣ Α.Ε.Β.Ε.) ιδρύθηκε το έτος 1986 και έκτοτε κατέχει δεσπόζουσα θέση στην ελληνική αγορά. Αντιπροσωπεύει φημισμένους ιατρικούς οίκους του εξωτερικού, και συγχρόνως παράγει ιατροτεχνολογικά και φαρμακευτικά προϊόντα στις εγκαταστάσεις της στη ΒΙ.ΠΕ. Λάρισας.

Η RONTIS HELLAS A.E.B.E. έχοντας επί 12 συναπτά έτη ενεργή παρουσία στο χώρο της βρεφικής διατροφής παραμένει πιστή στο όραμά της εισάγοντας στην ελληνική αγορά τα προϊόντα **NEOMIL** του οίκου RONTIS AG τα οποία διατίθενται αποκλειστικά στα φαρμακεία.

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

1η ΔΙΑΔΡΑΣΤΙΚΗ εφαρμογή για τη βιτρίνα του Φαρμακείου από την ITeQ



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

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

Με τη χρήση εξελιγμένων τεχνολογιών η βιτρίνα του φαρμακείου ελκύει τον περαστικό και του προσφέρει μία μοναδική εμπειρία. Για την προβολή του Φαρμακείου σας στο Internet και στα Smartphones, η ITeQ έχει δημιουργήσει την ιστοσελίδα www.ifarmakeia.gr και την πλέον επιτυχημένη εφαρμογή Farmakeia (iPhone & Android), που έχουν ήδη κερδίσει την εμπιστοσύνη του καταναλωτή για την ανεύρεση εφημερευόντων φαρμακείων και προσφορών απευθείας από τα Φαρμακεία.

Τέλος, με το PharmaSMS, η ITeQ προσφέρει στον Φαρμακοποιό τη δυνατότητα αποστολής γραπτών μηνυμάτων και newsletter με πολύ χαμηλό κόστος.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΗΜΕΡΙΔΑ

Το Φαρμακείο στην Ελλάδα

“ Παρόν και Μέλλον ”

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

Πρόσκληση

Σάββατο,
28 Σεπτεμβρίου 2013

9:00-18:00

- ▶ 12 Ομιλίες
- ▶ 3 Εργαστήρια
- ▶ 1 Στρογγυλό Τραπέζι

ΔΩΡΕΑΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ

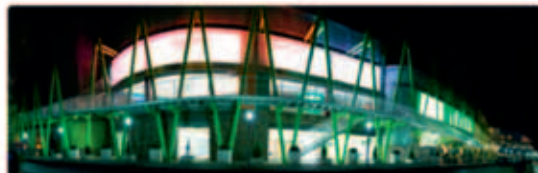
Για τους φαρμακοποιούς
όλης της Ελλάδας
και τους συνεργάτες τους!

21:00 ακριβώς

- ▶ Μεγάλη Συναυλία με την
Ελευθερία Αρβανιτάκη

ΗΡΑΚΛΕΙΟ ΚΡΗΤΗΣ

Πολυχώρος Τεχνόπολις
Λεωφ. Ανδρέα Παπανδρέου 116
Αμμουδάρα Γαζίου



ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ



ΣΥΦΑΚ
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΩΝ
ΚΡΗΤΗΣ ΚΑΙ ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΩΝ

ΜΕ ΤΗΝ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΤΟΥ

PHARMACY
management
www.PharmaManage.gr ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Υπό την αιγίδα των Φαρμακευτικών Συλλόγων:
Ηρακλείου - Λασιθίου - Ρεθύμνου - Χανίων

Ανακαλύψτε τις λύσεις και προσαρμόστε τη στρατηγική και τις ενέργειές σας, τώρα σε μια νέα εποχή, με μία νέα κατάσταση πραγμάτων.

Προγραμματίστε το χρόνο σας έγκαιρα και σύμφωνα με τις ομιλίες και τα εργαστήρια που σας ενδιαφέρουν!

A' ΕΝΟΤΗΤΑ - 10:00 έως 12:30

10:00 - 10:20 Χαιρετισμοί

10:20 - 11:00

Οι Συνεταιρισμοί Φαρμακοποιών, Νέες υπηρεσίες και προοπτικές για το δίκτυο των μελών τους.

Δίκτυο σημαίνει, εθελοντικά συγκροτημένη ομάδα Φαρμακοποιών για κοινό όφελος, έχοντας συγκεκριμένες αρχές λειτουργίας και δεσμεύσεις, βασισμένες σε τρεις αρχές: κοινός προμηθευτής, κοινή και ενιαία μηχανογράφηση, και ενιαία εικόνα του Φαρμακείου. Σκοπός του είναι η λειτουργία του ανεξάρτητου Φαρμακείου μέλους στα νέα δεδομένα της αγοράς, αναπτύσσοντας καλύτερες οικονομίες κλίμακας και αναβαθμισμένες υπηρεσίες προς τους πελάτες του.

Ομιλητής: Κώστας Κοκοκιάς, Φαρμακοποιός, Πρόεδρος ΣΥΦΑΚ

Αίθουσα Α, θέσεις 240

11:40 - 12:30

Στρογγυλό Τραπέζι: Τα μυστικά για ν' αναπτύξετε την κατηγορία των Συμπληρωμάτων Διατροφής. Η εμπειρία 4 Φαρμακείων.

Οι Φαρμακοποιοί θα μας παρουσιάσουν τις ενέργειες που κάνανε για να αναπτύξουν τα Συμπληρώματα Διατροφής στο Φαρμακείο τους. Θα μας εκθέσουν την εμπειρία τους από τη στρατηγική που εφαρμόσανε για να το επιτύχουν.

Συντονιστής: Σπύρος Τερζόπουλος, Γεν. Διευθυντής Pharmacenter

Αίθουσα Α, θέσεις 240

11:40 - 12:30

Υπέρταση & Διαβήτης - Υπηρεσίες από το Φαρμακείο

Η παροχή υπηρεσιών από το Φαρμακείο, αφενός διευρύνει και σταθεροποιεί την καθημερινή επικοινωνία με τους πελάτες του ενισχύοντας τη σχέση πιστότητας, αφετέρου διαφοροποιεί το Φαρμακείο προάγοντας τη ξεχωριστή ιδιότητα του επιστήμονα Φαρμακοποιού.

Χαιρετισμός: Καραμπίνης Απόστολος, Πρόεδρος και Διευθ. Σύμβουλος
Ομιλητής: Γιώργος Μανθόπουλος, Εμπορικός Διευθυντής Karabinis Medical

Αίθουσα Β, θέσεις 180

11:40 - 12:30

Η διέξοδος από την κρίση βήμα-βήμα.

Οι Φαρμακοποιοί έχοντας συχνά ανεπαρκή γνώση στο τι ακριβώς συμβαίνει στην ίδια τους την Επιχείρηση-Φαρμακείο, είτε είναι διστακτικοί στις αποφάσεις τους για εξέλιξη, είτε να τις «αγοράζουν» από ειδικούς, χωρίς ιδιαίτερο σχεδιασμό και με αμφίβολα αποτελέσματα. Βήματα και ενέργειες για ρεαλιστικά και εφαρμόσιμα αποτελέσματα. Αναφορά και στις Συστηγασίες - Συνεργασίες.

Ομιλητής: Ευάγγελος Παϊδούσης, Γεν. Διευθυντής Pharmacy Added Value

Αίθουσα Γ, θέσεις 85

B' ΕΝΟΤΗΤΑ - 13:10 έως 14:00

Ολοκληρωμένα Συστήματα Διαχείρισης Πελατολογίου (CRM)

Σύγχρονοι τρόποι διαχείρισης πελατολογίου ειδικά εφαρμοσμένοι στο Φαρμακείο, με σκοπό την ενίσχυση της ανταγωνιστικής θέσης του. Υλοποίηση συστήματος πιστότητας και κάρτας μέλους, με σκοπό την αξιοποίηση του αγοραστικού προφίλ του Πελάτη, των αναγκών, συνθηκών και προτιμήσεών του. Διαχείριση προωθητικών ενεργειών, προσφορών, εκπτώσεων.

Ομιλητής: Κώστας Δημητρίου, Εμπορικός Διευθυντής CSA

Αίθουσα Α, θέσεις 240

Βασικές (Χρηματο)Οικονομικές Γνώσεις και Οδηγός Επιβίωσης του Σύγχρονου Φαρμακοποιού

Μείωση εσόδων και ποσοστού κέρδους, ένταση του ανταγωνισμού, αυξημένο κόστος λειτουργίας και δανεισμού, αβεβαιότητα επιχειρηματικού κλίματος, συρρίκνωση του κοινωνικού κράτους. Μερικά μόνο από τα χαρακτηριστικά του περιβάλλοντος στο οποίο καλείται να λειτουργήσει ο σύγχρονος Φαρμακοποιός, ως επιστήμονας υγείας και αξιόπιστος επιχειρηματίας. Ποιες είναι οι βασικές (χρηματο)οικονομικές γνώσεις που θα πρέπει να έχει προκειμένου να αισθάνεται πιο ασφαλής με τις επιλογές του και να βλέπει με αισιοδοξία το μέλλον;

Ομιλητής: Αθανάσιος Βοζίκης, Επίκουρος Καθηγητής Παν/ου Πειραιώς, Τμήμα Οικονομικής Επιστήμης

Αίθουσα Β, θέσεις 180

Φαρμακείο: Επανεκκίνηση ώρα μηδέν.

Δεν είναι εύκολο να βρει το σύγχρονο Φαρμακείο τρόπους για ν' αντισταθμίσει το τζιρο του, χωρίς να δει το αύριο, σήμερα, και χωρίς να αφήσει πίσω τις κακές συνήθειες που άφησε το χθες. Το επάγγελμα χρειάζεται επανεκκίνηση και είμαστε στην ΩΡΑ ΜΗΔΕΝ!

Το ΝΕΟ Φαρμακείο θα πρέπει να στηριχθεί στην παροχή περισσότερων υπηρεσιών προς τον πελάτη του, μέσα από την επανεκπαίδευση των ίδιων των Φαρμακοποιών και των υπαλλήλων τους, με στόχο να συγχρονιστούν με τα νέα δεδομένα και τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται.

Ομιλητής: Έρσα Τσούτσουρα, Φαρμακοποιός & Κωνσταντίνος Μπόρσης, υπάλληλος Φαρμακείου

Αίθουσα Γ, θέσεις 85

Γ' ΕΝΟΤΗΤΑ - 15:00 έως 15:50

ΜΗΣΥΦΑ και ο Ρόλος του Φαρμακοποιού

Ο ρόλος του Φαρμακοποιού στη διαχείριση της αυτοθεραπείας τον μετατρέπει σε Gate Keeper στο χώρο της δημόσιας υγείας, διότι εκτός από τη φροντίδα του ασθενή διαφυλάσσει το εθνικό σύστημα υγείας από την αλόγιστη κατανάλωση φαρμάκων και τη σπατάλη επισκέψεων στο γιατρό. Θα αναλυθούν οι λόγοι για τους οποίους τα ΜΗΣΥΦΑ θα πρέπει να παραμείνουν στη δικαιοδοσία του Φαρμακοποιού, ο οποίος από τη μεριά του όμως θα πρέπει να επενδύσει σε γνώση.

Ομιλητής: Μανώλης Μιτάκης, Φαρμακοποιός,
Υπευθ. Επικοινωνίας Boehringer Ingelheim

Αίθουσα Α, θέσεις 240

Η επικοινωνία με τον πελάτη σας. Τα «κλειδιά» της επιτυχίας.

Ποιοτική Ενδο-Εταιρική Εξυπηρέτηση, Ενεργητική Ακρόαση, Να ακούτε και ότι δεν ακούγεται! Η Τεχνική των Ερωτήσεων, Τα στοιχεία της Επικοινωνίας, Τηλεφωνική Επικοινωνία - τα 10 απαγορεύεται! Πώληση, Αντιρρήσεις και Παράπονα. Αντίστροφες ερωτήσεις με παραδείγματα. Αποφυγή Συγκρούσεων, Φραστική επίθεση από συνομιλητές με παραδείγματα. Θεωρία του "I am OK - You are OK".

Ομιλητής: Ανδρέας Καλλιβωκάς, Φαρμακοποιός

Αίθουσα Β, θέσεις 180

Αξίζει να είστε όλοι εδώ!



Δημιουργώντας Πιστούς Πελάτες - Loyalty Services

Τεχνικές και μέθοδοι με στόχο την αύξηση στο μέγιστο της ικανοποίησης και πιστότητας του πελάτη. Αξιοποίηση εργαλείων και μεθόδων, που όχι μόνο προσελκύουν τον πελάτη, αλλά και τον ενθαρρύνουν να παραμείνει πιστός στην επιχείρησή! Παρουσίαση της εφαρμογής «Υπηρεσίες Πιστότητας Πελάτη: Υγεία και Ομορφιά».

Ομιλητής: Ιωάννης -Ευάγγελος Χαραμής, Οικονομολόγος

Αίθουσα Γ, θέσεις 85

Δ' ΕΝΟΤΗΤΑ - 16:30 έως 17:20

Ο ρόλος των γενοσών στη μείωση της Φαρμακευτικής Δαπάνης. Η εμπειρία από άλλες χώρες της Ευρώπης.

Ομιλητής: Κυριάκος Σουλιώτης, Επίκουρος καθηγητής Πολιτικής Υγείας Πανεπιστήμιο Πελοποννήσου*

(* Αναμένεται τελική επιβεβαίωση του κ. Σουλιώτη,

Χορηγός: Sandoz

Αίθουσα Α, θέσεις 240

Συμπληρωματική πρόταση, η επιτυχημένη μεθοδολογία.

Με πρωταρχικό στόχο τη βελτίωση της υγείας του πελάτη, μπορούμε με τις κατάλληλες ερωτήσεις να ανακαλύψουμε ανάγκες και να προτείνουμε συμπληρωματικά οφέλη μέσω των κατάλληλων προϊόντων. Μια απαραίτητη ενέργεια που φροντίζει την υγεία των πελατών σας και παράλληλα αυξάνει τον τζίρο του Φαρμακείου σας.

Ομιλητής: Πόπη Χαραμή, Φαρμακοποιός

Αίθουσα Β, θέσεις 180

Φαρμακοποιοί και οικονομική κρίση: Ευρωπαϊκή ανάλυση.

Οι αυξανόμενοι δημοσιονομικοί περιορισμοί έχουν επιτείνει τις πιέσεις στα Φαρμακεία εντός της Ε.Ε, οι δε κυβερνήσεις προσπαθούν να βρουν λύσεις για τα προβλήματα που αντιμετωπίζει ο κλάδος. Πρέπει να υπάρξει κοινή πορεία των ευρωπαϊκών Φαρμακοποιών σε επίπεδο κρίσης. Τα προβλήματα είναι κοινά και άπτονται πολλών κατηγοριών, συνδικαλιστικών και πολιτικών και κατ' επέκταση οικονομικών.

Ομιλητής: Μαριέττα Χατζέλλη, Υποψήφια Διδάκτωρ Παν/ου Αθηνών, Τμήμα Πολιτικής Επιστήμης και Δημόσιας Διοίκησης

Αίθουσα Γ, θέσεις 85

Κάντε κράτηση τώρα για αεροπορικά και ακτοπλοϊκά εισιτήρια καθώς και για ξενοδοχεία για τη διαμονή σας στο Ηράκλειο Κρήτης

Πληροφορίες - Κρατήσεις

T.: 210 324 1122, 210 329 0100

Η Συμμετοχή στην Ημερίδα είναι ΔΩΡΕΑΝ,
με Parking, Garderobe,
Ειδικό Χώρο για Παιδιά, Καφέδες, Snacks,
Αναψυκτικά, Cocktail Γεύμα και
Μεγάλη Μουσική Εκδήλωση!

3 Εργαστήρια - 09:50 έως 17:20

1. Δυναμικές κατηγορίες για ανάπτυξη συνδυαστικών πωλήσεων και της κερδοφορίας του Φαρμακείου.

Χορηγός: Γερολυμάτος International

• 09:50 - 11:00, 13:10 - 14:00 & 16:30 - 17:20

1. Κρυσολόγημα & αποσυμφόρηση μύτης με φυσικό τρόπο. Μια δυναμική κατηγορία για το φαρμακείο.
2. Λεύκανση & Φροντίδα δοντιών - μια νέα υποσχόμενη κατηγορία ανάπτυξης των πωλήσεων του φαρμακείου.

• 11:40 - 12:30

Κατηγορία προϊόντων φροντίδας οφθαλμού:

1. Υγρά φακών επαφής - ορθή χρήση και η σημασία τους για την υγεία του ματιού.
2. Κόκκινα μάτια - ξηροφθαλμία σωστή αντιμετώπιση και πως μπορείτε να αναπτύξετε τη συνδυαστική πώληση.

• 15:00 - 15:50

Κατηγορία ορθοπεδικών προϊόντων στο φαρμακείο - Τρόποι ανάπτυξης και δημιουργία συνδυαστικών πωλήσεων - Αύξηση κερδοφορίας του φαρμακείου.

Υπεύθυνη κρατήσεων Θεσσεων,
κα Ελευθερία Λυγνού T.: 210 350 0850

2. Ανάπτυξη και Εφαρμογή Συστήματος Διαχείρισης Παρασκευής Γαλνικών Σκευασμάτων στο Εργαστήριο του Φαρμακείου.

Χορηγός: Σύνδεσμος

Τμήματα και ώρες εργαστηρίων: 1^ο τμήμα: 10:00 - 11:30

2^ο τμήμα: 12:00 - 13:30

3^ο τμήμα: 15:00 - 16:30

Υπεύθυνη κρατήσεων Θεσσεων,
κα Ιουλία Αζακά, T.: 210 269 3600 εσωτερικό 25

3. Γενόσημα φάρμακα. Ο στυλοβάτης του Φαρμακείου σας. Η σωστή στάση και οι σωστές λέξεις για αντικατάσταση στον πάγκο του Φαρμακείου σας.

Χορηγός: Mylan

Ώρες εργαστηρίων:

10:00 - 11:00, 11:30 - 12:30, 13:00 - 14:00, 16:00 - 17:00

Υπεύθυνη κρατήσεων Θεσσεων,
κα Ακριβοπούλου Γιώτα T.: 210 993 6410

Μεγάλη Συναυλία 21:00 ακριβώς

με την
Ελευθερία Αρβανιτάκη
Θα ξεκινήσουν
ο Βασίλης Σταυρακάκης και ο Ψαρογιώργης

Παραλαβή προσκλήσεων μόνο από το περίπτερο του ΣΥΦΑΚ



Φροντίδα για τον άνθρωπο



κερδίζω περισσότερα...
www.y-o.gr

ΔΗΛΩΣΤΕ ΤΩΡΑ ΤΗ ΔΩΡΕΑΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΑΣ! από 09:00 έως 14:00
Τ.: 2810 302 080 - Τ.: 210 984 3274

ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΣΤΕ ΤΟ ΔΙΚΟ ΣΑΣ ΨΗΦΙΑΚΟ ΚΑΝΑΛΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

ΠΡΟΣΦΟΡΕΣ
ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ



ΔΙΑΝΥΚΤΕΡΕΣ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ ΒΕΤΣΑΛΟΝΗΣ 24 ΑΓΡΙΑΔΟΥ
ΑΠΟ ΤΙΣ 10:00 ΜΕΧΡΙ 14:00 ΤΗΝ ΠΡΟΣΧΕΤΑ

| ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ | ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΟ | ΤΙΜΗ |
|----------------------|-------------------------------|----------|
| ΔΕΛΤΑΦΑΡΜ ΠΑΛΛΗΝΙ | 23 ΑΜΑΛΙΑ | 20000000 |
| ΠΑΤΩΝΑ ΑΓ. ΠΑΡΑΣΚΕΥΗ | ΦΕΡΕΣ 14 ΕΚΚΑ ΑΝΔΡΑΣ | 20000000 |
| ΕΠΙΣΚΟΠΙΟΥ | ΜΠΑΔΕΣ 84 - ΑΓ. ΣΟΦΙΑΣ | 20000000 |
| ΕΠΙΣΚΟΠΙΟΥ | ΟΛΓΑΣ 155 ΕΤΑΣΙΗ ΓΕΩΡΓΙΟΥ | 20000000 |
| ΕΠΙΣΚΟΠΙΟΥ | ΚΛΕΣ ΣΙΒΟΥ 25 ΕΠΕΡΟΣ ΝΑΥΑΡΙΝ | 20000000 |
| ΕΠΙΣΚΟΠΙΟΥ | ΕΓΝΑΤΙΑ 40 | 20000000 |
| ΕΠΙΣΚΟΠΙΟΥ | Μ. ΦΕΛΛΑΔΟΥ 17 - ΚΗΦΙΣΙΑΣ | 20000000 |
| ΕΠΙΣΚΟΠΙΟΥ | ΚΑΝΑΡΗ 30 - ΜΠΟΤΣΑΡΗ - ΠΑΠΑΝΑ | 20000000 |
| ΕΠΙΣΚΟΠΙΟΥ | ΑΜΠΕΛΩΝ 9 - ΑΓ. ΠΑΝΤΟΣ ΣΗΡΟΚΗ | 20000000 |
| ΕΠΙΣΚΟΠΙΟΥ | ΤΟΝΤΟΥ 85 | 20000000 |
| ΕΠΙΣΚΟΠΙΟΥ | Ν. ΠΑΠΑΝΔΡΕΟΥ 40 | 20000000 |
| ΕΠΙΣΚΟΠΙΟΥ | ΤΡΥΠΑΝΗ 50 - ΦΕΣΙΔΟΥ 18 | 20000000 |
| ΕΠΙΣΚΟΠΙΟΥ | ΛΕΩΝΟΣ 3 - ΕΓΝΑΤΙΑ - ΑΓ. | 20000000 |

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



Σκρά 14, Καλλιθέα, 176 73 Τηλ.: 210 95 60 030 Fax.: 210 95 60 034
iteq@iteq.gr www.iteq.gr

Advance Pharmacies

Ολοκληρωμένο Σύστημα Πιστότητας Card' Advantage



Περισσότεροι από 222.000 κάτοχοι της **Card' Advantage** απολαμβάνουν τα μοναδικά προνόμια που τους προσφέρει η κάρτα, ανταποδίδοντας την εμπιστοσύνη και την

προτίμησή τους στο Δίκτυο Φαρμακοποιών ADVANCE Pharmacies.

Η κάρτα προνομίων Card' Advantage προσφέρει ταυτόχρονα:

- ειδικές εκπτώσεις σε επιλεγμένα προϊόντα
- 13€ πίστωση για τις επόμενες αγορές, κάθε φορά που ο κάτοχος συμπληρώνει 100 πόντους (1 € = 1 πόντος)
- ελκυστικά δώρα με την εξοργύρωση πόντων

Ιδιαίτερα δημοφιλής είναι και η δυνατότητα που έχουν οι κάτοχοι να ενημερώνονται για το υπόλοιπο των πόντων τους μέσα από το portal υγείας του Δικτύου, www.advancehealth.gr.

Τέλος, επιπλέον προνόμια καθώς και διαγωνισμοί για τους κατόχους της Card' Advantage προγραμματίζονται διαρκώς, κάνοντας το σύστημα πιστότητας ακόμα πιο ελκυστικό και δυνατό και τους κατόχους, όπως οι ίδιοι αναφέρουν, να νιώθουν ιδιαίτερα ικανοποιημένοι!

Αγαπτιέ φαρμακοποιεί,



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.



ALYSOS PGx, Συσκευασία φαρμακογενετικού έλεγχου

Η αποτελεσματικότητα μίας θεραπευτικής αγωγής αποτελεί συνισταμένη πολλών παραγόντων, μεταξύ των οποίων και το γενετικό προφίλ του ασθενή. Η Φαρμακογενετική, ένας ερευνητικός τομέας που γνωρίζει ταχεία ανάπτυξη την τελευταία δεκαετία, έχει ως στόχο τη διερεύνηση της αλληλεπίδρασης των φαρμάκων με τον οργανισμό του ασθενή, βάσει του γενετικού του προφίλ, μέσα από την ανίχνευση γενετικών διαφοροποιήσεων που επηρεάζουν το μεταβολισμό και τον τρόπο δράσης τους. Η πληροφορία αυτή έχει άμεση σχέση με τη βέλτιστη δράση της επιλεγμένης θεραπευτικής αγωγής, αλλά και το συνολικό κόστος της θεραπείας, που αυξάνεται ανάλογα με τη διάρκειά της, τις ανεπιθύμητες ενέργειες, το πλήθος των φαρμάκων-δοκιμών. Προς αυτή την κατεύθυνση, για πρώτη φορά στην ελληνική αγορά, η εταιρεία ερευνών και εφαρμογών μοριακής βιολογίας **ALYSOS** διαθέτει, αποκλειστικά μέσω φαρμακείων, τη συσκευασία φαρμακογενετικού ελέγχου **ALYSOS PGx**. Πρόκειται για πρωτοποριακή πρωτοβουλία, που καλύπτει ένα κενό ιατρικής γνώσης, εν δυνάμει καθοριστικής σημασίας για την αποτελεσματικότητα της εκάστοτε θεραπευτικής αγωγής. Σκοπός είναι η παροχή χρήσιμων πληροφοριών στο θεράποντα ιατρό, στο πλαίσιο βελτιστοποίησης της θεραπείας ανά περίπτωση ασθενή, μέσα από την εξέταση του γενετικού προφίλ του και του επιπέδου μεταβολισμού και άρα θετικής απόκρισης σε συγκεκριμένες φαρμακευτικές ουσίες.

Το **ALYSOS PGx** προσφέρει, με μία εξέταση, φαρμακογενετικό έλεγχο βιοδεικτών που καλύπτουν 70 δραστικές ουσίες, οι οποίες περιλαμβάνουν τα εμπορικότερα φαρμακευτικά σκευάσματα της ελληνικής και παγκόσμιας αγοράς από τις ακόλουθες κατηγορίες: Αντιπηκτικά / Αντιυπερτασικά / Αντιελκωτικά / Αντιαρρυθμικά / Αντιλιπιδαιμικά / Μη Στεροειδή Αντιφλεγμονώδη / Αντιψυχωσικά / Αντικαταθλιπτικά / Ηρεμιστικά / Αντιεπιληπτικά / Αντιδιαβητικά.



Από την **ALYSOS**, www.alysos.com

GLUCOCARD Σ



Βασικά Χαρακτηριστικά

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



Αποκλειστική Διάθεση
από τα Φαρμακεία

- Σίγουρες μετρήσεις ²
- Ιδανικός σχεδιασμός ¹
- Γρήγορο αποτέλεσμα ¹
- Μεγάλη οθόνη ¹
- Ασφάλεια ²

Παραπομπές:

- ¹ Εγχειρίδιο λειτουργίας μετρητή GLUCOCARD Σ
- ² Εσωκλειστο οδηγιών ταινιών μέτρησης GLUCOCARD Σ

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

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



Νέα συμφωνία ανακοινώνουν η **MSD** και η **BIANEΞ** για την προώθηση θεραπειών για την αντιμετώπιση του Διαβήτη τύπου 2

Οι φαρμακευτικές εταιρείες **MSD** (γνωστή ως Merck σε ΗΠΑ και Καναδά) και **BIANEΞ**, συμπληρώνοντας φέτος 30 χρόνια συνεργασίας, ενδυναμώνουν τη μεταξύ τους επιχειρηματική σχέση, συνάπτοντας νέα συμφωνία για την από κοινού προώθηση δύο καθιερωμένων θεραπειών για την αντιμετώπιση του Σακχαρώδη Διαβήτη τύπου 2, των Januvia και Janumet.

Με βάση τη συμφωνία, οι δύο εταιρείες ενώνουν τις δυνάμεις τους και θα προωθούν από κοινού τα δύο σκευάσματα, τα οποία μέχρι πρότινος προωθούνταν μόνο από τη BIANEΞ, ενώ σύντομα τα δύο εν λόγω προϊόντα θα ανήκουν στο χαρτοφυλάκιο της MSD Ελλάδας. Σημαντικό είναι επίσης ότι η νέα συμφωνία ενισχύει τη στρατηγική θέση των δύο εταιριών στην κατηγορία του Καρδιομεταβολικού Συστήματος, καθώς συνεργάζονται ήδη για την προώθηση δύο ακόμη σκευασμάτων κατά της υπερχοληστερολαιμίας (Inegy/ Ezetrol), τα οποία ανήκουν και αυτά στην κατηγορία των καρδιομεταβολικών προϊόντων.

Η MSD παραμένει πιστή στη δέσμευσή της να παρέχει καινοτόμες θεραπείες, με στόχο τη βελτίωση της ποιότητας της ζωής των ασθενών. Έτσι, διευρύνοντας τις στρατηγικές της συνεργασίες και διευκολύνοντας την πρόσβαση των ασθενών στις θεραπείες, εκπληρώνει το καθήκον της να είναι ο κόσμος καλά.

Η **MSD** επενδύει στην έρευνα και την καινοτομία στην Ελλάδα

Η MSD παρά τις πιέσεις του εξωτερικού περιβάλλοντος, επενδύει 4,6 εκατομμύρια ευρώ σε κλινικές έρευνες στην Ελλάδα, τόσο για μόρια που βρίσκονται υπό ανάπτυξη όσο και για ήδη κυκλοφορούντα προϊόντα της για την απόκτηση νέων ενδείξεων και τον εμπλουτισμό των επιστημονικών γνώσεων.

Ο προγραμματισμός της εταιρείας περιλαμβάνει τη διενέργεια 27 κλινικών Μελετών όλων των φάσεων (Φάσεις I - IV) στις οποίες συμμετέχουν 192 Ερευνητικά Κέντρα σε όλη την Ελλάδα.

Οι κλινικές έρευνες της MSD εστιάζουν σε 10 διαφορετικούς θεραπευτικούς τομείς και συγκεκριμένα στη γυναικολογία, στις παθήσεις του αναπνευστικού συστήματος, στα λοιμώδη νοσήματα, στη γαστρεντερολογία, στα ρευματικά νοσήματα, στη δερματολογία, στην ογκολογία, στα καρδιομεταβολικά νοσήματα και στα εμβόλια.

Μάλιστα, ο τομέας της ογκολογίας είναι αυτός ο οποίος συγκεντρώνει και το μεγαλύτερο ερευνητικό ενδιαφέρον, γεγονός το οποίο αποτελεί και διεθνή τάση.

Σήμερα, συνεχίζει να εστιάζει στην ανακάλυψη όσο το δυνατόν περισσότερων επιστημονικών γνώσεων, στηρίζοντας έμπρακτα τις κλινικές μελέτες, ενώ στο άμεσο μέλλον αναμένεται να κυκλοφορήσει στην ελληνική αγορά νέες θεραπείες για την Ηπατίτιδα C, την αθηροσκλήρωση, την οστεοπόρωση και για διάφορες νεοπλασίες.

Η Αμερικανική Υπηρεσία Τροφίμων και Φαρμάκων (FDA) εγκρίνει το συνδυασμό Εζετιμίμπης και Ατορβαστατίνης της **MSD**, ένα νέο προϊόν που μπορεί να συμβάλει δυναμικά στη μείωση της **LDL** Χοληστερόλης

Η MSD, ανακοίνωσε πρόσφατα ότι το FDA ενέκρινε το **συνδυασμό Εζετιμίμπης και Ατορβαστατίνης** για τη θεραπεία της αυξημένης χαμηλής-πυκνότητας σε λιποπρωτεΐνη (LDL) χοληστερόλης, σε ασθενείς με πρωτοπαθή ή μικτή υπερλιπιδαιμία, ως συμπληρωματική θεραπεία της δίαιτας, όταν η δίαιτα από μόνη της δεν επαρκεί.

Το νέο προϊόν περιέχει Εζετιμίμπη, μια αποτελεσματική θεραπεία για τη μείωση της LDL χοληστερόλης, και Ατορβαστατίνη, μία από τις πιο ευρέως συνταγογραφούμενες στατίνες στην Αμερική* σήμερα. Ο συνδυασμός Εζετιμίμπης και Ατορβαστατίνης αντιμετωπίζει δύο πηγές της χοληστερόλης, αναστέλλοντας τόσο την απορρόφηση της χοληστερόλης μέσω της πεπτικής οδού -χάρης στην Εζετιμίμπη- όσο και την παραγωγή της χοληστερόλης στο ήπαρ - χάρης στην Ατορβαστατίνη.

Δεν έχει αποδειχτεί ενδεχόμενο επιπλέον όφελος από το συνδυασμό Εζετιμίμπης και Ατορβαστατίνης για την καρδιαγγειακή νοσηρότητα και θνησιμότητα από ότι έχει αποδειχθεί για την ατορβαστατίνη.

Μετά την έγκριση αυτή ο συνδυασμός Εζετιμίμπης και Ατορβαστατίνης θα κατατεθεί προς έγκριση στον European Medicines Agency (EMA) και τον Εθνικό Οργανισμό Φαρμάκων (ΕΟΦ), προκειμένου να λάβει άδεια για να κυκλοφορήσει στη χώρα μας από την MSD Ελλάδας με την εμπορική ονομασία Atozet.

*Αυτές οι πληροφορίες είναι μία εκτίμηση που προέρχεται από μία προσαρμοσμένη μελέτη της λιανικής αγοράς που πραγματοποιήθηκε για την MSD χρησιμοποιώντας δεδομένα του IMS Health Life Link™ για την περίοδο Φεβρουάριος 2013. Το IMS διατηρεί όλα τα δικαιώματα, συμπεριλαμβανομένων των δικαιωμάτων αντιγραφής, διανομής και αναδημοσίευσης.

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)^{1,2}



Καμία αλληλεπίδραση με φάρμακα, τροφές ή αλκοόλ³



Το μοναδικό νεότερης γενιάς αντιισταμινικό στην Ελλάδα με έγκριση χορήγησης σε πιλότους⁴



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^ο 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 - **AERIUS®** πόσιμο διάλυμα

ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: Aerius 5mg επικαλυμμένα με λεπτό υμένιο δισκία. Aerius 0,5mg/ml πόσιμο διάλυμα. **ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ.** Δισκίο. Κάθε δισκίο περιέχει 5mg δεσλοραταδίνη. Πόσιμο διάλυμα. Κάθε ml πόσιμου διαλύματος περιέχει 0,5mg δεσλοραταδίνη. **ΦΑΡΜΑΚΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΟΡΦΗ.** 1. Επικαλυμμένα με λεπτό υμένιο δισκία. 2. Πόσιμο διάλυμα. **ΚΛΙΝΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ:** Θεραπευτικές ενδείξεις: Το Aerius ενδείκνυται για την ανακούφιση των συμπτωμάτων που σχετίζονται με: • αλλεργική ρινίτιδα (ΑΡ) • κνίδωση. Δοσολογία και τρόπος χορήγησης: Δισκία: Ενήλικες και έφηβοι (12 ετών και άνω): ένα δισκίο Aerius μία φορά την ημέρα, με ή χωρίς γεύμα για την ανακούφιση των συμπτωμάτων που σχετίζονται με αλλεργική ρινίτιδα (συμπεριλαμβανομένων της διαλειπούσας ή επιμένουσας αλλεργικής ρινίτιδας) και κνίδωση. Πόσιμο διάλυμα: Παιδιά ηλικίας 1 έως 5 ετών: 2,5ml (1,25mg) πόσιμο διάλυμα Aerius μία φορά την ημέρα. Παιδιά ηλικίας 6 έως 11 ετών: 5ml (2,5mg) πόσιμο διάλυμα Aerius μία φορά την ημέρα. Ενήλικες και έφηβοι (ηλικίας 12 ετών και άνω): 10ml (5mg) πόσιμο διάλυμα Aerius μία φορά την ημέρα ή ένα δισκίο Aerius μία φορά την ημέρα, με ή χωρίς γεύμα για την ανακούφιση των συμπτωμάτων που σχετίζονται με αλλεργική ρινίτιδα (συμπεριλαμβανομένης της διαλειπούσας και επιμένουσας αλλεργικής ρινίτιδας) και κνίδωση. Το Aerius μπορεί να λαμβάνεται ανεξάρτητα από τα γεύματα για την ανακούφιση των συμπτωμάτων που σχετίζονται με αλλεργική ρινίτιδα (ΑΡ) (συμπεριλαμβανομένης της διαλειπούσας και επιμένουσας αλλεργικής ρινίτιδας) και κνίδωση. Ο ανταγωνισμός πρέπει να είναι ενήμερος ότι οι περισσότερες περιπτώσεις ρινίτιδας σε άτομα ηλικίας κάτω των 2 ετών είναι ροιζομαστικής προέλευσης και δεν υπάρχουν δεδομένα τα οποία να υποστηρίζουν τη θεραπεία ροιζομαστικής ρινίτιδας με Aerius. Η διαλειπούσα αλλεργική ρινίτιδα (παρούσα των συμπτωμάτων για λιγότερο από 4 ημέρες ανά εβδομάδα ή για λιγότερο από 4 εβδομάδες) θα πρέπει να διαχειρίζεται σε συμφωνία με την αξιολόγηση του ιστορικού της νόσου του ασθενή και η θεραπεία θα μπορεί να τερματίζεται αφού τα συμπτώματα έχουν υποχωρήσει και να επανεκκινείται με την επανεμφάνισή τους. Στην επιμένουσα αλλεργική ρινίτιδα (παρούσα των συμπτωμάτων για 4 ημέρες ή περισσότερες ανά εβδομάδα για περισσότερο από 4 εβδομάδες), μπορεί να προταθεί στους ασθενείς συνεχής θεραπεία κατά τη διάρκεια της περιόδου αλλεργιογόνου έκθεσης. Αντενδείξεις: Υπερευαίσθησια στη δραστική ουσία, σε κάποιο από τα έκδοχα, ή στη λοραταδίνη. **ΕΙΔΙΚΕΣ ΠΡΟΕΙΔΟΠΟΙΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΡΟΦΥΛΑΞΕΙΣ ΚΑΤΑ ΤΗ ΧΡΗΣΗ:** Δισκία: Η αποτελεσματικότητα και ασφάλεια των δισκίων Aerius σε παιδιά κάτω των 12 ετών δεν έχει τεκμηριωθεί. Στην περίπτωση βαριών έκπτώσεων της νεφρικής λειτουργίας το Aerius θα πρέπει να χρησιμοποιείται με προσοχή. Ασθενείς με σπάνια κληρονομικά προβλήματα δυσανεξίας στη γαλακτοδόση, με ανεπάρκεια λακτάσης του Lapp ή με διασπορόφιση γλυκόζης-γαλακτόζης δεν θα πρέπει να λαμβάνουν αυτό το φάρμακο. Πόσιμο διάλυμα: Η αποτελεσματικότητα και ασφάλεια του Aerius πόσιμο διάλυμα σε παιδιά ηλικίας κάτω του 1 έτους δεν έχει τεκμηριωθεί. Σε παιδιά κάτω των 2 ετών, η διάγνωση της αλλεργικής ρινίτιδας είναι ιδιαίτερα δύσκολο να διακριθεί από άλλους τύπους ρινίτιδας. Η απουσία λοιμώχνης της ανώτερης αναπνευστικής οδού ή οργανικής αναμάλξης, καθώς επίσης το ιστορικό του ασθενούς, φυσιολογικές εξετάσεις και κατάλληλες εργαστηριακές και δερματικές δοκιμασίες θα πρέπει να ληφθούν υπόψη. Περίπου 6% ενηλίκων και παιδιών ηλικίας 2-11 ετών παρουσιάζουν φαινοτυπικά πτωχό μεταβολισμό του δεσλοραταδίνης και εμφανίζουν υψηλότερη έκθεση. Η ασφάλεια του πόσιμου διαλύματος Aerius σε παιδιά ηλικίας 2-11 ετών που εμφανίζουν πτωχό μεταβολισμό είναι η ίδια όπως σε παιδιά που εμφανίζουν φυσιολογικό μεταβολισμό. Οι δράσεις του πόσιμου διαλύματος Aerius σε άτομα με πτωχό μεταβολισμό ηλικίας <2 ετών δεν έχουν μελετηθεί. Στην περίπτωση βαριών έκπτώσεων της νεφρικής λειτουργίας το Aerius θα πρέπει να χρησιμοποιείται με προσοχή. Αυτό το φαρμακευτικό προϊόν περιέχει σορβιτόλη. Ως εκ τούτου, δεν θα πρέπει να λαμβάνουν αυτό το φάρμακο ασθενείς με σπάνια κληρονομικά προβλήματα μη ανεκτικότητα στη φρουκτόζη, με διασπορόφιση της γλυκόζης-γαλακτόζης ή ανεπάρκεια της σουκρόζης-ισομαλτόζης. **ΑΛΛΗΛΕΠΙΔΡΑΣΕΙΣ ΜΕ ΆΛΛΑ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΙ ΆΛΛΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΑΛΛΗΛΕΠΙΔΡΑΣΗΣ:** Δεν έχουν παρατηρηθεί κλινικά σχετιζόμενες αλληλεπιδράσεις σε κλινικές δοκιμές με δισκία Aerius στα οποία συγχρησιμοποιήθηκαν ερυθρομυκίνη ή κετοκοναζόλη. Σε μία κλινική φαρμακολογική δοκιμή το Aerius λαμβανόμενο ταυτόχρονα με αλκοόλ δεν ενίσχυσε τις επιδράσεις του οινοπνεύματος στη μείωση της απόδοσης. **4.6 Κύηση και γαλουχία:** Η δεσλοραταδίνη δεν ήταν τερατογόνος σε μελέτες με ζώα. Η ασφαλή χρήση του φαρμακευτικού προϊόντος κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης δεν έχει τεκμηριωθεί. Για το λόγο αυτό, η χρήση του Aerius κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης δεν συνιστάται. Η δεσλοραταδίνη εκκρίνεται στο μητρικό γάλα, και ως εκ τούτου η χρήση του Aerius δεν συνιστάται στις γυναικείς που θηλάζουν. **4.7 Επιδράσεις στην ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανών:** Σε κλινικές μελέτες που εκτιμήθηκε η ικανότητα οδήγησης, δεν επηρεάστηκε η ικανότητα οδήγησης σε ασθενείς οι οποίοι ελάμβαναν δεσλοραταδίνη. Ωστόσο, οι ασθενείς θα πρέπει να ενημερώνονται ότι, ποτέ σπάνια, παρουσιάζεται υπνηλία σε ορισμένα άτομα, η οποία μπορεί να επηρεάσει την ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανημάτων. **4.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες:** Σε κλινικές δοκιμές, η δεσλοραταδίνη στη μορφή του σπριτικού χορηγήθηκε σε έναν παιδιατρικό πληθυσμό. Η συνολική εμφάνιση ανεπιθύμητων ενεργειών ήταν παρόμοια ανάμεσα στις ομάδες σπριτικού δεσλοραταδίνης και εικονικού φαρμάκου, και δεν διεκρέθη σημαντικά από το προφίλ ασφαλείας που παρατηρήθηκε σε ενήλικες ασθενείς. Σε κλινικές δοκιμές σε ένα έτος ενδείξεων που περιελάμβαναν αλλεργική ρινίτιδα και κνίδωση, στη συνιστώμενη δόση των 5mg ημερησίως, ανεπιθύμητες ενέργειες με τη δισκία Aerius αναφέρθηκαν σε 3% επιπλέον των ασθενών που έλαβαν αγωγή με εικονικό φάρμακο. Οι συνθετικές ανεπιθύμητες ενέργειες που αναφέρθηκαν επιπλέον του εικονικού φαρμάκου ήταν κόπωση (1,2%), ηπαισθησία (0,8%) και ναυτία (0,6%). Άλλες ανεπιθύμητες ενέργειες αναφερόμενες ποτέ σπάνια κατά την κυκλοφορία είναι: ψευδοαίτιση, ζήνη, υπνηλία, αϋνία, ψυχοκινητική υπερκινητικότητα, επιληπτικές κρίσεις, ταχυκαρδία, αίσθημα παλμών, κοιλιακό άλγος, ναυτία, έμετος, δυσπεψία, διάρροια, υψηλή ηπατική ένζυμα, αυξημένη χοληρυθρίνη, ηπατίτιδα, μυαλγία, αντιδράσεις υπερευαίσθησης (όπως αναφυλαξία, αγγειοοίδημα, δύσπνοια, κνήμες, εξάνθημα, και κνίδωση). Πόσιμο διάλυμα: Στο πλαίσιο κλινικών δοκιμών σε παιδιατρικό πληθυσμό, η μορφή σπριτικού δεσλοραταδίνης χορηγήθηκε σε σύνολο 246 παιδιών ηλικίας 6 μηνών έως 11 ετών. Η συνολική συχνότητα εμφάνισης των ανεπιθύμητων ενεργειών σε παιδιά 2 έως 11 ετών ήταν παρόμοια για τη δεσλοραταδίνη και τις ομάδες εικονικού φαρμάκου. Σε βρέφη και νήια ηλικίας από 6 έως 23 μηνών οι πιο συχνές ανεπιθύμητες ενέργειες που αναφέρθηκαν επιπλέον του εικονικού φαρμάκου ήταν διάρροια (3,7%), πυρετός (2,3%) και αϋνία (2,3%). Σε μια πρόσθετη μελέτη, δεν παρατηρήθηκαν ανεπιθύμητες ενέργειες σε άτομα ηλικίας μεταξύ 6 και 11 ετών κοπύη λήψης μίας εφάπαξ δόσης 2,5mg πόσιμου διαλύματος δεσλοραταδίνης. Υπερδοσολογία: Σε περίπτωση υπερδοσολογίας, ακολουθείται τα συνήθη μέτρα για την απομάκρυνση της δραστικής ουσίας που δεν έχει απορροφηθεί. Συνιστάται συμπτωματική και υποστηρικτική αγωγή. Βάσει κλινικής δοκιμής πολλαπλής δόσης, στην οποία χορηγήθηκαν έως και 45mg δεσλοραταδίνης (έναντα φάρμακο ή κλινική δόση), δεν παρατηρήθηκαν σχετικές κλινικές αντιδράσεις. Η δεσλοραταδίνη δεν αποβάλλεται με την αιμοκάθαρση. Δεν είναι γνωστό εάν αποβάλλεται με την περιτοναϊκή κάθαρση. **ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ:** Διάρκεια ζωής: 2 χρόνια. Ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά την φύλαξη του προϊόντος: Μη φυλάσσεται σε θερμοκρασία μεγαλύτερη των 30°C. Φυλάσσεται στην αρχική συσκευασία. Φύση και συστατικά του περιέκτη: Το Aerius δισκία διατίθενται σε κυψέλες μεμονωμένων δόσεων που περιλαμβάνονται σε χωρισμένο φύλλο κυψέλης καλυμμένο με αλουμίνοχαρτο. Το πόσιμο διάλυμα Aerius διατίθεται σε υάλινο σκελετοειδές φιάλες τύπου III των 150ml, που κλείνουν με ένα πλαστικό βιδωτό καπάκι απόρριπτο από τα παιδιά (C/R), που έχει ένα υπόμνημα πολλαπλών στρώσεων με επικάλυψη πολλαυβιενίου. Για την συσκευασία των 150ml παρέχεται ένα δοσομετρικό κουτάλι για χορήγηση από στόματος, με καθορισμένες δόσεις στα 2,5ml και 5ml. **ΤΡΟΠΟΣ ΔΙΑΘΕΣΗΣ:** Φαρμακευτικό προϊόν για το οποίο απαιτείται ιατρική συνταγή. **ΚΑΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** Merck Sharp & Dohme Ltd, Hertford Road, Hoddesdon, Hertfordshire EN11 9BU, Ηνωμένο Βασίλειο. **ΑΡΙΘΜΟΙ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** δισκία: EU/1/00/160/011, πόσιμο διάλυμα: EU/1/00/160/069. **ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΠΡΩΤΗΣ ΕΓΚΡΙΣΗΣ/ΑΝΑΝΕΩΣΗΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ:** Ημερομηνία πρώτης έγκρισης: 15 Ιανουαρίου 2001. Ημερομηνία τελευταίας ανανέωσης: 15 Ιανουαρίου 2006. **ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ:** 5 Σεπτεμβρίου 2012. Για την πλήρη περίληψη των χαρακτηριστικών του προϊόντος παρακαλούμε να απευθύνεστε στην MSD Α.Φ.Β.Ε. Επίδωδος, Αγίου Δημητρίου 63, 174 56 Αθήνας, Τηλ.: 210 9897 300. Λεπτομερή πληροφοριακά στοιχεία για το προϊόν είναι διαθέσιμα στην ιστοσελίδα του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Φαρμάκων (EMA) <http://www.emea.europa.eu/>. **ΛΙΑΝΙΚΕΣ ΤΙΜΕΣ:** Aerius δισκία: Aerius 2,5mg δισκία διασπειρόμενα: 7.40€, Aerius 5mg δισκία διασπειρόμενα: 9.00€.

AERIUS® διασπειρόμενα δισκία

1. ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: Aerius 2,5mg και 5mg δισκία διασπειρόμενα στο στόμα. **2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ:** Κάθε δόση του Aerius δισκίου διασπειρόμενου στο στόμα περιέχει 2,5mg ή 5mg δεσλοραταδίνη. Για τον πλήρη κατάλογο των εκδόχων, βλ. παράγραφο 6.1. **3. ΦΑΡΜΑΚΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΟΡΦΗ:** Δισκίο διασπειρόμενο στο στόμα. Ελαφρώς κόκκινα, επιπέδους όλης, στρογγυλά, διάστικτα δισκία, με τη μία πλευρά εντυπωμένη με «K» (2,5mg), με «A» (5mg). **4. ΚΛΙΝΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ.** **4.1 Θεραπευτικές ενδείξεις:** Το Aerius ενδείκνυται για την ανακούφιση των συμπτωμάτων που σχετίζονται με: • αλλεργική ρινίτιδα (βλ. παράγραφο 5.1) • κνίδωση. **4.2 Δοσολογία και τρόπος χορήγησης:** Παιδιά ηλικίας 6 έως 11 ετών: ένα Aerius δισκίο διασπειρόμενο στο στόμα των 2,5mg τοποθετημένο στο στόμα μία φορά την ημέρα για την ανακούφιση των συμπτωμάτων που σχετίζονται με αλλεργική ρινίτιδα (συμπεριλαμβανομένων της διαλειπούσας και επιμένουσας αλλεργικής ρινίτιδας) και κνίδωση (βλ. παράγραφο 5.1). Ενήλικες και έφηβοι (12 ετών και άνω): ένα Aerius δισκίο διασπειρόμενο στο στόμα των 5mg (ή δυο Aerius δισκία διασπειρόμενα στο στόμα των 2,5mg), τοποθετημένο στο στόμα μία φορά την ημέρα για την ανακούφιση των συμπτωμάτων που σχετίζονται με αλλεργική ρινίτιδα (συμπεριλαμβανομένης της διαλειπούσας και επιμένουσας αλλεργικής ρινίτιδας) και κνίδωση (βλ. παράγραφο 5.1). Η δόση μπορεί να ληφθεί ανεξάρτητα από την ώρα του γεύματος. Υπάρχει περιορισμένη εμπειρία για την αποτελεσματικότητα σε κλινικές δοκιμές με τη χρήση της δεσλοραταδίνης σε εφήβους ηλικίας 6 έως και 17 ετών (βλ. παράγραφο 4.8 και 5.1). Η διαλειπούσα αλλεργική ρινίτιδα (παρούσα των συμπτωμάτων για λιγότερο από 4 ημέρες ανά εβδομάδα ή για λιγότερο από 4 εβδομάδες) θα πρέπει να διαχειρίζεται σε συμφωνία με την αξιολόγηση του ιστορικού της νόσου του ασθενή και η θεραπεία θα μπορεί να τερματίζεται αφού τα συμπτώματα έχουν υποχωρήσει και να επανεκκινείται με την επανεμφάνισή τους. Στην επιμένουσα αλλεργική ρινίτιδα (παρούσα των συμπτωμάτων για 4 ημέρες ή περισσότερες ανά εβδομάδα για περισσότερο από 4 εβδομάδες), μπορεί να προταθεί στους ασθενείς συνεχής θεραπεία κατά τη διάρκεια της περιόδου αλλεργιογόνου έκθεσης. Αμέσως πριν από τη χρήση, πρέπει να αναχθεί προσεκτικά η κυψέλη και να αφαιρεθεί η δόση του δισκίου διασπειρόμενου στο στόμα χωρίς να συνθιφθεί. Η δόση του δισκίου διασπειρόμενου στο στόμα τοποθετείται στο στόμα όπου διαλύεται αμέσως. Δεν απαιτείται νερό ή άλλο υγρό για την κατανόηση της δόσης. Η δόση λαμβάνεται αμέσως μετά το άνοιγμα της κυψέλης. **4.3 Αντενδείξεις:** Υπερευαίσθησια στη δραστική ουσία, σε κάποιο από τα έκδοχα, ή στη λοραταδίνη. **4.4 Ειδικές προειδοποιήσεις και προφυλάξεις κατά τη χρήση:** Η αποτελεσματικότητα και ασφάλεια των διασπειρόμενων στο στόμα δισκίων Aerius των 2,5mg σε παιδιά κάτω των 6 ετών δεν έχει τεκμηριωθεί. Στην περίπτωση βαριών έκπτώσεων της νεφρικής λειτουργίας, το Aerius θα πρέπει να χρησιμοποιείται με προσοχή. Περιέχεται 2,9mg φανυλιθανίνης ανά 5mg δόσης Aerius και 1,4mg φανυλιθανίνης ανά 2,5mg Aerius δισκίο διασπειρόμενο στο στόμα. Η φανυλιθανίνη μπορεί να είναι επιβλαβής για ανθρώπους με φανυλικετονουρία. **4.5 Αλληλεπιδράσεις με άλλα φαρμακευτικά προϊόντα και άλλες μορφές αλληλεπιδράσεων:** Δεν έχουν παρατηρηθεί κλινικά σχετιζόμενες αλληλεπιδράσεις σε κλινικές δοκιμές με δισκία Aerius, στα οποία συγχρησιμοποιήθηκαν ερυθρομυκίνη ή κετοκοναζόλη (βλ. παράγραφο 5.1). Σε μία κλινική φαρμακολογική δοκιμή τα δισκία Aerius λαμβανόμενα ταυτόχρονα με αλκοόλ δεν ενίσχυαν τις επιδράσεις του οινοπνεύματος στη μείωση της απόδοσης (βλ. παράγραφο 5.1). **4.6 Κύηση και γαλουχία:** Η δεσλοραταδίνη δεν ήταν τερατογόνος σε μελέτες με ζώα. Η ασφαλή χρήση του φαρμακευτικού προϊόντος κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης δεν έχει τεκμηριωθεί. Για το λόγο αυτό, η χρήση του Aerius κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης δεν συνιστάται. Η δεσλοραταδίνη εκκρίνεται στο μητρικό γάλα, και ως εκ τούτου η χρήση του Aerius δεν συνιστάται στις γυναικείς που θηλάζουν. **4.7 Επιδράσεις στην ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανών:** Σε κλινικές μελέτες που εκτιμήθηκε η ικανότητα οδήγησης, δεν επηρεάστηκε η ικανότητα οδήγησης σε ασθενείς οι οποίοι ελάμβαναν δεσλοραταδίνη. Ωστόσο, οι ασθενείς θα πρέπει να ενημερώνονται ότι, ποτέ σπάνια, παρουσιάζεται υπνηλία σε ορισμένα άτομα, η οποία μπορεί να επηρεάσει την ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανημάτων. **4.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες:** Σε κλινικές δοκιμές, η δεσλοραταδίνη στη μορφή του σπριτικού χορηγήθηκε σε έναν παιδιατρικό πληθυσμό. Η συνολική εμφάνιση ανεπιθύμητων ενεργειών ήταν παρόμοια ανάμεσα στις ομάδες σπριτικού δεσλοραταδίνης και εικονικού φαρμάκου, και δεν διεκρέθη σημαντικά από το προφίλ ασφαλείας που παρατηρήθηκε σε ενήλικες ασθενείς. Σε κλινικές δοκιμές σε ένα έτος ενδείξεων που περιελάμβαναν αλλεργική ρινίτιδα και κνίδωση, στη συνιστώμενη δόση των 5mg ημερησίως, ανεπιθύμητες ενέργειες με τη δισκία Aerius αναφέρθηκαν σε 3% επιπλέον των ασθενών που έλαβαν αγωγή με εικονικό φάρμακο. Οι συνθετικές ανεπιθύμητες ενέργειες που αναφέρθηκαν επιπλέον του εικονικού φαρμάκου ήταν κόπωση (1,2%), ηπαισθησία (0,8%) και ναυτία (0,6%). Άλλες ανεπιθύμητες ενέργειες αναφερόμενες ποτέ σπάνια κατά την κυκλοφορία είναι: ψευδοαίτιση, ζήνη, υπνηλία, αϋνία, ψυχοκινητική υπερκινητικότητα, επιληπτικές κρίσεις, ταχυκαρδία, αίσθημα παλμών, κοιλιακό άλγος, ναυτία, έμετος, δυσπεψία, διάρροια, υψηλή ηπατική ένζυμα, αυξημένη χοληρυθρίνη, ηπατίτιδα, μυαλγία, αντιδράσεις υπερευαίσθησης (όπως αναφυλαξία, αγγειοοίδημα, δύσπνοια, κνήμες, εξάνθημα, και κνίδωση). **4.9 Υπερδοσολογία:** Σε περίπτωση υπερδοσολογίας, ακολουθείται τα συνήθη μέτρα για την απομάκρυνση της δραστικής ουσίας που δεν έχει απορροφηθεί. Συνιστάται συμπτωματική και υποστηρικτική αγωγή. Βάσει κλινικής δοκιμής πολλαπλής δόσης, στην οποία χορηγήθηκαν έως και 45mg δεσλοραταδίνης (έναντα φάρμακο ή κλινική δόση), δεν παρατηρήθηκαν σχετικές κλινικές αντιδράσεις. Η δεσλοραταδίνη δεν αποβάλλεται με την αιμοκάθαρση. Δεν είναι γνωστό εάν αποβάλλεται με την περιτοναϊκή κάθαρση. **ΤΡΟΠΟΣ ΔΙΑΘΕΣΗΣ:** Φαρμακευτικό προϊόν για το οποίο απαιτείται ιατρική συνταγή. **7. ΚΑΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** Merck Sharp & Dohme Ltd, Hertford Road, Hoddesdon, Hertfordshire EN11 9BU, Ηνωμένο Βασίλειο. **8. ΑΡΙΘΜΟΙ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** EU/1/00/160/044 (2,5mg), EU/1/00/160/056 (5mg). **9. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΠΡΩΤΗΣ ΕΓΚΡΙΣΗΣ/ΑΝΑΝΕΩΣΗΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ:** Ημερομηνία πρώτης έγκρισης: 15 Ιανουαρίου 2001. Ημερομηνία τελευταίας ανανέωσης: 15 Ιανουαρίου 2006. **ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ:** 5 Σεπτεμβρίου 2012. Για την πλήρη περίληψη των χαρακτηριστικών του προϊόντος παρακαλούμε να απευθύνεστε στην MSD Α.Φ.Β.Ε. Επίδωδος, Αγίου Δημητρίου 63, 174 56 Αθήνας, Τηλ.: 210 9897 300. Λεπτομερή πληροφοριακά στοιχεία για το προϊόν είναι διαθέσιμα στην ιστοσελίδα του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Φαρμάκων (EMA) <http://www.emea.europa.eu/>. **ΛΙΑΝΙΚΕΣ ΤΙΜΕΣ:** Aerius 2,5mg δισκία διασπειρόμενα: 7.40€, Aerius 5mg δισκία διασπειρόμενα: 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. Περίληψη Χαρακτηριστικών Προϊόντος AERIUS®
4. <http://aviationmedicine.com/medications/index.cfm?fuseaction=medicationDetail&medicationID=9> (πρόσβαση 17/9/2012)

Βοηθήστε να γίνουν τα φάρμακα πιο ασφαλή:

Συμπληρώστε την "ΚΙΤΡΙΝΗ ΚΑΡΤΑ".

Αναφέρατε:

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

Πακέτο υπηρεσιών από τη Βογιατζόγλου Systems A.E.



Η **Βογιατζόγλου Systems A.E.** συνεπής στη στρατηγική της για την παροχή ολοκληρωμένων λύσεων στον εξοπλισμό φαρμακείων παρέχει μέσω της θυγατρικής κατασκευαστικής της Beta Contract, και την υλοποίηση όλων των οικοδομικών εργασιών που χρειάζονται για τη δημιουργία ή την ανακαίνιση κάθε φαρμακείου, παραδίδοντας τα έργα της «με το κλειδί στο χέρι».

Με αυτό τον τρόπο, όλες οι εργασίες, από τον αρχιτεκτονικό σχεδιασμό μέχρι και την τελευταία λεπτομέρεια, βρίσκονται κάτω από τον κεντρικό συντονισμό της ομάδας της Βογιατζόγλου Systems, δίνοντας έτσι το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα.

www.voyatzoglou.gr



ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΠΡΟΤΑΣΗ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ

Η ΤΣΟΥΜΑΝΙΣ PHARMACY DESIGN, με αρχή την καλύτερη σχέση ποιότητας τιμής, προτείνει το «ECONOMY PHARMACY CONCEPT» με στόχο τον ολοκληρωμένο εξοπλισμό φαρμακείου.

Η μελέτη και ο σχεδιασμός πραγματοποιήθηκε σύμφωνα με τα πρότυπα του "Εργονομικού Σχεδιασμού Φαρμακείου"



APOSTORE

Αυτοματοποιημένα Συστήματα Αποθήκης Φαρμακείου

από τη LAS Solutions Ltd

Η **APOSTORE GmbH** είναι πρωτοπόρος εταιρεία παγκοσμίως στην κατασκευή αυτοματοποιημένων συστημάτων διαχείρισης παραγγελιών για φαρμακεία. Περισσότερες από 34 πατέντες, αποδεικνύουν περίτρανα τον καινοτόμο χαρακτήρα της εταιρείας.

Το σύστημα A1000 είναι η δημοφιλέστερη ρομποτική αυτοματοποιημένη αποθήκη της Apostore. Προσφέρει την βέλτιστη σχέση επένδυσης/απόδοσης και αυξάνει την αποτελεσματικότητα στο back office του φαρμακείου.

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



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

- Της υψηλής χωρητικότητας σε περιορισμένο χώρο – μέχρι 11.000 τεμάχια σε μόλις 4 μέτρα μήκος και 1,60 μέτρα πλάτος.
- Της ταχύτατης εισαγωγής των προϊόντων που φτάνει 120 τεμάχια σε 10 λεπτά της ώρας
- Της αποτελεσματικότερης διαχείρισης του αποθέματος και της ημερομηνίας λήξης των φαρμάκων

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

Η Mylan στο 19ο Ετήσιο Συνέδριο EGA



Η Mylan Inc. (Nasdaq: MYL), μία από τις κορυφαίες εταιρείες γενοσήμων και ειδικών φαρμακευτικών προϊόντων παγκοσμίως, μέλος του Ευρωπαϊκού Συνδέσμου Γενοσήμων Φαρμάκων (EGA), συμμετείχε και ήταν χορηγός του 19ου Ετήσιου Συνεδρίου EGA με θέμα: «**Αναμένοντας τις Προκλήσεις του Νέου Κανονιστικού και Επιχειρηματικού Περιβάλλοντος**», το οποίο πραγματοποιήθηκε από τις 12 έως 14 Ιουνίου 2013 στην Αθήνα.

Κατά τη διάρκεια του συνεδρίου, ο Πρόεδρος της Mylan στην Ευρώπη, κ. Enrico Baroncia σχολίασε *“Με την τρέχουσα κρίση στην Ευρώπη, πιστεύουμε ότι οι χώρες πρέπει να υιοθετήσουν μέτρα για την αύξηση της χρήσης προσιτών, υψηλής ποιότητας γενοσήμων φαρμάκων, τα οποία θα ωφελήσουν τόσο τους ασθενείς, όσο και τα Συστήματα Υγείας”* και επισήμανε, *“Στην Ευρώπη μέχρι σήμερα, τα γενόσημα φάρμακα έχουν εξοικονομήσει στα ήδη καταπονημένα Συστήματα Υγείας, περισσότερα από 35 δις. ευρώ”*.

Ο κ. Αθανάσιος Ψυλλάκης, Γενικός Διευθυντής της Mylan στην Ελλάδα ανέφερε *“Η Mylan στην Ελλάδα έχει δεσμευτεί όχι μόνο να υποστηρίξει τη βιωσιμότητα του Ελληνικού Συστήματος Υγείας, αλλά και να αυξήσει την πρόσβαση των ασθενών στα φάρμακα, επικοινωνώντας σε γιατρούς και φαρμακοποιούς την ποιότητα και αποτελεσματικότητα των γενοσήμων φαρμάκων και την ωφέλεια που θα αποκομίσουν οι Έλληνες ασθενείς από αυτά”*.

Η Mylan, δεσμεύεται να βελτιώσει την πρόσβαση των Ελλήνων ασθενών σε υψηλής ποιότητας γενόσημα φάρμακα, σε προσιτές τιμές.

Η Sandoz στο 23ο Δορυφορικό Συμπόσιο της Ευρωπαϊκής εταιρείας Υπέρτασης



Η Sandoz συμμετείχε με επιτυχία στο 23ο Δορυφορικό Συμπόσιο της Ευρωπαϊκής εταιρείας Υπέρτασης με τίτλο «Υπέρταση και συνυπάρχουσες Παθήσεις» το διάστημα 4-7 Ιουλίου 2013, στο Πόρτο Χέλι Αργολίδος.

Κατά τη διάρκεια του συνεδρίου πραγματοποιήθηκαν στους συμμετέχοντες μετρήσεις αρτηριακής πίεσης, ενώ σημειώθηκε μεγάλη προσέλευση στο stand και εκδηλώθηκε σημαντικό ενδιαφέρον για επιστημονική ενημέρωση για τα καρδιολογικά φάρμακα της εταιρείας.

Η Sandoz, με την παρουσία της στο συνέδριο δηλώνει για ακόμη μια φορά την πρόθεσή της να κατακτήσει ηγετικό ρόλο στην αγορά της υπέρτασης αλλά και του καρδιαγγειακού χώρου γενικότερα. Με αιχμή του δόρατος το γενόσημα σκευάσματα της Ραμιπρίλης (εμπορική ονομασία Piramil), Αμλοδιπίνης (εμπορική ονομασία AmlibonBes) και Κλοπιδογρέλης (εμπορική ονομασία Cloriocard), πραγματοποιεί τη δέσμευσή της για ποιοτική και προσιτή θεραπεία.

Ανατομικά υποδήματα **SAFE STEP**

Η εταιρεία ανατομικών υποδημάτων **SAFE STEP** με την πολύτιμη βοήθεια των Φαρμακοποιών, κατάφερε, μετά από μια δεκαετία που βρίσκεται στο χώρο του ανατομικού υποδήματος, να εδραιωθεί μέσα από τη σωστή ενημέρωση προς το καταναλωτικό κοινό για τη σπουδαιότητα χρήσης ανατομικών υποδημάτων σε κάθε ηλικία.

Δημιούργησε μοντέρνες σειρές, τρώνοντας αυστηρά τις προδιαγραφές ενός ανατομικού παπουτσιού (δερμάτινο πάτο, υποστήριξη καμάρας και μεταταρσίου, άριστης ποιότητας υλικά), στήριξε το φαρμακείο, πάρα πολύ τις δύσκολες εποχές που διανύουμε, αυξάνοντας το Budget των διαφημίσεων της σε περιοδικά, τηλεόραση και ραδιόφωνο, καθώς και τα περιθώρια κέρδους για το φαρμακείο.

Ως ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ κατασκευάζει καθημερινά υποδήματα, προκειμένου να εξυπηρετήσει τις επαναληπτικές σας παραγγελίες. Θα είναι χαρά μας λοιπόν να παραμείνουμε αντάξιοι της εμπιστοσύνης που μας δείχνετε τόσα χρόνια και σας καλούμε να επικοινωνήσετε μαζί μας προκειμένου να παραλάβετε το νέο χειμερινό μας κατάλογο.



Τηλέφωνο επικοινωνίας: 210 248 7270

Κάθε μέρα, αμέτρητες ευκαιρίες.
Μη χάνετε ούτε μία!



Ένας μυϊκός πόνος δε χρειάζεται να μας περιορίζει. Το Voltaren® Emulgel® σταματά τον πόνο και καταπολεμά τη φλεγμονή. Απορροφάται γρήγορα και στοχεύει στα σημεία που πονούν. Η μέρα είναι γεμάτη ευκαιρίες. Μη χάνετε ούτε μία!

Voltaren®
Emulgel®
Η ΧΑΡΑ ΤΗΣ ΚΙΝΗΣΗΣ

Δεν ενδείκνυται σε άτομα με υπερευαισθησία σε μη στεροειδή αντιφλεγμονώδη φάρμακα, σε εγκύους και παιδιά. Εφαρμόζεται σε υγιή και άθικτη επιφάνεια δέρματος.

 **NOVARTIS** Novartis (Hellas) A.E.B.E. Τ.Θ. 52001 - 144 10 Μεταμόρφωση Τηλ. 210 2811 712 ΦΑΡΜΑΚΟΕΠΑΓΡΥΠΝΗΣΗ: 210 2828812

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

Smart Pharmacy, Η σίγουρη λύση της ανάπτυξής σας

Η **Smart Pharmacy** ξεκίνησε πριν από μερικά χρόνια, με τη φιλοσοφία να προσφέρει στο χώρο του φαρμακείου πρωτοποριακές και αναπτυξιακές ιδέες και λύσεις, για όλες τις ανάγκες.

Συνεχίζοντας την επιτυχημένη πορεία της και δραστηριοποιούμενη αποκλειστικά στο χώρο του φαρμακείου, καθιστά το όνειρο κάθε φαρμακοποιού πραγματικότητα.

Οι πρωτότυπες, μοντέρνες και εργονομικές ιδέες και λύσεις, η συνέπεια στους χρόνους παράδοσης, καθώς και οι ανταγωνιστικές τιμές, είναι κάποια από τα χαρακτηριστικά που την έχουν καθιερώσει στις πρώτες επιλογές του φαρμακευτικού κλάδου.

Επειδή ασχολείται αποκλειστικά και μόνο με το χώρο του φαρμακείου, στοχεύει στην ολοκληρωμένη κάλυψη των αναγκών του, με ένα ξεχωριστό, μοναδικό και σύγχρονο τρόπο. Από τη μελέτη, κατασκευή, ανακαίνιση... έως την κατηγοριοποίηση, το merchandising και τις εικαστικές παρεμβάσεις.

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

Η σχέση με τους πελάτες μας έχει παρελθόν, παρόν και μέλλον, γιατί παραμένουμε συνεχώς στο πλευρό του φαρμακοποιού και μετά από οποιαδήποτε μορφή ανακαίνιση και κατασκευή.

smart pharmacy
διαφημιστική κατασκευαστική

Δορυφορικό συμπόσιο του τμήματος εμβολίων της Pfizer Hellas



Κατά τη διάρκεια του 51ου Πανελληνίου Παιδιατρικού Συνεδρίου, το οποίο διεξήχθη στις 21-23 Ιουνίου 2013 στην Αλεξανδρούπολη, πραγματοποιήθηκε το δορυφορικό συμπόσιο του τμήματος εμβολίων της Pfizer Hellas με τίτλο: «**Η πρόληψη πνευμονιοκοκκικών λοιμώξεων στα παιδιά και τους ενήλικες**».

Παιδιάτροι και ιατροί άλλων ειδικοτήτων συμμετείχαν ενεργά στο συμπόσιο, με τον αριθμό των συμμετεχόντων να ξεπερνάει τους 550. Ο καθηγητής κος Συρογιαννόπουλος παρουσίασε νέα στοιχεία για το 13-δύναμο συζευγμένο πνευμονιοκοκκικό εμβόλιο **Prevenar13** για βρέφη και παιδιά έως την ηλικία των 17 ετών, ενώ η διάλεξη του καθηγητή κου Λιονή είχε τίτλο: «**Η αναγκαιότητα εμβολιασμών στους ενήλικες και η στρατηγική εφαρμογής τους στην Ελλάδα**».

Πρόεδρος ήταν ο καθηγητής Ανδρέας Κωνσταντόπουλος (πρόεδρος της Ελληνικής και Παγκόσμιας Παιδιατρικής Εταιρείας). Παρουσιάστηκε η νέα επέκταση της ένδειξης του εμβολίου για ηλικίες από 18 έως 49 ετών. Υπήρξε συζήτηση και αλληλεπίδραση μεταξύ των συμμετεχόντων και των ομιλητών τόσο για την ανάγκη συμμόρφωσης με το Εθνικό Πρόγραμμα Εμβολιασμών στον παιδιατρικό πληθυσμό, όσο και για την ανάγκη αύξησης της ευαισθητοποίησης σχετικά με την πρόληψη μέσω του εμβολιασμού κατά της πνευμονιοκοκκικής νόσου στους ενήλικες.

Το γεγονός καλύφθηκε από τα μέσα μαζικής ενημέρωσης.

Το γεγονός καλύφθηκε από τα μέσα μαζικής ενημέρωσης.



13ο PHARMA point

12-13 Οκτωβρίου 2013 - Συνεδριακό Κέντρο «Ι. Βελλίδης», Θεσσαλονίκη

13ο PHARMA point

«**Η φαρμακευτική περίθαλψη στην Ευρώπη της κρίσης**»

Σε μια εποχή καθοριστικών αλλαγών και για τα φαρμακεία της χώρας, οι φαρμακοποιοί αναζητούν διεξόδους από τα καθημερινά προβλήματα που αντιμετωπίζουν και απαντήσεις στα κρίσιμα ερωτήματα για την επιβίωση του κλάδου και την επόμενη ημέρα των φαρμακείων.

Έτσι, ο Φαρμακευτικός Σύλλογος Θεσσαλονίκης διοργανώνει και φέτος το **PHARMA point**, τον διαχρονικό φαρμακευτικό θεσμό της Βόρειας Ελλάδας, στις **12 και 13 Οκτωβρίου 2013**, στο Συνεδριακό Κέντρο «Ι. Βελλίδης» στη Θεσσαλονίκη, υπό την αιγίδα του Πανελληνίου Φαρμακευτικού Συλλόγου. Μεγάλος χορηγός του συνεδρίου είναι η εταιρεία MSD.

Με δεδομένο ότι η αναζήτηση λύσεων για θέματα που αφορούν τα φαρμακεία επεκτείνεται πλέον στο ευρύτερο ευρωπαϊκό περιβάλλον, το θέμα του φετινού συνεδρίου είναι «**Η φαρμακευτική περίθαλψη στην Ευρώπη της κρίσης**».

Ακόμη, στο συνεδριακό κέντρο «Ι. Βελλίδης» θα λειτουργήσει έκθεση όπου οι εταιρείες-εκθέτες θα έχουν τη δυνατότητα για πιο ουσιαστική επαφή με χιλιάδες φαρμακοποιούς και συμμετοχή στην προσπάθεια τόνωσης της φαρμακευτικής αγοράς. Χορηγοί επικοινωνίας: ΜΑΚΕΔΟΝΙΑ, ΜΕ ΥΓΕΙΑ, Φαρμακευτικό Δελτίο, Pharmacorner, PharmaTeam

www.pharmapoint.gr



LIPITOR

NORVASC

Ponstan

Zoloft

EFEXOR XR

Zithromax

ACCUPRON

ACCURETIC

**feldene
Gel**

DALACIN C

Relpax

NEURONTIN

Xanax

Xalatan Xalacom

Καθιερωμένα προϊόντα
σε προσιτή τιμή!



Established Products

PFIZER HELLAS A.E.

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

5η Διημερίδα Φαρμακοποιών



Φαρμακείο: ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ & ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΥΓΕΙΑΣ

αξίζει να είστε όλοι εδώ!

Θεματολογία

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

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



Δ Ω Ρ Ε Α Ν Σ Υ Μ Μ Ε Τ Ο Χ Η

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

μία διοργάνωση του περιοδικού

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

Χαραμή ΑΕ - Νίκης 57, 174 55 Άλιμος, Αθήνα

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

www.PharmaManage.gr

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

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

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

&

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

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

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



Η Συμμετοχή Όλων είναι ΔΩΡΕΑΝ

αξίζει να είστε όλοι εδώ!

Τώρα και στην Ελλάδα η Πολυεθνική, Φαρμακευτική, Καναδική εταιρεία



Η πιστοποιημένα υψηλή ποιότητα των φυσικών προϊόντων της
New Roots

εγγυάται την Προστασία και Τόνωση του
Δέρματος με Έλαιο Goji

Ελαφρύ λάδι που εισχωρεί βαθιά,
για καθημερινή
ενυδάτωση,
προστασία
και τόνωση του δέρματος

Από την **Adelco A.E.**
Βιομηχανία Φαρμάκων & Καλλυντικών
www.adelco.gr



Mustela®

Ο ειδικός του δέρματος του βρέφους, του παιδιού και της μέλλουσας μητέρας



Για περισσότερα από 60 χρόνια, η **Mustela** γράφει τη δική της ιστορία στον τομέα της φροντίδας και της προστασίας του δέρματος της νέας και μέλλουσας μητέρας και του βρέφους σε όλο τον κόσμο.

Τα προϊόντα Mustela, χάρη στη μοναδική

εμπειρία αισθήσεων που προσφέρουν, εξασφαλίζουν άνεση και απόλαυση, μετατρέποντας μια φαινομενικά απλή κίνηση φροντίδας για το μωρό, σε πραγματικές στιγμές ευεξίας, τρυφερότητας και διέγερσης των αισθήσεων. Η μοναδική αυτή αίσθηση δημιουργείται από το διακριτικό άρωμα της Mustela, που εδώ και γενιές μοιράζονται, η μητέρα και το βρέφος.

Καινοτόμα, ασφαλή, αποτελεσματικά και ολοένα με μεγαλύτερη περιεκτικότητα σε φυσικά συστατικά, τα προϊόντα Mustela προστατεύουν το δέρμα του μωρού και το βοηθούν να μεγαλώσει και να αναπτυχθεί μέρα με τη μέρα. www.mustela.com.gr

Από την **Exelixis**

Ταμπλέτες SunScape για αντηλιακή προστασία



Είναι πλέον γνωστό ότι οι υπεριώδεις ακτίνες δεν αποτελούν παρά το μισό μόνο της επιβλαβούς ηλιακής ακτινοβολίας, του άλλου μισού αποτελούμενου από την ορατή μπλε ακτινοβολία.

Οι ορατές μπλε ακτίνες, όχι μόνο παράγουν ελεύθερες ρίζες εντός του δέρματος, όπως και οι υπεριώδεις, αλλά διεισδύουν βαθύτερα, δημιουργώντας κινδύνους και για τις βαθύτερες στιβάδες του δέρματος. Εκτός αυτού, πηγή της ορατής μπλε ακτινοβολίας δεν είναι μόνο ο ήλιος, αλλά και πηγές που βρίσκονται στο σπίτι, στο γραφείο κλπ.

Ευρισκόμενη συνεχώς στην πρωτοπορία της έρευνας η Nature's Plus παρασκεύασε πρόσφατα το **SunScape**, ένα μοναδικό προϊόν σε ταμπλέτες, που αυξάνει από μέσα το φυσικό δείκτη προστασίας δέρματος και ματιών και προσφέρει αυξημένη προστασία έναντι της υπεριώδους και της ορατής μπλε ακτινοβολίας. Περιέχει μόνο φυσικά συστατικά, όπως λουτεΐνη, ζεαξανθίνη, gliSODin, βρομελίνη, βήτα καροτίνη, ψευδάργυρο, Βιτ. Ε, βιοτίνη κ.ά. Το SunScape δεν αντικαθιστά αλλά συμπληρώνει το καλλυντικό αντηλιακό.

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

Νέα σειρά καλλυντικών φροντίδας και περιποίησης Επειδή η φροντίδα είναι στα βασικά συστατικά της... φύσης

Σας παρουσιάζουμε τη νέα, καλλυντική σειρά GREEN CARE!



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

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

...δεν είναι τυχαίο ότι τα προϊόντα GREEN CARE έχουν την εγγύηση του φαρμακοποιού!

ΜΕ ΤΗΝ ΕΓΓΥΗΣΗ ΤΟΥ
ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟΥ ΣΑΣ



ΕΛΛΗΝΙΚΟ
ΠΡΟΪΟΝ



Αποκλειστική διάθεση και εμπορία ΠΑΝΣΥΦΑ ΑΕΕ

ο Βασιλιάς των Ωμέγα-3 ΩΜΕΓΑ-3 από Krill Oil

Όλα τα λάδια Krill δεν είναι ίδια!

**Νευρικό σύστημα
Εγκέφαλος • Ψυχική διάθεση
Ανοσοποιητικό σύστημα
Καρδιά • Αγγεία • Αρθρώσεις
Αντιφλεγμονική δράση
Ευεξία • Αντιγήρανση**

Εξαιρετικής σημασίας για την υγεία κάθε συστήματος, κάθε οργάνου, κάθε κυττάρου του σώματός μας είναι τα ω-3 λιπαρά οξέα.

Τα πιο αποτελεσματικά ωμέγα-3 (σε μορφή φωσφολιπιδίων) προέρχονται από λάδι κριλ της ανταρκτικής (δηλ. από μικρά οστρακόδερμα που ζουν στα παγωμένα νερά της ανταρκτικής).

Επιπλέον, το λάδι Κριλ περιέχει ασταξανθίνη, ένα ισχυρό αντιοξειδωτικό, πολύ ευεργετικό για το δέρμα, τα μάτια και τους μυς. Στην ασταξανθίνη οφείλεται το κόκκινο-πορτοκαλί χρώμα του σολομού, αλλά και η δύναμή του να διανύει τεράστιες αποστάσεις κόντρα στο ρεύμα και να υπερπηδά ακόμη και καταρράκτες.

Το Omega Krill της Nature's Plus, συλλεγόμενο από κρυστάλλινης καθαρότητας νερά της ανταρκτικής είναι το πιο ισχυρό λάδι κριλ, διεθνώς, αφού:

- Περιέχει φρεσκότατο, υψηλότερης ποιότητας Krill oil.
- Περιέχει τα υψηλότερα ποσοστά ωμέγα-3 λιπαρών οξέων.
- Περιέχει τα υψηλότερα ποσοστά ασταξανθίνης.
- Έχει τη μέγιστη απορρόφηση και βιοδιαθεσιμότητα, χάρη στο σύστημα EFASorb.
- Έχει τις υψηλότερες προδιαγραφές καθαρότητας (απουσία προσμίξεων και τοξικών ουσιών) με διπλή εγγύηση ταυτότητας προϊόντος με ποιοτικές/ποσοτικές αναλύσεις ανεξάρτητου εργαστηρίου.

Χάρη συγκρίσεως παραθέτουμε τα -φυσικώς ευρισκόμενα- συστατικά ανά κάψουλα: Λάδι Krill: 600mg, Βιτ. Α: 60 IU, Φωσφολιπίδια: 250mg, EPA: 94mg, DHA: 56mg, Ασταξανθίνη: 3mg (3.000mcg). Κάψουλες: 60. Διάρκεια: 1-2 μήνες.

Σημαντική σημείωση: Η ποιότητα του Krill Oil από εταιρεία σε εταιρεία μπορεί να διαφέρει τεραστίως. Ένας από τους λόγους είναι η μεγάλη ευαισθησία του Krill Oil στην οξείδωση από το οξυγόνο του αέρα. Ένα οξειδωμένο (ταγγισμένο) λάδι, όχι μόνο χάνει τις ευεργετικές του ιδιότητες, αλλά γίνεται και βλαβερό, αφού είναι γεμάτο ελεύθερες ρίζες. Η Nature's Plus δεν ήταν δυνατόν να αγνοήσει το πρόβλημα: χάρη στο αποκλειστικό σύστημα Pure Assure όλη η διαδικασία παρασκευής γίνεται σε περιβάλλον αζώτου που αποτρέπει κάθε επαφή του λαδιού με το οξυγόνο του αέρα, ενώ και μέσα στην κάψουλα, το Krill Oil περιβάλλεται από ένα νέφος αζώτου. Επιπλέον, η κάψουλα είναι φτιαγμένη από υψηλής πυκνότητας ζελατίνη ψαριού, ώστε να αποτρέπεται η παραρική διάσχυση οξυγόνου μέσω των πόρων της. Σαν φυσικό συντηρητικό, έχει προστεθεί μια μικρή ποσότητα δενδρολίβανου ώστε να αποτρέπεται η τυχόν ανάπτυξη μικροβίων.



ΑΡ. Π.Ν. ΕΟΦ 84676

Nature's Plus
The Energy Supplements

Nuxellence® Jeunesse, κρέμα Νεότητας και Λάμψης

Το 2013, η NUXE λανσάρει τη **Nuxellence® Jeunesse**, την 1η λεπτόρρευση κρέμα Νεότητας και Λάμψης, την 1η φυτική «μπαταρία» που επιδιορθώνει το μιτοχονδριακό DNA σύμφωνα με μελέτες, ώστε να επαναφορτίζει το δέρμα, προσφέροντας νεότητα και λάμψη για μεγάλο χρονικό διάστημα, για τις γυναίκες όλων των ηλικιών.

Με τη Nuxellence από την 1^η εφαρμογή το δέρμα είναι πιο απαλό και λαμπερό και μετά από 1 μήνα, το δέρμα είναι ορατά πιο νέο.

3 ΒΑΣΙΚΑ ΣΗΜΕΙΑ

- 1. Επαναφόρτιση:** «Η Nuxellence δρα στην καρδιά των κυττάρων της επιδερμίδας, επαναφορτίζοντας τα με ενέργεια και εξασφαλίζοντας την άριστη λειτουργία τους», επιδιορθώνοντας το Μιτοχονδριακό DNA που αποτελεί βασικό παράγοντα στη γήρανση του δέρματος.
- 2. Αποτελεσματικότητα:** «Το δέρμα πολύ γρήγορα είναι ορατά πιο νέο, πιο απαλό και ανακτά τη λάμψη του». Η σύνθεση του προϊόντος έχει 10 κατοχυρωμένες ευρεσιτεχνίες και επιστημονικά αποδεδειγμένα αποτελέσματα.
- 3. Καθημερινή Χρήση:** «Η Nuxellence είναι το βασικό προϊόν στην καθημερινή περιποίηση». Μπορεί να χρησιμοποιηθεί μόνη της ή πριν από το καθημερινό προϊόν περιποίησης. Ο συνδυασμός κάνει το δέρμα πιο δεκτικό στα συστατικά των προϊόντων και τα οφέλη στο δέρμα μεγαλύτερα.

Από τη Pharmathen



ΚΟΡΠΕΣ / HERB GLOSS COLORANT

Επαγγελματικό αποτέλεσμα στο σπίτι εύκολα & οικονομικά

Η μόνιμη κρέμα-βαφή μαλλιών **Herb Gloss Colorant** της ΚΟΡΠΕΣ, με φυσικά εκχυλίσματα, χωρίς αμμωνία, προσφέρει λαμπερό χρώμα και τέλεια κάλυψη των λευκών από την πρώτη εφαρμογή, ενώ εγγυάται μέγιστη ασφάλεια και περιποίηση.

Το Έλαιο Αβησσυνίας θρέφει και ενυδατώνει σε βάθος την τρίχα, χαρίζοντας στα μαλλιά λάμψη και απαλότητα, το εκχύλισμα από Ηλιάνθο προστατεύει το χρώμα από το ξεθώριασμα, ενώ το εκχύλισμα από Βαμβάκι δυναμώνει την τρίχα. Η αμμωνία αντικαθίσταται από πιο ήπιους αλκαλικούς παράγοντες, ώστε η φόρμουλα της βαφής να είναι περισσότερο φιλική προς τα μαλλιά, αλλά και προς το δέρμα και τα μάτια, περιορίζοντας την πιθανότητα αλλεργικών αντιδράσεων.

Πλέον η εφαρμογή της Herb Gloss Colorant στο σπίτι, γίνεται ακόμα πιο πρακτική και εύκολη, καθώς με την αγορά της προσφέρονται ως δώρο το γαλάκτωμα ενεργοποίησης χρώματος, αλλά και τα απαραίτητα αξεσουάρ [μπολ, πινέλο, γάντια]. Ένα ολοκληρωμένο σύστημα βαφής για μόνιμο, επαγγελματικό αποτέλεσμα στην άνεση του σπιτιού, σε πολύ προσιτή τιμή, από την ΚΟΡΠΕΣ, η No1 μάρκα στις βαφές μαλλιών στο φαρμακείο [IMS, κατηγορία Βαφές Μαλλιών, 2001 - 2012].



aqua vita 3 δράσεις σε 1 ενυδατική κρέμα

Η **APIVITA** δημιούργησε την ολοκληρωμένη σειρά 24ωρης ενυδάτωσης **aqua vita**, που προσφέρει φυσική και αποτελεσματική ενυδάτωση για κάθε τύπο επιδερμίδας.

Τα προϊόντα aqua vita βασίζονται σε 3 άξονες δράσης:

1. 24ωρη ενυδάτωση, χάρη στα φυσικά συστατικά της, τη λυγαριά, τη βρώμη και τη λεκιθίνη.
2. Αντιοξειδωτική προστασία ενάντια στην πρόωρη γήρανση, χάρη στο εκχύλισμα φύλλων ελιάς, την πρόπολη και έγχυμα από πράσινο τσάι.
3. Προστασία ενάντια στους περιβαλλοντικούς ρύπους χάρη στο εκχύλισμα φύλλων ελιάς, την πρόπολη και τις βιταμίνες A, C, E.

Επιπλέον, αναζωογονεί και τονώνει χάρη στο αιθέριο έλαιο από γεράνι.

Χωρίς parabens, σιλικόνη, προπυλενογλυκόλη, παραφινέλαιο Η ολοκληρωμένη σειρά AQUA VITA περιλαμβάνει:

- ΚΡΕΜΑ-GEL 24ΩΡΗΣ ΕΝΥΔΑΤΩΣΗΣ για λιπαρές/μεικτές επιδερμίδες. Με λυγαριά & πρόπολη
- 98% φυσική σύνθεση
- ΚΡΕΜΑ ΗΜΕΡΑΣ 24ΩΡΗΣ ΕΝΥΔΑΤΩΣΗΣ για κανονικές/ξηρές επιδερμίδες. Με λυγαριά & μέλι
- 96% φυσική σύνθεση
- ΚΡΕΜΑ ΜΑΤΙΩΝ 24ΩΡΗΣ ΕΝΥΔΑΤΩΣΗΣ & ΑΝΑΖΩΟΓΟΝΗΣΗΣ. Με λυγαριά & ρούσικο
- 95% φυσική σύνθεση

Προτείνετε στις πελάτισσές σας την ολιστική ενυδάτωση της κρέμας aqua vita, με το νέο προωθητικό πακέτο, με δώρο 1 face scrub!





NUXE
PARIS

Nuxellence®

ΕΠΑΝΑΦΕΡΕΙ ΣΤΗΝ ΕΠΙΔΕΡΜΙΔΑ
ΤΗΝ ΝΕΑΝΙΚΟΤΗΤΑ
ΚΑΙ ΤΗΝ ΛΑΜΨΗ

NEO



Η Nuxellence 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.

Χρησιμοποιείται είτε μόνη της είτε σε συνδυασμό με οποιοδήποτε προϊόν περιποίησης κάνοντας το δέρμα πιο δεκτικό στα ωφέλιμα συστατικά που περιέχουν τα προϊόντα και τα οφέλη στο δέρμα μεγαλύτερα.

Ιδανική για όλες της ηλικίες & τύπους δέρματος

Pharmathen

Πηλ. Επικοινωνίας: 210 666 4805 - 6



CareSens N, Νέα συστήματα ακριβείας για τη μέτρηση σακχάρου αίματος



Τα Φαρμακευτικά Εργαστήρια Cana ξεκινούν μια νέα συνεργασία με την i-sens, μια εταιρεία που εξειδικεύεται στην ανάπτυξη, κατασκευή και διάθεση των δικών της πατενταρισμένων Συστημάτων Μέτρησης Σακχάρου Αίματος. Στην ελληνική αγορά θα διατίθενται δύο συστήματα μέτρησης, το **CareSens N** και το **CareSens N POP**.

Η αποδεδειγμένη ακρίβεια μέτρησης χωρίς κωδικοποίηση, η ταχύτητα με διάρκεια μέτρησης μόνο 5", η ευκολία και οι έξυπνες προγευματικές και μεταγευματικές επισημάνσεις, είναι τα βασικά χαρακτηριστικά των προϊόντων CareSens N και CareSens N POP. Τα δύο συστήματα θα αποτελούνται από τον αντίστοιχο μετρητή, ταινίες μέτρησης σακχάρου, σκαρφιστήρες, συσκευή τρυπήματος και διάλυμα ελέγχου. Οι ταινίες θα διατίθενται σε συσκευασία 25 και 50 τεμαχίων και οι σκαρφιστήρες σε συσκευασία 50 και 100 τεμαχίων.

Τα προϊόντα CareSens N κυκλοφορούν σε 70 χώρες παγκοσμίως και πληρούν τις απαιτήσεις του νέου ISO/DIS 15197 που αφορά πολλαπλούς ποιοτικούς ελέγχους λειτουργίας, οι οποίοι εγγυώνται την ακρίβεια των αποτελεσμάτων μέτρησης των συσκευών.

Από την **CANA AE Φαρμακευτικά Εργαστήρια**, www.cana.gr

Αναπνευστικές συσκευές από τη GSK Πάντα στο επίκεντρο ο ΑΣΘΕΝΗΣ

Η GlaxoSmithKline διαθέτει πάνω από 40 χρόνια συνεχούς παρουσίας στο χώρο των Αναπνευστικών παθήσεων, μέσω της ανάπτυξης καινοτόμων αναπνευστικών φαρμάκων και εισπνεόμενων συσκευών, διατηρώντας πάντα στο επίκεντρο τον ασθενή.

Οι αναπνευστικές συσκευές, ακόμη και αν περιέχουν ίδιες δραστικές ουσίες, διαφέρουν σημαντικά στο σχεδιασμό και τον τρόπο δράσης¹⁻⁵. Συνεπώς αλλαγή είτε δραστικής ουσίας, είτε συσκευής, συνεπάγεται αλλαγή της θεραπείας. Έχει φανεί ότι η αλλαγή συσκευής μπορεί να οδηγήσει σε λανθασμένη χρήση από τον ασθενή⁶⁻⁷, η οποία σχετίζεται με μειωμένο έλεγχο της νόσου, αυξημένο κίνδυνο παροξύνσεων και νοσηλειών⁸, με αντίστοιχη αύξηση του συνολικού κόστους αντιμετώπισης του Άσθματος και της Χρόνιας Αποφρακτικής Πνευμονοπάθειας⁹⁻¹¹. Ειδική Ομάδα Εργασίας της European Respiratory Society συμβουλεύει να μη γίνεται καμία αλλαγή αναπνευστικού σκευάσματος χωρίς τη συναίνεση και την κατάλληλη εκπαίδευση του ασθενή στη σωστή χρήση της συσκευής¹². Ο ρόλος του Φαρμακοποιού σε αυτό το πεδίο είναι καθοριστικός.

1. Williams AE, Chrystyn H. *Pharm World Sci* 2007;29:221-227.
2. Warren S et al. *J Aerosol Med Depos Clear Eff Lung* 2002;15:15-25.
3. Weda M et al. *Int J Pharm* 2002;249:247-55.
4. Weda M et al. *Int J Pharm* 2004;287:79-87.
5. Keeley D, Rees J. *BMJ* 1997;314:315-316.
6. Serra-Battles J. *J Aerosol Med* 2002;15:59-64.
7. Chrystyn H. *Int J Clin Pract* 2007;61:1022-1036.
8. Melani AS et al. *Respir Med* 2011;105:930-938.
9. Global Initiative for Asthma (GINA) 2011.
10. Brosa M et al. Poster PRS19 presented at ISPOR, Madrid, Nov 2011.
11. dal Negro R et al. *Int J COPD* 2007;2:169-176.
12. Laube BL. *Eur Respir J* 2011;37:1308-1331.



Νέα συστήματα μέτρησης σακχάρου αίματος

CareSens™ **N**

Σύμμαχος στη ξεγνοιασιά



ΑΚΡΙΒΗ - ΕΥΚΟΛΑ - ΓΡΗΓΟΡΑ - ΕΞΥΠΝΑ

- Αποδεδειγμένη ακρίβεια μέτρησης
- Χωρίς κωδικοποίηση
- Διάρκεια μέτρησης μόνο 5"
- Μεγάλη οθόνη
- Πρό και Μεταγευματικές επισημάνσεις
- Μεταγευματική ειδοποίηση
2 ώρες μετά το γεύμα
- 3 χρονικές ειδοποιήσεις
- Ενεργοποίηση
και απενεργοποίηση ήχου



cana
LABORATORIES

Υπεύθυνος διανομής:
Φαρμακευτικό Εργαστήριο CANA ΑΕ
Λ. Ηρακλείου 446, 14122 Ηράκλειο Αττικής
Τηλ. 210 2883300 Fax 210 2883202 email info@cana.gr
www.cana.gr

i-sens

DermoXEN Florexil Κολπικό ντους για την ευαίσθητη περιοχή

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

Ειδικά το **Florexil Vaginal Douche (140ml)**, ιατροτεχνολογικό προϊόν, είναι ένα κολπικό ντους (με pH 4) για την τοπική υγιεινή της ευαίσθητης περιοχής. Χάρη στη συνδυασμένη δράση των ενεργών του συστατικών, σχηματίζει μια ικανή ασπίδα έναντι μολύνσεων και προσφέρει μία ευχάριστη και παρατεταμένη αίσθηση φρεσκάδας και ευεξίας.

Περιέχει:

- Θυμάρι και εκχύλισμα Echinacea ενεργά συστατικά που παρέχουν προστασία έναντι μολύνσεων.
- Αιθέριο έλαιο γαρίφαλου που βοηθά στην πρόληψη από μύκητες και βακτήρια.

Δεν περιέχει Paraben, SLS/SLES.

Απευθύνεται σε γυναίκες αναπαραγωγικής και εμμηνοπαυσιακής ηλικίας και μπορεί να χρησιμοποιηθεί:

- Για την απομάκρυνση των υπολειμμάτων αίματος μετά την έμμηνο ρύση.
- Για την τοπική υγιεινή μετά τη συνουσία καθώς και σε περίπτωση υπερβολικών κολπικών εκκρίσεων.
- Για μετά από γυναικολογική θεραπεία.
- Για περιπτώσεις επαναλαμβανόμενων μολύνσεων από βακτήρια και μύκητες.
- Για άτομα που παρευρίσκονται σε γυμναστήρια, πισίνες και σάουνες.

Είναι προϊόν μίας χρήσης.

*Από την **ELPEN A.E. Φαρμακευτική Βιομηχανία***



EVA PRODUCTS Για τις ανάγκες της ευαίσθητης περιοχής



Τα **EVA PRODUCTS** αποτελούν την πληρέστερη σειρά γυναικολογικών προϊόντων που σχεδιάζονται και παράγονται στην Ελλάδα για να καλύψουν οποιαδήποτε ανάγκη της πιο ευαίσθητης γυναικείας περιοχής.

Η σύνθεσή τους με συστατικά που απαντώνται φυσιολογικά στο γυναικείο σώμα όπως το υαλουρονικό οξύ, οι γαλακτοβάκλιοι, το γλυκογόνο, το γαλακτικό οξύ κ.α. σε συνδυασμό με ειδικά επιλεγμένα εκχυλίσματα βοτάνων, γνωστών για τις ευεργετικές τους ιδιότητες, όπως το χαμομήλι, η αλόη, δίνουν σε κάθε γυναίκα τη σιγουριά του απόλυτα φυσικού τρόπου δράσης, χωρίς τη χρήση ορμονών ή φαρμακευτικών ουσιών.

Έτσι, από τον καθημερινό απαλό καθαρισμό της ευαίσθητης περιοχής μέχρι την ανακούφιση των συμπτωμάτων της κολπίτιδας και της ξηρότητας σίγουρα υπάρχει το κατάλληλο προϊόν EVA για τις πελάτισσές σας.

*Από την **Intermed, www.intermed.com.gr***

Illacare, απαλή λοσιόν καθαρισμού για την ευαίσθητη περιοχή



Από την εμπειρία της **ILLA** το **illacare detergente intimo**, είναι μια απαλή λοσιόν καθαρισμού για την ευαίσθητη περιοχή, με νέα σύνθεση για ακόμη πιο ανάλαφρη αίσθηση, βασισμένη στα καταπραυντικά εκχυλίσματα της Αλόης, του Χαμομηλιού και της Μολόχας.

Περιέχει:

- Αλόη: φυσικό μαλακτικό που παρέχει φρεσκάδα.
- Χαμομήλι: καταπραυντικό, ηρεμιστικό, αντισηπτικό, παρέχει ανακούφιση.
- Μολόχα: αποσυμφορητική δράση η οποία βοηθά στην πρόληψη των ερεθισμών.
- Δραστικά συστατικά για την καταπολέμηση της δυσοσμίας, ακόμη και κατά τη διάρκεια της περιόδου.
- Δεν περιέχει χρωστικές και Parabens.

Καταπραΰνει άμεσα όλες τις ενοχλήσεις που προκαλούνται από μικροερεθισμούς και προσφέρει αξιοπιστία, ασφάλεια και αποτελεσματικότητα με σεβασμό στη φυσιολογική χλωρίδα της περιοχής. Προϊόν δερματολογικά ελεγμένο.

Από τη Health Plus SA

Lactal για την ευαίσθητη περιοχή

Απαραίτητο και μετά τις διακοπές

Το **LACTAL**, με περισσότερα από 19 χρόνια κλινικής εμπειρίας, είναι κολπικό gel που περιέχει στη σύνθεσή του γαλακτικό οξύ και γλυκογόνο.

Το **LACTAL** είναι ιδανικό:

- για τη διατήρηση του φυσιολογικού pH του κόλπου,
- 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.

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 εμμηνοπαύσης, καθώς αντιμετωπίζει τη ξηρότητα του κόλπου.

Πωλείται αποκλειστικά στα φαρμακεία, σε συσκευασία των 7 περιεκτικών.



Από τη Lavipharm

SUDOCREM,

Η Φροντίδα έχει όνομα!

Η Ηγέτιδα Ελληνική Βιομηχανία Φαρμάκων **BIANEΞ Α.Ε.** είναι στην ευχάριστη θέση να σας ανακοινώσει ότι από την 1^η Ιουλίου 2013 είναι ο υπεύθυνος κυκλοφορίας της Sudocrem στην Ελλάδα, ενώ η **BIAN Α.Ε.** 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 τη 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.

FlavorPlus™, FlavorSweet™ και FlavorSweet SF™ για την παρασκευή πόσιμων εναιωρημάτων και σιροπιών

Τα **FlavorPlus™**, **FlavorSweet™** και **FlavorSweet SF™** αποτελούν για τον φαρμακοποιό την πρώτη επιλογή για την παρασκευή φαρμακευτικών εναιωρημάτων και σιροπιών, τόσο για παιδιά, όσο και για ασθενείς που παρουσιάζουν δυσκολία στην κατάποση. Παρέχουν μεγάλη ευκολία στη χρήση και ελαχιστοποίηση του χρόνου που απαιτείται για την παρασκευή των σκευασμάτων, βάζοντας τέλος στην επίπονη και χρονοβόρα διαδικασία των διαμοιρασμένων κόνεων (σκονάκια). Παράλληλα διασφαλίζουν ομοιογένεια και ακρίβεια στη δόση, αυξημένη σταθερότητα, αξιοπιστία και επαναληψιμότητα, προσφέροντας ένα μοναδικό συνδυασμό ποιότητας και κόστους, δεδομένου ότι αποτελούν τα οικονομικότερα μέσα εναιώρησης της αγοράς.



Το **FlavorPlus™** χρησιμοποιείται σε συνδυασμό με το **FlavorSweet™** ή το **FlavorSweet SF™** για την παρασκευή πόσιμων εναιωρημάτων, με όλες σχεδόν τις φαρμακευτικές κόνεις, καθώς και λειοτριβημένα δισκία. Τα **FlavorSweet™** και **FlavorSweet SF™** χρησιμοποιούνται είτε από μόνα τους για την παρασκευή σιροπιών, είτε σε συνδυασμό με το **FlavorPlus™** για την παρασκευή πόσιμων εναιωρημάτων.

Τα **FlavorPlus™** και **FlavorSweet SF™** δεν περιέχουν ζάχαρη και μπορούν να χρησιμοποιηθούν και από διαβητικούς. Όλα είναι ρυθμισμένα σε όξινο pH και συμβατά με υδρόφιλες, υδρόφοβες και οξεάντοχες δραστικές ουσίες.

Από τη Σύνδεσμος ΑΕ

EchiGuard



Echinacea Purpurea rootextract



Η Εχινάκεια, είναι το πιο γνωστό βότανο για δυνατό ανοσοποιητικό σύστημα, βοηθά στην αντιμετώπιση των ιώσεων και μειώνει τη διάρκεια και την ένταση των συμπτωμάτων του κρυολογήματος. Δρα σαν φυσικό αντιβιοτικό με αντισηπτικές, αντιβακτηριακές ιδιότητες και καταπραΰνει όλα τα συμπτώματα των ιώσεων. Συνιστάται ιδιαίτερα τους φθινοπωρινούς & χειμωνιάτικους μήνες, που ο οργανισμός χρειάζεται ενίσχυση & θωράκιση για να αντα-

πεξέλθει στις εποχιακές ασθένειες.

Το **EchiGuard της Healthaid** είναι υψηλής ποιότητας τιτλοδοτημένο εκχύλισμα, με πιστοποίηση THR, που το κατατάσσει στα παραδοσιακά φάρμακα με αποδεδειγμένη φυσική δράση. Κάθε ταμπλέτα περιέχει: Εχινάκεια πουρπουρέα 143mg (ξηρό εκχύλισμα ρίζας), ισοδύναμο με 858mg - 1000mg εχινάκειας.

Από τη Pharmacenter

Rinopure Νέος Αποστειρωμένος Φυσιολογικός Ορός για τη Μύτη από τη Frezyderm



Το **Rinopure** είναι ένας νέος αποστειρωμένος φυσιολογικός ορός (ισότονο διάλυμα 0,9%) για την πλύση του ρινικού βλεννογόνου, που ρευστοποιεί τις ρινικές εκκρίσεις και απελευθερώνει την αναπνοή. Είναι κατάλληλο για την καθημερινή ρινική υγιεινή σε βρέφη, παιδιά και ενήλικες, χωρίς να προκαλεί ερεθισμούς και είναι συμβατό με την επιδερμίδα. Με εξαιρετικής ποιότητας ύδωρ διάλυσης, κατάλληλο για ενέσιμα (Ε.Φ.), χωρίς συντηρητικά και λοιπά πρόσθετα, γι' αυτό μπορεί να χρησιμοποιείται απεριόριστα. Σε πρακτικές αμπούλες των 5ml που ξανακλείνουν με πώμα, για εύκολη χρήση και μεταφορά.

απαλύνει τις **ρυτίδες**
& τα **σημάδια του χρόνου**



HyaluroVit της HealthAid

Υαλουρονικό Οξύ 150 mg
για νεανικό & λαμπερό δέρμα.

Βοηθάει την εσωτερική επανόρθωση της επιδερμίδας γιατί μεταφέρει θρεπτικά συστατικά από μέσα προς την επιφάνεια. Η πιο βιοδιαθέσιμη μορφή Υαλουρονικού ενισχύει την παραγωγή του κολλαγόνου του δέρματος, διατηρεί την ελαστικότητα, προλαμβάνει το σχηματισμό βαθιών ρυτίδων, ενώ διατηρεί την επιδερμίδα ενυδατωμένη, απαλή & νεανική.

30 ταμπλέτες κατάλληλες για φυτοφάγους

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



Λ.Τ.
29,90€

PHARMA CENTER
Υγεία • Φροντίδα • Ομορφιά
Τηλ.: 210 9604511
www.pharmacenter.gr


HealthAid
VITAMIN SUPPLEMENTS

«Nurofen πόνοι περιόδου» και «Nurofen Express Πόνοι Περιόδου», Φάρμακο πρώτης επιλογής για τη Δυσμηνόρροια

Το **Nurofen πόνοι περιόδου**, ένα ειδικό σκεύασμα που περιέχει ιβουπροφαίνη, κυκλοφορεί σήμερα και στη χώρα μας μόνο από τα φαρμακεία, για την αποτελεσματική αντιμετώπιση των πόνων της περιόδου. Η δράση του Nurofen πόνοι περιόδου ξεκινά μέσα σε λίγα λεπτά από τη λήψη του και διαρκεί μέχρι 8 ώρες. Το «**Nurofen Express Πόνοι Περιόδου**», είναι ένα νέο σκεύασμα, που κυκλοφόρησε πρόσφατα και στη χώρα μας, και η δράση του ξεκινά μέσα σε λίγα λεπτά από τη λήψη του και διαρκεί μέχρι 8 ώρες.

Έρευνες έχουν δείξει ότι η αύξηση κάποιων ουσιών (προσταγλανδίνες) στον οργανισμό προκαλούν συσπάσεις στη μήτρα και πόνο, και είναι η βασική αιτία της δυσμηνόρροιας. Η επαναφορά των ουσιών αυτών στα «φυσιολογικά» επίπεδα, μας απαλλάσσει από τα επώδυνα αυτά συμπτώματα. Η ιβουπροφαίνη, η δραστική ουσία που περιέχεται στο Nurofen, «κρατά» τα επίπεδα των προσταγλανδινών χαμηλά αποτρέποντας έτσι τις συσπάσεις, τις κράμπες και τον πόνο. Το Nurofen δηλαδή στοχεύει στη λύση του προβλήματος. Επιπρόσθετα, η ιβουπροφαίνη φαίνεται να έχει λιγότερες ανεπιθύμητες παρενέργειες στο γαστρεντερικό σύστημα, από οποιοδήποτε άλλο αντιφλεγμονώδες φάρμακο. Για τους λόγους αυτούς, προτείνεται από Διεθνείς οδηγίες, ως θεραπεία πρώτης εκλογής για τη δυσμηνόρροια, λόγω της αποτελεσματικότητας και του προφίλ ασφαλείας που διαθέτει.



Κρέμα Fenivir™, Για γρήγορη θεραπεία του επιχείλιου έρπητα

Τα ενοχλητικά συμπτώματα του επιχείλιου έρπητα επηρεάζουν όχι μόνο την εμφάνιση αλλά και τη διάθεση των πελατών σας. Φροντίστε τους λοιπόν ακόμα και μετά την πρώτη εκδήλωση των συμπτωμάτων του. Μην αφήσετε τον ιό να τους ταλαιπωρήσει και πάλι για 10–12 μέρες.



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

Μόνο για ενήλικες και παιδιά άνω των 12 ετών.
Αγωγή 4 ημερών.

Από την *Novartis Hellas AE*

Johnson & Johnson

ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΑΕΕ

Εποχικές παθήσεις, Αντιμετωπίστε τις με Daktarin®/Compeed®/Imodium® της Johnson & Johnson

Κάθε καλοκαίρι τα φαρμακεία των τουριστικών προορισμών υποδέχονται πολλούς παραθεριστές που έχουν την ατυχία να περάσουν μερικές μέρες των διακοπών τους με μικροατυχήματα και εποχικές παθήσεις!

Ας δούμε τις λύσεις που προτείνει η Johnson & Johnson:

Μύκητες στα πόδια: το **Daktarin®** είναι η Νο1 θεραπεία για τις δερματικές μυκητιάσεις με μια ολοκληρωμένη σειρά, με ευρύ φάσμα δράσης.

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

Φουσκάλες, κάλοι, κότσια: τα επιθέματα **Compeed®** προστατεύουν από την πίεση, την τριβή και τον πόνο.

- Αντιμετωπίζουν τραύματα (φουσκάλες) και χρόνια προβλήματα (κάλοι, κότσια) στα πόδια.
- Αποτελούν επιθέματα υψηλής ποιότητας, προηγμένης τεχνολογίας, με κλινικά αποδεδειγμένη αποτελεσματικότητα.
- Απορροφώντας το υγρό της πληγής και αποτρέποντας τη δημιουργία εφελκίδος, διατηρούν τη φυσική υγρασία του δέρματος και κατά συνέπεια προάγουν και επιταχύνουν το φυσικό μηχανισμό επούλωσης τραυμάτων.

Διάρροια: αντιμετωπίστε την αποτελεσματικά με το **Imodium® Instant** με λοπεραμίδη, μία δραστική ουσία, η οποία δρα στα τοιχώματα του εντέρου και αποκαθιστά τη φυσιολογική κινητικότητά του. Λιώνει άμεσα στη γλώσσα και ανακουφίζοντας από τη διάρροια, επαναφέρει γρήγορα τη φυσιολογική λειτουργία του εντέρου.

Nasonex®

(mometasone furoate aqueous nasal spray)

1 Αλλεργική Ρινίτιδα
(ενήλικες και παιδιά)

2 Προφύλαξη Αλλεργικής Ρινίτιδας
(χρήση 2-4 εβδομάδες πριν τη γυρεοφορία)

3 Ρινικοί Πολύποδες
(ενήλικες)



Ταχεία και ισχυρή ανακούφιση από τη ρινική συμφόρηση^{1,2}

1 Έτος

Καμία ένδειξη ατροφίας του ρινικού βλεννογόνου ακόμα και μετά από 1 συνεχές έτος χρήσης^{3,4}

≤0.1%

Αμελητέα συστηματική βιοδιαθεσιμότητα (≤0.1%), η χαμηλότερη μεταξύ όλων των ρινικών στεροειδών^{3,5}



MSD ΑΦΒΕΕ, ΑΘΗΝΑ: Αγ. Δημητρίου 63, 174 56 Άλιμος,
Τηλ.: 210 989 7300, ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ: 9^ο 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 Τατσιού 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[®] ρινικό εκνέφωμα

ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΙΔΙΟΣΚΕΥΑΣΜΑΤΟΣ NASONEX[®] 50 μικρογραμμάρια / ψεκασμό, Ρινικό εκνέφωμα, εναιώρημα. **ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ:** Φουροϊκή μομεταζόνη (ως μονοϋδρική) 50 μικρογραμμάρια /ψεκασμό. Αυτό το φαρμακευτικό προϊόν περιέχει 0,2mg κλωροϋικού βενζαλκόνιου ανά γραμμάριο. Για τον πλήρη κατάλογο των εκδόσεων, βλ. παράγραφο 6.1. **ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΕΣ ΕΝΔΕΙΞΕΙΣ:** Το NASONEX[®] 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[®] Ρινικό εκνέφωμα έως τέσσερις εβδομάδες πριν αρχίσει η εποχή της γύρης. Το NASONEX[®] 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[®] Ρινικό εκνέφωμα. Το NASONEX[®] Ρινικό εκνέφωμα δεν πρέπει να χρησιμοποιείται όταν υπάρχει μη αντιμετωπιζέμενη φλεγμονή του ρινικού βλεννογόνου. Εξαιτίας της ανασταλτικής δράσης των κορτικοστεροειδών στην απούλωση 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 απούλωση του τραύματος. **ΕΙΔΙΚΕΣ ΠΡΟΕΙΔΟΠΟΙΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΡΟΦΥΛΑΞΕΙΣ ΚΑΤΑ ΤΗ ΧΡΗΣΗ:** Το NASONEX[®] Ρινικό εκνέφωμα θα πρέπει να χρησιμοποιείται με προσοχή, και μόνο όταν η χρήση του είναι απαραίτητη, σε ασθενείς με ενεργό ή μη ενεργό φυματώδη μόλυνση του αναπνευστικού συστήματος, ή με μυκητιασικές, βακτηριακές μολύνσεις και συστηματικές μολύνσεις από ιούς οι οποίες δεν έχουν θεραπευθεί ή με απλή έρπη των οφθαλμών. Ύστερα από 12 μήνες θεραπευτικής αγωγής με το NASONEX[®] Ρινικό εκνέφωμα δεν υπήρχαν στοιχεία ενδεικτικά ατροφίας του ρινικού βλεννογόνου. Επίσης, η φουροϊκή μομεταζόνη 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[®] Ρινικό εκνέφωμα για πολλούς μήνες ή περισσότερο καιρό, θα πρέπει να υποβληθούν 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[®] Ρινικό εκνέφωμα και η χορήγηση αντιμυκητιασικής 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[®] Ρινικό εκνέφωμα. Ωστόσο, ασθενείς που αλληάζουν την αγωγή τους από μακράς διάρκειας συστηματική χορήγηση κορτικοστεροειδών στο NASONEX[®] 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 επαναληφθούν οι δόζες 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[®] Ρινικό εκνέφωμα μερικοί ασθενείς μπορεί να εμφανίσουν συμπτώματα στεφανιακού 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[®] Ρινικό εκνέφωμα. Η αλληαγή 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[®] δεν έχουν μελετηθεί για χρήση στη θεραπεία μονόπλευρων πολυπόδων, πολυπόδων συνδεδεμένων με κυστική ίνωση ή πολυπόδων οι οποίοι αποφράσσουν εντελώς τις ρινικές κοιλότητες. Μονόπλευροι πολυπόδες οι οποίοι είναι ασυnehθεί ή ανώμαλοι σε εμφάνιση, κυρίως εάν είναι ελκώδεις ή αιμορραγικοί, θα πρέπει να διερευνηθούν περαιτέρω. Ασθενείς που υποβλήθηκαν 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[®] 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 ή 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), ασυνήθης (>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 διερεύνηση κλινικών μελετών για αλλεργική ρινίτιδα σε ενήλικες και εφήβους ασθενείς είναι οι εξής: Διαταραχές του αναπνευστικού συστήματος, του θώρακα και του μεσοθωρακίου: Συχνές: Ρινορραγία, φαρυγγίτιδα, αίσθημα ρινικού καύσου, ερεθισμός ρωθίωνων, εξέλκωση ρωθίωνων. Γενικές διαταραχές και καταστάσεις της οδού χορήγησης: Συχνή: Κεφαλαλγία. Η ρινορραγία ήταν γενικώς περιορισμένη και μέτριας σοβαρότητας και συνέβη με μεγαλύτερη συχνότητα σε σχέση με το εικονικό φάρμακο (5%) απλά σε σύγκριση ή μικρότερη συχνότητα σε σύγκριση με τα ενεργά ρινικά κορτικοστεροειδή του ελέγχου τα οποία μελετήθηκαν (μέχρι 15%). Η συχνότητα όλων των άλλων ενεργειών ήταν συγκρίσιμη με αυτή του εικονικού φαρμάκου. Στον παιδιατρικό πληθυσμό, η συχνότητα των ανεπιθύμητων ενεργειών, π.χ., ρινορραγία (6%), νοκοκέφαλος (3%), ενόχληση στη μύτη (2%) και φτάρνισμα (2%) ήταν συγκρίσιμη με αυτή του εικονικού φαρμάκου. Σε ασθενείς που λαμβάνουν θεραπεία για ρινικούς πολύποδες, η συνοδική συχνότητα ανεπιθύμητων ενεργειών 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 αναφερόμενες σε ≥1% των ασθενών σε κλινικές μελέτες για πολύποδες ήταν οι εξής: **NASONEX[®] Ρινικό εκνέφωμα (200mcg μία φορά την ημέρα):** Διαταραχές του αναπνευστικού συστήματος, του θώρακα και του μεσοθωρακίου: Συχνές: Λοίμωξη ανώτερων αναπνευστικών οδών, ρινορραγία. Γενικές διαταραχές και καταστάσεις της οδού χορήγησης: Συχνή: Κεφαλαλγία. **NASONEX[®] Ρινικό εκνέφωμα (200mcg δύο φορές την ημέρα):** Διαταραχές του αναπνευστικού συστήματος, του θώρακα και του μεσοθωρακίου: Συχνή: Λοίμωξη ανώτερων αναπνευστικών οδών, Πολύ συχνή: Ρινορραγία, Γαστρεντερικές 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[®] 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 μονοένυδρης φουροϊκής μομεταζόνης. Πολύ σπάνια, αναφέρθηκαν αναφυλαξία και αγγειοοίδημα. Διαταραχές της γείωσης 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 Αθήνας. **ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** Επλήδα 13824/97/6-4-98. **ΕΙΔΙΚΗ ΑΔΕΙΑ** Κυκλοφορίας στην Κύπρο 500595. **ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΕΚΔΟΣΗΣ ΤΗΣ ΠΡΩΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ:** Επλήδα: 6 Απριλίου 1998, Κύπρος **Ειδική Άδεια Κυκλοφορίας:** 9 Μαρτίου 2009. **ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ (ΜΕΡΙΚΗΣ) ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ:** Επλήδα: 2 Ιουνίου 2011. Για την πλήρη περίληψη των χαρακτηριστικών του προϊόντος παρακαλούμε να απευθύνεστε στην MSD Α.Φ.Β.Ε.Ε. Επλήδος, Αγίου Δημητρίου 63, 174 56 Αθήνας, 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. Περίληψη Χαρακτηριστικών Προϊόντος NASONEX[®]
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.

20 χρόνια Para Plus

Η πιο γρήγορη νίκη στην ιστορία της ψείρας



Το Para Plus είναι το Νο1* αντιψειρικό που εμπιστεύονται 20 χρόνια τώρα οι περισσότερες Ελληνίδες μητέρες για να λύσουν γρήγορα, αποτελεσματικά και με ασφάλεια το πρόβλημα της αντοχής της ψείρας και της κόνιδα.
(πηγή: IMS 2012, ATCP03A)

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

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

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

Para Plus. Αποτελεσματικότητα και Ευκολία χρήσης.

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

20 χρόνια Para Plus. Μακροχρόνια Σχέση Εμπιστοσύνης.

Μέσα από τη μακροχρόνια χρήση και εμπειρία, έχει κερδίσει την εμπιστοσύνη των μητέρων που πάντα θέλουν να φροντίζουν τα παιδιά τους με έναν αποτελεσματικό και ασφαλή τρόπο

* Δε χρησιμοποιείται σε παιδιά κάτω των 30 μηνών, σε ασθματικούς ασθενείς, παιδιά με βρογχίτιδα ή δύσπνοια. Μην αφήνετε το προϊόν να δράσει επί του τριχωτού της κεφαλής περισσότερο από 10' μετά τον ψεκασμό.

Το Υπουργείο Υγείας και Κοινωνικής Αλληλεγγύης και ο Εθνικός Οργανισμός Φαρμάκων Συνιστούν:
ΔΙΑΒΑΣΤΕ ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΑ ΤΙΣ ΟΔΗΓΙΕΣ ΧΡΗΣΗΣ
ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΕΙΤΕ ΤΟΝ ΓΙΑΤΡΟ Ή ΤΟΝ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟ ΣΑΣ

Resultz, αμείλικτο με τις ψείρες, φιλικό με τα παιδιά



Το **Resultz** είναι ένα καινοτόμο αντιψειρικό προϊόν, με κλινικά αποδεδειγμένη αποτελεσματικότητα στην εξουδετέρωση των ψειρών και απομάκρυνση των κόνιδων, χωρίς χημικά παρασιτοκτόνα. Ο μοναδικός μηχανισμός δράσης του εξασφαλίζει σίγουρο αποτέλεσμα σε 10 λεπτά μόνο!

Το δραστικό του συστατικό isopropyl myristate, καταστρέφει το κέρινο περίβλημα των ψειρών, με αποτέλεσμα την αφυδάτωση και εξουδετέρωση τους, ενώ με την επαναλαμβανόμενη χρήση του δεν αναπτύσσουν ανθεκτικότητα.

Διατίθεται σε φιαλίδιο των 100 ml και σε spray των 150 ml, συσκευασίες που περιέχουν ειδική χτένα για την αποτελεσματική απομάκρυνση των ψειρών και των κόνιδων.

Από τη Γερολυμάτος International

Προβιοτικά από τη Solgar

Ενισχύστε την ισορροπία του οργανισμού

Η **Solgar**, η μεγαλύτερη εταιρεία φυσικών συμπληρωμάτων διατροφής παγκοσμίως, καινοτομώντας για ακόμα μία φορά, και καλύπτοντας πλήρως τις εξειδικευμένες ανάγκες που έχει κάθε οργανισμός, έχει αναπτύξει και διαθέτει μία πλήρη σειρά προβιοτικών σκευασμάτων τα οποία είναι: 100% απαλλαγμένα από γαλακτοκομικά προϊόντα και λακτόζη, μη αλλεργιογόνα, με βελτιωμένο περιβλήμα για ακόμα μεγαλύτερη προστασία των προβιοτικών στο στομάχι και κατάλληλα για Vegans.



Η Solgar σας προσφέρει τα προβιοτικά σκευάσματα **Advanced Acidophilus Plus** (500 εκ. μικροοργανισμοί/κάψουλα) και **Advanced Multi-Billion Dophilus** (5 δισ μικροοργανισμοί/κάψουλα).

Τα προβιοτικά της Solgar είναι ο απαραίτητος σύμμαχος του οργανισμού μας στις περιόδους που γίνεται λήψη αντιβιοτικών, αντισυλληπτικών ή κορτικοειδών, συμβάλλοντας στην αποκατάσταση της εντερικής χλωρίδας, στην ανακούφιση από

τα συμπτώματα του ευερέθιστου εντέρου, αλλά και για την καλύτερη λειτουργία ολόκληρου του οργανισμού!

Από την **ISOPLUS A.E.**, www.healthyme.gr

ProBiotix

Προβιοτικά για την αντιμετώπιση των συμπτωμάτων της αντιβίωσης

Το προβιοτικό συμπλήρωμα **ProBiotix της Quest**, περιέχει ένα μοναδικό συνδυασμό *L.bulgaricus* και *L.acidophilus*, που είναι «φιλικά» προβιοτικά γαλακτικά βακτήρια που υπάρχουν φυσιολογικά στο ανθρώπινο έντερο. Ο συνδυασμός *L.bulgaricus* και *L.acidophilus* μπορεί σύμφωνα με μελέτες, να βοηθήσει στην αποκατάσταση της χλωρίδας του εντέρου μετά τη λήψη αντιβίωσης και να μειώσει τα συμπτώματα που σχετίζονται με την αντιβίωση, όπως τη διάρροια. Τα προβιοτικά στο ProBiotix βοηθούν στη διατήρηση μια ιδανικής αναλογίας προβιοτικών βακτηρίων στο έντερο και συμβάλλουν στην υγεία και την ομαλή λειτουργία του εντέρου και στην άμυνα του οργανισμού, προστατεύοντας από την ανάπτυξη παθογόνων μικροοργανισμών στο έντερο.

Αποδίδει 5 δισεκατομμύρια: *L.plantarum* & *L.acidophilus* ανά κάψουλα στην παραγωγή της.

Χαρακτηριστικά Σύνθεσης

- Στοχευμένο και επιστημονικώς αποδεδειγμένο προβιοτικό συμπλήρωμα
- Προσεκτικά επιλεγμένα προβιοτικά στελέχη
- Υψηλή περιεκτικότητα σε σταθερά ζωντανά βακτήρια μέσα στην κάψουλα
- Κατάλληλο για χορτοφάγους και vegans
- Αναπτύσσονται σε μη γαλακτοκομικό μέσο

Από τη **Douni Health Products**



ORID, για αυτιά «στεγνά» και «καθαρά» 365 μέρες το χρόνο!

Για «καθαρά» αυτιά!

Το **Orid Clean** είναι ο πιο σύγχρονος και ασφαλής τρόπος 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 ασφαλή τρόπο για τον καθαρισμό των αυτιών όλης της οικογένειας με 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 τα αυτιά «βουλώνουν» μετά από μια βουτιά, ή το ντους, το **Orid Dry** απαλλάσσει από τη δυσφορία της «εγκλωβισμένης» υγρασίας σε δύο μόλις λεπτά! Σε προηγμένη μορφή jetspray!

Είναι διαθέσιμα στα φαρμακεία.

Να μη χρησιμοποιείται από ασθενείς με διάτρηση τυμπάνου

Από τη **Galenica A.E.**



Το προϊόν δεν αποτελεί αντικατάσταση μιας ισορροπημένης διατροφής • April - Πρωτό Γνωστοποίησης ΕΣΩ - 22/05/13 01:06



Since 1947

SKIN, NAILS AND HAIR

Πραγματικά

δυνατά μαλλιά



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



ΕΡΕΤΙΣΤΑ

τον ΠΙΟ ΛΑΜΠΕΡΟ **ΕΑΥΤΟ** σας ΣΕ ΜΑΛΛΙΑ, ΝΥΧΙΑ ΚΑΙ ΔΕΡΜΑ



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



GUM TRAV-LER

μεσοδόντια βουρτσάκια

Η **Gum Trav-Ler** είναι μία ολοκληρωμένη σειρά από μεσοδόντια βουρτσάκια, που αφαιρούν αποτελεσματικότερα τη βακτηριδιακή πλάκα και έχουν βελτιωμένο σχεδιασμό που διευκολύνει τη χρήση προσφέροντας καλύτερο αποτέλεσμα.

Χαρακτηριστικά και Οφέλη:

- Αποδεδειγμένη αποτελεσματικότητα: Αφαιρεί 25% περισσότερη πλάκα χάρη στο πρωτοποριακό βουρτσάκι με τριγωνικό σχεδιασμό.
- Εύκολη πρόσβαση στα πίσω δόντια: Μακρύ και ευλύγιστο (45 ως 90 μοίρες) βουρτσάκι για εύκολη πρόσβαση και καθαρισμό στα πίσω δόντια.
- Μεγαλύτερη άνεση στη χρήση: Εργονομικά σχεδιασμένο, με ευλύγιστη λαβή και απαλό λαστιχένιο σώμα για καλύτερο έλεγχο κατά τη χρήση.
- Αντιβακτηριδιακή προστασία: Αντιβακτηριδιακό βουρτσάκι εμποτισμένο με κλωρεξιδίνη.
- Καλύτερη υγιεινή: Καπάκι για καλύτερη προστασία της βούρτσας μεταξύ των καθαρισμών.
- Μειωμένες πιθανότητες τραυματισμού: Επικαλυμμένο σύρμα και στρογγυλεμένος λαιμός.
- Προϊόν μεγαλύτερης αντοχής (ISO 16409 std).
- Διατίθεται σε 9 μεγέθη.

Η **GUM** είναι σήμερα μια από τα 10 κορυφαία brands στοματικής υγιεινής και φροντίδας στον κόσμο με σκοπό τη βελτίωση της υγείας και της ποιότητας της ζωής των ανθρώπων και συνεργάζεται με την οδοντιατρική κοινότητα στην έρευνα, ανάπτυξη και διανομή προϊόντων υψηλής ποιότητας.

Από τη *Pharmathen*

HiPP, Σειρά Βιολογικών Προϊόντων Βρεφικής & Παιδικής Διατροφής



Η εταιρεία HiPP αποτελεί τον μεγαλύτερο παραγωγό παγκοσμίως πιστοποιημένων βιολογικών πρώτων υλών, με εμπειρία 50 ετών στη βιολογική παραγωγή.

Στην Ελλάδα είναι παρούσα με μία μεγάλη γκάμα προϊόντων όπως: σειρά βιολογικών γαλάτων, σειρά κρεμών, παιδική φρυγανιά, παιδικά μπισκότα, παιδικά γαριδάκια καλαμποκιού, ρυζογκοφρετάκια, φρουτόκρεμες έτοιμες σε βαζάκια καθώς και παιδικές τροφές έτοιμες σε βαζάκια.

Ειδικά η **σειρά κρεμών** της περιλαμβάνει:

- Ρυζάλευρο μετά τον 4ο μήνα, για βρέφη με αλλεργία στο αγελαδινό γάλα, από δημητριακά βιολογικής καλλιέργειας, ολικής αλέσεως.
- Κρέμα 7 Δημητριακών από τον 6ο μήνα, από δημητριακά βιολογικής καλλιέργειας, ολικής αλέσεως.
- Φαρίν Λακτέ από τον 6ο μήνα, από δημητριακά βιολογικής καλλιέργειας, ολικής αλέσεως, με βιολογικό Γάλα HiPP 2ης Βρεφικής Ηλικίας 43%.
- Μπισκοτόκρεμα από τον 6ο μήνα, με 10% νιφάδες δημητριακών βιολογικής καλλιέργειας ολικής αλέσεως και βιολογικό Γάλα HiPP 2ης Βρεφικής Ηλικίας 34%.
- Φαρίν Λακτέ Καληνύχτα από τον 6ο μήνα, από δημητριακά ολικής αλέσεως, μπανάνα βιολογικής καλλιέργειας, σιμιγδάλι και βιολογικό Γάλα HiPP 2ης Βρεφικής Ηλικίας 42%.

Όλα τα προϊόντα της σειράς κρεμών δεν περιέχουν ζάχαρη, αρώματα, χρωστικές ουσίες και συντηρητικά.

Από τη *Γερολυμάτος International*

Η Νέα πρόταση της Gum στο Μεσοδόντιο Καθαρισμό

NEW

GUM® TRAV-LER®

Αφαιρεί έως και 25% περισσότερη πλάκα



| Gum® Fef. | 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 καθώς και στο στρογγυλό τελειώμα της βάσης.
- Διαθέσιμο σε 9 μεγέθη καλύπτοντας μεγάλο εύρος μεσοδόντιων διαστημάτων.

 Pharmathen

Λ. Κηφισίας 44, Μαρούσι - Τ.Κ. 151 25, Αθήνα
Τ: +30 210 6604300, F: +30210 66 66 749
info@pharmathen.com - www.pharmathen.gr
www.sunstargum.com

SUNSTAR

HEALTHY GUMS. HEALTHY LIFE.®
TRAV-LER®

GlaxoSmithKline - Εμβόλια



Η GlaxoSmithKline κατέχει ηγετική θέση στην ανάπτυξη εμβολίων. Στην Ελλάδα, η εταιρία διαθέτει σήμερα 17 εμβόλια για

την πρόληψη του συνόλου των ασθενειών που περιγράφονται στο Εθνικό Πρόγραμμα Εμβολιασμών Παιδιών και Εφήβων¹. Χάρη στα εμβόλια σώζονται περισσότερες από 3 εκατομμύρια ζωές παγκοσμίως κάθε χρόνο και ακόμα περισσότερα εκατομμύρια ατόμων από νόσο ή ισόβια αναπηρία. Επίσης, έχουν συμβάλει ουσιαστικά στην αύξηση του μέσου όρου ζωής του σύγχρονου ανθρώπου, αλλά και στον περιορισμό ή και στην εξαφάνιση ακόμα σοβαρών ασθενειών².

Ανάμεσα στα ποικίλα διαθέσιμα μέτρα Δημόσιας Υγείας σήμερα, τα εμβόλια παραμένουν το μέτρο με την καλύτερη σχέση κόστους/οφέλους³.

Τα συνδυασμένα εμβόλια παρέχουν ευρύτερη προστασία από τα μεμονωμένα, συμβάλλοντας στην^{4,5}

- Αύξηση εμβολιαστικής κάλυψης
- Ελαχιστοποίηση του αριθμού δόσεων
- Μείωση του κόστους για το σύστημα υγείας

Η επένδυση σε εμβόλια ΕΞΟΙΚΟΝΟΜΕΙ περισσότερα χρήματα από όσα κοστίζει⁶.

- Για κάθε \$1 εμβολίου MMR εξοικονομούνται \$21
- Για κάθε \$1 εμβολίου DtaP εξοικονομούνται \$24

1. Εθνικό Πρόγραμμα Εμβολιασμών Παιδιών και Εφήβων – Δεκ. 2011
2. World Health Organization. Fact Sheet No 378 – Apr. 2013
3. Κ.Ε.ΕΛ.Π.ΝΟ - <http://www.keelpno.gr/el>
4. Advisory Committee on Immunization Practices / American Academy of Pediatrics / American Academy of Family Physicians. MMWR Morb Mortal Recomm Rep 1999; 48 (RR05):1-15
5. Marcy SM. Am J Manag Care 2003; 9: 314-20
6. Maignani et al. Vaccine 21 (2003)

NeuroAge για την ενίσχυση της μνήμης

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

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



Εκτεταμένες επιστημονικές έρευνες δείχνουν ότι το NeuroAge περιέχει έναν αποτελεσματικό συνδυασμό βασικών συστατικών που βοηθούν στην υποστήριξη ενός ώριμου εγκεφάλου. Περιέχει εγκριμένα συστατικά από την **EFSA COMMISSION REGULATION (EU)**

No 432/2012: Σίδηρο (συμβάλλει στην κανονική γνωστική λειτουργία) και Παντοθενικό Οξύ (συμβάλλει στη φυσιολογική πνευματική απόδοση), καθώς και 3 κλινικά ελεγμένα συστατικά: Ουριδίνη, Κυτιδίνη, (L) - Γλουταμίνη, τα οποία δοκιμάστηκαν εκτενώς σε 31 μελέτες όπου συμμετείχαν 2200 και πλέον εθελοντές.

Για το NeuroAge έχουν γίνει 6 διπλές τυφλές κλινικές μελέτες, ελεγχόμενες με εικονικό φάρμακο, στις οποίες συμμετείχαν 500 και πλέον εθελοντές και το προϊόν έχει καταθέσει αίτηση για δίπλωμα ευρεσιτεχνίας.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ NOVAQUASOL A® Vitamin A, Dextranthenol

1. ΕΜΠΙΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: NOVAQUASOL A® 2. **ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ ΣΕ ΔΡΑΣΤΙΚΑ ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ:** Κάθε γραμμάριο κρέμας περιέχει: Vitamin A 7.055 IU, Dextranthenol 20 mg. **3. ΦΑΡΜΑΚΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΟΡΦΗ:** Κρέμα εξωτερικής χρήσης. **4. ΚΛΙΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ:** **4.1. Θεραπευτικές ενδείξεις:** Ελαφρές δερματοπάθειες. **4.2. Δοσολογία και τρόπος χορήγησης. Τρόπος χορήγησης:** Κρέμα για εξωτερική χρήση Δοσολογία: Μικρή ποσότητα κρέμας αλείφεται ελαφρά στην πάχουσα περιοχή δύο φορές την ημέρα ή κατά τις οδηγίες του γιατρού (όχι στα μάτια). **4.3 Αντενδείξεις:** Η NOVAQUASOL A® αντενδείκνυται σε άτομα με ιστορικό υπερευαισθησίας σε κάποιο από τα συστατικά της. **4.4 Ειδικές προειδοποιήσεις και ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά τη χρήση:** Εάν κατά τη θεραπεία εμφανιστεί ερεθισμός του νοσήσιου, πρέπει να αποφευχθεί η εφαρμογή της κρέμας επάνω ή γύρω από τα μάτια. Δεν υπάρχει καμία γνωστή αναφορά για ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά τη χρήση του προϊόντος 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 τη θηλασμό. **4.7. Επίδραση στην ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανημάτων:** Δεν υπάρχει καμία γνωστή αναφορά για την επίδραση του φαρμάκου στην ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανημάτων. **4.8. Ανεπιθύμητες ενέργειες:** Δεν έχει αναφερθεί μέχρι σήμερα κανένα περιστατικό ερεθισμού ή αντίδρασης υπερευαισθησίας. **4.9 Υπερδοσολογία-Αντιμετώπιση:** Εάν το φάρμακο ληφθεί κατά λάθος από το στόμα θα πρέπει να γίνει η κατάλληλη συμπτωματική αγωγή. Δεν υπάρχει καμία γνωστή αναφορά υπερδοσολογίας με το φάρμακο. **5. ΦΑΡΜΑΚΟΛΟΓΙΚΕΣ ΙΔΙΟΤΗΤΕΣ:** **5.1 Φαρμακοδυναμικές Ιδιότητες:** Η κρέμα NOVAQUASOL A® συνδυάζει την αντιυπερκερατωϊκή και επιθηλιοπλαστική δράση της Βιταμίνης Α με την αποδεδειγμένη αντικνησμώδη, επιθηλιοπλαστική και επολυλωτική δράση της πανθενόλης. Η Βιταμίνη Α δρα ευνοϊκά στις υπερκερατωϊκές και δυσπλαστικές εκδηλώσεις του δέρματος και το επαναφέρει στη φυσιολογική του κατάσταση. Η dextranthenol είναι η αντίστοιχη αλκοόλη του πανθενολικού οξέως, χρησιμοποιείται σε πολυριθμους δερματικές παθήσεις διότι προάγει την επιθηλιοποίηση και έχει αξιόλογη αντικνησμώδη δράση. **5.2 Φαρμακοκινητικές Ιδιότητες:** Η φαρμακοκινητική της NOVAQUASOL A® είναι παρόμοια με τη συνήθη των τοπικά εφαρμοζόμενων βιταμινούχων κρεμών. Το ειδικό υδρόφιλο έκδοχο διασάει στο δέρμα, απορροφάται από την επιδερμίδα και τις υποκείμενες στοιβάδες και έτσι εξασφαλίζει ταχύ θεραπευτικό αποτέλεσμα. Η dextranthenol κατά την τοπική χρήση, διεσποεί στο δέρμα όπου υφίσταται μεταβολισμό σε παντοθενικό οξύ που αντιστοιχεί στα προσβεβλητά του συνενζύμου Α, είναι απαραίτητο στον κύκλο του KREBS. Είναι απαραίτητο στην ανάπλαση και ανάπτυξη του επιθηλίου. Η χρήση της πανθενόλης τοπικά ενεργοποιεί τον πολλαπλασιασμό των ινωδοβλαστών και έτσι την παραγωγή κολλαγόνου και των ελαστικών που είναι ευεργετικά για την επισύλωση του δέρματος. **5.3 Προκλινικά στοιχεία για την ασφαλεία:** Δεν εφαρμόζεται. **6. ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ:** **6.1 Κατάλογος των εκδόχων:** Cetyl alcohol, Cetyl palmitate, Propyl paraben, Methyl paraben, Sodium lauryl sulfate, Glycerin, Menthol, Camphor, Purified Water. **6.2 Ασυμβατότητες:** Καμία γνωστή. **6.3 Διάρκεια ζωής:** 12 μήνες. **6.4 Ιδιαίτερες συνθήκες κατά τη φύλαξη του προϊόντος:** Φυλάσσεται σε θερμοκρασία δωματίου. **6.5 Φύση και συστατικά του περιέκτη:** Λευκή έως υποκίτρινη υδατοδιαλυτή κρέμα σε σωληνάριο ασφαλείας από αλουμίνιο. Κάθε σωληνάριο περιέχει (28,35 g) ή 50 g. **6.6 Οδηγίες χρήσης/χειρισμού:** Δεν είναι απαραίτητες. **6.7 Κάτοχος οδίας 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 ΑΝΑΒΕΡΘΡΩΣΗΣ 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»

| 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 ΩΡΛ | DELAYED |
| ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΓΕΝΕΘΛΙΩΝ | DELAYED |

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



NeuroAge Το νέο εξειδικευμένο συμπλήρωμα διατροφής που βοηθά καθημερινά:

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

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

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



Εγκεκριμένα Συστατικά

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

Κλινικά Ελεγμένα Συστατικά

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

Διατίθεται αποκλειστικά στα Φαρμακεία

NeuroAge™

Η υπευθύμηση της μνήμης σας.

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



Η 1η Ελληνική
 Φαρμακευτική Βιομηχανία

ανακαλύψτε μία νέα
υπηρεσία
προνομίων

για άμεση επικοινωνία
με τους πελάτες σας...

υγεία 
ομορφιά

κερδίζω περισσότερα...



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

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

Από το Φαρμακείο μου
κερδίζω περισσότερα...

Τι προνόμια απολαμβάνω ως μέλος της υπηρεσίας;

Καταλαβαίνω καλύτερα τον πελάτη μου και τις αγοραστικές του συνήθειες

Κατάλληλη κατηγοριοποίηση πελατών

Στοχευμένες προωθητικές ενέργειες ανά κατηγορία πελάτη

Προσωποποιημένη και άμεση επικοινωνία με τον πελάτη μου

Διατήρηση και αύξηση πελατολογίου

Αύξηση επισκεψιμότητας

Αύξηση μέσου όρου πωλήσεων

Αύξηση ανταγωνιστικότητας

Τι κερδίζουν οι πελάτες μου;

Προνομιακές τιμές σε προϊόντα και δώρα

Προσφορές και διαγωνισμούς

Συμβουλές και υπηρεσίες υγείας και ομορφιάς

Πρόσβαση σε πλήρεις και προσωποποιημένες υπηρεσίες

Υπηρεσίες υπενθύμισης και τήρησης δοσολογίας



Πώς λειτουργεί;

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

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

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

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

Για περισσότερες πληροφορίες:
Τ. 211 012 1301 support@cloudbiz.eu

ΜΙΑ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΤΟΥ
PHARMACY
management
www.PharmaManage.gr ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΣΕ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗ

 **cloudbiz**
SELL. OVER AND OVER AGAIN!



ΗΠΑ Πώς μοιάζει ένα φαρμακείο στις Ηνωμένες Πολιτείες;

Μερικές φορές, σαν ένα μεγάλο σούπερ μάρκετ με ένα πάγκο για την εκτέλεση των συνταγών. Τα ανεξάρτητα φαρμακεία αντιπροσωπεύουν το 45% της αγοράς, ενώ τα υπόλοιπα αποτελούν μέρος αλυσίδων ή μεγαλύτερων εμπορικών δομών. Μια εξέλιξη που δεν θα θέλαμε να δούμε να συμβεί στη Ελλάδα! Και όμως... στον αγγλοσαξονικό κόσμο, μιλάμε για «κλινικούς φαρμακοποιούς» με καλές σχέσεις επαγγελματικής συνεργασίας με τον γιατρό και σημαντικές υπηρεσίες υγείας!

Ιδιαίτερα στις **αλυσίδες φαρμακείων** προσφέρουν στους φαρμακοποιούς ένα πρόγραμμα κατάρτισης, έτσι ώστε να είναι ενήμεροι για τις τελευταίες εξελίξεις στο επάγγελμα (τα προγράμματα εμβολιασμού, τον υγειονομικό έλεγχο, κλπ.). Συνήθως τα φαρμακεία τους είναι ανοιχτά 24 ώρες το 24ωρο και απασχολούν παράλληλα με τους φαρμακοποιούς, βοηθούς παρασκευαστές και νοσηλευτές. Είναι όλοι μισθωτοί.

Οι βοηθοί παρασκευαστές στο φαρμακείο εκτελούν τη συνταγή. Συλλέγουν όλες τις πληροφορίες από τον ασθενή και καταγράφουν όλα τα στοιχεία της συνταγής στο ηλεκτρονικό σύστημα, επιβεβαιώνοντας την κάλυψη του ασθενή από τον ασφαλιστικό του φορέα για την αποζημίωση των φαρμάκων. Στη συνέχεια ο φαρμακοποιός ελέγχει ότι όλα έχουν εκτελεστεί και συμπληρωθεί σωστά, δίνει τις απαραίτητες συμβουλές στον ασθενή, ή τηλεφωνεί στο γιατρό αν υπάρχουν ασάφειες ή πολύπλοκα θεραπευτικά σχήματα. Ο φαρμακοποιός είναι αυτός

που ασχολείται με τη φαρμακευτική φροντίδα και περνάει αν χρειαστεί περισσότερο χρόνο με τον ασθενή. Ο φαρμακοποιός είναι ο σύνδεσμος μεταξύ του ασθενή και του γιατρού του. Όσο για τους νοσηλευτές, αυτοί ασχολούνται με αναλύσεις και μετρήσεις καθώς και εμβολιασμούς.

Σε γενικές γραμμές οι φαρμακοποιοί αφιερώνουν πολύ λίγο χρόνο για διοικητικά καθήκοντα και περισσότερο χρόνο για την παρακολούθηση των ασθενών, για να τους βοηθήσουν να διαχειριστούν καλύτερα την υγεία τους, δηλαδή να παρέχουν τη λεγόμενη φαρμακευτική φροντίδα για την οποία όμως υπηρεσία έχουν εκπαιδευτεί να εφαρμόζουν κατά τη διάρκεια των σπουδών τους. Οι λειτουργίες που οι φαρμακοποιοί είναι αρμόδιοι, είναι αυτές που οι γενικοί γιατροί απλά δεν έχουν τον χρόνο να κάνουν. Οι σχέσεις μεταξύ των δύο είναι αρκετά καλές και επικοινωνούν τακτικά μέσω τηλεφώνου, αλλά τους επισκέπτονται και στα ιατρεία τους για ανταλλαγή πληροφορήσης, με στόχο τη βέλτιστη πρακτική και γνώση.

Η συντριπτική πλειονότητα των παραγγελιών των ασθενών στο φαρμακείο γίνονται με αιτήσεις, συνήθως ηλεκτρονικά, για ανανέωση συνταγών, και στη συνέχεια έρχονται να πάρουν τα φάρμακά τους στο φαρμακείο.

Υπάρχουν για παράδειγμα εφαρμογές που επιτρέπουν στους ασθενείς να στέλνουν τις παραγγελίες για τα φάρμακα τους, σαρτώνοντας το μπουκάλι του φαρμάκου ή της συνταγής με την κινητή τηλεφωνική συσκευή τους. Συχνά, από πολλές αλυσίδες φαρμακείων στέλνονται και SMS στους ασθενείς για να τους ενημερώσουν ότι έχει έρθει η ώρα ν' ανανεώσουν τη συνταγή τους ή να τους ενημερώσουν ότι τα φάρμακά τους είναι έτοιμα και μπορεί να παραληφθούν από το φαρμακείο.



Ιταλία Πλαστά φάρμακα στην Ιταλία: Τρία στελέχη βιομηχανίας συνελήφθησαν

Τρία στελέχη της ιταλικής φαρμακευτικής εταιρίας, GEYMONAT που κατηγορούνται ότι εσκεμμένα πουλούσαν ένα πλαστό φάρμακο που χρησιμοποιείται για τη θεραπεία λοιμώξεων του αναπνευστικού στα παιδιά, συνελήφθησαν πρόσφατα μετά από μια έρευνα από την αστυνομία, σε συνεργασία με τον Ιταλικό Σύνδεσμο Φαρμακοποιών (AIFA) και το Ανώτερο Ινστιτούτο Υγείας (ISS). Αυτές οι τρεις κατασκευαστές έχουν πουλήσει μέχρι τώρα τρεις παρτίδες, 35.000 τμχ, του πλαστού αντιβιοτικού φαρμάκου Ozorulmin, χρησιμοποιώντας ένα πλαστό δραστικό συστατικό. Αυτή η ουσία, που συνήθως χρησιμοποιείται στα καλλυντικά και τρόφιμα, προσομοιάζει στις αναλύσεις με το πρωτότυπο δραστικό συστατικό αλλά είναι αναποτελεσματική, λένε οι ερευνητές. Σύμφωνα με αυτούς, οι κατηγορούμενοι έχουν καταφύγει στο τέχνασμα της αντικατάστασης του δραστικού συστατικού, λόγω εμπορικής διαμάχης με το εργαστήριο - προμηθευτή του. Για να μη χάσουν αυτή την αγορά, αποφάσισαν να συνεχίσουν την παραγωγή με ένα πλαστό δραστικό συστατικό. Η έρευνα ξεκίνησε ανοικτά μετά από ειδοποίηση φαρμακοποιού, ο οποίος ανέφερε μέσω του συστήματος φαρμακοεπαγρύπνησης, ότι τα φάρμακα αυτά σε υπόθετα, σπάνε και δεν έχουν την κατάλληλη συνεκτικότητα. Οι ερευνητές καλούν τους χρήστες να ελέγχουν και να μη χρησιμοποιούν το φάρμακο, σημειώνοντας ότι δεν είναι αποτελεσματικό και μπορεί να οδηγήσει σε επιδείνωση των αναπνευστικών προβλημάτων που έπρεπε να θεραπεύσει. Η αστυνομία κατάσχεσε όλα τα αποθέματα Ozorulmin.



Ευρώπη Υπόμνημα από το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο για

τις ανισότητες στις παροχές υγείας στα κράτη της Ευρώπης

Βουλευτές του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου ανακοινώνουν μια επιδείνωση των ανισοτήτων στις παροχές υγείας στα κράτη μέλη της ΕΕ και επισημαίνουν τις καταστροφικές συνέπειες που έχουν οι μειώσεις των δαπανών για την υγεία. Ανησυχούν επίσης και για τη διαφθορά. Η έκθεση που υποβλήθηκε δείχνει ότι όσο η ανεργία αυξάνεται και βαθαίνει η φτώχεια, τόσο οι κυβερνήσεις κόβουν κονδύλια για την υγεία των πολιτών. Παράλληλα αυτό το φαινόμενο συνοδεύεται με αύξηση της απάτης και της διαφθοράς από τους επαγγελματίες υγείας, που συχνά ζητούν «γη και ύδωρ» για να φροντίσουν τους ασθενείς.



Γερμανία Αποτελέσματα για τα ηλεκτρονικά φαρμακεία στη Γερμανία

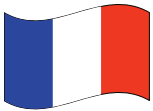
Σε συνάντηση κορυφής στο Βερολίνο για το ετήσιο συνέδριό τους, τα μεγάλα γερμανικά φαρμακεία του Διαδικτύου, αναφέρθηκαν στην επιχειρηματική τους ανάπτυξη -η οποία αυξήθηκε μεν για τα ΟΤΣ, αλλά σημείωσε πτώση για τα συνταγογραφούμενα φάρμακα- και αναζήτησαν να καθορίσουν καλύτερα τους τύπους πελατών τους, κα-

θώς και να ενισχύσουν την επιρροή τους στον πολιτικό κόσμο.

Το 2012, οι πωλήσεις φαρμάκων μέσω ταχυδρομείου αντιπροσώπευαν € 1.340 εκατομμύρια, ή σχεδόν 3% της συνολικής φαρμακευτικής αγοράς (45 δισ. ευρώ) και αποτελούνταν κυρίως από ΜΗΣΥΦΑ και «προϊόντα υγείας» που δεν υπόκεινται στο φαρμακευτικό μονοπώλιο. Ενώ συμβαίνει συνολική πτώση της αγοράς ΟΤΣ για πολλά χρόνια, αναφέρει η ένωση των ηλεκτρονικών φαρμακείων (BVDVA), μόνο οι πωλήσεις μέσω διαδικτύου που αντιπροσωπεύουν περίπου το 8% της αγοράς, συνεχίζουν να αυξάνονται και να αποτρέπουν τη βιομηχανία να καταρρεύσει. Τα πλέον ζητούμενα είναι τα φάρμακα που αφορούν διαταραχές που επηρεάζουν το καρδιαγγειακό και ουρογεννητικό. Υπάρχουν σήμερα σαράντα ηλεκτρονικά φαρμακεία στη Γερμανία, τα οποία μοιράζονται το 90% της αγοράς. Το υπόλοιπο κατέχεται από τους δικτυακούς τόπους 3.000 φαρμακείων που κάνουν παράλληλα και ηλεκτρονικές πωλήσεις σαν συμπληρωματική υπηρεσία με το φυσικό τους φαρμακείο.

Η τιμή καθορίζει την ανάπτυξή τους

Τα φαρμακεία του Διαδικτύου έχουν πληγεί σκληρά από απαγορεύσεις, από τα τέλη του 2012, και rebates σχετικά με τα συνταγογραφούμενα φάρμακα, πράγμα που τους εμπόδισε να αναπτυχθούν σε αυτόν τον τομέα. Σήμερα, οι ασθενείς στην πλειοψηφία τους δεν έχουν πλέον κανένα οικονομικό πλεονέκτημα για να αγοράσουν συνταγογραφούμενα φάρμακα μέσω ταχυδρομείου. Πράγματι, όπως προκύπτει από διάφορες έρευνες που παρουσιάστηκαν στο συνέδριο, οι ασθενείς αγοράζουν φάρμακα ηλεκτρονικά κυρίως μόνο για λόγους χαμηλότερης τιμής. Εκτός από αυτό, πιστεύουν στην πλειονότητα, ότι οι παραγγελίες φαρμάκων μέσω διαδικτύου είναι μια κουραστική διαδικασία, και στη συνέχεια, δεν τους αρέσει να χρειάζεται να περιμένουν 1-3 ημέρες για το πακέτο των φαρμάκων τους! Κατά τη συνάντησή τους λοιπόν τα μεγάλα ηλεκτρονικά φαρμακεία, επεδίωξαν επίσης να δημιουργήσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για τις αναπτυξιακές πολιτικές τους, και να διεκδικήσουν από την κυβέρνηση το τέλος των rebates, γεγονός που σηματοδότησε μια οπισθοδρόμηση στη συνολική πρόοδο τους. Στοχεύουν κυρίως να πείσουν την κυβέρνηση ότι θα μπορούσε να μειώσει τις δαπάνες ιατρικής περίθαλψης, εφόσον θα μπορούσαν εκείνοι να προσφέρουν μέσω διαδικτύου, ακόμα χαμηλότερες τιμές για τα συνταγογραφούμενα φάρμακα. Ελπίζουν ότι μια πιθανή αλλαγή της κυβέρνησης τον Σεπτ. '13 θα τους δώσει αυτή την ευκαιρία.



Γαλλία Κυβερνητικό Διάταγμα για το ηλεκτρονικό εμπόριο

Μετά από αρκετούς μήνες αναμονής, το διάταγμα σχετικά με τις ορθές πρακτικές διανομής των φαρμάκων ΜΗΣΥΦΑ ηλεκτρονικά, έχει δημοσιευθεί στην «Επίσημη Εφημερίδα της Κυβέρνησης». Ταυτοποίηση των ιστοσελίδων, οριοθέτηση τιμών, αποστολή δεμάτων, κατηγορίες ΜΗΣΥΦΑ που συμμετέχουν... Το κείμενο παρέχει όλες τις απαντήσεις για την εφαρμογή κανόνων, για την υλοποίηση αυτής της νέας δραστηριότητας.

• Ποιοι θα παρέχουν φάρμακα στο διαδίκτυο;

Μόνο τα φυσικά φαρμακεία με άδεια λειτουργίας μπορούν να δημιουργήσουν ιστοσελίδα πώλησης από απόσταση. «Ο δικτυακός τόπος του φαρμακείου θεωρείται μια εικονική επέκταση του φυσικού φαρμακείου με άδεια και ανοικτή για το κοινό».

Η ιστοσελίδα δεν πρέπει να έχει οποιαδήποτε χρηματοδότηση από εταιρείες προμηθευτές και η άδεια λειτουργίας της με τη σειρά της, αποφασίζεται από τον Γενικό Διευθυντή της Περιφερειακής Υπηρεσίας Υγείας (ARS) που είναι αρμόδιος.

• Πώς μπορεί κάποιος να ξέρει ότι το site που προτείνεται υποστηρίζεται από ένα φυσικό φαρμακείο;

Το φαρμακείο και ο φαρμακοποιός του θα πρέπει να προσδιορίζονται σαφώς στην ιστοσελίδα. Μεταξύ άλλων, το όνομα του φαρμακείου, τα πλήρη ονόματα των φαρμακοποιών, η δι-

εύθυνση του φαρμακείου, ο αριθμός αδείας του φαρμακείου, πρέπει να φαίνονται ευκρινώς. Επίσης, το site θα έχει συνδέσμους με την ιστοσελίδα του Εθνικού Συλλόγου των φαρμακοποιών και του Υπουργείου Υγείας, που είναι οι δύο υπεύθυνοι φορείς να ενημερώνουν τη λίστα των νόμιμων ιστοσελίδων φαρμακείων. Τέλος, η αναγνώριση θα πρέπει επίσης να διασφαλίζεται από την παρουσία ενός κοινού λογότυπου (σε στάδιο προετοιμασίας) που θα εμφανίζεται ευκρινώς σε όλες τις σελίδες του site και θα αναγνωρίζεται σε ολόκληρη την Ευρωπαϊκή Ένωση.

• Μια ιστοσελίδα πρέπει να είναι αφιερωμένη αποκλειστικά στην πώληση φαρμάκων;

Όχι απαραίτητα, αλλά πρέπει να έχει μια ειδική καρτέλα για την πώληση των φαρμάκων, ώστε να μην υπάρχει σύγχυση με άλλα προϊόντα που πωλούνται από το φαρμακείο.

• Από πότε μπορούν να πωλούνται φάρμακα ΜΗΣΥΦΑ στο Διαδίκτυο;

Στο διάταγμα, καθορίζεται η ημερομηνία έναρξης ισχύος του εμπορίου των φαρμάκων μέσω διαδικτύου από τις 12 Ιουλίου '13.

• Με την ανάπτυξη αυτής της δραστηριότητας θα δημιουργηθούν θέσεις εργασίας;

Αυτό είναι πιθανό επειδή, όπως σημειώνεται στην απόφαση, ο αριθμός των φαρμακοποιών, που οι ιδιοκτήτες φαρμακείου θα πρέπει να απασχολούν, σχετίζεται με το εύρος του τζίρου πωλήσεων της επιχείρησης. Ως εκ τούτου, η σύνθεση της ομά-

δας του φαρμακείου θα πρέπει να προσαρμοστεί, αν το ηλεκτρονικό εμπόριο φαρμάκων οδηγήσει στην ανάπτυξη τζίρου της επιχείρησης. Σημειώστε ότι ένας φαρμακοποιός συνεργάτης μπορεί επίσης να συμμετάσχει στη διαχείριση της ιστοσελίδας του φαρμακείου. «*Η αρμοδιότητα αυτή επισημοποιείται γραπτώς από τον φαρμακοποιό ιδιοκτήτη*», λέει το διάταγμα.

- **Ποια φάρμακα μπορούν να πουληθούν από το ιντερνέτ;**
Σύμφωνα με τις συστάσεις της Επιτροπής Ανταγωνισμού, όλα τα ειδικευμένα φάρμακα που δεν είναι υποχρεωτικά συνταγογραφούμενα, μπορούν να πωλούνται στο διαδίκτυο. Περίπου 4.000 κωδικοί.
- **Η τιμή πώλησης στο Διαδίκτυο μπορεί να είναι διαφορετική από εκείνη που εφαρμόζεται στο φυσικό φαρμακείο;**
Η διάταξη αναφέρει ότι το λογισμικό που χρησιμοποιεί το φαρμακείο επιτρέπει την οριοθέτηση τιμής προς την ηλεκτρονική σελίδα του φαρμακείου, σύμφωνα με μια τυποποιημένη διαδικασία. Με άλλα λόγια, φαίνεται ότι δεν υπάρχει ζήτημα οι τιμές στο διαδίκτυο να είναι διαφορετικές από εκείνες που επικρατούν στον πάγκο. Υπάρχει μια υποχρέωση προς τον φαρμακοποιό να δείξει με σαφήνεια την τιμή στον πελάτη, εκτός από τα έξοδα αποστολής. Προσοχή, η αναφορά στις μηχανές αναζήτησης και σύγκρισης τιμών απαγορεύεται αυστηρά.
- **Πώς θα εξασφαλιστεί η συμβουλή του φαρμακοποιού;**
Η ιστοσελίδα θα πρέπει να είναι σχεδιασμένη έτσι ώστε να μην μπορεί να πωληθεί κανένα φάρμακο ΜΗΣΥΦΑ χωρίς σχετική αμφίδρομη επικοινωνία, πριν από την επικύρωση της παραγγελίας. Ο φαρμακοποιός θα είναι υπεύθυνος για ένα online ερωτηματολόγιο, στο οποίο ο ασθενής ενημερώνει την ηλικία του (απαγορεύεται η διανομή φαρμάκων κάτω των 16 ετών), το σωματικό βάρος, το φύλο, τις τρέχουσες θεραπείες του, το ιστορικό αλλεργιών του και, κατά περίπτωση, την κατάσταση εγκυμοσύνης ή θηλασμού. Εάν το ερωτηματολόγιο δεν απαντηθεί από τον ασθενή επαρκώς, κανένα φάρμακο δεν μπορεί να δοθεί. Ο φαρμακοποιός θα κάνει στη συνέχεια μια μελέτη επικύρωσης του ερωτηματολογίου, αποδεικνύοντας ότι έχει λάβει γνώση των πληροφοριών που παρέχονται από τον ασθενή, και στη συνέχεια θα συνεχίσει στην επικύρωση της παραγγελίας.
- **Ένας ασθενής μπορεί να παραγγείλει όσα φάρμακα επιθυμεί;**
Όχι. Η ποσότητα δεν μπορεί να υπερβαίνει τη συνήθη δοσολογία για τη θεραπεία ενός μήνα ή της μέγιστης ποσότητας που απαιτείται για τη θεραπεία ενός επεισοδίου έξαρσης. Ομοίως, οι ποσότητες θα πρέπει να πληρούν τη δόση για θεραπεία που προβλέπεται για κάθε δραστική ουσία. Ένας μηχανισμός θα πρέπει να υπάρχει για την παρεμπόδιση διανομής μεγαλύτερων ποσοτήτων. Σε αντίθεση, ένα ελάχιστο ποσό παραγγελίας δεν μπορεί να απαιτείται ή να προταθεί.
- **Η ετοιμασία της παραγγελίας θα μπορεί να γίνει και από άλλο φαρμακείο;**
Φυσικά και όχι, η προετοιμασία παραγγελιών για το ηλεκτρονικό εμπόριο των φαρμάκων μπορεί να γίνει μόνο μέσα από το ίδιο το φαρμακείο, σε χώρο κατάλληλο για το σκοπό αυτό.
- **Στην περίπτωση των εξ αποστάσεως πωλήσεων, μπορεί να ενημερώσουμε τον φαρμακευτικό φάκελο του ασθενή;**

Ποτέ άμεσα. Όμως, ο φαρμακευτικός φάκελος μπορεί να ενημερωθεί αναδρομικά όταν ο ασθενής πάει στο φαρμακείο που εξέδωσε το φάρμακο για να πάρει την παραγγελία του ή μετά από 4 μήνες από την εκτέλεση της παραγγελίας. Η καταχώριση αυτή είναι δυνατή από το γεγονός ότι οι αγορές που γίνονται μέσω της ιστοσελίδας θα πρέπει να μεταγραφούν στο φάκελο του ασθενή από ένα αρχείο βοήθειας του λογισμικού, για να γίνει η καταγραφή σύμφωνα με την τυπική διαδικασία.

- **Τα προϊόντα που παραγγέλθηκαν μπορούν να αποσταλούν με το ταχυδρομείο;**

Κατά κύριο λόγο ναι. Το φάρμακο μπορεί να σταλεί από το φαρμακείο υπό την εποπτεία του φαρμακοποιού, ιδίως όσον αφορά τις ειδικές συνθήκες φύλαξης. Ωστόσο, ο ασθενής μπορεί επίσης να έρθει και να παραλάβει την παραγγελία του απευθείας από το φαρμακείο. Στην περίπτωση αυτή, η καταγραφή των προϊόντων του στο φαρμακευτικό του φάκελο μπορεί να γίνει άμεσα. Τέλος, ιδιαιτερότητα αυτής της online πώλησης, είναι τα προϊόντα που αγοράζονται να μην ανακαλούνται. «*Το δικαίωμα ανάκλησης δεν μπορεί να ασκηθεί, στο βαθμό που τα φάρμακα είναι προϊόντα για την υγεία, και λόγω της φύσης τους είναι πιθανό να αλλοιωθούν*», λέει το διάταγμα. Ένας άλλος λόγος είναι ότι ένα προϊόν που βγαίνει από το σύστημα διανομής δεν μπορεί να επιστρέψει.

- **Μπορούμε να αναθέσουμε σε άλλη επιχείρηση μέρος της πώλησης στο διαδίκτυο;**

Όχι, το κείμενο είναι σαφές, «*η ανάθεση σε τρίτο, του συνόλου ή μέρους της πώλησης στο Διαδίκτυο απαγορεύεται, με εξαίρεση το σχεδιασμό και την τεχνική συντήρηση της ιστοσελίδας, η οποία δεν μπορεί, ωστόσο και δεν πρέπει να ανατεθεί σε καμία εταιρεία παραγωγής και εμπορίας προϊόντων για την υγεία.*»

Ακόμα όμως υπάρχουν επιφυλάξεις

Όσον αφορά τη διαδικτυακή πώληση φαρμάκων, οι άνθρωποι του επαγγέλματος, ωστόσο, εξακολουθούν να έχουν επιφυλάξεις. Αν και η κυβέρνηση έχει εφαρμόσει μια ευρωπαϊκή οδηγία για τη διασφάλιση της αλυσίδας εφοδιασμού του φαρμάκου, πολλοί πιστεύουν, ωστόσο, ότι οι πωλήσεις μέσω του Διαδικτύου είναι μια πόρτα εισόδου παραποιημένων φαρμάκων σε ένα δίκτυο που έως τώρα προστατεύεται. Ο Πρόεδρος της Ομοσπονδίας Φαρμακευτικών συνδικάτων στη Γαλλία (FSPF), Philippe Gaertner, ζήτησε από τον Υπουργό Υγείας να πλησιάσει τους Ευρωπαίους ομολόγους του, προκειμένου να αλλάξουν το κείμενο και να επιτρέψουν την εφαρμογή της επικουρικότητας στον τομέα αυτό. Ειδικά, για τον Πρόεδρο της FSPF, το εμπόριο εξ' αποστάσεως παρουσιάζει μικρό ενδιαφέρον στη Γαλλία, διότι η γεωγραφική κατανομή των φαρμακείων καθιστά πιο εύκολο και γρηγορότερο να πάει κάποιος σε ένα φαρμακείο, παρά να κάνει «κλικ» στο διαδίκτυο και να παραλάβει το φάρμακο πολύ αργότερα.

Ακόμα περισσότεροι περιορισμοί

Καθόλου ευχαριστημένο από το εν λόγω διάταγμα δεν είναι και το δίκτυο «1001 Φαρμακεία» που δραστηριοποιείται στην πώληση φαρμάκων ΜΗΣΥΦΑ στο διαδίκτυο, και είναι και ένας από

τους πρωτοπόρους του ηλεκτρονικού εμπορίου. «Περιμέναμε με ανυπομονησία αυτόν τον νόμο που υπόσχεται να δώσει το απαραίτητο νομικό πλαίσιο για τη σωστή ανάπτυξη της αγοράς για την online πώληση των φαρμάκων στη Γαλλία», λέει ο συν-ιδρυτής, Cedric O'Neill. «Δυστυχώς, παρόλο που πολλά πράγματα έχουν εξελιχθεί, υπάρχουν πάρα πολλοί περιορισμοί για τα φαρμακεία ώστε να μπορούν να αναπτύξουν νέες υπηρεσίες στο Διαδίκτυο». Στην πραγματικότητα, ο ίδιος επιθυμεί να δοθεί η ευκαιρία στους φαρμακοποιούς για να κάνουν δίκτυα συνεργασιών στο Web. «Μια ιστοσελίδα για κάθε ένα από τα 22.000 φαρμακεία, θα καταστήσει αδύνατο να γίνει διάκριση μεταξύ τους για τη νόμιμη ή μη ύπαρξή τους», υποστηρίζει ο Cedric O'Neill. Γι' αυτόν, η διατήρηση αυτής της απαγόρευσης θέτει τα φαρμακεία σε έναν αθέμιτο ανταγωνισμό, σε σχέση με το μέγεθός τους και των ανθρωπίνων και οικονομικών πόρων που έχουν στη διάθεσή τους.

Μείωση των τιμών των φαρμάκων και επανεξέταση των μονοπωλιακών μοντέλων Προειδοποίηση «θύελλα» για το φαρμακείο στη Γαλλία

Ένα χτύπημα σκληρό περιμένει το επάγγελμα, καθώς ο επόμενος προϋπολογισμός της Κοινωνικής Ασφαλείας πρέπει να δώσει μια νέα «στροφή λιτότητας» στον τομέα της Υγείας. Η «σημαία» δεν είναι ακόμη κόκκινη. Όμως, η θύελλα δεν είναι μακριά. Ενώ οι διαπραγματεύσεις για την εφαρμογή των αποζημιώσεων για τις προσφερόμενες υπηρεσίες δεν έχουν ακόμη ολοκληρωθεί, η κοινωνική ασφάλιση εισήγαγε μια σειρά προτάσεων στο πλαίσιο της προετοιμασίας του σχεδίου νόμου για τη χρηματοδότηση Κοινωνικής Ασφάλισης (PLFSS) για το 2014. Όπως ήταν αναμενόμενο, δυστυχώς, σχεδιάζει ακόμη να εξοικονομήσει και άλλα χρήματα από την πλευρά του τομέα της Υγείας. Υπολογίζει σε εξοικονόμηση € 750 εκατομμυρίων από τη μείωση τιμών ορισμένων φαρμάκων όπως στατίνες και αντιπηκτικά. Οι τιμές ορισμένων ιατρικών συσκευών θα μπορούσαν να πέσουν επίσης, να γίνεται πιο αυστηρός έλεγχος σε δαπανηρές θεραπείες και φυσικά η ανάπτυξη των γενόσημων είναι μέσα στα σχέδια τους με αναμενόμενη εξοικονόμηση € 600 εκατομμυρίων επιπλέον. Αυτά όλα αποτελούν προς το παρόν μόνο συστάσεις, αλλά συνήθως ακολουθούνται από την κυβέρνηση. Φυσικά οι φαρμακοποιοί είχαν προειδοποιηθεί, ότι η φαρμακευτική δαπάνη θα πέσει κατά ένα δισεκατομμύριο ευρώ το 2014. Αλλά πολλοί ήλπιζαν ότι οι οικονομικές αντισταθμιστικές λύσεις θα είχαν βρεθεί μέχρι τώρα.

Τα ΜΗΣΥΦΑ ίσως σύντομα και στα σούπερ μάρκετ

Σε αυτές τις κακές ειδήσεις, προστίθενται κι άλλες. Στην πραγματικότητα, σκέπτονται να επιτρέπουν την πώληση των ΜΗΣΥΦΑ στα σούπερ μάρκετ. Η Επιτροπή Ανταγωνισμού αμφισβητεί σήμερα τη σημασία της ύπαρξης του μονοπωλίου τους από τα φαρμακεία. Εξετάζει λοιπόν να επιτρέψει την πώληση ορισμένων ΜΗΣΥΦΑ και στα σούπερ μάρκετ υπό την επίβλεψη φαρμακοποιού.

APOSTORE

Leading Technology For Your Success

ΓΕΡΜΑΝΙΚΑ ΑΥΤΟΜΑΤΟΠΟΙΗΜΕΝΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΑΠΟΘΗΚΗΣ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ

ΚΕΡΔΙΣΤΕ ΧΡΟΝΟ ΜΕΙΩΣΤΕ ΤΑ ΕΞΟΔΑ ΣΑΣ



ΑΠΟΘΗΚΕΥΣΤΕ 11.000 ΤΕΜΑΧΙΑ ΣΕ 6,4 m³

ΕΙΣΑΓΕΤΕ 120 ΤΕΜΑΧΙΑ ΣΕ 10'

ΕΞΑΛΕΨΤΕ ΤΟ ΧΡΟΝΟ ΑΠΟΓΡΑΦΗΣ

ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΑΠΟ ΠΛΗΘΟΣ ΕΠΙΠΛΕΟΝ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΩΝ

ΠΡΟΣΑΡΜΟΣΤΕ ΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΣΤΙΣ ΔΙΚΕΣ ΣΑΣ
ΑΝΑΓΚΕΣ & ΣΤΟΧΟΥΣ



Με την εγγυημένη υποστήριξη της
LAS Solutions της πιο εξειδικευμένης
εταιρείας σε συστήματα διαχείρισης αγαθών.
Καλέστε μας και μάθετε περισσότερα
για τις καινοτόμες τεχνολογίες που
μπορούμε να σας παρέχουμε.



Logistics & Airport System Solutions
Μεσογείων 216, Τ.Κ.: 155 61, Χολαργός, Αθήνα
Τ +30 210 6564640 F +30 210 6560691
E info@lass.gr • www.lass.gr



Πώς φαντάζονται οι αρχιτέκτονες και κατασκευαστές το φαρμακείο του αύριο;

Ανακαίνιση ή μεταφορά σε μεγαλύτερο χώρο, αναδιάρθρωση του χώρου, νέες στρατηγικές του επαγγέλματος...

Τόσοι παράγοντες που ωθούν τον σύγχρονο φαρμακοποιό, να επανεξετάσει το design και την αρχιτεκτονική του χώρου του.

Οι ειδικοί μας μιλούν και προτείνουν πρωτότυπες λύσεις.

Σε τι λοιπόν θα μοιάζει το φαρμακείο του αύριο; Φυσικά είναι πολύ νωρίς ακόμη για να το φανταστούν οι περισσότεροι φαρμακοποιοί στην Ελλάδα και θα 'λεγα σε ένα ποσοστό πάνω από 85%! Οι αλλαγές και οι ανακατατάξεις στο επάγγελμα, τους έχουν αφήσει «άφωνους», με μεγάλα ερωτηματικά και ανησυχίες για την επιβίωσή τους και αυτό μεταφράζεται προς το παρόν μόνο με αγανάκτηση και αδράνεια! Ορισμένοι όμως, κυρίως οι πιο νέοι ή οι πιο οραματιστές, θέλουν να ονειρεύονται και να σχεδιάζουν το μέλλον. Θέλουν να είναι όπως λέμε "proactive", για να ετοιμαστούν καλύτερα στις ακόμη πιο δύσκολες μέρες που θα έρθουν με την αναδιάρθρωση όλου του επαγγελματικού χάρτη. Και αναλαμβάνουν δράση! Θέλουν να σχεδιάσουν ένα φαρμακείο πιο «δυναμικό» και πιο σύγχρονο, με στόχο την προσέλκυση νέων πελατών και ιδιαίτερα των νέων.

Είναι εύλογο ότι δεν είναι αρκετό μόνο να επενδύσει κάποιος σε νέες υπηρεσίες προς τον πελάτη, σε νέες τεχνολογίες για την καλύτερη εξυπηρέτησή του, αν δεν επενδύσει παράλληλα και στον παράγοντα **design και αρχιτεκτονική** καταστήματος!

Μια ανακαίνιση ή ένα mini lifting του χώρου, μπορεί να συμβάλει στη δυναμικότητα της όλης εικόνας του καταστήματος. Ο πελάτης σήμερα αναζητά να αισθάνεται όμορφα μέσα στο περιβάλλον που βρίσκεται.

Το φαρμακείο του αύριο πρέπει να απαντά σε αυτή την ανάγκη. Πρέπει να του επιτρέπει την άνετη και ευχάριστη περιήγηση στο χώρο που συχνά θα καταλήξει και σε αγορές.

Το φαρμακείο του αύριο πρέπει να δίνει έκδηλα την εικόνα του ευ ζην και της ομορφιάς μέσα από την υγεία και όχι μόνο της αρρώστιας. Η εκτέλεση της συνταγής δεν

θα είναι ο μοναδικός σκοπός της επίσκεψης ενός πελάτη, αλλά και η συμβουλή και η παρακολούθηση ενός προβλήματος υγείας ή ομορφιάς ή διατροφής του. Χρειάζεται λοιπόν ο κατάλληλος χώρος για αυτές τις υπηρεσίες. Ο πάγκος πολλές φορές δεν εξασφαλίζει την εμπιστευτικότητα. Μια συμβουλευτική και διαγνωστική καμπίνα για παράδειγμα είναι απαραίτητη!

Το φαρμακείο του αύριο πρέπει να συνδυάσει ένα χώρο «εμπορικό» με ένα χώρο πιο «συμβουλευτικό». Να προσεγγίσει με ιδιαίτερο τρόπο τον πελάτη «καταναλωτή» όσο και τον πελάτη «ασθενή».

Πώς θα τα καταφέρουμε όμως όλα αυτά σε ένα μικρό χώρο σχεδόν 50τμ που είναι τα περισσότερα φαρμακεία στη χώρα μας;

Αισιοδοξούμε ότι οι μελλοντικές συνεργασίες των φαρμακείων θα δώσουν έναυσμα για επιλογή μεγαλύτερων και πιο άνετων χώρων και φυσικά για ελκυστικότερο design και αρχιτεκτονική καταστήματος, με έμφαση στο merchandising και στις προβολές, με ιδιαίτερους χώρους συμβουλής, με οθόνες αφής για ευκολία πρόσβασης στο Internet και πολλά άλλα. Ας τονίσουμε ότι το merchandising, είναι μια μέθοδος marketing σε ανυπαρξία στα περισσότερα Ελληνικά φαρμακεία σήμερα. Και αύριο;

Σε αυτό το αφιέρωμα ας ανακαλύψουν λοιπόν οι φαρμακοποιοί που αναζητούν την καινοτομία και τη διαφοροποίηση, το πώς φαντάζονται και τι προτείνουν οι αρχιτέκτονες και κατασκευαστές για το φαρμακείο του αύριο;


ΒΟΓΙΑΤΖΟΓΛΟΥ
 SYSTEMS

Νέα εποχή για το φαρμακείο

Είναι ίσως μοναδικός ο τρόπος με τον οποίο η συγκυρία υποδεικνύει με τόση σαφήνεια την κατεύθυνση που επιβάλλεται ν' ακολουθήσει ο φαρμακοποιός / επιχειρηματίας προκειμένου ν' ανταποκριθεί στα νέα δεδομένα. Είναι σαφές πως η πορεία του επαγγέλματος αλλάζει και οδεύει σε μια πιο τεχνοκρατική προσέγγιση. Έννοιες όπως η διαχείριση προϊοντικών κατηγοριών στον χώρο πώλησης και η «καταναλωτική» συμπεριφορά του πελάτη του φαρμακείου διαδραματίζουν ολοένα και πιο σημαντικό ρόλο στις αποφάσεις για το μέλλον ενός φαρμακείου. Αντίστοιχα οι ίδιες έννοιες αποτελούν και τις νέες προκλήσεις για όσους ασχολούνται με τον σχεδιασμό και τον εξοπλισμό των φαρμακείων.



Πιο συγκεκριμένα οι κύριες τάσεις στους νέους χώρους φαρμακείου που επηρεάζουν την σχεδιαστική προσέγγιση του χώρου θα μπορούσαν να συνοψιστούν ως εξής:

- Εισαγωγή ή ενδυνάμωση νέων εμπορικότερων προϊοντικών κατηγοριών
- Προβολή νέων ή εποχιακών ειδών ή προσφορών
- Παροχή ενημέρωσης και συμβουλών στο χώρο πώλησης.

Σχεδιαστικά τα πιο πάνω μεταφράζονται

- στη μεγέθυνση του ελεύθερου εμπορικού χώρου,
- στη δημιουργία πολλαπλών σημείων εξυπηρέτησης,
- στη δημιουργία focal points

Με αυτόν τον τρόπο εκφράζεται στην πράξη ο διευρυμένος ρόλος του φαρμακείου σήμερα και στο μέλλον. Ο σχεδιαστής οφείλει να πολλαπλασιάσει τα «καταναλωτικά» ερεθίσματα για τον επισκέπτη και τις ευκαιρίες που θα έχει ο φαρμακοποιός να τον προσεγγίσει. Λειτουργικότητα, εμπορικότητα και φυσικά αισθητική, πρέπει να βρουν τη βέλτιστη ισορροπία στον κάθε χώρο που σχεδιάζεται. Για αυτόν το λόγο επιστρατεύονται όλα τα όπλα που διαθέτει ο σχεδιαστής όπως υλικά, υφές, φωτισμός, μελέτη ροής του πελάτη στο

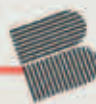


χώρο και πολλά άλλα, προκειμένου να δοθούν στο εκάστοτε φαρμακείο αυτά τα στοιχεία ταυτότητας που επιβάλλει ο νέος του ρόλος στην αγορά. Εάν επιπλέον συνυπολογίσει κανείς πως αυτές οι σχεδιαστικές προκλήσεις οφείλουν να λάβουν υπόψιν τους και τα νέα οικονομικά δεδομένα, αντιλαμβανόμαστε πως η επένδυση σε ανάλυση δεδομένων και χρόνο μελέτης αυξάνεται σημαντικά. Η πολυετής εμπειρία στο χώρο, η διαρκής επένδυση της εταιρίας μας σε ανθρώπινο δυναμικό αλλά και η συνεχής και συνεπής παρακολούθηση των τάσεων της αγοράς, μας έχουν δώσει τη δυνατότητα να συνεχίσουμε να ανταποκρινόμαστε με επιτυχία στις ανάγκες του κλάδου των φαρμακοποιών, σχεδιάζοντας και εξοπλίζοντας επιτυχημένους χώρους φαρμακείων με γνώμονα το μέλλον.



Ψάχνετε την καλύτερη & ταυτόχρονα την
οικονομικότερη λύση της αγοράς:

Είμαστε στη διάθεσή σας με νέες πρωτοποριακές ιδέες!



ΒΟΓΙΑΤΖΟΓΛΟΥ
SYSTEMS

ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ ΛΥΣΕΙΣ ΕΠΙΠΛΩΣΗΣ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ

www.voyatzoglou.gr

ΑΘΗΝΑ: 12 κλμ. Εθν.Οδού Αθηνών-Λαμίας, 144 51 Μεταμόρφωση, τ: 210 2888645, f: 210 2888699
e-mail: customer3.ath@voyatzoglou.gr

ΘΕΣΣ/ΝΙΚΗ: 10 κλμ. Εθν.Οδού Θεσσαλονίκης-Κατερίνης, 541 10 Σίνδος, τ: 2310 569721, f: 2310 569719
e-mail: customer3.the@voyatzoglou.gr

smart pharmacy
 διαφημιστική κατασκευαστική

Οι αλλαγές είναι αναπόφευκτες

Ζούμε την εποχή των μεγάλων αλλαγών στην αγορά γενικότερα, και είναι αναπόφευκτο να μην ακολουθήσει και το φαρμακείο.

Οι οικονομικές εξελίξεις, γενικότερα στην Ελλάδα, αναγκάζουν και το συγκεκριμένο χώρο να αλλάξει ή να προσαρμοσθεί σε ειδικότερες συνθήκες που παραπέμπουν όχι μόνο στην κερδοφορία αλλά και τη ρευστότητα.

Το φαρμακείο του μέλλοντος, ως μια μοντέρνα, σύγχρονη και ανταγωνιστική επιχείρηση, θα πρέπει να προσφέρει στον πελάτη την απόλυτη αγοραστική εμπειρία, τόσο στον τομέα παροχής υπηρεσιών αλλά και στην περιήγησή του στο χώρο του φαρμακοπωλείου.

Εν έτη 2013 το φαρμακείο αποτελεί μέρος του ανταγωνισμού και ως κομμάτι αυτού, θα πρέπει να πληροί κάποιες βασικές προϋποθέσεις, για να είναι βιώσιμη επιχείρηση.

Οι προϋποθέσεις αυτές κατά κύριο λόγο χωρίζονται σε δύο βασικές ενέργειες:

την παροχή υπηρεσιών και τη σωστή προώθηση των μη φαρμακευτικών προϊόντων. Βασικό πλεονέκτημα των φαρμακοπωλείων αποτελεί η εξειδίκευσή τους στον τομέα του παραφάρμακου, πράγμα που τους διαφοροποιεί και τους δίνει προβάδισμα σε σχέση με τα υπόλοιπα ανταγωνιστικά κανάλια της αγοράς. Επιπλέον η σωστή παροχή συστάσεων και συμβουλών προς τους ασθενείς, καθώς και η συνεργασία με άλλους επαγγελματίες υγείας, αποτελούν κάποια επί πλέον βασικά στοιχεία όπου θα πρέπει να ανταποκριθεί ο φαρμακοποιός του μέλλοντος.



Παράλληλα και η πλήρης εκμετάλλευση της τεχνολογίας, σε όλους τους τομείς της επιχείρησης, φαντάζει αναπόφευκτη, καθώς θα κάνει την παροχή υπηρεσιών προς τον καταναλωτή, πολύ πιο εύκολη και ευχάριστη διαδικασία.

Σχεδιαστικά ο χώρος του φαρμακείου,

θα πρέπει από μόνος του, να προσφέρει στον καταναλωτή την πλέον θετική εμπειρία και ταυτόχρονα να υπόσχεται συνέπεια στην παροχή προϊόντων και υπηρεσιών. Από μια καλή

πρώτη εντύπωση η οποία μπορεί να προέρχεται από μια όμορφη βιτρίνα ή από μια εντυπωσιακή πρόσοψη, έως τα εσωτερικά χαρακτηριστικά του φαρμακείου, με τακτικούς, μοντέρνους και καθαρούς χώρους, επαρκή φωτισμό, σωστή κατηγοριοποίηση προϊόντων, ελαφριά μουσική στο χώρο. Όλα τα παραπάνω αναβαθμίζουν ακόμη περισσότερο την εμπειρία του καταναλωτή, κάνοντας ταυτόχρονα το φαρμακείο, μια σύγχρονη και ανταγωνιστική επιχείρηση στην αγορά.

Με λίγα λόγια το φαρμακείο θα πρέπει να λειτουργήσει μέσα σε ένα ανταγωνιστικό περιβάλλον καταστήματος, με την οργάνωση μιας ανταγωνιστικής επιχείρησης, σε ένα ιδιαίτερο πλαίσιο, αυτό της υγείας.



smart pharmacy

διαφημιστική κατασκευαστική

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

Φαρμακείο Βασιλειάδη Κατερίνα (Φάρος Ψυχικού)





TSOUMANIS PHARMACY DESIGN

Νέα σενάρια,

Νέοι ρόλοι, Νέα σκηνικά...

Οι εκρηκτικές αλλαγές στην τεχνολογία ή ακόμη και στην οικονομία, αποτελούν επιφυλάξεις στην προσπάθεια να περιγράψουμε με αδρές γραμμές την εικόνα και τις προοπτικές του φαρμακείου του μέλλοντος.

Όμως αλλαγές θα υπάρξουν και μάλιστα μεγάλες, που θα τις επιβάλλουν τόσο η τάση συγκέντρωσης της αγοράς, όσο και ο νέος χαρακτήρας του φαρμακείου, οι νέες υπηρεσίες και προϊόντα, αλλά και ο νέος ρόλος του φαρμακοποιού.

Στο πλαίσιο αυτό, οι αλλαγές στην αρχιτεκτονική, τις κατασκευές και το design θα ακολουθήσουν.

Θα είναι οι νέες αυτές δομές που θα υπηρετήσουν τη νέα φυσιογνωμία του καταστήματος.

Τρεις είναι οι παράγοντες που θα οδηγήσουν στη νέα εποχή

1. Η νέα σχέση φαρμακοποιού – πελάτη. Η αποσύνδεση του φαρμακοποιού από τις παραδοσιακές ασχολίες και η ανάδειξη του διαγνωστικού και συμβουλευτικού του ρόλου, θα διαμορφώσει νέους δεσμούς εμπιστοσύνης και ασφάλειας. Η πελατοκεντρική αυτή στροφή θα επηρεάσει τη ψυχολογία του καταναλωτή, ξεκινώντας από τον εξωτερικό χώρο και τη βιτρίνα, μέχρι το εσωτερικό και τους ειδικά διαμορφωμένους νοητούς διαδρόμους, που θα τον κατευθύνουν αυτόματα στο προϊόν που αναζητά, αλλά και στο φαρμακοποιό – σύμβουλο των επιλογών του.

2. Η αναβάθμιση του merchandising, δηλαδή της τέχνης και τεχνικής του να καθιστάς τα προϊόντα επιθυμητά και εύκολα προσβάσιμα στον καταναλωτή.

Με τα έπιπλα να διαδραματίζουν νέο ρόλο, για την αποτελεσματικότερη προώθηση των προϊόντων και το ελκυστικό design. Ρυθμιζόμενα ράφια κωνεμένα στον τοίχο



με ακρίβεια χιλιοστού, σημάνσεις και έπιπλα με κρυφό φωτισμό ή και φωτισμό πάνω στα προϊόντα, που αυξομειώνεται ανάλογα με την κατεύθυνση του καταναλωτή. Έπιπλα σε λιτές γραμμές, που επιτρέπουν στο προϊόν να απορροφά όλη την ενέργεια του ματιού.

3. Οι νέες διευρυμένες υπηρεσίες, από οθόνες αφής διάγνωσης-επίλυσης ασθενειών και προγραμμάτων υγείας, μέχρι τις πολλαπλές υπηρεσίες και ρόλους, όπως φαρμακείο και ινστιτούτο ομορφιάς / φαρμακείο διαίτολογίας και διατροφής/ φαρμακείο ευεξίας και μακροζωίας... Υπηρεσίες που "υπαγορεύουν" ένα νέο σχεδιασμό περιβάλλοντος θετικής ενέργειας, φύσης αλλά και ψηφιακής τεχνολογίας.

Τελικά, Φαρμακείο του μέλλοντος σημαίνει διαρκείς αλλαγές, καινοτομίες και όλα όσα οδηγούν σε ένα φαρμακείο - brand name, προϋπόθεση για τη διατήρηση της ανταγωνιστικής του θέσης.





*φωτορεαλιστική απεικόνιση πρότασης σε εξέλιξη

work | space | design



www.tsoumanispharmacy.gr

Ηφραίστου 60 ΒΙ.ΠΕ. Κορωπίου | T: 210 66 27 910, F: 210 66 27 912 | info@tsoumanispharmacy.gr

Αστέρας Λεκανοδηΐκης
ΑΡΧΙΤΕΚΤΩΝ ΜΗΧ. Ε.Μ.Π.

Αρχιτεκτονική και φαρμακείο, σήμερα και αύριο



Πιστεύουμε ότι το φαρμακείο του αύριο πρέπει να είναι ένας άρτια δομημένος εμπορικά χώρος, ο οποίος αναδεικνύει την προσφορά προϊόντων - υπηρεσιών προς τον πελάτη, εξασφαλίζει αύξηση των πωλήσεων και προσελκύει περισσότερους πελάτες.

Η ταυτότητα του φαρμακείου πρέπει να μεταφράζει το χαρακτήρα του χώρου, να επικοινωνεί τις αξίες του και να εξασφαλίζει τη μετάδοση των μηνυμάτων προς τον καταναλωτή. Λέξεις κλειδιά για εμάς αποτελούν η **επικοινωνία**, η **διάδραση**, η **εξατομίκευση**, η **μοναδικότητα** και η **ευελιξία** στην κατασκευή,

ώστε να προσαρμοζόμαστε στο χώρο και όχι ο χώρος σε τυποποιημένα ράφια.

Ένα απλά όμορφο φαρμακείο δεν είναι αρκετό, αλλά πρέπει να εκφράζει ένα νέο επιχειρηματικό σχεδιασμό.

Η ανταγωνιστικότητα και η βιωσιμότητα ενός φαρμακείου κερδίζεται σε μεγάλο βαθμό από την εργονομία, τη λειτουργικότητα και την αισθητική που καθορίζονται από την αρχιτεκτονική μελέτη.

Δημιουργούμε χώρους με ανεμπόδιτους άξονες κυκλοφορίας και εύκολη προσέγγιση των προϊόντων, πλούσιο φωτισμό και ατμόσφαιρα. Ο χώρος του φαρμακείου πρέπει να αποκτά



το ρόλο της βιτρίνας, καθώς προβάλλεται προς το εξωτερικό περιβάλλον, δημιουργώντας έτσι μια δυνατή εικόνα πριν ακόμη κάποιος εισέλθει στο κατάστημα, αλλά και δημιουργώντας την επιθυμία σε κάποιον να το επισκεφτεί. Το φαρμακείο του αύριο πρέπει να αναδεικνύει τον κοινωνικό του ρόλο και να ενδυναμώνει το συμβουλευτικό του ρόλο προς τους ασθενείς. Ο σχεδιασμός πρέπει να εστιάζεται στη δημιουργία ενός ευχάριστου περιβάλλοντος για τους πελάτες και τους εργαζόμενους, ενός χώρου όπου δεν προβάλλεται η ατμόσφαιρα «νοσοκομείου» και η μυρωδιά του φαρμάκου, αλλά που καλλιεργεί ένα δυνατό σύνδεσμο με τον πελάτη και τον κάνει να αισθάνεται όμορφα.



Η κοινωνική επαφή ανάμεσα σε πελάτη-φαρμακοποιό είναι ένα στοιχείο που πρέπει να προβάλλεται σε κάθε περίπτωση.

Το πάθος και η αγάπη για τη δουλειά μας, καλλιεργούν πρόσφορο έδαφος για να βελτιωνόμαστε και να εξελισσόμαστε μαζί με τους πελάτες μας, όπως μαρτυρά και ο ενθουσιασμός ακόμη και των πιο παλιών πελατών μας.



Με την υπογραφή *Λευτέρης Τσικανδηλάκης*

ΑΡΧΙΤΕΚΤΩΝ ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ Ε.Μ.Π.

αλλά... και τη δική σας !

Εγγύηση για το τελικό αποτέλεσμα με αρχιτεκτονική πρωτοπορία, αλλά και χαμηλά κοστολόγια!

Συνυπολογίζοντας τη γενικότερη οικονομική κρίση που βιώνει η χώρα μας, **στηρίζουμε το όνειρό σας** για τη δημιουργία ενός νέου χώρου που θα πληρεί τις σύγχρονες απαιτήσεις και θα είναι άρτιος αισθητικά χωρίς συμβιβασμούς λόγω κόστους. **Βρισκόμαστε ένα βήμα μπροστά** έχοντας επιτύχει **μειωμένα κοστολόγια** σε νέες συμφωνίες με τους προμηθευτές και τα συνεργαζόμενα συνεργεία. Προσφέρουμε πάντα ένα αποτέλεσμα με ταυτότητα και **υψηλή ποιότητα κατασκευής**, σύμφωνα με σχεδιαστικό ύψος που πλάθεται από τις επιθυμίες του πελάτη και τις απαιτήσεις του εκάστοτε χώρου. Η εικοσάχρονη εμπειρία, η συνεχής προσπάθεια ενημέρωσης σε σύγχρονες τάσεις και η βαθύτερη γνώριμία με το αντικείμενο, καλλιεργούν πρόσφορο έδαφος για να πατήσουμε με σταθερότητα και αφοσίωση στον στόχο μας. Παρέχουμε μια νέα οικονομική πρόταση βασισμένη πάντα στην αρχιτεκτονική μελέτη του χώρου σας χωρίς να επηρεάζεται η ποιότητα κατασκευής.

Φαρμακείο Χιτόπουλος Γιώργος στην Αθήνα

"Συνέπεια-Ταχύτητα-Φαντασία-Συνεργασία. Χρησιμοποιώντας τα παραπάνω συστατικά ο κ.Τσικανδηλάκης και οι συνεργάτες του μπόρεσαν και δημιούργησαν ένα άλλο... φαρμακείο - γεμάτο φως και χρώμα - που χαίρομαστε μαζί με τους πελάτες και φίλους μας. Φανταστική δουλειά".



Φαρμακείο Λαγουδάκης Παύλος στο Ηράκλειο Κρήτης

"Τα προηγούμενα έργα του Λ. Τσικανδηλάκη μου κίνησαν το ενδιαφέρον, με αποτέλεσμα να του αναθέσω την κατασκευή του φαρμακείου μου. Τα χαρακτηριστικά που διέπουν τον ίδιο και το προσωπικό του είναι συνέπεια, άμεγος επαγγελματισμός, ταχύτητα στην κατασκευή, οικονομικές λύσεις προσιτές για κάθε φαρμακοποιό, καθώς και πρωτοποριακές ιδέες. Μια άμιγρη αισθητικά κατασκευή με λειτουργική χρήση ήταν το αποτέλεσμα της δουλειάς του. Θεωρώ τον εαυτό μου τυχερό που συνεργάστηκα μαζί του. Ένα μεγάλο ευχαριστώ για την επιτυχημένη συνεργασία".



Φαρμακείο Μενεγάκη Ε. & Μωυσάκη Α. στο Ηράκλειο Κρήτης

"Οι καινοτόμες ιδέες του αρχιτέκτονα Λευτέρη Τσικανδηλάκη και οι λύσεις που έδωσε στον χώρο μου - έναν πολύ δύσκολο χώρο - δημιούργησαν ένα φανταστικό αποτέλεσμα. Κατόφερε με τη βοήθεια των συνεργατών του τα μειονεκτήματα του κτιρίου να τα κάνει πλεονεκτήματα! Αποτέλεσμα εντυπωσιακό, αισθητικό μοναδικό και πλήρως λειτουργικό".



Φαρμακείο Παπούλια Σ. - Πιπεράκης Γ. στο Γουδί στην Αθήνα

"Το εμπνευσμένο αρχιτεκτονικό σχέδιο του Λευτέρη, με τις καθαρές γραμμές, το καλλιτεχνικό ύψος και τις ευφάνταστες λεπτομέρειες, αντανακλά τη βαθιά του γνώση μα και τον ίδιο του τον χαρακτήρα, την εντιμότητα, τη φαντασία και τη ζεστασιά του".



www.tsikandilakis.gr

Πατρός Αντωνίου 8, Τ.Κ. 712 02, Ηράκλειο-Κρήτης, Τ: 700 700 7071 - 2810 341 617, F: 2810 227 666, E: mailbox@tsikandilakis.gr

Σχεδιάστε το μέλλον... μαζί μας

Καινοτόμο concept στο χώρο

7 Διεθνείς Τάσεις

Πέρα από την απλή επίπλωση, ένα φαρμακείο μπορεί να δημιουργήσει ένα καινοτόμο concept στο χώρο του ή έξω από αυτόν, με στόχο την καλύτερη προσέλκυση του καταναλωτή.

Στο συνέδριο-έκθεση Pharmagora που έγινε τον Απρίλιο '13 στο Παρίσι, η Monique Large, από το πρακτορείο Trend Sourcing, ειδική στο σχεδιασμό και στις συμβουλευτικές υπηρεσίες καινοτομίας, παρουσίασε ιδιαίτερα concept καταστημάτων (συνήθως εκτός φαρμακείων), από χώρες όπως η Ιταλία, το Ηνωμένο Βασίλειο, οι Ηνωμένες Πολιτείες και η Σουηδία.

Σας τις παρουσιάζουμε:

Το πλανόδιο κατάστημα: Πρόκειται για την εμφάνιση καταστημάτων τύπου «Drive-in» σε κινούμενα οχήματα, όπως το φορτηγό από το παντοπωλείο Monoprix στις Ηνωμένες Πολιτείες.

Στις αγροτικές απομακρυσμένες περιοχές, φανταστείτε ένα φορτηγάκι που έρχεται να πάρει τις συνταγές να τις παραδώσει για εκτέλεση σε φυσικά φαρμακεία και στη συνέχεια να ξανάρθει για να παραδώσει τα φάρμακα στους ασθενείς.

Σε εμπορικά κέντρα, η έλλειψη των θυρών και βιτρινών τονίζει και αναδεικνύει περισσότερο το εσωτερικό του καταστήματος. Επίσης ένας πάγκος ή τραπέζακι μέσα στο φαρμακείο με 1-2 τερματικά PC με ειδικά προγράμματα υγείας, θα μπορούσε να προσελκύσει τον πελάτη για να καθίσει να ενημερωθεί πάνω στο πρόβλημα υγείας του, στα φάρμακά του και να επιλέξει τα κατάλληλα παραφάρμακα.

Το κατάστημα των κοινωνικών δικτύων: Ορισμένοι έμποροι λιανικής πώλησης προσφέρουν τη δυνατότητα στους καταναλωτές να τους δώσουν ένα προϊόν σε αντάλλαγμα ένα «Like» σε κοινωνικά δίκτυα όπως το Facebook. Σε μια ψηφιακή οθόνη στο χώρο της πώλησης, εμφανίζεται ο αριθμός των «likes», για ένα προϊόν, για παράδειγμα για ένα καλλυντικό.

Το κατάστημα δημιουργίας σχέσεων: Ορισμένες επιχειρήσεις προσπαθούν να δημιουργήσουν ένα φιλικό χώρο στο σημείο πώλησης, όπως ένα χώρο για καφέ ή χώρο για τα παιδιά. Επίσης η υποστήριξη σε υποανάπτυκτες χώρες προσδίδει αξία στο κατάστημα. Παράδειγμα όταν ένας πελάτης αγοράζει ένα προϊόν, ένα δεύτερο προσφέρεται για ανθρωπιστικούς σκοπούς.

Το κατάστημα με στίλ: Ένας πράσινος τοίχος ντυμένος με μια ταπεσαρία με φύση ή ακόμη και δέντρα στο εσωτερικό του καταστήματος, φέρνει τη φύση στο φαρμακείο! Αλλά και φαρμακεία με ένα τελείως μινιμαλιστικό ντεκόρ όπως για παράδειγμα, ράφια από σωλήνες αλουμινίου που χρωματίζονται ανάλογα με τη μάρκα ή την κατηγορία ή χρωματιστά dexion για ράφια.

Το πολιτιστικό κατάστημα: Ορισμένες αλυσίδες καταστημάτων αναθέτουν σε καλλιτέχνες για να οικοδομήσουν μια οπτική ταυτότητα, όπως σχέδια που διηγούνται μια ιστορία στους τοίχους.

Το τεχνολογικό κατάστημα: Το σημείο πώλησης γίνεται ψηφιακό με την εμφάνιση διαδραστικών οθονών στη βιτρίνα. Για παράδειγμα, οι περαστικοί μπορούν να αλληλεπιδράσουν με τα μανεκέν, ώστε να δούνε πιο ζωντανά τα προϊόντα ή τα ρούχα που θέλουν στη βιτρίνα, ή να «κατεβάσουν» προϊόντα και να τα αγοράσουν σε απευθείας σύνδεση μέσω ενός smartphone. Μια άλλη καινοτομία: καθρέφτες που μπορείς να δοκιμάσεις το ρούχο διαδραστικά.

Το εκκεντρικό κατάστημα: Σε ένα φαρμακείο, μπορεί κανείς να φανταστεί στο ύψος της οροφής διακοσμημένο έναν έναστρο ουρανό...

«Οι ασθενείς έχουν ανάγκη να ονειρεύονται» καταλήγει η Monique Large.

Η SafeStep σας προσφέρει

- Υψηλά περιθώρια κέρδους
- Τμήμα εξυπηρέτησης πελατών

Επικοινωνήστε μαζί μας, για να λάβετε τον πλήρη κατάλογο των προϊόντων μας

- Διαρκή κάλυψη επαναληπτικών παραγγελιών
- Μεγάλη ποικιλία σχεδίων και χρωμάτων (και σε παντόφλες και αντρικά παπούτσια)
- Εξαιρετική ποιότητα υλικών



74 € 2021 | μπλε, ταμπά, μαύρο, λαδί, καφέ, γκρι No: 36-41



55 € 2641 | βιζόν, γκρι, μαύρο No: 35-42



69 € 2031 | γκρι, λαδί, μαύρο, μπλε, μωβ, καφέ, κοραλλί, μπες No: 35-42



55 € 714 | μαύρο, καφέ No: 35-42



55 € 238 | βιζόν, μαύρο No: 35-42



55 € 7450 | βιζόν, μαύρο No: 35-42



55 € 201 | μπλε, γκρι, μαύρο, βιζόν No: 35-42



69 € 64 | μπλε, μαύρο, βιζόν, γκρι No: 35-41

Τα υποδήματά μας διαφημίζονται σε περιοδικά σε ένθετα εφημερίδων στην τηλεόραση ενώ μέσω τηλεφωνικής υποστήριξης κατευθύνουμε τους καταναλωτές στα συνεργαζόμενα φαρμακεία της περιοχής τους



Δέρμα
Εσωτερικά &
Εξωτερικά

Υποστήριξη
μεταταρσίου
Υποστήριξη
καμάρας

κωδ.: 153

Το Ιδανικό Ανατομικό Παπούτσι



55 € 264 | μαύρο, βιζόν, γκρι No: 35-42



59 € 602 | γκρι, μαύρο No: 35-42



59 € 615 | βιζόν, μαύρο No: 35-42

Οι μάρκες ιδιωτικής ετικέτας

Μια ανάπτυξη σημαντική σε περίοδο κρίσης



Σήμερα με τη στενότητα στη τσέπη του καταναλωτή, για πολλούς οι μάρκες ιδιωτικής ετικέτας στο λιανεμπόριο και ιδιαίτερα στα τρόφιμα, γνωρίζουν σημαντική επιτυχία με κατακόρυφη άνοδο των πωλήσεών τους.

Και στα προϊόντα φαρμακείου; Ας δούμε μερικά δεδομένα.

Κανένας καταναλωτής δεν αμφισβητεί ότι αγοράζει πλέον, τουλάχιστον στο Super Market, προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας της αλυσίδας τροφίμων που επισκέπτεται. Μπροστά σε μια πληθώρα μαρκών και μια μεγάλη επιλογή, καταφεύγει τις περισσότερες φορές πλέον σήμερα, με την κρίση που μαστιάζει τη χώρα, σε αυτό με την καλύτερη τιμή, αν φυσικά η ποιότητα ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις του. Και στο φαρμακείο όμως αυτή η τάση αρχίζει να κερδίζει έδαφος...

Τι συμβαίνει στις άλλες Ευρωπαϊκές χώρες

Για να εξηγήσουμε το ενδιαφέρον σε μάρκες ιδιωτικής ετικέτας (MIE) που κορυφώνεται στα Ευρωπαϊκά φαρμακεία και φτάνει σε ποσοστά που αγγίζουν το 100% της ανάπτυξης τα τελευταία 4 χρόνια, θα πρέπει πρώτα να αναφερθούμε στο οικονομικό τους μοντέλο, που αρχίζει να λαμβάνεται από τους φαρμακοποιούς σαν μια ανάσα οξυγόνου.

Το κυριότερο πλεονέκτημα τους είναι, όχι μόνο το ελκυ-

στικό περιθώριο κέρδους τους, που κυμαίνεται γύρω στο 45%, αλλά παράλληλα και η λιανική τιμή τους, που είναι σχεδόν 30% χαμηλότερη από τις γνωστές μάρκες, με σχεδόν ισοδύναμες τιμές με τα αντίστοιχα προϊόντα του Super Market.

Έτσι με τις ΜΙΕ μπορεί ένα φαρμακείο να αυξήσει το τζίρο του από τις αυξημένες πωλήσεις σε όγκο, αλλά και να διαφοροποιηθεί από τον ανταγωνισμό, γνωρίζοντας ότι αυτά τα προϊόντα δεν θα τα βρούνε οι πελάτες τους στα καταστήματα ευρείας. Είναι μάλιστα εφικτό από παραδείγματα φαρμακείων του εξωτερικού, οι ΜΙΕ να αγγίξουν μέχρι και το 20% του τζίρου στο παραφάρμακο και οι ειδικοί προβλέπουν ότι στα επόμενα 10 χρόνια να φθάσουν στο 40%!

Πέρα όμως από το οικονομικό, οι ΜΙΕ μπορούν να διευρύνουν και το πελατολόγιο του φαρμακείου και ιδιαίτερα σε νεαρό κόσμο που δεν διαθέτει και πολλά χρήματα για τις αγορές του.

Οι κυριότερες κατηγορίες που αναπτύσσονται στην Ευρώπη σε ΜΙΕ συνήθως είναι προϊόντα υγιεινής, για μαλλιά, ενυδατικά σώματος αλλά και προσώπου, αντιλιακά αλλά και προϊόντα βρεφικής φροντίδας, κατηγορίες απαραίτητες στην καθημερινότητα με ισχυρό δυναμικό πωλήσεων σε τεμάχια. Δεν παραλείπονται όμως από τις σειρές αυτές και βασικά συμπληρώματα διατροφής, αναλγητικά, αλλά και γενόσημα φάρμακα και ΜΗΣΥΦΑ. Ο στόχος τους είναι να προτείνουν στο φαρμακοποιό μια σειρά ΜΙΕ με πολλούς κωδικούς για να έχουν μια ευρεία επιλογή. Οι κυριότεροι διανομείς είναι αλυσίδες φαρμακείων, δίκτυα ανεξάρτητων φαρμακείων αλλά και συνεταιρισμοί φαρμακοποιών.

Έτσι σε πολύ σχετικά μικρό χρονικό διάστημα, οι ΜΙΕ έχουν κατακτήσει μια εικόνα ενός «καλού» προϊόντος σε «πολύ οικονομική τιμή». Μια εικόνα που τους επιτρέπει πλέον να διεκδικούν θέσεις στο ράφι ισάξιες σε θέση και έκταση με τις γνωστές μάρκες.

Μάλιστα ορισμένοι διανομείς όπως δίκτυα φαρμακείων ή συνεταιρισμοί, έχουν υιοθετήσει πραγματικές δομές υποστήριξης στο φαρμακείο, με συμβούλους –προωθήτριες, που όχι μόνο στήνουν τις προβολές και προωθούν τα προϊόντα στους καταναλωτές, αλλά εκπαιδεύουν και την ομάδα του φαρμακείου πως να πουλά τα προϊόντα τους. Παράλληλα δεν διστάζουν να επενδύσουν και σε διαφημιστικά σποτ στην τηλεόραση και στο ραδιόφωνο. Έτσι όλοι είναι ικανοποιημένοι! Ο καταναλωτής γιατί αγοράζει πιο φθηνά, ο φαρμακοποιός γιατί πουλά περισσότερο και κερδίζει και φυσικά ο διανομέας.

Και ο αντίλογος!

Οι ειδικοί επισημαίνουν ότι, ειδικά για τα προϊόντα ΜΗΣΥΦΑ ιδιωτικής ετικέτας, ο καταναλωτής που μπαίνει σε ένα φαρμακείο δεν έχει την ίδια συμπεριφορά με αυτή που έχει σε ένα S/M όταν αγοράζει καλλυντικά. Έτσι όταν πρόκειται για την υγεία του αναζητά την ασφάλεια και την

Με ποιες τεχνικές μπορείς να προωθήσεις μια μάρκα ιδιωτικής ετικέτας

1ον ΑΓΟΡΑ-ΣΤΟΧΟΣ: Μεσαία και μικρά φαρμακεία της γειτονιάς, όπου η σχέση με τον πελάτη είναι πιο εύκολη,

2ον ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ στα προϊόντα, στα ανταγωνιστικά τους πλεονεκτήματα και σε τεχνικές εισήγησης στον πελάτη,

3ον ΜΕΓΑΛΗ ΔΕΙΓΜΑΤΟΔΙΑΝΟΜΗ και αν είναι δυνατόν προβολές με προωθήτριες,

4ον ΤΙΜΗ ΦΘΗΝΟΤΕΡΗ τουλάχιστον κατά 20% από τις μεγάλες γνωστές μάρκες.



εγγύηση μιας γνωστής και καταξιωμένης μάρκας. Το ίδιο ισχύει και για τα γενόσημα φάρμακα. Μάλιστα οι περισσότερες φαρμακευτικές εταιρείες κλείνουν την πόρτα στους διανομείς που τους ζητάνε να κάνουνε φασόν φαρμακευτικά προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας, διότι φοβούνται ότι το εγχείρημα αυτό θα ανοίξει την κερκόπορτα απειλώντας τις δικές τους μάρκες.

Παρόλα αυτά όμως πολλά προϊόντα ΟΤC ιδιωτικής ετικέτας κυκλοφορούν στην Ευρώπη. Προϊόντα φυτοθεραπείας, βιταμίνες, παυσίπονα, προϊόντα για το συνάχι και τον πυρετό... κ.ά., με μια συνεχώς αυξανόμενη ανάπτυξη κωδικών στα επόμενα χρόνια.

Το μόνο μειονέκτημα παραμένει η έλλειψη ή η μειωμένη οπτική επικοινωνία στο ράφι, η οποία ίσως εξελιχθεί σιγά-σιγά όσο η μάρκα αποκτά φήμη.

Η Ελλάδα φαίνεται να προχωρά στα ίδια βήματα!

Μέσα σε αυτό το πλαίσιο των νέων τάσεων για μάρκες ιδιωτικής ετικέτας, ας δούμε πως πάνε τα πράγματα στην Ελλάδα.

Ζητήσαμε από 2 εταιρείες, ένα δίκτυο φαρμακείων την **Advance** και ένα διανομέα παραφαρμάκων τον **ΠΑΝΣΥΦΑ**, να μας εκθέσουν τις απόψεις τους και να μας παρουσιάσουν τα προϊόντα και τα σχέδιά τους για το εγχείρημα τους στην Ελλάδα.



Στην **ADVANCE** πιστεύουμε ότι κάθε Δίκτυο Λιανικής που «σέβεται τον εαυτό του» θα πρέπει να έχει αναπτύξει τις δικές τους σειρές private label ή own brand. Κάτι τέτοιο συμβαίνει άλλωστε, στις περισσότερες αγορές και όχι μόνο στα super market, όπου το κοινό είναι εξοικειωμένο με την επιλογή προϊόντων ιδιωτικής ετικέτας σχεδόν σε όλες τις κατηγορίες.



Τον Ιανουάριο του 2010 λανσάραμε τη σειρά ιδιωτικής ετικέτας **Advance Formula**, με στόχο να προσφέρουμε value for money προϊόντα, συνδυάζοντας υψηλή ποιότητα σε προσιτή τιμή. Η σειρά αποτελείται από 8 κωδικούς (4 κωδικοί gel χεριών, κρέμα πανθενόλης, γαλάκτωμα σώματος πανθενόλης, αφρός καθαρισμού για την υγιεινή της ευαίσθητης περιοχής και κρέμα χεριών) και έχει αναπτυχθεί με την προσωπική φροντίδα και επιμέλεια των φαρμακοποιών, βασισμένη στις επιστημονικές τους γνώσεις, αλλά και σε panel tests, που καθόρισαν τις τελικές υφές και τα αρώματα των προϊόντων. Κάθε φόρμουλα βασίζεται σε πρώτες ύλες εξαιρετικής ποιότητας, ενώ όλα τα προϊόντα είναι δερματολογικά ελεγμένα. Η εικόνα των Advance Formula σε επίπεδο ονοματολογίας και ετικέτας (branding & labeling), φροντίσαμε ώστε να συνάδει με την εταιρική ταυτότητα των φαρμακείων-μελών της ADVANCE. Το αρχικό προϊόντικό μίγμα περιέχει κυρίως κωδικούς «πάγκου» και «συμβουλής», συνδέοντας έτσι στη συνείδηση του καταναλωτή τα Advance Formula με το εργαστήριο και με τον ίδιο τον φαρμακοποιό.

Όσον αφορά στο εμπορικό κομμάτι, τα Advance Formula καλύπτουν τις προσδοκίες των φαρμακοποιών σε ποσοστό κερδοφορίας, ενώ ενισχύουν τη διαφοροποίησή τους και την πιστότητα των πελατών τους.

Παράλληλα, έχουμε αναπτύξει τα **that's better**, μία own brand καλλυντική σειρά, για το πρόσωπο και το σώμα. Αποτελείται από πολυχρηστικά προϊόντα, βασισμένα στη δύναμη του Açaí Berry, που δημιουργήθηκαν μετά από εκτεταμένες έρευνες και δοκιμές για να δώσουν άμεσες και αποτελεσματικές λύσεις σε όλες τις ανάγκες της σύγχρονης γυναίκας.

Η μέχρι στιγμής πορεία και των δύο μαρκών και η ανταπόκριση του κοινού, μας ενθαρρύνει στο να προχωρήσουμε στην περαιτέρω ανάπτυξη τους.



Η ΑΠΟΨΗ ΜΟΥ

Ονομάζομαι Μιρέλλα Κωτσόγιαννη. Το φαρμακείο μου είναι στην Π. Πεντέλη. Διάβαζα συνέχεια, ότι ο κόσμος στρέφεται σε προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας.

Η Advance, το δίκτυο φαρμακείων που ανήκω μου προσέφερε δύο λύσεις. Τη νέα μας σειρά καλλυντικών That's Better, που με πρωτοποριακούς κωδικούς και με έντονη διαφήμιση, κατάφερε να φέρει στο χώρο του φαρμακείου μου νεανικό κοινό, που μέχρι τώρα δεν ερχόταν για τέτοιου είδους προϊόντα.

Επίσης, τα προϊόντα OTC Advance Formula, που με συνδυασμό εξαιρετικής ποιότητας και καλής τιμής, κατάφεραν να δώσουν στους πελάτες μας, καλή και οικονομική λύση για τις καθημερινές τους ανάγκες.

Εννοείται βέβαια ότι προωθώντας αυτά τα προϊόντα, κατάφερα να αυξήσω την κερδοφορία μου, αλλά και να διαφοροποιηθώ από τα υπόλοιπα φαρμακεία της περιοχής μου.



Πετύχετε τους στόχους σας **in Advance**



Εγγυημένα Επαγγελματικά Αποτελεσματικά

Η δύναμη του μεγαλύτερου δικτύου φαρμακείων, τα έμπειρα στελέχη του του, η ξεκάθαρη στρατηγική του και τα μέχρι τώρα ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ 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

Η **ΠΑΝ.ΣΥ.ΦΑ.** ιδρύθηκε το 1997 ως σύμπραξη 26 συνεταιρισμένων φαρμακαποθηκών-εκπρωσώπων-συνεταιρισμών ανά την ελληνική επικράτεια. Σκοπός της ίδρυσης της υπήρξε ο συντονισμός της δυναμικής αγορών όλων των συνεταιρισμένων φαρμακαποθηκών και η προμήθειά τους με παραφαρμακευτικά και ιατροτεχνολογικά προϊόντα. Στα πλαίσια της αναπτυξιακής στρατηγικής της, προχώρησε στο σχεδιασμό και τη σταδιακή υλοποίηση στόχων με βασικό γνώμονα να προσφέρει στα φαρμακεία σύγχρονες υπηρεσίες αλλά και ποιοτικά και καινοτόμα προϊόντα, ακολουθώντας τις εξελίξεις της αγοράς.

Πιο συγκεκριμένα η τάση της αγοράς στην Ευρώπη, αλλά και η ανάλυση των κοινωνικοοικονομικών συνθηκών και της αγοραστικής συμπεριφοράς των δυνητικών πελατών συγκεκριμένα στην Ελλάδα, μας οδήγησε στο να δημιουργήσουμε δύο νέες σειρές προϊόντων ιδιωτικής ετικέτας, τη **REALCARE** και τη **GREENCARE**, τις οποίες αναπτύσσουμε συνεχώς με απώτερο στόχο να έχουμε τα δικά μας σήματα σε όλες τις προϊοντικές κατηγορίες και με το χαμηλότερο δυνατό κόστος παραγωγής. Κάποιοι από τους παράγοντες που συνυπολογίστηκαν ήταν:

- Η μείωση της αγοραστικής δύναμης των καταναλωτών, η οποία οδήγησε στην αύξηση των πωλήσεων κατά 2% για τα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας,
- Η μείωση κατά 1,5% στα επώνυμα προϊόντα,
- Η τάση των παραφαρμακευτικών εταιρειών να στραφούν σε άλλα κανάλια πώλησης (π.χ. Supermarket),
- Τα επιτυχημένα παραδείγματα σειρών ιδιωτικής ετικέτας σε άλλα κανάλια πώλησης,
- Η έλλειψη τέτοιων σειρών από το κανάλι του φαρμακείου στην Ελλάδα και φυσικά
- Η έκφραση έντονης ανάγκης για την δημιουργία αυτών των σειρών από την πλειοψηφία των συνεταιρισμένων φαρμακείων των οποίων οι Συνεταιρισμοί είναι μέτοχοι μας.

Η σειρά **REALCARE** περιλαμβάνει αυτή τη στιγμή 117 κωδικούς που αφορούν προϊόντα περιποίησης, ορθοπεδικά, ιατρικά και παιδικά προϊόντα. Η σειρά **GREENCARE** είναι μια σειρά ελληνικού σχεδιασμού και παραγωγής με την εγγύηση του φαρμακοποιού, που περιλαμβάνει προς το παρόν 12 καλλυντικά προϊόντα για το σώμα, τα μαλλιά, τα χέρια και την ευαίσθητη περιοχή, με φυσικά συστατικά, χωρίς parabens, συνθετικά χρώματα, σιλκόνες, προπυλενογλυκόλη και συστατικά ζωικής προέλευσης. Η σειρά περιλαμβάνει επίσης και 7 κωδικούς φυσικών σφουγγαριών. Μέσα στο 2013, πρόκειται να εμπλουτίσουμε τη σειρά με συμπληρώματα διατροφής.

Η σειρά GreenCare βρίσκεται στην αγορά τους τελευταίους πέντε (5) μήνες και διατίθεται ήδη από 2.000 φαρμακεία σε όλη την Ελλάδα, ενώ η σειρά RealCare βρίσκεται στην αγορά εδώ και δύο (2) έτη και διατίθεται σχεδόν από το σύνολο των συνεται-

ρισμών φαρμακείων στην Ελλάδα. Τα σχόλια που λαμβάνουμε από τους καταναλωτές είναι πολύ θετικά και αφορούν τόσο την εξαιρετική σχέση τιμής ποιότητας αλλά και τη χρησιμότητα και καλαισθησία των συσκευασιών που σε τίποτα δεν έχουν να ζηλέψουν από τις επώνυμες σειρές προϊόντων. Επιπλέον οι ίδιοι οι φαρμακοποιοί δηλώνουν θερμοί υποστηρικτές των προϊόντων, προτείνοντας στους πελάτες τους να τα δοκιμάσουν, καθώς συνδυάζουν την ποιοτική αξία με τη συμφέρουσα τιμή, και έτσι έχουν τη δυνατότητα να προσελκύσουν καταναλωτές που ψώνιζαν κατά κόρον από άλλα κανάλια. Οι σειρές μας αυτές διατίθενται αποκλειστικά και μόνο μέσω των φαρμακείων και διευρύνουν το ποσοστό κερδοφορίας του φαρμακοποιού εν μέσω μίας εποχής οικονομικής κρίσης.





Καταπολεμήστε
το βήχα με τα
πιο αγνά υλικά
της φύσης!

Γνωρίστε τα δύο νέα σιρόπια της σειράς Real Care Nutritional Supplements από την ΠΑΝ.ΣΥ.ΦΑ

Καταπραΰνετε τον ερεθισμένο λαιμό από τον ξηρό βήχα με το νέο σιρόπι με μέλι, εκχύλισμα μολόχας, εκχύλισμα από θυμάρι και πρόπολη. Για την καταπολέμηση του παραγωγικού βήχα, σας παρουσιάζουμε το αποχρεμπτικό σιρόπι της σειράς με μέλι, εκχύλισμα φύτρων ερυθρελάτης, εκχύλισμα από θυμάρι και μέντα, βιταμίνη C και αιθέριο έλαιο από ευκάλυπτο. Χωρίς προσθήκη τεχνητών αρωμάτων, γλυκαντικών ουσιών ή συντηρητικών.

Προστατέψτε την υγεία σας με τον πιο φυσικό τρόπο.



Αντιβηχικό σιρόπι για τον Ξηρό βήχα (Χ.Τ. 3,87€, Ενδεικτική Λ.Τ. 5,90€).
Αποχρεμπτικό σιρόπι για τον παραγωγικό βήχα (Χ.Τ. 4,52€, Ενδεικτική Λ.Τ. 6,90€).
Διαθέσιμα από τέλος Σεπτεμβρίου.

Δραστικές ΑΛΛΑΓΕΣ και δύσκολες επιλογές στην αγορά του φαρμάκου



Μέσα σε ένα περιβάλλον διαρθρωτικών αλλαγών στη Φαρμακευτική αγορά, οι εταιρείες αναδιοργανώνονται και ξεκινούν με νέες στρατηγικές για να αντιμετωπίσουν το σήμερα και το μέλλον. Η **SANDOZ** είναι μια απ' αυτές και ο κύριος **ΓΙΩΡΓΟΣ ΣΤΕΦΑΝΑΚΟΣ**, Γενικός Διευθυντής της, μας αναλύει σημαντικούς τομείς.

PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ: Πείτε μας ποια είναι η πορεία της Sandoz στην Ελλάδα;

ΓΙΩΡΓΟΣ ΣΤΕΦΑΝΑΚΟΣ: Η Sandoz ιδρύθηκε το 1886 στη Βασιλεία της Ελβετίας παράγοντας χημικές βαφές. Από την ίδρυσή της και για πολλές δεκαετίες η Sandoz ήταν αυτό που ονομάζουμε εταιρία «πρωτοτύπων» φαρμακευτικών σκευασμάτων με πολλές δραστηριότητες. Το 1996 οπότε και συγχωνεύτηκε με τη Ciba Geigy, δημιουργώντας τη Novartis. Το 2003, η Novartis συγχώνευσε όλες τις εταιρείες γενοσήμων που είχε εξαγοράσει κάτω από τη Sandoz, ως τη δραστηριότητα γενοσήμων της Novartis, και προσαρμόσε αντίστοιχα τη νέα της ταυτότητα. Η Sandoz είχε παρουσία στην Ελλάδα, καθώς και παραγωγική δραστηριότητα για αρκετές δεκαετίες πριν το 1996. Τα τελευταία 15 έτη η Sandoz είχε παρου-

σία στην Ελλάδα μέσω τοπικών αντιπροσώπων. Πριν από ένα χρόνο αποφασίστηκε να ξεκινήσει αυτόνομα στην Ελλάδα, και τους τελευταίους μήνες εφαρμόζουμε τη στρατηγική αυτή απόφαση, έχοντας μία ισχυρή παρουσία που δικαηγύσσει το όραμά της να γίνει leader στην αγορά γενοσήμων στην χώρα. Διαθέτουμε από τον Απρίλιο του 2013 μία οργανωμένη ομάδα, με σκοπό να λανσάρει μία ευρεία γκάμα προϊόντων μας όπως, καρδιολογικά, αντιμικροβιακά, αντιοστεοπορωτικά, γαστρεντερολογικά, κλπ.

Η Sandoz είναι η δεύτερη παγκοσμίως μεγαλύτερη εταιρεία γενοσήμων και διαθέτει χαρτοφυλάκιο περίπου 1100 υψηλής ποιότητας σκευασμάτων, τα οποία κυμαίνονται από τα κλασικά γενόσημα ως και τα πλέον εξελεγχμένα φαρμακοτεχνικά σκευάσματα. Η δέσμευση της Sandoz είναι η βελ-

τίωση της πρόσβασης των ασθενών εξασφαλίζοντας εξοικονόμηση οικονομικών πόρων στους ασθενείς και στα συστήματα υγείας σε όλο τον κόσμο. Η τοποθέτησή μας στον όμιλο Novartis είναι να είναι ηγέτες στα διαφοροποιημένα σκευάσματα, με δέσμευση στην ποιότητα έχοντας ταυτόχρονα παγκόσμια θέση επιρροής προκειμένου να επιτύχουμε στην αποστολή μας.

P.M & E: Για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες σας, ποια στρατηγική θα ακολουθήσετε;

Γ.Σ: Τα προϊόντα της Sandoz εγγυώνται την ποιότητα που απαιτείται ώστε να είναι αποτελεσματικά, προσφέροντας έτσι και στο θεράποντα που τα συνταγογραφεί και στο φαρμακοποιό που τα διακινεί, τη βεβαιότητα ότι επέλεξαν τη σωστή θεραπεία για τον ασθενή τους. Συνεπώς η στρατηγική μας έγκειται στο να υποστηρίξει αυτή την ποιοτική επιλογή θεραπείας, προσφέροντας επιστημονική υποστήριξη και επίκαιρη πληροφόρηση στους επαγγελματίες υγείας, πάντα με επίκεντρο το όφελος των ασθενών. Επιπλέον της δικής μας ομάδας σαν Sandoz, η στρατηγική μας περιλαμβάνει και στρατηγικές συμμαχίες για την επιτυχημένη προώθηση της συνεχώς αυξανόμενης γκάμας των προϊόντων μας. Συνεργαζόμαστε ήδη με ένα αριθμό ελληνικών εταιρειών στις θεραπευτικές περιοχές της ουρολογίας (καρκίνος προστάτη και στυτική δυσλειτουργία), ογκολογίας, νεφρολογίας, ψυχιατρικής, νευρολογίας...

P.M & E: Τα γενόσημα αποτελούν μια διέξοδο για τη μείωση της Φαρμακευτικής δαπάνης αλλά και το «κλειδί» για την ανάπτυξη της υγείας. Αναλύστε μας σύντομα αυτό το σημαντικό θέμα.

Γ.Σ: Στη σημερινή οικονομική συγκυρία των περιορισμένων οικονομικών πόρων, τα γενόσημα φάρμακα αποτελούν χωρίς αμφιβολία μία λύση, ώστε να διατηρήσουμε τις παροχές υγείας από την πολιτεία και συγχρόνως να απελευθερωθούν οικονομικοί πόροι ώστε να χρηματοδοτηθούν καινοτόμα φάρμακα στην ελληνική αγορά. Η χρήση των γενόσημων επιτρέπει τη θεραπεία των ασθενών με προσιτό κόστος, τόσο για την πολιτεία, όσο και για τον ίδιο τον ασθενή και συνεπώς οδηγεί στη διεύρυνση της πρόσβασης στη θεραπεία. Οι εξοικονομούμενοι πόροι μπορούν να χρηματοδοτήσουν καινοτόμες θεραπείες. Στην Ελλάδα δεν είναι ευρέως κατανοητό το διπλό αυτό όφελος και ως συνέπεια η διείσδυση των γενόσημων είναι σημαντικά χαμηλότερη από τον Ευρωπαϊκό μέσο όρο. Με την ορθή χρήση των γενόσημων και την ορθή πληροφόρηση για αυτά, αναμένουμε και τη θετική ανταπόκριση τόσο των επαγγελματιών υγείας, όσο και των ασθενών.

P.M & E: Ποια κατά την άποψή σας είναι τα «φρένα» για την ανάπτυξη των γενόσημων και ποιοι οι «μοχλοί» ανάπτυξής τους;

Γ.Σ: Η ευρεία παραπληροφόρηση του κοινού σχετικά με τον ρόλο των γενόσημων φαρμάκων, είναι αναμφίβολα το κύριο εμπόδιο για την ανάπτυξή τους στην Ελληνική αγορά. Εάν στοχεύουμε στη μεγιστοποίηση των οφελών από

τη χρήση τους, τόσο για την πολιτεία όσο και για τον ασθενή, θα πρέπει να έχουμε σαφή προοπτική για την αύξηση της χρήσης τους. Μία ξεκάθαρη στρατηγική της πολιτείας με καθορισμένους μηχανισμούς ανάπτυξης των γενόσημων, σε συνδυασμό με μία ευρεία και συνεχή καμπάνια επικοινωνίας προς όλους τους εμπλεκόμενους, θα είχε αναμφισβήτητα ως αποτέλεσμα την άρση των εμποδίων και των αντιστάσεων στη χρήση των γενόσημων. Η πολιτεία οφείλει να σχεδιάσει και να εφαρμόσει μία βιώσιμη στρατηγική για τη φαρμακευτική αγορά, λαμβάνοντας υπόψη τις διαφορετικές ανάγκες όλων των εμπλεκόμενων: των ασθενών που ζητούν απρόσκοπτη πρόσβαση σε ποιοτικά προϊόντα με προσιτό κόστος, των επαγγελματιών υγείας, των Ελλήνων παραγωγών, των πολυεθνικών εταιρειών και των δανειστών. Τακτικές όπως οι οριζόντιες μειώσεις τιμών και οι πρόσθετες εκπτώσεις/επιστροφές (rebates/clawbacks), είναι μεν τρόποι επίτευξης οικονομικών στόχων, αλλά δεν έχουν κανένα αντίκτυπο στη διασφάλιση της πρόσβασης των πασχόντων σε ποιοτικές θεραπείες τον 21ο αιώνα στην Ελλάδα. Η φαρμακευτική αγορά στην Ελλάδα θα υποστεί δραστηκές αλλαγές, κατ' αναλογία με αρκετές άλλες Ευρωπαϊκές χώρες. Χρειαζόμαστε να αξιολογήσουμε τι συνέβη σε αυτές τις χώρες και να μάθουμε από τις επιτυχίες και τα λάθη τους, υιοθετώντας ότι θα μας βοηθήσει να επιτύχουμε τους οικονομικούς μας στόχους και διατηρώντας παράλληλα τον ασθενή στο επίκεντρο των προτεραιοτήτων μας. Σαν Sandoz, είτε ως μέλος του κλάδου, είτε ως εταιρεία, μπορούμε να προσφέρουμε μία τεράστια δεξαμενή πληροφοριών, για τη σώρευση των οποίων έχουμε επενδύσει σημαντικά και να προσφέρουμε αυτήν τη γνώση σε όλους τους εμπλεκόμενους ώστε να διευκολύνουμε τη διαδικασία.

Παρά τις δυσκολίες η ευρύτερη διάθεση για αλλαγή υφίσταται, αλλά μένει να αποδεχτούμε ότι μία τόσο δραστηκή αλλαγή δεν θα επιτευχθεί χωρίς δύσκολες επιλογές!

P.M & E: Τι πιστεύετε για το ρόλο του φαρμακοποιού στη διακίνηση των γενόσημων;

Γ.Σ: Ιστορικά και ιδιαίτερα στην Ελλάδα οι φαρμακοποιοί αποτελούν τον σύμβουλο υγείας της «διπλής πόρτας». Χρειάζεται να αναπτύξουν αυτόν τον ρόλο περαιτέρω ως κρίκος της αλυσίδας ασθενής, ιατρού, φαρμακοποιού. Τα γενόσημα φάρμακα είναι η πραγματικότητα του παρόντος και του μέλλοντος και οι φαρμακοποιοί πρέπει να διασφαλίσουν την πρόσβαση των ασθενών σε ποιοτικά γενόσημα. Στην παρούσα συγκυρία αντιμετωπίζουν μια σειρά προκλήσεων, συρρικνούμενη κερδοφορία, ασαφές πλαίσιο συνταγογράφησης, και έναν αυξανόμενο αριθμό οικονομικά αδύναμων ασθενών που αμφιβάλλουν για τα γενόσημα φάρμακα. Η μεγάλη πρόκληση για αυτούς δεν είναι η επιβίωσή τους με χαμηλότερη κερδοφορία λόγω της χρήσης γενόσημων, αλλά το πως να ακολουθήσουν τη νέα εποχή με νέα ταυτότητα. Η μείωση της δημόσιας φαρμακευτικής δαπάνης πρέπει να εξισορροπηθεί με την ενεργή προώθηση των μη συνταγογραφούμενων φαρμάκων, ΜΗΣΥΦΑ, καθιστώντας το φαρμακείο έναν ελκυστικό τόπο αγορών. Ει-

δικά στα γενόσημα οι φαρμακοποιοί πρέπει να περιφρουρήσουν την υγεία των πασχόντων, προσφέροντας ποιοτικά φάρμακα και ενδελεχή πληροφόρηση, ώστε να ανακουφίσουν τους φόβους και τις ανασφάλειες τους.

P.M & E: Θεωρείτε ότι πρέπει να υπάρχουν κίνητρα για την ανάπτυξη γενοσήμων στους φαρμακοποιούς και στους γιατρούς;

Γ.Σ: Η Ελλάδα δεν είναι η μόνη χώρα που προσπαθεί να μειώσει τις δαπάνες υγείας και ιδιαίτερα τη φαρμακευτική δαπάνη και μια ευρεία γκάμα μεθόδων έχει δοκιμαστεί ήδη σε όλη την επικράτεια. Μία από τις πιο επιτυχημένες μεθόδους είναι η καθιέρωση κινήτρων για τους γιατρούς ώστε να συνταγογραφούν γενόσημα προϊόντα. Ωστόσο, αυτό προϋποθέτει την ύπαρξη δύο άλλων παραμέτρων: κατάλληλου σχεδιασμού και στόχευσης, καθώς και θέσπιση ποινών για την μη συμμόρφωση. Ένα μέτρο που πρέπει να εφαρμόζεται άμεσα είναι η ηλεκτρονική συνταγογράφηση που ευνοεί τον κατάλληλο σχεδιασμό και στόχευση. Φυσικά για να έχει αποτέλεσμα, πρέπει να αποτελεί μέρος ενός ευρύτερου σχεδιασμού για την ανάπτυξη των γενοσήμων στο πλαίσιο της μείωσης της φαρμακευτικής δαπάνης. Με τέτοια μέτρα αντιμετωπίζονται και τα φαινόμενα της συνταγογράφησης γενοσήμων που ακολουθώντας αντικαθίστανται από πρωτότυπα, φαινόμενο το οποίο παρατηρείται μόνο στη χώρα μας! Μια από τις επιτυχημένες μεθόδους διεθνώς, είναι η θέσπιση πρόσθετων κινήτρων για τη συνταγογράφηση γενοσήμων. Με βάση την εμπειρία της Sandoz σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες, εκεί υιοθετούνται πολιτικές όπου ένα ποσοστό της συνταγογράφησης πρωτοτύπων αντικαθίσταται από γενόσημα και αυτό αποτελεί στόχο του προϋπολογισμού της φαρμακευτικής δαπάνης. Με αυτόν τον τρόπο η στοχοθέτηση είναι σαφής και συγκεκριμένη. Έχει αποδεχθεί ότι αυτές οι πολιτικές συνεισφέρουν θετικά στη μείωση της φαρμακευτικής δαπάνης. Η χρήση της τεχνολογίας από τους επαγγελματίες υγείας, μόνη της δεν επαρκεί για την επίτευξη του οικονομικού στόχου των 2,4 δις ευρώ το 2013. Για την επίτευξη αυτού του στόχου είναι απαραίτητο να καθιερωθούν ξεκάθαροι κανόνες που θα διέπουν τη σχέση Κράτους-Ιατρών-Φαρμακοποιών-Ασθενών, ενώ συγχρόνως δεν θα επιτρέπεται η δημιουργία θέσεων ισχύος από τους πιο δυνατούς εμπλεκόμενους. Συνεπώς, οι μετάρρυθμίσεις που σχεδιάζονται πρέπει να αποτελούν μέρος ενός συγκεκριμένου και ολοκληρωμένου στρατηγικού πλάνου το οποίο έχει προσεκτικά σχεδιαστεί και εφαρμόζεται, ώστε να διασφαλιστεί η επίτευξη των μέσων και βραχυπρόθεσμων στόχων της χώρας.

P.M & E: Είναι γεγονός ότι τα ιατρικά επαγγέλματα δεν κατέχουν πλέον το μονοπώλιο της επικοινωνίας υγείας. Σε ποια «κοινά-στόχους» κατευθύνεται σήμερα η επικοινωνία υγείας;

Γ.Σ: Σήμερα περισσότερο από ποτέ η επικοινωνία υγείας δεν στρέφεται αποκλειστικά στους επαγγελματίες υγείας. Ιστορικά οι ιατροί και οι φαρμακοποιοί αποτελούσαν το επίκεντρο μιας τέτοιας επικοινωνίας αλλά οι δραστικές κοινωνικές αλ-

λλαγές γενικά και ειδικότερα στον τομέα του φαρμάκου, δημιούργησαν νέους αποδέκτες επικοινωνίας.

Οι Σύλλογοι Ασθενών αποτελούν ήδη σημαντική παρουσία η οποία ισχυροποιείται συνεχώς. Στα πλαίσια της ισχύουσας νομοθεσίας και μέσα από τα αντίστοιχα κανάλια επικοινωνίας, έχουμε υποχρέωση να τους υποστηρίξουμε και να τους βοηθήσουμε να επιτύχουν τους στόχους τους.

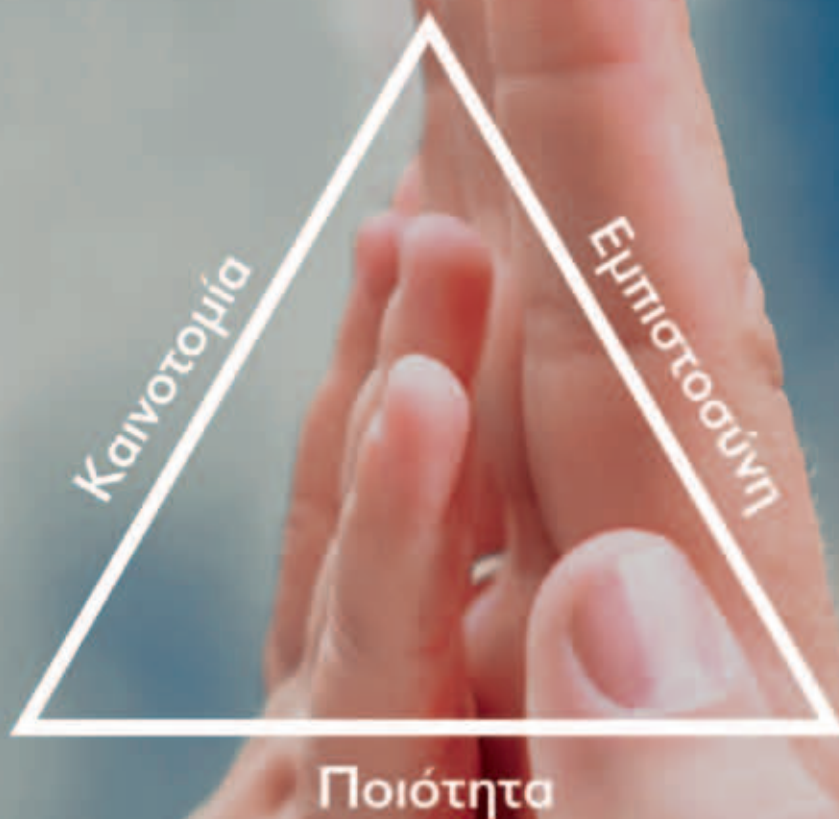
Οι δημοσιογράφοι υγείας επίσης διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο, διότι απευθύνονται στο κοινό σχετικά με το σημαντικότερο κοινωνικό αγαθό την υγεία.

Η επικοινωνία με το κοινό απαιτείται να είναι υπεύθυνη και καλοπροαίρετη. Αυτό ακριβώς πρεσβεύουμε και σαν Sandoz, να είμαστε σε επαφή με όλα τα κανάλια που επιτρέπεται. Με γνώμονα τις αξίες της διαφάνειας και της ηθικής που αποτελούν και τις βασικές αξίες της εταιρείας μας, θα συνεισφέρουμε ουσιαστικά ώστε να διευρυνθεί η πρόσβαση σε ποιοτικά φάρμακα προσιτού κόστους.

P.M & E: Ποια θεωρείτε κατά τη γνώμη σας ότι πρέπει να είναι τα βήματα και οι ενέργειες για την πιστότητα πελάτη στο φαρμακείο;

Γ.Σ: Όπως έχουμε ήδη αναφέρει η σχέση αυτή είναι κομβική για την πρόσβαση του ασθενή στο φάρμακό του και είναι σχέση εμπιστοσύνης. Η εμπιστοσύνη χτίζεται με συνεχή παροχή υψηλής ποιότητας υπηρεσιών, συμβουλών και υποστήριξης. Αυτό που χρειάζεται είναι να συνεχίσει ο φαρμακοποιός να κάνει πιο μεθοδευμένα και συνειδητά αυτό που κάνει ήδη ενστικτωδώς. Όντας τόσο κοντά στον ασθενή πρέπει να φροντίζει τις ανάγκες του, διασφαλίζοντας πρόσβαση σε ποιότητα και προσιτό κόστος. Τα προγράμματα διαχείρισης νόσου μπορούν να βοηθήσουν τους ασθενείς να βελτιώσουν τη συμμόρφωση τους και να χτίσουν πιστότητα με το φαρμακείο. Όσον αφορά τα δικαιώματα των ασθενών, σαν Sandoz μοιραζόμαστε τις ίδιες προτεραιότητες σχετικά με την πρόσβαση στην ποιότητα και το προσιτό κόστος και επιθυμούμε να συνεργαστούμε με τον φαρμακοποιό για την επίτευξη αυτού του κοινού στόχου.

Πέρα από τα ανωτέρω, οι φαρμακοποιοί χρειάζεται να επανεξετάσουν το ρόλο τους σε εμπορικό επίπεδο και να χρησιμοποιήσουν τα ΜΗΣΥΦΑ και τα παρα-φάρμακα ως εργαλεία για να προσελκύσουν και να διατηρήσουν πελατεία, να εξισορροπήσουν τα προβλήματα ρευστότητας από τις καθυστερήσεις πληρωμών από το κράτος και να κερδίσουν μερίδιο εντός του καναλιού ή/και από άλλα εμπορικά κανάλια. Τα σωστά προϊόντα, η οργάνωση και η εμφάνιση του καταστήματος, η στρατηγική επικοινωνίας, προγράμματα πιστότητας κλπ., είναι εργαλεία που για πολλά χρόνια δεν αποτελούσαν δυστυχώς προτεραιότητα της καθημερινότητας του φαρμακοποιού. Τώρα όμως έφθασε η νέα εποχή του φαρμακείου. Και μόνο από τα δημογραφικά στοιχεία του καναλιού είναι φανερό ότι ο ανταγωνισμός είναι σκληρός και πολυπληθής, σε ένα περιβάλλον συνεχούς μείωσης της καταναλωτικής δύναμης. Συνεπώς θα επιβιώσουν μόνο όσοι φαρμακοποιοί έχουν την προνοητικότητα να διαβλέψουν και να εκτελέσουν την επόμενη φάση, δυνατότεροι και ένα βήμα μπροστά από τον ανταγωνισμό. ■



Ηγέτιδα στην παγκόσμια αγορά των γενεοσήμων.
Δίνει πρόσβαση σε υψηλής ποιότητας, γενόσημα φάρμακα στο 90% του πληθυσμού παγκοσμίως.

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

Sandoz - a Novartis company

2013, Η χρονιά του γενόσημου στην Ευρώπη



Σε ένα δημοσιονομικό πλαίσιο που περιορίζεται όλο και περισσότερο σε όλη σχεδόν την Ευρώπη, η εξοικονόμηση χρημάτων από τα γενόσημα, έχει καταστεί ουσιώδης για τη χρηματοδότηση της θεραπευτικής καινοτομίας, δηλαδή για τα νέα φάρμακα που είναι όλο και πιο ακριβά.

Εξοικονόμηση πόρων και ασφάλεια. Κατά πόσο αυτά τα δύο είναι συμβατά;

Οι εθνικοί φορείς υγείας στην Ευρώπη υποστηρίζουν ότι τα γενόσημα υπακούουν στους ίδιους κανόνες ελέγχου με το πρωτότυπο και προσφέρουν την ίδια ποιότητα και ασφάλεια όπως τα πρωτότυπα. Ένα μέρος όμως των γιατρών θεωρούν ότι τα φάρμακα με χαμηλό κόστος, έχουν χαμηλή ποιότητα, και τα χαρακτηρίζουν επικίνδυνα και ύποπτα για τους πολίτες.

Το ιατροοικονομικό μοντέλο δυσκολεύεται όλο και περισσότερο να συμφιλιώσει τα αντικρουόμενα συμφέροντα των άμεσα ενδιαφερόμενων, καθώς, οι δημόσιοι φορείς θέλοντας να μειώσουν τη φαρμακευτική δαπάνη με τη βοήθεια των γενόσημων φαρμάκων, πιέζουν για μείωση τιμών.

Η Φαρμακευτική Βιομηχανία βλέπει το επιχειρηματικό μοντέλο της βαθιά κλυδωνισμένο και σαν λύση καταφεύγει στο να μεταφέρει μαζικά, ένα μέρος της παραγωγής των φαρμάκων της σε χώρες με χαμηλό εργατικό κόστος. Κατά συνέπεια ακόμη και αν το τελικό στάδιο της παρασκευής γενόσημων παραμένει Ευρωπαϊκό, έχει σε μεγάλο βαθμό ανατεθεί σε μεταπράτες με συμβάσεις. Ωστόσο, η βιομηχανία των πρώτων υλών -πρωτοτύπων και γενόσημων- έχει μεταφερθεί εκτός Ευρώπης σε ποσοστό από 60 έως 80%. Ο Ευρωπαϊκός Οργανισμός Φαρμάκων εκτιμά ότι το 50% των φαρμακευτικών πρώτων υλών στον κόσμο παράγονται στην Κίνα, 22% στην Ινδία και 17% στο Ισραήλ.

Αυτός ο κατακερματισμός της παραγωγής, ως αποτέλεσμα της παγκοσμιοποίησης, επηρεάζει το σύνολο της φαρμακευτικής βιομηχανίας, χωρίς να γίνεται διάκριση μεταξύ των γενόσημων και πρωτοτύπων.

Πράγματι πολλοί παρασκευαστές πρωτοτύπων έχουν επενδύσει στην αγορά γενόσημων φαρμάκων: Η Sanofi με την αγορά της Winthrop το 1994, η Servier δημιουργώντας την Biogaran το 1996, η Novartis με το τμήμα γενόσημων της Sandoz το 2000..., κ.ά.

Οι ειδικοί διαβεβαιώνουν ότι η δραστική ουσία των γενόσημων φαρμάκων κοινόχρηστης ονομασίας, είναι η ίδια με εκείνη των πρωτοτύπων. Οι πρώτες ύλες αντιπροσωπεύουν το 5-10% του κόστους του πρωτοτύπου φαρμάκου και το 30 έως 35% του κόστους ενός γενόσημου. Η Ευρώπη πρόσφατα έκανε ένα σημαντικό βήμα για την ασφάλεια των εισαγόμενων πρώτων υλών, δεδομένου ότι, από τον Ιούλιο του 2013, όλοι οι εισαγωγείς πρέπει να πιστοποιούν τη συμμόρφωση της παραγωγής των προϊόντων αυτών σύμφωνα με τα ευρωπαϊκά πρότυπα.

Σε μερικές χώρες παρατηρούμε ότι η διείσδυση των γενόσημων παραμένει πολύ μικρή, όπως για παράδειγμα στην Ελλάδα, και αυτό γιατί υπάρχει θέμα εμπιστοσύνης για τα γενόσημα φάρμακα από τους γιατρούς, αλλά και κακή πληροφόρηση των καταναλωτών.

Αντίθετα βλέπουμε σε χώρες όπως η Μ. Βρετανία και η Γερμανία, τα γενόσημα είναι ανεπτυγμένα. Στη Βρετανία, τα γενόσημα αντιστοιχούν στο 66% της φαρμακευτικής αγοράς σε όγκο και 26% σε αξία, στη Γερμανία 64% σε όγκο και 23% σε αξία ενώ στη Γαλλία 46% σε όγκο και 22% σε αξία, σύμφωνα με στοιχεία της IMS Health.

Η ανάπτυξη των γενόσημων είναι κυρίως στο χέρι των γιατρών

Οι ειδικοί επισημαίνουν ότι δεν έχει ωριμάσει ακόμη η αγορά του γενόσημου φαρμάκου στις περισσότερες χώρες της Ευρώπης.

Υπάρχουν τέσσερις άξονες ανάπτυξης, εκ των οποίων οι τρεις πρώτοι αφορούν κυβερνητικές αποφάσεις και ενέργειες.

1. Σε πρώτο επίπεδο και παρόλο που τα ποσοστά διείσδυσης των γενόσημων στον επίσημο κατάλογο φαρμάκων πολλών χωρών είναι αρκετά υψηλά, είναι επικτό να «σκαρφαλώσουν» ακόμη και στο 95-96%. Η εξέλιξη αυτή ωστόσο παραμένει ένα δύσκολο βήμα.
2. Η δημιουργία νέων ομάδων γενόσημων εντός της λίστας, όπως π.χ. τα αντιασθματικά φάρμακα.
3. Η ενθάρρυνση της αύξησης του ποσοστού της συνταγογράφησης γενόσημων από τους γιατρούς σε προϊόντα που βρίσκονται στη λίστα. Σαφώς, οι γιατροί στις χώρες της Ευρώπης εξακολουθούν να συνταγογραφούν φάρμακα εκτός λίστας ή πρωτότυπα φάρμακα με την ένδειξη «αναντικατάστατο». Ο λόγος; Είναι απρόθυμοι να αφιερώσουν χρόνο για να εξηγήσουν στους ασθενείς τους ότι τα γενόσημα είναι φάρμακα της ίδιας ποιότητας, αλλά κυρίως γιατί έχουν χρόνιους «δεσμούς» με τις εταιρείες πρωτοτύπων. Όλοι οι ειδικοί συμφωνούν ότι είναι πράγματι στο χέρι των γιατρών οι δυνατότητες για την ανάπτυξη της αγοράς των γενόσημων, και οι κυβερνήσεις πρέπει να το λάβουν σοβαρά αυτό υπόψιν τους, καθιερώνοντας σχήματα επιβραβεύσεων ή πέναλτι. Για πολιτικούς και κοινωνικούς λόγους όμως δεν τολμούν ακόμη τέτοιου είδους μέτρα ή αν τα θεσμοθετούν δεν τα εφαρμόζουν. Το πιο εύκολο για αυτές, ιδιαίτερα στην Ελλάδα είναι, να μειώνουν τις τιμές των φαρμάκων ή το ποσοστό κέρδους των φαρμακοποιών!
4. Τέλος η λήξη του διπλώματος ευρεσιτεχνίας (πατέντας) των πρωτοτύπων προϊόντων, είναι σημαντικός παράγοντας ανάπτυξης αυτής της αγοράς, και φυσικά οι κυβερνήσεις δεν έχουν κανέναν έλεγχο πάνω του.

Επιπλέον, η ανάπτυξη των γενόσημων εξαρτάται από τον αριθμό των προϊόντων που υπάρχουν στη λίστα, το επίπεδο του κύκλου εργασιών τους και, φυσικά, ανάλογα με τη μεγαλύτερη ή μικρότερη δυσκολία που αντιμετωπίζουν οι φαρμακοποιοί για να προβούν σε αντικατάσταση.

Το παράδειγμα της Γαλλίας Κινητοποίηση αντικατάστασης από τους φαρμακοποιούς

Το ποσοστό αντικατάστασης από μέρους των φαρμακοποιών έχει φτάσει το 83,7%, ένα «ιστορικό ποσοστό» που επέτρεψε στο Γαλλικό Εθνικό Ασφαλιστικό Σύστημα την εξοικονόμηση €1,5 δισεκατομμυρίου για το 2012.

Για το τρέχον έτος 2013, το εθνικό ποσοστό αντικατάστασης έχει οριστεί στο 85%. Τα συνδικάτα εκτιμούν ότι οι νέοι στόχοι θα επιφέρουν στο φαρμακευτικό δίκτυο, 150 εκατ. ευρώ, κατά μέσο όρο 6.000 ευρώ ανά φαρμακείο σε bonus.

Ο εθνικός ασφαλιστικός φορέας εισάγει μια καινοτομία: τοποθετεί σε δικτυακή πύλη για επαγγελματίες υγείας, το «προφίλ αντικατάστασης» για κάθε φαρμακείο με τα αποτελέσματά του. Αυτό το «προφίλ» ενημερώνεται σε τριμηνιαία βάση. Για τις περιοχές όπου η διεύθυνση των γενεσών είναι ίση ή μεγαλύτερη από 85% στις 31 Δεκεμβρίου 2012, ο στόχος είναι να κρατηθεί το ίδιο ποσοστό και για το 2013. Θα πρέπει επίσης να σημειωθεί ότι, το κατώτερο όριο που ενεργοποιεί την εφαρμογή αυτής της επιβράβευσης παραμένει στο 65%. Παράλληλα, τα ιατρικά συνδικάτα προσπαθούν να κινητοποιήσουν το ενδιαφέρον και των γιατρών για την προώθηση των γενεσών φαρμάκων με ένα αντίστοιχο σύστημα επιβράβευσης, το οποίο αισιοδοξούν να εφαρμοστεί μέσα στο 2013.

Το να «αντιγράψεις» δεν είναι εύκολη υπόθεση

Αντίθετα με ορισμένες απόψεις, η σχεδίαση ενός γενεσίου φαρμάκου δεν είναι εύκολο πράγμα. Σίγουρα δεν πρόκειται για μια «απλή» αντιγραφή ενός φαρμάκου για όσους θέλουν να το παίξουν ριψοκίνδυνο!

Διότι το να «αντιγράψεις» δεν είναι παιχνίδι!

Γνωρίζετε για παράδειγμα, ότι από τη στιγμή της επιλογής του πρωτοτύπου μορίου μέχρι την εισαγωγή στην αγορά του γενεσίου του, μπορεί να περάσουν 6 με 8 χρόνια, ιδιαίτερα για εταιρείες που παράγουν και τη δραστική ουσία; Γνωρίζετε ότι δεν είναι μόνο τα επιτυχημένα φάρμακα που ενδιαφέρουν τους παρασκευαστές γενεσίων;

Γνωρίζετε επίσης ότι σε ορισμένες Ευρωπαϊκές χώρες όπως π.χ. στη Γαλλία, από εδώ και στο εξής επιτρέπεται στα εργαστήρια γενεσίων να αντιγράφουν το ακριβές μέγεθος, τη μορφή και το χρώμα των πρωτοτύπων φαρμάκων; Φυσικά αυτό το γεγονός καθυστερεί την έγκριση κυκλοφορίας του γενεσίου!

Από την ιδέα έως τον σχεδιασμό

Η διαδικασία παρασκευής ενός γενεσίου είναι σίγουρα πιο σύντομη και με χαμηλότερο κόστος σε σχέση με τα πρωτότυπα φάρμακα, αλλά υπόκειται σε πολύ αυστηρούς, πρόσφατα θεσμοθετημένους κανονισμούς από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή φαρμάκων.

Αρχικά αναλύεται η βιοδιαθεσιμότητα του πρωτοτύπου φαρμάκου, προκειμένου να δούνε αν το σχέδιο είναι εφικτό ή ριψοκίνδυνο.

Γνωρίζουν τη δραστική ουσία, τη χημική του σύνθεση, αλλά όχι τη τελική χημική σύνθεση του φαρμάκου (έκδοχα, δοσολογία...). Θα πρέπει λοιπόν το προϊόν να ανακατασκευαστεί για να εξακριβωθεί η ακριβής του σύνθεση.

Επίσης, αν και το πρωτότυπο φάρμακο την εποχή που κυκλοφόρησε ήταν αποτελεσματικό και καινοτόμο, δεν είναι απαραίτητα ίδια η κατάσταση 15 ή 20 χρόνια αργότερα. Πρέπει λοιπόν ο σχεδιασμός του γενεσίου να υπακούει στους κανονιστικούς περιορισμούς του σήμερα, διαφορετικά κινδυνεύει με άρνηση έγκρισης άδειας κυκλοφορίας.

Τα επόμενα βήματα της παραγωγής των γενεσίων είναι η μεταφορά σε βιομηχανικό επίπεδο, οι μελέτες σταθερότητας, φαρμακοτοξικολογίας, βιοϊσοδυναμίας (που εξασφαλίζει κυρίως ότι, η απορρόφηση, η κατανομή, ο μεταβολισμός και η αποβολή της δραστικής ουσίας στον ανθρώπινο οργανισμό, είναι ίδια με εκείνα του πρωτοτύπου). Τελευταία φάση, η κατάθεση φακέλου, για ένα κράτος ή και περισσότερα ευρωπαϊκά κράτη και τέλος η έγκριση της τιμής και η είσοδος του στη θετική λίστα.

Όμως, όπως συμβαίνει με κάθε φάρμακο, υπάρχουν και αποτυχίες σε κάθε στάδιο της παραπάνω διαδικασίας. Τα πάντα μπορεί να αμφισβητηθούν: από τις δυσκολίες στη σύνθεση, τα προβλήματα με τη σταθερότητα του προϊόντος, τη μετάβαση στη βιομηχανική παραγωγή, λόγω φαρμακοκινητικής ή βιοϊσοδυναμίας, ακόμη και κατά το στάδιο της υποβολής του φακέλου για άδεια κυκλοφορίας.

Επιπλέον, ο ανταγωνισμός είναι σκληρός, καθώς θα πρέπει το γενόσημο να φτάσει πρώτο στην αγορά, μόλις λήξει η πατέντα του πρωτοτύπου, χωρίς να αυξηθούν τα κόστη παραγωγής. Όλα αυτά τα έξοδα κυμαίνονται από 500.000 € στην καλύτερη περίπτωση (π.χ. σιρόπια και στοματικά διαλύματα), έως και αρκετά εκατομμύρια. Ιδιαίτερα οι μορφές σταδιακής αποδέσμευσης είναι πιο δαπανηρές, διότι είναι πιο δύσκολο να αναπτυχθούν και απαιτούν περαιτέρω μελέτες φαρμακοκινητικής.

Οι κανονισμοί και οι προδιαγραφές που εξελίσσονται συνεχώς σε διεθνές επίπεδο και αναμφισβήτητητα έχουν σαν στόχο τη βελτίωση της ποιότητας και της ασφάλειας του φαρμάκου, απαιτούν μια συνεχή αύξηση του κόστους ανάπτυξης των γενεσίων.

Παραδόξως, όλα αυτά τα εμπόδια και οι τυπικές διαδικασίες, που εγγυώνται την ποιότητα του γενεσίου, δεν υπολείπονται κριτικής.

Έγινε ήδη αρκετή δυσφήμιση για τα γενόσημα από τα ΜΜΕ, και υπάρχουν και άλλες απειλές, όπως η συχνή αναγραφή από τους γιατρούς της ένδειξης «αντικατάστατο», θέτοντας «κόκκινη γραμμή» στην φαρμακοβιομηχανία γενικά και στο γενόσημο ειδικά.

Τα media ενάντια των γενεσίων

Τα σκανδαλώδη πρωτοσέλιδα των εφημερίδων είναι, δυ-



Γιατί Mylan;

Γιατί εξασφαλίζουμε στον Έλληνα ασθενή
ΠΟΙΟΤΙΚΑ γενόσημα φάρμακα
σε τιμές προσιτές για **ΟΛΟΥΣ...**

Για περισσότερες πληροφορίες www.mylan.com

Generics Pharma Hellas Ltd. θυγατρική της **Mylan Inc.**

Λ. Βουλιαγμένης 577Α, 164 51 Αργυρούπολη • Τηλ.: 210 99.36.410 • Fax: 210 99.56.410 • e-mail: info@mylan.gr
Γρ. Θεσσαλονίκης: Τ.Θ. 8509, Εμπορικό Κέντρο "Philippos Center", 570 01 Θέρμη, Τηλ. & Fax: 2310 383.171
Φαρμακοεπαγρύπνηση: Τηλ.: 210 99.36.410 • Fax: 210 99.47.377 • e-mail: pharmacovigilance@mylan.gr



Mylan

Seeing
is believing

στυχώς, συχνά ισχυρότερα από τις λεπτομερείς αναλύσεις των ειδικών! Τα ΜΜΕ, συνεχίζουν να παίρνουν θέση μάλλον ενάντια των γενοσήμων, με στόχο να επηρεάσουν την κοινή γνώμη, που ως ένα μεγάλο βαθμό είναι σκεπτική, για να μην πούμε και αρνητική σε ότι αφορά στα γενόσημα φάρμακα, τα οποία θεωρεί «λιγότερο αποτελεσματικά και χαμηλότερης ποιότητας».

Αλλά και για τους ίδιους τους φαρμακοποιούς γίνεται όλο και πιο δύσκολο να πείσουν τους ασθενείς τους για τα πλεονεκτήματα των γενοσήμων φαρμάκων, καθώς αντιμετωπίζουν όλο και περισσότερες αντιρρήσεις στον πάγκο, γιατί ο γιατρός τους έγραψε σε χαρτάκι το πρωτότυπο φάρμακο ή γιατί «απειλούν» με σημειώματα πάνω στις συνταγές ότι «καμία ευθύνη δεν φέρουν σε περίπτωση αλλαγής του εμπορικού σκευάσματος που έχουν προτείνει», με στόχο να αποπροσανατολίσουν και να εκφοβίσουν φαρμακοποιούς και ασθενείς.

Ως εκ τούτου θεωρείται απαραίτητη, ιδιαίτερα σε χώρες όπου τα γενόσημα δεν αναπτύσσονται για λόγους αξιοπιστίας, μια μεγάλη εθνική εκστρατεία για την προώθηση της ποιότητας και της ασφάλειας των γενοσήμων, που ν' αναδεικνύει την ισοδυναμία τους σε σύγκριση με τα πρωτότυπα. Και αξίζει τον κόπο, δεδομένου ότι με την εκτεταμένη χρήση γενοσήμων θα εξοικονομηθούν δις ευρώ για την εθνική οικονομία και το σύστημα υγείας της χώρας. Παράλληλα για τους ασθενείς τα γενόσημα εξοικονομούν χρήματα καθώς το ποσό της συμμετοχής τους στα γενόσημα είναι μικρότερο.

Υπάρχει συνεπώς ανάγκη κινητοποίησης των γιατρών.

Αν οι κυβερνήσεις δεν «πιάσουν τον ταύρο απ' τα κέρατα», κατά το παράδειγμα πολλών χωρών στην Ευρώπη και στις ΗΠΑ, δεν θα αναπτυχθεί το γενόσημο στις χώρες με χαμηλό ποσοστό διείσδυσης.

Τα γενόσημα «αντεπιτίθενται»

Μέχρι και σήμερα λοιπόν, το αδύνατο σημείο του γενοσήμου φαρμάκου θα μπορούσαμε να πούμε ότι ήταν η **επικοινωνία**. Μετά από ένα δύσκολο 2012, είναι ώρα για ανταλλαγή σαφών πληροφοριών και με ακρίβεια, με στόχο την αποκατάσταση της εμπιστοσύνης των ασθενών σε αυτή την κατηγορία φαρμάκων.

Αυτό που είναι βέβαιο είναι, ότι τα γενόσημα φάρμακα έκαναν μια «κακή αρχή» και μερικές φορές συνδέθηκαν με παρεξηγήσεις. Έμειναν αρκετά κενά ανοικτά, τα οποία τα ΜΜΕ έσπευσαν να διογκώσουν αρνητικά. Αυτό που φαινόταν ως αποκάλυψη για το κοινό που δεν γνωρίζει πολλά για τα φάρμακα, ήταν τελικά ελλιπής πληροφόρηση ή παράλειψη ή λανθασμένη ερμηνεία μηνυμάτων. Το είδαμε να συμβαίνει με τα έκδοχα που το κοινό «ανακάλυψε» χάρη στα γενόσημα! Το ίδιο σενάριο επαναλήφθηκε και για την τιμή και για τη χώρα προέλευσής τους, κυρίως με πρωταγωνιστές τα συνδικάτα των γιατρών. Γιατί δεν θέσανε ποτέ τέτοια προβλήματα και για τα πρωτότυπα;

Όπως και να έχει όμως, τα γενόσημα φάρμακα οφείλουν ν' αποδείξουν τη βιοϊσοδυναμία τους με τα αντίστοιχα πρωτό-

τυπα, με μεθοδολογία σύμφωνη με διεθνείς προδιαγραφές, για να εγγυηθούν την ίδια θεραπευτική αποτελεσματικότητα. Έτσι στο τέλος του 2012 δόθηκαν σαφείς οδηγίες από τους αρμόδιους φορείς της Ευρωπαϊκής κοινότητας, για τον έλεγχο της ποιότητας των γενοσήμων, τα οποία παράγονται κατά 95% σε Ευρωπαϊκό έδαφος, εστιαζόμενες κυρίως στη βιοϊσοδυναμία και στις επιτρεπόμενες αποκλίσεις της, αλλά και στην πολιτική των τιμών τους.

Αναμφισβήτητη μένει αρκετή δουλειά να γίνει σε ότι αφορά την επικοινωνία με τους ασθενείς, για να διαλυθούν οι αμφιβολίες, οι φόβοι και οι λάθος εντυπώσεις.

Biosimilars και φάρμακα συμβουλής: Γενόσημα όχι σαν τα άλλα

Τα biosimilars «εκκολάπτονται»!

Πρόκειται για βιολογικά φάρμακα που έχουν σχεδιαστεί για δύσκολες περιπτώσεις και αντιπροσωπεύουν ένα αυξανόμενο μερίδιο της φαρμακευτικής αγοράς: το 30% της ανάπτυξης της φαρμακευτικής βιομηχανίας αφορά στα βιολογικά φάρμακα. Αυτές είναι ουσίες που παράγονται από ένα κύτταρο ή ένα ζωντανό οργανισμό, ή παράγωγα αυτών (εμβόλια, αυξητικοί παράγοντες, φάρμακα που προέρχονται από το αίμα, όπως η ερυθροποιητίνη [EPO]).

Τα biosimilars είναι παρόμοια με τα βιολογικά φάρμακα αναφοράς. Πρέπει να έχουν φυσικοχημικές και βιολογικές ιδιότητες παρόμοιες, με την ίδια φαρμακευτική ουσία, και την ίδια φαρμακοτεχνική μορφή, όπως το πρωτότυπο βιολογικό φάρμακο. Η αποτελεσματικότητα και η ασφάλειά τους πρέπει να είναι ισοδύναμες με το πρωτότυπο. Όσον αφορά την άδεια κυκλοφορίας τους, έχει εκδοθεί βάσει της ισοδυναμίας των φαρμακολογικών και κλινικών αποτελεσμάτων, και όχι μόνο βάσει της φαρμακοκινητικής βιοϊσοδυναμίας όπως για τα απλά γενόσημα. Συνεπώς η απόδειξη της ομοιότητας αυτής απαιτεί νέες προ-κλινικές και κλινικές δοκιμές. Η παρασκευή τους λοιπόν είναι διπλά περίπλοκη, γιατί όχι μόνο κάνει το μόριο να ακολουθεί μια μακρά διαδικασία ανάπτυξης που απαιτεί εξειδικευμένες γνώσεις, αλλά πρέπει επίσης να συμμορφώνεται με τους όρους της ομοιότητας με το πρωτότυπο βιολογικό φάρμακο.

Οι δραστικές ουσίες που επιτρέπονται επί του παρόντος στην Ευρώπη είναι η ερυθροποιητίνη, η φιλγραστίμη και η σωματοτροπίνη. Η τιμή τους είναι κατά μέσο όρο 20 έως 30% φθηνότερη από το πρωτότυπο βιολογικό φάρμακο. Με τη λήξη των διάφορων πατέντων των μονοκλωνικών αντισωμάτων, τα νέα biosimilars αναμένεται να δουν άνθηση κατά τα προσεχή έτη.

Όσο για τα **γενόσημα φάρμακα συμβουλής** ΜΗΣΥΦΑ, για καθημερινά προβλήματα υγείας, αναπτύσσονται ταχύτερα από ορισμένα εργαστήρια γενοσήμων, σε χώρες όπου η τιμή των ΜΗΣΥΦΑ είναι ελεύθερη διατίμησης και αποτελούν μια εναλλακτική λύση για την οικονομία του ασθενή. ■

Συλλογή στοιχείων από ξένα πρόσφατα άρθρα

Πόπη Χαράμη



ακόμα μεγαλύτερη

Ακρίβεια

GR-CX1PWDAD-0512

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

Εξαιρετική ακρίβεια για αποτελέσματα που μπορείτε να εμπιστευστείτε.

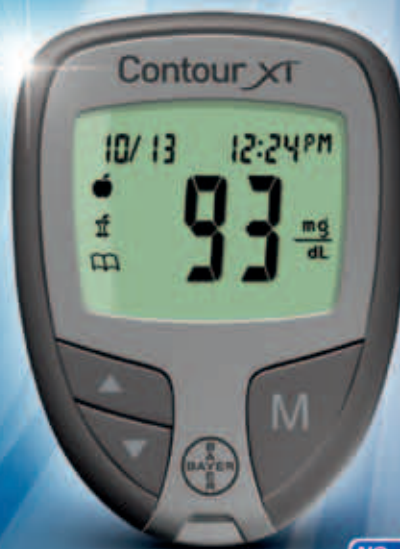
Μοναδική τεχνολογία πολλαπλού - παλμού που μετράει το δείγμα 7 φορές

Τεχνολογία No Coding™ που εξαλείφει σφάλματα από λάθος κωδικοποίηση

Μετρήσεις που δεν επηρεάζονται από πολλές κοινές ουσίες παρεμβολής

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

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



**Contour
next**
Next Generation Accuracy



**Contour
XT**
Contour XT Accuracy

Καινοτόμες Υπηρεσίες Υγείας στην Ευρώπη

◆ Από τη **ΜΑΤΑ ΧΑΡΟΚΟΠΟΥ**, Φαρμακοποιό



Οι πελάτες
σε ψηφιακή φάση,
η υγεία σε ψηφιακή μορφή,
και ο φαρμακοποιός;

Εφαρμογές στο κινητό τηλέφωνο για τους ασθενείς για να μη ξεχνούν τη λήψη φαρμάκων τους, συμβουλευτική τηλεδιάσκεψη μέσα από το φαρμακείο με τον γιατρό τους..., οι υπηρεσίες υγείας σε ψηφιακή μορφή αναπτύσσονται στην Ευρώπη, με ιδιωτικές κυρίως πρωτοβουλίες αλλά και κρατικές. Ποιες είναι οι προκλήσεις για τους επαγγελματίες υγείας αλλά και για τους ασθενείς;

Όλα αυτά αποτελούν πράγματι επανάσταση στην οργάνωση φροντίδας υγείας;

Aπό τις αρχές του 1990 οι εφαρμογές και οι υπηρεσίες του ιντερνέτ συνεχώς αναπτύσσονται, βελτιώνοντας την επικοινωνία των ανθρώπων μέσα από κοινωνικά δίκτυα, blogs, Forums... κλπ. Η γνώση της ιατρικής και γενικά της υγείας είναι πλέον ανοικτή μεταξύ των επαγγελματιών υγείας και των ασθενών.

Αμέτρητα είναι τα sites όπου μπορεί κανείς να ανατρέξει για να πάρει πληροφορίες υγείας. Παράλληλα, τα κοινωνικά δίκτυα και τα blogs δίνουν τη δυνατότητα στους επαγγελματίες υγείας να έχουν πρόσβαση σε εκπαιδευτικά προγράμματα, videos, αγγελίες, ομάδες συζητήσεων και ανταλλαγής απόψεων. Τέλος οι εφαρμογές στο κινητό τηλέφωνο (mobile applications) είναι η προοπτική στο μέλλον, παραμερίζοντας ακόμη και το κλασικό ιντερνέτ. Παράδειγμα της m-υγείας οι αυτομετρήσεις, μια πρακτική που επιτρέπει να συλλέγεις τα προσωπικά δεδομένα των μετρήσεων σου και να τα μοιράζεσαι μέσω μιας πλατφόρμας με τον γιατρό σου και αυτό συνδέοντας απλά τον μετρητή σακχάρου ή το πιεσόμετρο ή τη ζυγαριά σου με το i-Phone σου!

Για παράδειγμα μπορούμε να φανταστούμε τον γιατρό να «συνταγογραφεί» στον ασθενή να πάει να συμβουλευτεί ένα site ή μια εφαρμογή στο i-Phone. Μάλιστα στις ΗΠΑ, το FDA έχει συμπεριλάβει το iPad σαν ιατρικό βοήθημα! Παράλληλα πληθώρα ηλεκτρονικών συσκευών λανσάζονται, πολύ απλών στη χρήση, ειδικές για ηλικιωμένα άτομα, καθώς εκτιμάται ότι σε λίγα χρόνια στην Ευρώπη και γενικά στο δυτικό κόσμο θα ζουν περισσότερο άνθρωποι άνω των 60 ετών παρά νέοι.

Οι πρωτοπόροι e-ασθενείς

Ονομάζονται Muriel, Yvanie, Catherine, Giovanna... αυτοί κι άλλοι χιλιάδες ασθενείς επισκέπτονται καθημερινά διάφορες ιστοσελίδες που αφορούν την υγεία, και αναζητούν πληροφορίες σχετικά με την όποια παθολογία τους. Η επιθυμία τους; Να διαβιβάσουν, να συμμετέχουν, να επιστρατευτούν, λαμβάνοντας μαχητική δράση μέσω των κοινωνικών δικτύων. Οι λεγόμενοι e-ασθενείς προσπαθούν να είναι όσο το δυνατόν παρόντες σε κοινωνικά δί-

Συλλογική νοημοσύνη και αλληλεγγύη στο Διαδίκτυο

Το διαδίκτυο μπορεί να σπάσει την απομόνωση μέσω της συλλογικής νοημοσύνης ασθενών που δεν είναι ειδικοί από επιστημονικής άποψης, αλλά είναι οι μόνοι ειδικοί της κατάστασης που βιώνουν.

Για ψυχολογική στήριξη των ασθενών και καλύτερη διαχείριση των χρόνιων παθήσεων, οργανώνεται η επαφή ασθενών με ασθενείς, ασθενών με ειδικούς, ειδικών με την κλινική εικόνα από μία άλλη οπτική γωνία και ειδικών με κυβερνήσεις, πρακτικές και καθεστώτα.

κτυα, παρακολουθούν την επικαιρότητα, τις θέσεις και τις σημειώσεις των άλλων, ασθενών και ειδικών, ζητάνε συμβουλή από ειδικούς άλλης χώρας, από συμπάσχοντες, παρευρίσκονται σε εκδηλώσεις (εκθέσεις, συνέδρια) όπου συμμετέχουν σε ομιλίες και παρουσιάσεις ή κάνουν live-tweet.

Η υγεία σε ψηφιακή μορφή

Όμως η e-υγεία έχει πάρει κι άλλη μορφή πέρα από αυτήν της «κοινότητας ασθενών» που περιγράψαμε παραπάνω. Εφαρμογές στα κινητά τηλέφωνα για να μη ξεχνάει ο ασθενής να παίρνει το φάρμακό του, τηλεδιάσκεψη από ένα φαρμακείο με τον ειδικό γιατρό, παραγγελίες εξ-αποστάσεως, ενημέρωση...

Τα παραδείγματα καινοτομίας της e-υγείας αφθονούν. Πολλές είναι οι προκλήσεις για τους επαγγελματίες αλλά και τους ασθενείς. Είναι ένα είδος επανάστασης στην οργάνωση της φροντίδας και στη διαχείριση της υγείας.

Η υγεία έχει πάρει πλέον μια νέα μορφή, αυτήν της ψηφιακής και πλέον είναι γνωστή ως e-υγεία.

Ένα μεγάλο πεδίο που μπορεί να μοιραστεί σε τρεις κύριους τομείς:

1. **Συστήματα πληροφοριών υγείας** για τη βελτίωση του συντονισμού της περιθαλψης (αφορά κυρίως νοσοκομεία, κλινικές, ιατρεία),
2. **Τηλε-ιατρική** και

3. Τηλε-υγεία, ένα πεδίο που αφορά κυρίως το ευ ζην των ατόμων και όχι την ιατρική πράξη με την κυριολεξία της λέξης. Εφαρμόζεται κυρίως χρησιμοποιώντας την τεχνολογία για να διευκολύνεται η επικοινωνία με τα ανάπηρα ή ηλικιωμένα άτομα, η παρακολούθηση εξ αποστάσεως των χρόνιων ασθενών, καθώς και η επικοινωνία ασθενών μεταξύ τους ή με επαγγελματίες υγείας.

Ενδεικτικά για τη Γαλλία, η αγορά για την e-υγεία, με όλες τις δραστηριότητες που περιλαμβάνονται, θα ανέλθει, σύμφωνα με μια μελέτη του 2011 από το ιδιωτικό ινστιτούτο Xerfi, από €1,8 δις έως και €2,5 δις και αναμένεται να αυξηθεί από 5% έως και 10% μέχρι το 2015.

Τηλεϊατρική: η σωστή φροντίδα στο σωστό μέρος

Σήμερα πλέον στην Ευρώπη θα έλεγε κανείς ότι η νέα μορφή που έχει πάρει η υγεία, προσφέρει πολλούς τρόπους για να ανταποκριθεί στις προκλήσεις της πρόσβασης στην περίθαλψη (που θεωρείται από την πλειοψηφία ελληνικής), στην ιατρική δημογραφία, στη δια-επαγγελματική συνεργασία (που δυσκολεύει κατά πολύ αν αναλογιστούμε τη γραφειοκρατία και όχι μόνο, που τη χαρακτηρίζει) και την εξοικονόμηση κόστους (ως απώτερος στόχος των κυβερνήσεων φυσικά).

Η Γαλλική Ένωση της Τηλεϊατρικής (Antel) εκτιμά ότι από τα 72 δις. ευρώ που δαπανώνται ετησίως από τα νοσοκομεία, θα μπορούσαν να εξοικονομηθούν περίπου 7-10 δις με την ελεγχόμενη εξέλιξη της e-υγείας, κυρίως μέσω της χρόνιας πρόληψης των ασθενειών, αποφεύγοντας τη νοσηλεία, είτε με τη μείωση της διάρκειάς της. Έτσι το κόστος τοποθέτησης συστημάτων τηλε-παρακολούθησης στα σπίτια των ασθενών, θα ήταν αντισταθμιστικό με το κόστος της νοσηλείας, ενώ παράλληλα θα διευκολύνει την ποιότητα ζωής των ηλικιωμένων.

Ας αναφερθούμε σε ένα παράδειγμα στη Γαλλία. Τουλάχιστον 400 γιατροί στη χώρα αυτή, κυρίως νοσοκομειακοί, εξασκούν αποκλειστικά την πρακτική τηλεϊατρικής. Θεωρείται ξεχωριστή ιατρική πράξη από μόνη της και, ως εκ τούτου, ο γιατρός αναλαμβάνει μέχρι και ιατρική αστική ευθύνη. Έτσι, ο γιατρός κατά τη διάρκεια μιας τηλε-συμβουλής απασχολείται πλήρως με τον ασθενή του σαν να ήταν κανονικό ραντεβού-εξέταση. Φυσικά την ίδια στιγμή από την άλλη μεριά, κάποιος άλλος επαγγελματίας υγείας (νοσηλευτής ή φαρμακοποιός) κάνει τους ελέγχους στον ασθενή, όπως μέτρηση πίεσης, εξετάσεις αίματος, ούρων, χρήση ενός ηλεκτρονικού σπηθοσκοπίου ή μιας δερματολογικής κάμερας. Αυτό δίνει τη δυνατότητα για μειωμένες επισκέψεις στα νοσοκομεία, όπου πολλές φορές δημιουργείται απίστευτος συνωστισμός με αποτέλεσμα την αναποτελεσματικότητά τους.

Σε αρκετές Ευρωπαϊκές χώρες ένας γενικός γιατρός μπορεί να παίρνει τη γνώμη ενός ειδικού γιατρού χάρη στην τηλε-ιατρική.

Γενικά σε χώρες όπου τα συστήματα υγείας είναι επικεντρωμένα στην πρωτοβάθμια περίθαλψη, έχουν αναπτύξει προηγμένα συστήματα πληροφορικής και ψηφιακής επικοινωνίας.

Σήμερα οι ειδικοί αναφέρουν ότι το στοίχημα σε επίεδο μακροοικονομίας είναι, να μεταφερθεί το 20% της νοσοκομειακής δαπάνης στην πρωτοβάθμια περίθαλψη. Η τηλε-ιατρική λοιπόν είναι ένας τρόπος να κρατήσει τους ασθενείς όσο πιο πολύ γίνεται στα σπίτια τους, ώστε να μειωθεί η δαπάνη νοσηλείας σε νοσοκομεία.

Και ο φαρμακοποιός;

Μία έκθεση περί τηλε-ιατρικής αναφέρει ότι η έλλειψη παροχής αντίστοιχων υπηρεσιών αυξάνει τις πιθανότητες λουκέτου σε φαρμακεία, ειδικά αυτών που είναι σε απομακρυσμένες περιοχές (όπως νησιά, ή αγροτικές περιοχές). Ο φαρμακοποιός μπορεί να αξιοποιήσει καλύτερα το δεύτερο και τρίτο τομέα e-υγείας που αναφέρθηκαν παραπάνω. Μπορεί να σταθεί ως αξιόπιστο ενδιάμεσο μεταξύ νοσοκομείων, ειδικών και γενικών γιατρών, γηροκομείων, νοσηλευτών, άλλων φαρμακοποιών και ασθενών.

Δύο είναι οι άξονες που πρέπει να δοθεί προτεραιότητα για το φαρμακείο:

- 1 Η θεραπευτική επιμόρφωση** των ασθενών, στοχευμένη και προσαρμοσμένη ώστε ο ασθενής να είναι ενήμερος της κατάστασής του, της θεραπείας του και των πιθανών επιπλοκών, και
- 2 Ο συντονισμός** όλων των μερών που εμπλέκονται στη διαχείριση υγείας του κάθε ασθενή. Ο φαρμακοποιός είναι ένας από τους βασικούς συντελεστές στην όλη διαδικασία. Φυσικά με την προϋπόθεση να έχει εκπαιδευτεί σε μεγάλες θεραπευτικές κατηγορίες για να μπορεί να συντονίζει με τη βοήθεια ηλεκτρονικών συστημάτων επικοινωνίας, σε συνεργασία με τον γιατρό, την παρακολούθηση των ασθενών, της φαρμακευτικής τους αγωγής και των απαραίτητων μετρήσεών τους.

Παρόλα αυτά σήμερα, περιορισμένος παραμένει ο ρόλος του καθώς περιορισμένες είναι και οι επιλογές του. Όμως ακόμα κι όταν υπάρχει αυτό το ελάχιστο περιθώριο, πολλοί λίγοι φαρμακοποιοί φαίνεται να προσαρμόζονται στα νέα δεδομένα, είτε λόγω περιορισμένου χρόνου, είτε περιορισμένου κεφαλαίου, είτε περιορισμένης διάθεσης να ακολουθήσουν τις αλλαγές!

Όμως αργά ή γρήγορα πολλοί θα συνειδητοποιήσουν ότι αυτός είναι ο δρόμος που χαράσσεται και οι φαρμακοποιοί καλούνται να ανταποκριθούν άμεσα.

Αυτό προϋποθέτει πάνω απ' όλα ανακατανομή προτεραιοτήτων και υπηρεσιών.

Πόνι στις αρθρώσεις; Μυϊκοί πόνοι; Οσφυαλγία;

Στην ανακούφιση του πόνου

πατήστε **Οη!**

Roiplon[®]
ETOFENAMATE



1. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: "ROIPLON". 2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ ΣΕ ΔΡΑΣΤΙΚΑ ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ: 5% ή 10% Etofenamate. 3. ΦΑΡΜΑΚΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΟΡΦΗ: Γέλη. 4.1. Θεραπευτικές ενδείξεις: Πιθανώς αποτελεσματικό σε υποξείες και χρόνιες ρευματικές παθήσεις των μαλακών μορίων του μυοσκελετικού συστήματος, π.χ. μυϊκός ρευματισμός, μυϊκές συσπάσεις σε επίμονες διακαμίες του ώμου (περιαρθροπάθεια του ωμοπλάτοβραχίονα), οσφυαλγία, ισχυαλγία, τενοντοβλακίδια, θυλακίδια, βλάβες των μαλακών μορίων προερχόμενες από υπερκόπηση ή εκφυλιστικές αλλοιώσεις της σπονδυλικής στήλης και των αρθρώσεων (σπονδυλίτιδες, αρθρίτιδες). 4.3. Αντενδείξεις: Υπερευαίσθησία στο Etofenamate, Flufenamic acid και άλλα μη στεροειδή αντιφλεγμονώδη ή σε κάποιο από τα έκδοχα του προϊόντος. • Βαριά καρδιακή ανεπάρκεια. • Δεν ενδείκνυται η χορήγηση του προϊόντος σε παιδιά, εγκύους και θηλάζουσες γυναίκες λόγω ανεπαρκούς κλινικής εμπειρίας. Επίσης δεν πρέπει να χρησιμοποιείται σε ανοικτά τραύματα και σε περιοχές με έκζεμα. 4.4. Ιδιαίτερες προειδοποιήσεις και ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά τη χρήση: Οι ανελθιμότες ενέργειες μπορούν να ελαχιστοποιηθούν χρησιμοποιώντας την κατάλληλη αποτελεσματική δόση στην πλέον μικρή διάρκεια θεραπεία που απαιτείται για τον έλεγχο των συμπτωμάτων (βλέπε κινδύνους από το γαστροεντερικό και το καρδιαγγειακό). Καρδιαγγειακές και σπληνικές εγκεφαλικές επιδράσεις: Δεδομένα από κλινικές δοκιμές και επιδημιολογικές μελέτες υποδεικνύουν ότι η χρήση μερικών ΜΣΑΦ (ιδιαίτερα σε υψηλές δόσεις και σε μακροχρόνιες θεραπείες) μπορεί να συσχετίζεται με μια μικρή αύξηση του κινδύνου για εμφάνιση θρομβωτικών αρτηριακών συμβάντων (για παράδειγμα έμφραγμα του μυοκαρδίου ή εγκεφαλικό επεισόδιο). Υπάρχουν ανεπαρκείς πληροφορίες για να αποκλεισθεί ένας τέτοιος κίνδυνος για το Etofenamate όταν χορηγείται σύμφωνα με τη δοσολογία όπως αυτή προτείνεται (βλέπε Λήμμα 4.2 Δοσολογία και τρόπος χορήγησης). Απαιτείται προσοχή (αυτήρηση με ιατρό ή φαρμακοποιό) πριν την έναρξη της θεραπείας σε ασθενείς με ιστορικό υπέρτασης και/ή με καρδιακή ανεπάρκεια, καθώς έχει αναφερθεί κατακράτηση υγρών, υπέρταση και οίδημα σε σχέση με τη θεραπεία με ΜΣΑΦ. Να μην έρχεται σε επαφή με τους βλεννογονούς και τους οφθαλμούς. Να αποφεύγεται η εισπνοή του εκνευρώματος. Να χορηγείται με προσοχή και υπό παρακολούθηση σε ασθενείς με ηπατική ή νεφρική ανεπάρκεια και ιστορικό πεπτικού έλκους ή γαστροεργαγίων. Επί μακροχρόνιας χρήσης απαιτείται παρακολούθηση της ηπατικής και νεφρικής λειτουργίας. 4.8. Ανελθιμότες ενέργειες: Δεδομένα από κλινικές δοκιμές και επιδημιολογικές μελέτες υποδεικνύουν ότι η χρήση κάποιων ΜΣΑΦ (ιδιαίτερα σε υψηλές δόσεις και σε μακροχρόνιες θεραπείες) μπορεί να συσχετίζεται με ένα ελαφρώς αυξημένο κίνδυνο για εμφάνιση θρομβωτικών αρτηριακών συμβάντων (π.χ. έμφραγμα του μυοκαρδίου ή εγκεφαλικό επεισόδιο, βλέπε Λήμμα 4.4). Οίδημα, υπέρταση και καρδιακή ανεπάρκεια έχουν αναφερθεί σε σχέση με τη θεραπεία με ΜΣΑΦ. Επίσης έχουν αναφερθεί σπάνιες περιπτώσεις ερεθισμού του δέρματος και ακόμα πιο σπάνιες αλλεργικές αντιδράσεις. Τα φαινόμενα αυτά υποχωρούν ταχέως με την διακοπή του φαρμάκου. 6.7. Κάτοχος άδειας κυκλοφορίας: Δικαιούχος: MEDA Manufacturing GmbH, DS 1063 Köln - GERMANY. Υπεύθυνος Κυκλοφορίας στην Ελλάδα: MENARINI HELLAS A.E. Αν. Δαμβέργη 7 - ΑΘΗΝΑ / Τηλ. 8316111-13. 7. ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ: Κωδικός αναφοράς Roiplon gel 5%: 1521701/20752/10323/25-7-85. Roiplon gel 10%: 1521702/8725/15-3-90. Το Roiplon Gel, χορηγείται χωρίς ιατρική συνταγή.



MENARINI HELLAS A.E.
Αν. Δαμβέργη 7 - ΑΘΗΝΑ / Τηλ. 8316111-13.

ΤΟ ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΥΓΕΙΑΣ & ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΑΜΗΛΕΠΤΥΧΗΣ & Ο ΕΟΦ ΣΥΝΙΣΤΟΥΝ:
ΔΙΑΒΑΣΤΕ ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΑ ΤΙΣ ΟΔΗΓΙΕΣ ΧΡΗΣΗΣ
ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΕΙΤΕ ΤΟ ΓΙΑΤΡΟ Ή ΤΟ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟ ΣΑΣ.

Η στασιμότητα είναι η παγίδα που βάζει η κρίση σε κάθε στάδιο της καθημερινότητας. Οι προτεραιότητες πρέπει να αξιολογούνται και να αναδιοργανώνονται ανά τακτά χρονικά διαστήματα, και από ότι φαίνεται η τεχνολογία μαζί με την e-υγεία και τους e-ασθενείς αρχίζουν, να σκαρφαλώνουν στην κοινωνική πυραμίδα.

Φυσικά δεν είναι τόσο εξελιγμένα τα πράγματα στο φαρμακείο όσο θα περίμενε κανείς, όμως ήδη κάποιες αλλαγές έχουν γίνει σχετικά με την εμπλοκή του ασθενή στο χώρο της υγείας.

Λίγοι είναι οι ασθενείς που ζητάνε συμβουλή μέσω τηλεφώνου;

Πόσοι φαρμακοποιοί άραγε δίνουν την πρέπουσα σημασία σε αυτά τα τηλεφωνήματα; Φαντάζομαι ότι πολλοί το βλέπουν σαν κάτι έξτρα που τους τρώει το χρόνο από το πέρασμα των συνταγών ή την εξυπηρέτηση των πελατών. Όμως με τη σωστή οργάνωση μπορείτε να θέσετε σαν μια νέα υπηρεσία τη τηλε-συμβουλή, από 2 ώρες την ημέρα για κάποιες μέρες της εβδομάδας. Συνεργαστείτε, επεκτείνετε τις δυνατότητες του χώρου και του επαγγέλματος σας και δώστε την ευκαιρία σε αυτούς που δεν μπορούν να έρθουν μέχρι το φαρμακείο σας να επικοινωνούν μαζί σας.

Λίγοι είναι οι ασθενείς που αναζητούν πληροφορίες για νοσοκομεία, γιατρούς, υπηρεσίες, διευκολύνσεις με τα ταμεία; Γιατί να μη δημιουργήσετε το δικό σας blog όπου να παρέχετε χρήσιμες πληροφορίες που αφορούν την υγεία καθώς και συμβουλές και πληροφορίες που αφορούν νοσοκομεία, γιατρούς, αλλαγές στο σύστημα, τις οποίες ο πελάτης σας μπορεί να μη μάθει παρά μόνο πολύ αργοπορημένα;

Αναδιοργανωθείτε λοιπόν και βρείτε το χρόνο για να φτιάξετε ένα απλό χώρο ενημέρωσης των πελατών σας στα ηλεκτρονικά σας συστήματα αλλά και στο φυσικό σας κατάστημα. Φέρτε τους πελάτες σας πιο κοντά στις γνώσεις σας! Πολλοί είναι πλέον οι ασθενείς-πελάτες που χρησιμοποιούν smartphones. Πολλοί είναι αυτοί που στο δρόμο ψάχνουν να βρουν λύση σε κάποιο επειγόν συμβάν. Δώστε τους πρόσβαση, ακόμα κι αν δεν είναι δίπλα στη γειτονιά του φαρμακείου σας.

Παραδείγματα πολλά, αλλά σε κάθε περίπτωση, είναι μία αξιόλογη επένδυση χρόνου και ελάχιστου κεφαλαίου (για όσους δεν πολυγνωρίζουν τη χρήση της εξελιγμένης πια τεχνολογίας ακόμα). Εκπαιδευτείτε κι εσείς οι ίδιοι, γιατί αυτό ζητάει ο πελάτης σας! Κι αν δεν είναι εμφανές ακόμα, θα γίνει σύντομα κι ίσως τότε να είναι αργά να πιάσετε τους ρυθμούς.

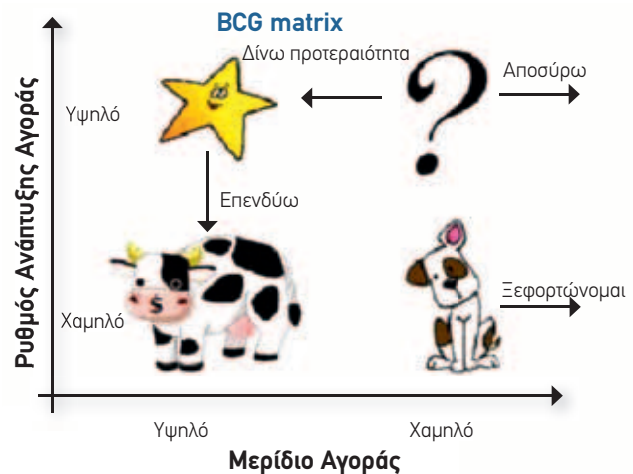
Πώς να κάνετε την αναδιοργάνωσή σας;

Πώς να αλλάξετε προτεραιότητες και η νέα μορφή υγείας να προσαρμόζεται στο διαθέσιμο χρόνο και κεφάλαιο; Το περιοδικό αυτό έχει ήδη δημοσιεύσει (τεύχος 10, Ιούνιος '11) ένα χρήσιμο σύστημα αναδιοργάνωσης και ανακατανομής. Ας το θυμηθούμε λοιπόν.

Ένα σημαντικό εργαλείο που θα μπορούσε να φανεί πολύ χρήσιμο και να έχει άμεσα και μακροχρόνια αποτελέσματα είναι το λεγόμενο (Boston Consulting Group) **BCG μοντέλο**. Το μοντέλο αυτό δημιουργήθηκε από τον Bruce Henderson που εργαζόταν σε μια από τις μεγαλύτερες συμβουλευτικές εταιρείες, Boston Consulting Group, στις αρχές του 1970 και σχετίζεται άμεσα με το marketing. Η χρησιμότητά του έχει αποδειχθεί ύψιστη, όταν σκοπός χρήσης του είναι ο ορισμός προτεραιοτήτων και επιλογών προϊόντων που μπορεί ένα φαρμακείο να κάνει, ώστε να καταλάβει την αγοραστική του δύναμη και εμμέσως να βάλει σε προτεραιότητες τις προτιμήσεις των πελατών του. Πολλοί μπορεί να πούνε: «μα καλά, σιγά το δύσκολο!». Κι όμως πόσοι πελάτες έχουν βρεθεί στο φαρμακείο της γειτονιάς τους και για καιρό ζητάνε κάτι συγκεκριμένο και είτε δεν υπάρχει ποτέ, είτε περιμένουν να γίνει η παραγγελία. Πόσοι όμως έχουν κάθε φορά την υπομονή να κατανόησουν και να περιμένουν, παρόλο που έχουν εκδηλώσει την προτίμησή τους για το συγκεκριμένο προϊόν ή υπηρεσία; Ειλικρινά πιστεύω όχι πολλοί.

Τον πελάτη τον έχεις πελάτη γιατί θέλει ο ίδιος, γιατί με κάποιο τρόπο ο φαρμακοποιός τον κέρδισε με τον τρόπο επικοινωνίας του και με τον τρόπο εξυπηρέτησής του. Αλλιώς δεν το έχει σε τίποτα να βρει αυτό που θέλει σε άλλο φαρμακείο ή σε άλλο κατάστημα.

Κατανοώντας σε βάθος τις προτιμήσεις των πελατών του, ο φαρμακοποιός μπορεί να κάνει πιο αποδοτικές επιλογές προϊόντων και υπηρεσιών.



Η **πιστότητα των πελατών** είναι το μεγαλύτερο κέρδος που μπορεί να αποκτήσει ένα φαρμακείο. Είναι ένα κέρδος που θα επιφέρει διαχρονικό πλεονέκτημα και όχι απλά εφήμερες επιτυχημένες κερδοφόρες μέρες. Δίνοντας αξία στον πελάτη, το φαρμακείο γίνεται συνειδητή επιλογή για εκείνον.

Αν αυτό σημαίνει ότι η e-υγεία πρέπει να χαρακτηριστεί ως το νέο σας αστεράκι στο BCG μοντέλο και να αποσύρετε κάποιες όχι τόσο προσοδοφόρες υπηρεσίες, τότε ας είναι! Τολμήστε τη λοιπόν... ■



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 οξείων, ποσοτικών 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 βηθτιωτικά 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 ακεύασμα.
- Υπολογισμός της απαραίτητης ποσότητας σε δραστικό συστατικό, μέσο εναιώρησης και γλυκαντικό μέσο ώστε το τελικό παρασκεύασμα να περιέχει την επιθυμητή συγκέντρωση σε δραστικό συστατικό.
- Λειοτριβήση των κόκκων έως πολύ μικρό μέγεθος σωματιδίων.
- Διαβροχή των στερεών με μία πολύ μικρή ποσότητα του FlavorPlus™ έως όπου δημιουργηθεί μία παχύρρευστη μάζα.
- Υπό συνική ανάμειξη, σταδιακή προσθήκη με τη μέθοδο της γεωμετρικής αραιώσεως της υπόλοιπης ποσότητας του FlavorPlus™ στο αρχικό εναιώρημα.
- Αραίωση έως τελικό όγκο με χρήση του FlavorSweet™

Υδατικά Διαλύματα με Χρήση του FlavorSweet™

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

Επανεκκίνηση ΩΡΑ ΜΗΔΕΝ...



Με ιδέες και εικόνες από Αγγλία, όπου σπούδασε και εργάστηκε η φαρμακοποιός Έρσα Τσούτσουρα, με τον ίδιο ενθουσιασμό, όρεξη, κέφι και ξεκάθαρο όραμα, συνεχίζει εδώ και 2 χρόνια μετά το ξεκίνημα του φαρμακείου της στη ΣΑΛΑΜΙΝΑ, σε μια δύσκολη, αλλά άκρως ενδιαφέρουσα και δημιουργική περίοδο, γεμάτη ευκαιρίες κατά τη γνώμη της, με στόχο την «επανεκκίνηση του επαγγέλματος»!



«Στήσαμε το φαρμακείο μαζί με τον σύζυγό και συνεργάτη μου, επιλεγμένα λίγο έξω απ' την πόλη, με αρκετό μεράκι και προσωπική εργασία σε πολλά σημεία, μας εξομολογείται η φαρμακοποιός. «Θέλαμε να είναι στοιχείο του περιβάλλοντος χώρου και ταυτόχρονα σύγχρονο και αφαιρετικό. Στην ίδια *minimal* αυτή διάθεση-άποψη-ιδέα ήταν και ο φίλος θάναος Πούλης της Acad-MobilM, που σχεδίασε το χώρο στην κάθε λεπτομέρεια, με τη ματιά του πάντα στο αύριο και στο διαφορετικό σήμερα. Η συνεργασία μαζί του επηρέασε θετικά και τη λειτουργία του φαρμακείου μας, όπως επίσης και η σχεδόν ταυτόχρονη ένταξη μας στο δίκτυο της Advance Pharmacies. Το φαρμακείο άρχισε να αποκτά γρήγορα το «δικό του» κοινό και να γίνεται σημείο αναφοράς εκτός κέντρου. Ήταν και είναι ένας χώρος που τον ζήσαμε με πολλούς και διαφορετικούς τρόπους, κυρίως με όμορφες στιγμές, παράδειγμα σε αυτόν τον χώρο έμαθε να περπατά ο μικρός γιος μας, αλλά και αγωνίες και δυσκολίες που ξέραμε απ' την αρχή ότι θα ήταν στο πρόγραμμα και θα αποτελούσαν, άλλες πρόκληση,

κι άλλες ευκαιρίες ή νέες ιδέες.»

Το φαρμακείο είναι ας πούμε περιφερειακό, ισόγειο, αυτόνομο, εκτός πόλης, 150 μ. από το Κέντρο Υγείας της Σαλαμίνας και περίπου 1,5 χλμ εκτός της κεντρικής αγοράς των πολλών ιατρείων, ΙΚΑ-Ο.Ν κλπ., *supermarkets*, διαφόρων καταστημάτων και άλλων φαρμακείων. Βρίσκεται πάνω στην κεντρική Λεωφόρο Φανερωμένης 214, που ενώνει την πόλη με τη δεύτερη πύλη εισόδου-εξόδου του νησιού, δηλαδή το λιμάνι της Φανερωμένης, με μια πολύ όμορφη παραλιακή διαδρομή μέσα από πεύκα και όμορφα σημεία όπως το σπίτι του ποιητή Άγγελου Σικελιανού. Βρίσκεται πρακτικά πάνω στο δρόμο που περνάει ανάμεσα από 2 λόφους και περιοχές αραιοκατοικημένες με παραθαλάσσιους κυρίως οικισμούς, εξοχικά, μοναστήρια, καλλιέργειες, δηλαδή στην εξοχή. «Μας αρέσει αυτό το *desert-off market concept*, έχει ενδιαφέρον» συνεχίζει η φαρμακοποιός. «Το κοινό του φαρμακείου μας είναι κυρίως από αυτές τις περιοχές που βρίσκονται προς την πίσω μεριά του νησιού, όλων των ηλικιών, αλλά έχουμε και

αρκετούς επισκέπτες-παραθεριστές το καλοκαίρι. Είναι σημαντικό ότι τελευταία, ολόένα και περισσότεροι νέοι άνθρωποι, νέα ζευγάρια, νέοι γονείς μας επισκέπτονται, αλλά και αρκετός κόσμος που ψάχνεται πάνω σε πολλά και διαφορετικά εναλλακτικά σχήματα, θεραπευτικά-διατροφικά-ομοιοπαθητικά αλλά και κτηνιατρικά....».

Ένας απλός και λειτουργικός χώρος

Η Acad-MobilM, έδωσε μεγάλη έμφαση στο χώρο των πωλήσεων, ο οποίος καταλαμβάνει και το μεγαλύτερο μέρος της κάτοψης του φαρμακείου. Φρόντισε ο χώρος να αποτελείται από 4 βασικά τμήματα: συμπληρώματα διατροφής, δερμοκαλλυντικά, φροντίδα σώματος και παιδική φροντίδα. Στη συνέχεια επιμελήθηκε την κατηγοριοποίηση τους στις ραφιέρους και τα ράφια, διευκολύνοντας έτσι την περιήγηση και την αυτοεξυπηρέτηση των πελατών στο χώρο. Το back office έχει στηθεί σε 3 χώρους με σκοπό την πιο άνετη διαχείριση των παραδόσεων, παραλαβών, την αποθήκη, τον χώρο προσωπικού, την αλληλογραφία και το logistics του φαρμακείου γενικότερα.



Επίσης εδώ υπάρχει και το εργαστήριο για τα σκευάσματα και τις φόρμουλες της φαρμακοποιού. Το κτίριο έχει «στηθεί» εσωτερικά και εξωτερικά (με μεγάλο χώρο στάθμευσης για εύκολη πρόσβαση) λιτά, και απλά, στοχεύοντας στην ταχύτερη, ευκολότερη και πιο άνετη επαφή με το κοινό. Σχεδιασμός, που όμως, μας λέει η φαρμακοποιός, «χτίστηκε μαζί και σύμφωνα με το concept και το marketing της Advance Pharmacies, στοχεύοντας στην ανάπτυξη και διεύρυνση της στρατηγικής, της δυναμικής και των δυνατοτήτων του φαρμακείου μας.»

Η ομαδική σύμπνοια, πρωταρχικός σκοπός

Της ομάδας του φαρμακείου ηγείται η φαρμακοποιός Έρσα Τσούτσουρα, έχοντας έντονη και δραστήρια παρουσία στη λειτουργία και το συντονισμό της ομάδας, αλλά και στην εξυπηρέτηση των πελατών. Ο σύζυγος της Κώστας, με σπουδές μάρκετινγκ και διαφήμισης, έχει αναλάβει σαν κύρια αρμοδιότητα τα logistics, την μηχανογράφηση, την τεχνική υποστήριξη και οργάνωση του back office, ενώ παράλληλα εξυπηρετεί και στον πάγκο. «Ο Κώστας διαβάζει πάρα πολύ», μας λέει η φαρμακοποιός, «έχει μάθει τέλεια όλα τα φάρμακα και παραφάρμακα, και συνεχώς εμπλουτίζει τις γνώσεις του σε συχνά προβλήματα του πάγκου, για να μπορεί να δώσει μια σωστή συμβουλή υγείας στους πελάτες μας». Την ομάδα ολοκληρώνουν η Κέλλυ με δραστηριότητα γύρω από την εξυπηρέτηση πάγκου και η Ιωάννα η αισθητικός, που έχει αναλάβει τον τομέα του καλλυντικού. «Η ομάδα μας, κάνει τουλάχιστον μια φορά την εβδομάδα meeting εργασίας (αρκετές φορές παρουσία της συμβούλου της Advance), κατά τη διάρκεια του οποίου εκτός από brainstorming, μπαίνουν και οι βάσεις των ενεργειών του μήνα, αξιολογούνται τα αποτελέσματα του προηγούμενου, ενώ παράλληλα αναθέτονται νέες αρμοδιότητες, πλάνα και νέες ενέργειες. Όλα αυτά μέσα στο πλαίσιο της γενικότερης στρατηγικής και των προτάσεων της ομάδας μας, της μελέτης της αγοράς, αλλά και των ενεργειών και σχεδιασμών μάρκετινγκ και προβολών της Advance.

Η ομάδα, αξιολογείται σε 3 επίπεδα: καθημερινή απόδοση, απόδοση βάσει στόχων και επίπεδο συμβουλών. Τα κίνητρα του προσωπικού εναλλάσσονται μεταξύ περισσότερο χρόνου ρεπό, κάποιες περιποιήσεις σε spa, το καθιερωμένο μας δείπνο σε κάποιο εστιατόριο της Αθήνας (συνήθως του κέντρου ή στα νότια), εκπαιδευτικά βιβλία, και κάποια δωρεάν εκπαιδευτικά σεμινάρια. Μελετάμε μάλιστα να εφαρμόσουμε σύντομα και ένα σύστημα bonus απόδοσης.

Όλο το team του φαρμακείου μας, βρίσκεται σε μια διαρκή ροή ενημέρωσης και πληροφόρησης, από όποιο μέσο είναι διαθέσιμη! Έχουμε στήσει μεταξύ μας μια online επικοινωνία για ανταλλαγή απόψεων και ιδεών, εκπαιδεύει ο ένας τον άλλο, μέσα από τα meetings και επίσης όλοι μας περνάμε αρκετά «σχολεία» της Advance σε πολλά και διαφορετικά θέματα.»

Οικονομική και εμπορική διαχείριση του φαρμακείου, πατώντας σε τεντωμένο σχοινί

«Στην παρούσα κατάσταση αυτός είναι ένας απ' τους πλέον δύσκολους τομείς στη συνολική διαχείριση του φαρμακείου. Όμως ακόμα και σ' αυτήν την εποχή της κρίσης στο επάγγελμα, πιστεύουμε ότι, ότι είναι εμπόδιο

είναι ταυτόχρονα και ευκαιρία και πρόκληση και τρόπος να κάνει κανείς τη διαφορά! Το βασικό ερώτημα βεβαίως παραμένει: πώς μπορεί κανείς να κάνει οικονομική διαχείριση, με τις καθυστερήσεις που παρουσιάζει ο ΕΟΠΥΥ, τα αναδρομικά rebates εκτός των συμβατικών όρων και μάλιστα πάνω στο αιτούμενο ποσό και όχι στο πληρωτέο, τη συνεχή διεύρυνση της αρνητικής λίστας, τις επίσης συνεχόμενες μειώσεις στις τιμές των φαρμάκων κ.ά;

Η απάντηση αν και δύσκολη, είναι κατά τη γνώμη μας, ταυτόχρονα και απλή: τυποποίηση διαδικασιών ως προς τις λειτουργίες και τη διαχείριση πελατών, αυστηρή πολιτική στις παραγγελίες, στοχευμένες αγορές και ενέργειες και μείωση των εκπτώσεων που όλοι κάνουμε, απλά στο όνομα των εκπτώσεων, μέσα στην αγωνία της διατήρησης του πελάτη.

Όλη η κίνηση των αποτελεσμάτων πωλήσεων και τα πλάνα ανάπτυξης μας, είναι μέρος της συνεχούς παρακολούθησης όλο και περισσότερων στατιστικών στοιχείων, των τάσεων των πελατών, της διαφημιστικής τάσης και της γενικότερης στρατηγικής του φαρμακείου μας, αλλά και της συνεργασίας μας με την Advance. Η παρακολούθηση αυτή γίνεται μέσα από εργαλεία online, το λογισμικό μας και τη συνεχή επαφή με τη ροή των πωλήσεων του φαρμακείου. Οι εταιρίες που μπαίνουν στο φαρμακείο, περνάνε ένα συγκεκριμένο screening, ώστε να πληρούν τόσο εμπορικά, όσο και αισθητικά τις προδιαγραφές μας, ν' ανταποκρίνονται στο προφίλ του πελατολογίου μας, αλλά και να μπορούν να παρέχουν τους όρους συνεργασίας που θέλουμε.»



ληλα, είτε μέσω της Card Ardvantage, ενός πανίσχυρου εργαλείου επικοινωνίας και επαφής με τον πελάτη μας, είτε μέσω δικών μας πρωτοβουλιών και κινήσεων, η επικοινωνία αποτελεί καθημερινό μας μέλημα, χρησιμοποιώντας εκτός από τη συμβουλή μας στον πάγκο εξυπηρέτησης, ένα σύστημα ειδοποιήσεων με sms, mailing lists, αλλά και εκτεταμένη χρήση των social media. Παράλληλα οργανώνουμε διαδραστικούς διαγωνισμούς και φροντίζουμε την ενημέρωσή των πελατών μας με αποκλειστική διανομή στη Σαλαμίνα 3 εντύπων free press, ευρείας πανελλαδικής κυκλοφορίας: Natura, Ταλκ και το φοβερό Vitalite της Advance, με καταπληκτική και επίκαιρη θεματολογία για όλη την οικογένεια σε διάφορα θέματα υγείας και ευεξίας και ποιότητας ζωής. Επίσης, έχουμε και το δικό μας website-eshop με πανελλαδική αποκλειστικότητα στην πρωτοποριακή εφαρμογή της εξειδικευμένης και ασφαλούς πώλησης των συμπληρωμάτων διατροφής. Εδώ διαθέτουμε ειδική φόρμα επικοινωνίας του πελάτη με τον φαρμακοποιό, για να καθορίσει και ν' αξιολογήσει τις ανάγκες του, ώστε να τον καθοδηγήσει μέσα απ' τις ατελείωτες περιγραφές και λίστες με διάφορα προϊόντα, στο τι θέλει και τι πραγματικά χρειάζεται και να του προτείνει το κατάλληλο προϊόν για εκείνον, τη στιγμή που το θέλει. Είναι ένας τρόπος σταθερής επικοινωνίας και επαφής και για το aftersales, που προσέχουμε ιδιαίτερα στο φαρμακείο μας, με σκοπό να παρακολουθήσουμε το πως και πόσο έχει βοηθηθεί ο πελάτης στο θέμα που τον απασχολεί και να του δώσουμε την καλύτερη δυνατή λύση. Συνεχώς σκεπτόμαστε και σχεδιάζουμε πρωτότυπες ενέργειες για καλύτερες υπηρεσίες προς τον πελάτη μας. Αυτό μας κινητοποιεί, μας κρατά σε ζωντάνια και θετική σκέψη!»

Βασικό μας μέλημα: Η αμεσότητα και η συνεχής φροντίδα βελτίωσης της εμπειρίας του πελάτη μας, σε 3 τομείς:

1. Προσπάθεια να ακούμε τον κάθε πελάτη ξεχωριστά για να του δώσουμε την καλύτερη λύση γι' αυτόν, χωρίς κατ' ανάγκη αυτό να σημαίνει ότι πρέπει ν' αγοράσει κάτι οπωσδήποτε,
2. Συνεχής ενημέρωση και εκπαίδευση όλης της ομάδας, πάνω σε νέα εργαλεία, τεχνολογίες αλλά και σε γνώσεις όλων των προϊόντων και των εξελίξεων που αφορούν την καλή υγεία του πελάτη-ασθενή,
3. Αισθητική, για όμορφους και πρακτικούς χώρους, ώστε να αισθάνονται όμορφα όλοι στο χώρο μας.

Οι «χρυσές» υπηρεσίες προς τους πελάτες

«Οι συμβουλές υγείας και ομορφιάς, οι ενέργειες προβολών, τα δώρα και τα κίνητρα αγορών, είναι μέρος της προσπάθειας του FARMAKEIO214 και συντελούν όλα στη βελτίωση της εμπειρίας του πελάτη. Παράλ-

Επανεκκίνηση ΩΡΑ ΜΗΔΕΝ

«Δεν είναι εύκολο να βρει το σύγχρονο φαρμακείο τρόπους για ν' αντισταθμίσει το τζίρο του, χωρίς να δει το αύριο, σήμερα, και χωρίς να αφήσει πίσω τις κακές συνήθειες που άφησε το χθες, σε μια μεγάλη μερίδα φαρμακείων στην Ελλάδα γενικότερα.

Το επάγγελμα χρειάζεται επανεκκίνηση και είμαστε στην ΩΡΑ ΜΗΔΕΝ!

Το ΝΕΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ θα πρέπει να στηριχθεί στην επανεκπαίδευση του πελάτη του, μέσα από την επανεκπαίδευση των ίδιων των φαρμακοποιών και των υπαλλήλων τους, με στόχο να συγχρονιστούν με τα νέα δεδομένα και τις ευκαιρίες που παρουσιάζονται ή πρόκειται να παρουσιαστούν.

Το πως είναι σήμερα η κατάσταση νομίζω ότι όλοι μπορούν να το δουν μέσα και έξω από το φαρμακείο. Να αντιληφθούν τις πολλαπλές αλλαγές που συντελούνται καθημερινά και πόσο επηρεάζουν την καθημερινότητα μας. Ο ΕΟΠΥΥ, όσο πρωταγωνιστής και αν είναι στην άσκημη αυτή συγκυρία αστάθειας, ανασφάλειας, ασυνέπειας και αναξιοπιστίας, δεν είναι ούτε το μόνο, αλλά ίσως ούτε και το σημαντικότερο σημείο που πρέπει να δούμε στην εξίσωση αυτή.

Η ειλικρίνεια και η ουσία της αυτοκριτικής μας, η αναζήτηση δύναμης, υπομονής και κουράγιου, αλλά και η ομορφιά του ανταγωνισμού και της ελευθερίας που δίνουν οι νέες τεχνολογίες και οι νέοι άνθρωποι, είναι βασικά εργαλεία σκληρής και εμπνευσμένης δουλειάς, μέσα και έξω από το φαρμακείο για να έχει επιτυχία η επανεκκίνηση του επαγγέλματος.

Σαν καινούργιο φαρμακείο (και σ' αυτό μας έχει βοηθήσει πολύ η Advance), έχουμε πολύ δρόμο ακόμα μπροστά μας και πολλούς τομείς βελτίωσης και εξέλιξης.

Το πιο βασικό βέβαια για μας παραμένει η βελτίωση του τρόπου επικοινωνίας με τον πελάτη μας, σε ακόμη πιο εξελιγμένα ποιοτικά επίπεδα και η καλύτερη διαχείριση του χρόνου μας. Ακόμα πρέπει να εξελίξουμε καλύτερα τις παρεχόμενες υπηρεσίες και ν' αναζητήσουμε περισσότερους τρόπους διαφοροποίησης και πρωτοτυπίας. Ίσως αυτός να είναι και ένας πολύ ωραίος στόχος στην εξέλιξη της επιχείρησής μας, με στόχο να προσφέρουμε στον άνθρωπο, κατά το δυνατόν, καλύτερη υγεία, ευεξία, ποιότητα ζωής και δυνατότητα έκφρασης των θεμάτων που τον απασχολούν γύρω από αυτούς τους τομείς. Φιλοδοξούμε ν' αποτελέσουμε, κατά μια έννοια, μέρος της καθημερινής φροντίδας του εαυτού του και της οικογένειάς του, σαν σημείο που επισκέπτεται καθημερινά, είτε στο φυσικό φαρμακείο ή και online. Φιλοδοξούμε να δώσουμε ακόμη μεγαλύτερη προσοχή στην αξία του πελάτη και να εξελίξουμε τις υπηρεσίες μας πάνω σε αυτό και στη γενικότερη «πελατοκεντρική» εξυπηρέτηση, απ' όλη την ομάδα του φαρμακείου μας.



Με όλη την δύναμη που μας δίνει ο γιος μας, αλλά και το επόμενο παιδί μας που περιμένουμε σε μερικούς μήνες, το όραμα μας είναι μια όσο το δυνατόν πιο υγιής επιχείρηση, με συνεχώς αυξανόμενη δυναμική, σχέδια, ιδέες και εμπνεύσεις για την ανάπτυξη, τη διεύρυνση γνώσεων και του ποιοτικού επιπέδου της ομάδας, αλλά και για εμάς προσωπικά.

Σύντομα θα γίνει και η μεταφορά του φαρμακείου μας σ' έναν μεγαλύτερο χώρο στην ίδια περιοχή, με στόχο ν' αναπτύξουμε καλύτερα και πιο αποδοτικά τις υπηρεσίες μας. Εκεί σκεπτόμαστε να ενεργοποιήσουμε ένα σχέδιο που επεξεργαζόμαστε εδώ και καιρό, για την διεύρυνση της λειτουργίας του εργαστηρίου, με τρόπο πιο δυναμικό, πρωτότυπο και ποιοτικό. Θέλουμε να μπορούμε να φτιάξουμε κάτι χρήσιμο όχι μόνο σε εμπορικό ή οικονομικό επίπεδο, αλλά και για τους πελάτες που μας τιμούν και μας προτιμούν, και γι' αυτούς που θα μας διαδεχθούν...

Θέλουμε να προσφέρουμε, χωρίς πάντα να υπάρχει αντάλλαγμα ή τίμημα χρηματικό. Η αναγνώριση και η εξέλιξη για μας είναι το πολυτιμότερο τίμημα!

Με μια ενθουσιώδη φαρμακοποιό με πολλά talέντα, γνώση και ιδέες, ένα πρόθυμο team, μια «δεμένη» ομάδα, που μπορεί να δώσει ακόμα πολλά παραπάνω, το «farmakeio214» έχει μεν πολύ δρόμο μπροστά του, αλλά έχει διανύσει ήδη αρκετό δρόμο επιτυχίας. Βρίσκεται ήδη στο δρόμο της επιτυχημένης επανεκκίνησης κι αυτό είναι πρόκληση δημιουργικότητας και εξέλιξης. ■

Το **Garamat**[®] επιστρέφει και πάλι στο φαρμακείο σας

Η **MSD** σας ενημερώνει
ότι **ξεκινά και πάλι**
η διάθεση του Garamat[®]
στην ελληνική αγορά

Τμήμα Εξυπηρέτησης Πελατών MSD:
800 11 33 333 (χωρίς χρέωση)
ή **210 98 97 383**



Αγίου Δημητρίου 63
174 56, Άλιμος
Τηλ.: 210 9897300
www.msd.gr

Τα προβιοτικά και οι προοπτικές ανάπτυξής τους

◆ Από τις: **ΕΛΕΝΗ ΑΘΑΝΑΣΟΠΟΥΛΟΥ**, Διευθύντρια Marketing της Douni Health Products ΑΕ
ΙΩΑΝΝΑ ΑΝΤΩΝΙΑΔΟΥ, Βιολόγος, Επιστημονική Σύμβουλος της Douni Health Products ΑΕ



Προβιοτικά, μια λέξη με ελληνικές ρίζες που σημαίνει «για τη ζωή, υπέρ της ζωής».

Τα προβιοτικά είναι ζωντανοί μικροοργανισμοί, κυρίως βακτήρια, που όταν χορηγηθούν σε επαρκείς ποσότητες ωφελούν τον άνθρωπο.

Μάθετε να τα συστήσετε στους πελάτες σας.

Τα προβιοτικά δεν είναι κάτι ξένο για το σώμα

Τα προβιοτικά είναι βακτήρια ίδια ή παρόμοια με αυτά που υπάρχουν φυσιολογικά στο σώμα μας, για παράδειγμα στο έντερο μας, το γυναικείο κόλπο, τη στοματική κοιλότητα και αλλού.

Ειδικά στο έντερο μας υπάρχουν τρισεκατομμύρια βακτήρια που ονομάζονται συνολικά χλωρίδα του εντέρου ή εντερική μικροχλωρίδα. Η ισορροπία της χλωρίδας του εντέρου, η ύπαρξη δηλαδή των κατάλληλων πληθυσμών βακτηρίων στο έντερο, είναι ζωτικής σημασίας για την υγεία και τη λειτουργία του εντέρου, αλλά και ολόκληρου του σώματος. Δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι η υγεία του εντέρου είναι προϋπόθεση για την υγεία του οργανισμού, καθώς εκεί λαμβάνει χώρα η απορρόφηση των θρεπτικών συστατικών που είναι απαραίτητα για τη ζωή. Η ισορροπία της χλωρίδας του εντέρου μπορεί να διαταραχθεί από διάφορους παράγοντες, όπως το άγχος, η κακή διατροφή, τα ταξίδια, η λήψη αντιβίωσης κ.ά. Η επαναφορά της είναι απαραίτητη ούτως ώστε να λειτουργεί σωστά το έντερο, να γίνονται σωστές κενώσεις, να μην παρουσιάζονται ενοχλητικά συμπτώματα, όπως δυσκοιλιότητα, διάρροια ή φουσκώματα και βέβαια για να γίνεται σωστή απορρόφηση των τροφών.



Η δράση των προβιοτικών

Σύμφωνα με μελέτες, τα προβιοτικά:

- Προωθούν τη γενικότερη υγεία και καλή λειτουργία του πεπτικού συστήματος.
- Βοηθούν στη μείωση της δυσκοιλιότητας ή της διάρροιας με φυσικό τρόπο, επαναφέροντας την ισορροπία στη χλωρίδα του εντέρου.
- Συμβάλλουν στη μείωση των συμπτωμάτων του συνδρόμου ευερέθιστου εντέρου (σπαστική κολίτιδα), όπως τα φουσκώματα, τους μετεωρισμούς, τις διαταραχές στις κενώσεις κ.ά.
- Μειώνουν τον κίνδυνο διάρροιας λόγω λήψης αντιβίωσης. Ορισμένα προβιοτικά φαίνεται ότι μπορούν να βοηθήσουν σε κάποιο βαθμό και στη μείωση του κινδύνου εμφάνισης παθογόνων μικροοργανισμών στον κόλπο.
- Μειώνουν τον κίνδυνο της διάρροιας των ταξιδιωτών.
- Βοηθούν στην πρόληψη λοιμώξεων του ουροποιητικού ή του κόλπου, ειδικά αν συνδυαστούν με Cranberry.
- Ενισχύουν την άμυνα του οργανισμού και το προστατεύουν από παθογόνα.
- Βοηθούν στην πέψη της λακτόζης και μπορεί να προσφέρουν ανακούφιση σε άτομα με δυσανεξία στη λακτόζη, κυρίως ήπιας μορφής.
- Μπορεί να βοηθούν σε περιπτώσεις ατοπικού εκζέματος σε βρέφη και παιδιά, ακόμα και να μειώσουν τον κίνδυνο εκδήλωσής του στα νεογέννητα όταν λαμβάνονται από τις εγκύους.

Οι μελέτες για τα προβιοτικά είναι ήδη πάρα πολλές και συνεχίζονται, διερευνώντας τη δράση τους και σε άλλους τομείς της υγείας. Τα αποτελέσματα μέχρι στιγμής είναι πολλά υποσχόμενα!

Ήξερες ότι:

| | |
|---|--|
| ✓ | 1 στους 5 Έλληνες υποφέρει από δυσκοιλιότητα |
| ✓ | 1 στους 8 Έλληνες πάσχει από σύνδρομο ευερέθιστου εντέρου (σπαστική κολίτιδα) |
| ✓ | Η διάρροια των ταξιδιωτών επηρεάζει το 20-50% των ταξιδιωτών |
| ✓ | Η Ελλάδα έρχεται 1 ^η στην Ευρώπη στην κατανάλωση αντιβιοτικών |
| ✓ | Μόνο το 2009, το 40% των Ελλήνων πήρε αντιβιοτικά |
| ✓ | Τα αντιβιοτικά σκοτώνουν, εκτός από το παθογόνο βακτήριο για το οποίο έχουν χορηγηθεί, και μεγάλο ποσοστό των ωφέλιμων βακτηρίων που υπάρχουν φυσιολογικά στο έντερό μας |
| ✓ | Τα προβιοτικά μπορούν να βοηθήσουν σε όλες τις παραπάνω περιπτώσεις |



Στοιχεία από το ΕΛ.Ι.ΓΑΣΤ (Ελληνικό Ίδρυμα Γαστρεντερολογίας) και από το Ευρωπαϊκό Δίκτυο Επιτήρησης της Κατανάλωσης Αντιμικροβιακών (ESAC).

4 ερωτήσεις για τα προβιοτικά

1

Πού υπάρχουν τα προβιοτικά;

Τα προβιοτικά υπάρχουν σε τρόφιμα, όπως το γιαούρτι, το κεφίρ κ.ά, αλλά και ως συμπληρώματα διατροφής ή τρόφιμα ειδικής διατροφής που διατίθενται στα φαρμακεία. Το πλεονέκτημα των δεύτερων είναι ότι περιέχουν μεγάλες ποσότητες προβιοτικών και διαφορετικούς συνδυασμούς αυτών, με αποτέλεσμα να έχουν πιο άμεση και ειδική δράση.

2

Έχουν όλα τα προβιοτικά την ίδια δράση;

Παρόλο που γενικά όλα τα προβιοτικά μπορεί να παρέχουν οφέλη στον άνθρωπο, υπάρχουν κάποια στελέχη προβιοτικών που μπορεί να έχουν καλύτερη δράση ή να έχουν μελετηθεί περισσότερο για κάποια συμπτώματα ή παθήσεις. Για παράδειγμα, το *L. plantarum* έχει μελετηθεί πολύ σε άτομα με σύνδρομο ευερέθιστου εντέρου και έχει πολύ καλά αποτελέσματα ειδικά στα άτομα αυτά. Επίσης, μελέτες για το *L. bulgaricus* έδειξαν ότι αυτό μπορεί να μειώσει τον κίνδυνο διάρροιας λόγω αντιβίωσης σε μεγάλο ποσοστό, κάνοντας το συγκεκριμένο στέλεχος μια καλύτερη επιλογή για όσους παίρνουν αντιβίωση. Για τον παραπάνω λόγο, όταν επιλέγεται ένα συμπλήρωμα προβιοτικών, προτείνεται να επιλέγεται αυτό που περιέχει τα στελέχη εκείνα που παρουσιάζουν ειδικότερη δράση στο εκάστοτε πρόβλημα.

3

Μπορούν να παίρνουν όλοι προβιοτικά και τι συμβαίνει με τα φάρμακα;

Τα προβιοτικά είναι ασφαλή και μπορούν να λαμβάνονται από όλους, ακόμα και από παιδιά, εγκύους ή γυναίκες που θηλάζουν. Επίσης, μπορούν να λαμβάνονται από ανθρώπους που παίρνουν φάρμακα, καθώς τα προβιοτικά φτάνουν και παραμένουν στο έντερο, όπου και δρουν, με αποτέλεσμα γενικά να μην περνούν στην κυκλοφορία του αίματος και να μην υπάρχει κίνδυνος αλληλεπίδρασης με τα φάρμακα. Στην περίπτωση που λαμβάνονται προβιοτικά μέσω συμπληρώματος διατροφής, καλό είναι να ελέγχεται αν περιέχεται σε αυτά ζάχαρη, γλυυτένη, λακτόζη ή άλλα συστατικά που μπορεί να προκαλούν ενοχλήσεις σε κάποιους οργανισμούς. Προσοχή, τα συμπληρώματα προβιοτικών, δεν πρέπει να χορηγούνται σε ανοσοκατεσταλμένους ασθενείς, εκτός αν αυτό προταθεί από τον θεράποντα ιατρό.

4

Γιατί να επιλέξω προβιοτικά και όχι καθαρτικά;

Δυστυχώς, πολλοί καταναλωτές επιλέγουν να χρησιμοποιούν συστηματικά καθαρτικά φάρμακα ή συμπληρώματα προκειμένου να λύσουν το πρόβλημα της δυσκοιλιότητάς τους. Η χρήση καθαρτικών μπορεί πράγματι να είναι απαραίτητη σε ορισμένες περιπτώσεις αλλά πρέπει να είναι περιορισμένη, κάτι που δυστυχώς απέχει πολύ

από την αλόγιστη χρήση τους που παρατηρείται τα τελευταία χρόνια. Τα καθαρτικά προκαλούν συσπάσεις στο έντερο, δεν το αφήνουν δηλαδή να λειτουργήσει φυσιολογικά μόνο του αλλά «το προκαλούν». Η αλόγιστη χρήση τους μπορεί τελικά να αδρανήσει το έντερο και προκαλεί εθισμό, με αποτέλεσμα το έντερο να μην μπορεί να κάνει μόνο του τη σύσπαση, αλλά να πρέπει συνέχεια να το «προκαλούμε» με καθαρτικά. Αντιθέτως, τα προβιοτικά δεν προκαλούν συσπάσεις ούτε εθισμό, αλλά βοηθούν να επανέλθει σταδιακά η ισορροπία στη χλωρίδα του εντέρου και να λειτουργήσει το έντερο φυσιολογικά μόνο του.

Προβιοτικά – μια αγορά με μέλλον!

Οι τάσεις της αγοράς

Η αγορά των προβιοτικών παρουσιάζει ανάπτυξη. Σύμφωνα με έρευνα της Temporo OMD (Αθήνα, Μάρτιος 2013):



Δυσκοιλιότητα Δυσπεψία Φούσκωμα

- ❑ 90.500 καταναλωτές
- ❑ 14,8% του συνόλου αγοραστών συμπληρωμάτων διατροφής
- ❑ 118% περισσότεροι καταναλωτές συγκριτικά με το 2011
- ❑ Τακτικοί: 55% (50.000)
- ❑ 23,7% επίσκεψη στο φαρμακείο

Για κάθε ανάγκη υγείας

υπάρχει η Vitabiotics



Επειδή κάθε οργανισμός θέλει εξειδικευμένη υποστήριξη

Όταν σε κάθε στάδιο της ζωής μας οι διατροφικές μας απαιτήσεις αλλάζουν, χρειαζόμαστε ένα συμπλήρωμα που καλύπτει κάθε φορά τις ιδιαίτερες ανάγκες του οργανισμού. Η γκάμα της Vitabiotics παρέχει τη μέγιστη υποστήριξη με ισορροπημένες και αποτελεσματικές συνθέσεις που δεν επιβαρύνουν τον οργανισμό με υπερβολικές δόσεις. Με 40 χρόνια εμπειρία, η Vitabiotics δημιουργεί συμπληρώματα που καλύπτουν πραγματικές ανάγκες υγείας.

Originally developed with

Arnold A. Beckett

Prof. A. H. Beckett
OBE, PhD, DSc
Professor Emeritus,
University of London



Η Vitabiotics γνωρίζει αυτό που θέλει η υγεία μου

Douni
health products

Επικοινωνία – Ενημέρωση – Συμβουλή:
210 9941451, info@douni.gr
www.douni.gr




Britain's leading
supplements
for specific life stages




VITABIOTICS
WHERE NATURE MEETS SCIENCE

Ποιοι παράγοντες επηρεάζουν στην επιλογή προϊόντος στο φαρμακείο;

| | Δυσκολιότητα, Δυσπεψία, Φούσκωμα |
|--|----------------------------------|
| Συμβουλή Φαρμακοποιού | 53% |
| Δείγμα στο φαρμακείο | 35% |
| Συμβουλή γνωστού, φίλου, συγγενή | 28% |
| Διαφήμιση στο φαρμακείο | 21% |
| Διαφήμιση σε Τ.Υ., περιοδικά, εφημερίδες | 23% |
| Πληροφορίες από Internet | 8% |



ΟΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΜΑΣ

- Εκμεταλλευτείτε τα υλικά και τις παροχές που σας δίνουν οι εταιρίες
- Οργανώστε ενέργειες στο φαρμακείο σας με επιστήμονες υγείας που μπορούν να δώσουν πληροφορίες για τα προβιοτικά
- Επενδύστε στην εκπαίδευσή παρακολουθώντας σεμινάρια για τα προβιοτικά όποτε σας δίνεται η ευκαιρία

Η Κατάλληλη επικοινωνία στο φαρμακείο

2 προϋποθέσεις – πολλές προτάσεις

Η επιτυχημένη επικοινωνία των προβιοτικών από τον φαρμακοποιό στον καταναλωτή έχει **2 βασικές προϋποθέσεις**:

1. Καλή γνώση των προβιοτικών από τον φαρμακοποιό και το προσωπικό του φαρμακείου. Τα προβιοτικά είναι μια έννοια που πολλοί καταναλωτές δεν γνωρίζουν ή δεν καταλαβαίνουν. Το προσωπικό του φαρμακείου πρέπει να γνωρίζει τι είναι και πως δρουν και να βρει τον πιο εύκολο και κατανοητό τρόπο για να εξηγήσει στον πελάτη του γιατί είναι τόσο ωφέλιμα.

2. Να επιλέξει να συνεργαστεί με εταιρίες που μπορούν να δώσουν εγγυήσεις για την ποιότητα, τη σταθερότητα και την αποτελεσματικότητα των προβιοτικών τους. Επειδή τα προβιοτικά είναι «κάτι ζωντανό», οι συνθήκες καλλιέργειάς τους και στη συνέχεια η παραγωγή των προϊόντων πρέπει να γίνεται υπό αυστηρές συνθήκες. Η ύπαρξη απλώς ενός προβιοτικού μέσα σε μία κάψουλα δεν εξασφαλίζει ότι αυτό είναι ζωντανό ή ακόμα κι αν είναι, ότι αυτό θα φτάσει ζωντανό στο έντερο. Εμπιστευτείτε εταιρίες που μπορούν να σας το εγγυηθούν! Επίσης, επιλέξτε εταιρίες με στοχευμένα προϊόντα (εξειδικευμένες συνθέσεις), που προτείνουν διαφορετικούς συνδυασμούς προβιοτικών ανάλογα με την ανάγκη.

Δεδομένου ότι τα προβιοτικά αποτελούν μια αναπτυσσόμενη κατηγορία, κάθε φαρμακοποιός αξίζει να βρει τρόπους και μέσα, που θα τον βοηθήσουν να αναπτύξει αυτή την κατηγορία. ■

Επιλεγμένη Βιβλιογραφία

1. Am J Gastroenterology 2000;95(5):1231-1238
2. Eur J Gastroenterol Hepatol. 2001;13:1143-1147
3. J Clin Gastroenterol. 2004;38(6 Suppl):S104-6
4. Lancet Infect Dis. 2006 Jun;6(6):374-82
5. BMJ. 2007 Jul 14;335(7610):80
6. Nutr J. 2007 Aug 4;6:17
7. Pediatrics 2002 Apr;109(4):678-84
8. J Pediatr Gastroenterol Nutr. 2001 Oct;33:S17-S25
9. Can Med Assoc J. 2006 Aug 15;175(4):377-383
10. Am J Clin Dermatol. 2008;9(2):93-103.



33 ΧΡΟΝΙΑ ΠΡΑΣΙΝΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

natural serum

πολύτιμες σταγόνες ομορφιάς
για άμεσα αποτελέσματα!



ΕΝΥΔΑΤΩΣΗ

ΛΑΜΨΗ

ΑΝΤΙΓΗΡΑΝΣΗ

ΣΥΣΦΙΓΞΗ

Αυτές τις σταγόνες περιμένει η επιδερμίδα σας για να αναγεννηθεί

Τα APIVITA natural serum, με την υψηλότερη συγκέντρωση φυσικών δραστικών συστατικών, συνδυάζουν την απόλυτη δύναμη της φύσης και της επιστήμης και αποδεικνύουν την αποτελεσματικότητά τους με 14 κλινικές και εργαστηριακές μελέτες. Με φυσική σύσταση έως 98%, υαλουρονικό οξύ και βιοδραστική αλόη, σταθερή μορφή βιταμίνης C, βιο-ρεσβερατρόλη, και βασιλικό πολτό εγκλωβισμένο σε λιποσώματα

Προσφέρουν

- Άμεση ενυδάτωση από την πρώτη εφαρμογή.
- Λάμψη και ομοιόμορφο χρωματικό τόνο.
- Μείωση της επιφάνειας των ρυτίδων έως και 77%.
- Αύξηση της σφριγηλότητας της επιδερμίδας και επαναφορά του περιγράμματος.

Για μέγιστα αποτελέσματα εναλλάξτε τους ορούς ανάλογα με τις ανάγκες της επιδερμίδας σας και χρησιμοποιήστε τους καθημερινά πριν την κρέμα προσώπου.

ΧΩΡΙΣ PARABENS, SILICONES, PROLYLENE GLYCOL, MINERAL OILS, PHTHALATES

Βρεφικά και Παιδικά καλλυντικά



Στην κορυφή της προστασίας και ασφάλειας

Τα βρεφικά καλλυντικά στο φαρμακείο έχουν το πλεονέκτημα της υψηλής ασφάλειας και της πιο επιστημονικής εικόνας. Παράλληλα το κανάλι ανταγωνίζεται τα καταστήματα ευρείας, με τη διαφοροποίηση της συμβουλής, γεγονός που θα κινητοποιήσει τις αγορές, αν φυσικά ο φαρμακοποιός «παίξει σωστά το χαρτί αυτό!».

Αρκετοί φαρμακοποιοί, «λησμονούσαν» μέχρι πρόσφατα να ασχοληθούν ενεργά με τη συμβουλή προς τη νέα μητέρα για το μωρό της! Και όμως απέναντι από την απειλή της διάθεσης πολλών προϊόντων βρεφικών, διατροφής και περιποίησης στο S/M, οφείλουν να αναδείξουν το ανταγωνιστικό τους πλεονέκτημα, αυτό της συμβουλής.

Μια ερώτηση για ένα ειδικό πρόβλημα, μια αμφιβολία για την ασφάλεια ενός προϊόντος, μια ολοκληρωμένη πρόταση φροντίδας του μωρού της προς τη νέα μητέρα, εδραίωνει την εμπιστοσύνη και κερδίζει την πιστότητα της. Ιδιαίτερα πάνω στο θέμα της ασφάλειας και της αποτελεσματικότητας των προϊόντων που διατίθενται στο φαρμακείο, εκεί είναι που πρέπει να δοθεί έμφαση στην επικοινωνία με τον πελάτη!

Τα περισσότερα μάλιστα παιδικά καλλυντικά του φαρμακείου έχουν την ιατρική υποστήριξη παιδίατρων και παιδο-δερματολόγων και εδώ βρίσκουμε προϊόντα πιο εξειδικευμένα για τα προβλήματα του βρεφικού και παιδικού δέρματος.

Σύμφωνα με στοιχεία πωλήσεων στο φαρμακείο από την **IMS Health**, η αγορά διαμορφώθηκε σε τεμάχια και αξίες κατά το διάστημα Μάιος /12- Μάιος /13, σύμφωνα με τον παρακάτω πίνακα.

| Πωλήσεις παιδικών & βρεφικών καλλυντικών | Τεμάχια από 5/2012-5/2013 | Αξίες από 5/2012-5/2013 |
|--|---------------------------|-------------------------|
| BABY OILS | 75.509 | 334.016 |
| BABY SOAPS &SYNDETS | 158.815 | 837.877 |
| BABY BATH ADDITIVES | 160.428 | 1.255.728 |
| BABY SHAMPOOS | 337.739 | 2.290.416 |
| BABY WET TISSUES | 33.680 | 103.371 |
| BABY CLEANSING FLUIDS | 27.100 | 234.629 |
| BABY CLEANSING MILKS | 91.156 | 840.994 |
| BABY LOTIONS | 19.823 | 146.366 |
| BABY CREAMS &PASTES | 808.712 | 4.316.137 |
| BABY POWDERS | 276.042 | 738.628 |
| BABY COFFRETS | 4.135 | 33.761 |
| BABY COLOGNE WATERS | 23.019 | 154.597 |

Σημαντικό να αναφερθεί ότι στην Ελλάδα ο δείκτης γονιμότητας είναι ιδιαίτερα ανησυχητικός, κυμαινόμενος γύρω στο 1,39 και για τις αμιγώς Ελληνίδες υπηκόους ίσως και κάτω από 1, γεγονός που κατατάσσει την Ελλάδα στην 199η θέση επί 220 χωρών.

Μια τάση που εξελίσσεται τα τελευταία χρόνια είναι η αναζήτηση φυσικών προϊόντων με βιολογικά συστατικά. Το επιχείρημα «100% φυσικό προϊόν» πουλάει, ιδιαίτερα στις νέες μητέρες για το πρώτο τους παιδί!

Συνήθως για το πρώτο τους παιδί οι νέες μητέρες εμπιστεύονται τον παιδίατρο και το μαιευτήριο.

Παράλληλα το φαρμακείο είναι για αυτές σημείο όπου θα βρουν προϊόντα ασφαλή, διότι πολλά έχουν λεχθεί τελευταία για την επικινδυνότητα των συστατικών των καλλυντικών γενικά προϊόντων (π.χ. parabens...)

Εκμεταλλεούμενες αυτόν τον φόβο των καταναλωτών για τα συντηρητικά στα καλλυντικά, καθώς και γενικά για τα χημικά συστατικά, πολλές μάρκες έχουν επενδύσει στα βιολογικά καλλυντικά, ιδιαίτερα στον τομέα των βρεφικών και παιδικών καλλυντικών.

Η απαίτηση του καταναλωτή για ασφάλεια, ιδιαίτερα σε αυτή την κατηγορία προϊόντων, δεν αποκλείει παράλληλα την αίσθηση ευχαρίστησης κατά τη χρήση, χρησιμοποιώντας πολλές γαληνικές μορφές (γαλακτώματα, κρέμες, αφρίζοντα gels...), ευχάριστες και απαλές υφές, καθώς και απαλά αρώματα.

Ενέργειες επικοινωνίας

Όσον αφορά την επικοινωνία και την προβολή τους, οι μάρκες παιδικών δερμοκαλλυντικών που πωλούνται στο φαρμακείο, χρησιμοποιούν κυρίως τα ειδικά περιοδικά για το παιδί και τους γονείς, αλλά και τα γυναικεία περιοδικά ποικίλης ύλης. Η πρόθεσή τους είναι μια επικοινωνία παιδαγωγική. Παράλληλα δεν αμελούν το internet και τα κοινωνικά δίκτυα, προνομιούχα κανάλια επικοινωνίας ιδιαίτερα για τις νεαρές μητέρες, όπου μπορούν να έχουν μια διαδραστική επικοινωνία με τη μάρκα. Επίσης πολλές μάρκες επισκέπτονται και ενημερώνουν παιδίατρους και παιδο-δερματολόγους, και κάνουν συμβάσεις προβολής τους μέσα από τα μαιευτήρια.

Όσον αφορά το σημείο πώλησης, το φαρμακείο, χρησιμοποιούν τα κλασικά προωθητικά υλικά: βιτρίνες καρτολίνες, εκθετήρια και ενημερωτικά έντυπα.

Η δειγματοδιανομή είναι πολύ σημαντική προωθητική ενέργεια. Πώς αλλιώς να «αγγίξουν» τις μητέρες και να τις κάνουν πιστές στο προϊόν αν δεν τις κάνουν να το δοκιμάσουν; Ιδιαίτερα στα μαιευτήρια η παροχή προϊόντων σε μικρές συσκευασίες δοκιμής σε ένα όμορφο νεσεσέρ, «δεσμεύει» τις μητέρες από την πρώτη φροντίδα του μωρού τους και αποτελεί μια στρατηγική προώθησης πολύ επιτυχημένη.

Αλλά και για το φαρμακείο η δειγματοδιανομή και η επεξήγηση για την καθημερινή φροντίδα του βρέφους, είναι ένα επιτυχημένο μέσο προβολής, ιδιαίτερα αν γίνει ήδη στη μέλλουσα μητέρα κατά τον τελευταίο μήνα της εγκυμοσύνης της, πριν πάει στο μαιευτήριο.

Προβολή και Merchandizing για τα βρεφικά καλλυντικά

Τι πρέπει να αναδείξετε ιδιαίτερα

- Τα «φυσικά» και «βιολογικά» καλλυντικά, γιατί αυτά σήμερα είναι η τάση
- Τις οικονομικές μεγάλες συσκευασίες
- Τους συνδυασμούς προϊόντων συμπληρωματικών
- Τα προϊόντα για τα προβλήματα του δέρματος του βρέφους (παραρτίμματα, εκζέματα, ατοπική δερματίτιδα...)

Πώς πρέπει να τα τοποθετήσετε

Έχοντας μια μεγάλη ποικιλία μαρκών στο φαρμακείο, όπως εξ άλλου και σε άλλες κατηγορίες προϊόντων, θα τοποθετήσετε στα πιο «ζεστά» σημεία του χώρου τις πιο γνωστές και κινήσιμες μάρκες σας, αλλά δεν θα αμελήσετε να προβάλετε πάνω στον πάγκο ή σε μια γόνδολα προβολής, μια καινοτομία, κάτι νέο!

Για ένα επιτυχημένο Merchandizing

- Εφαρμόστε το category merchandizing τοποθετώντας μαζί
- τα παιδικά αντιηλιακά,
- τα προϊόντα υγιεινής και φροντίδας,
- τα μαντιλάκια καθαρισμού...

Μην αμελήσετε τη σήμανση με δείκτες ραφιών

Φροντίστε ιδιαίτερα τις νέες μπτέρες

- Δώστε δείγματα και για άλλα προϊόντα σε κάθε τους αγορά
- Μην αμελήσετε εσείς και όλη η ομάδα σας τη συμβουλή σας, κυρίως επιμένοντας στην ασφάλεια και την αποτελεσματικότητα που εγγυώνται τα παιδικά καλλυντικά του φαρμακείου!

Οι Μάρκες και τα προϊόντα τους

Από τον όμιλο **Pierre Fabre** προτείνονται τρεις παιδικές σειρές από τρεις μάρκες δερμοκαλλυντικών της. Η **Klorane bébé**, με εμπειρία και τεχνογνωσία μεγαλύτερη των 40 ετών, αφουγκράζεται τις σύγχρονες απαιτήσεις της αγοράς και με μια ολοκληρωμένη σειρά με βάση το πολύ απαλό εκχύλισμα καλέντουλας, προσφέρει στη μαμά και το μωρό μια φυσική εγγύηση. Τα προϊόντα της σειράς είναι υποαλλεργικά, δερματολογικά και παιδιατρικά ελεγμένα, χωρίς αλκοόλ, χωρίς αιθέρια έλαια, χωρίς χρωστικές, χωρίς συντηρητικά, parabens, χωρίς φθαλικές ενώσεις και δεν δοκιμάζονται σε ζώα. Οι προδιαγραφές της σειράς εγγυώνται την ασφάλεια σε κάθε lot του εκχυλίσματος καλέντουλας, εξειδικευμένο φυτικό συστατικό 100% φυτικής προέλευσης, για να διασφαλίζεται σταθερή αποτελεσματικότητα στα προϊόντα της σειράς. Περιορίζεται εθελοντικά ο αριθμός των συστατικών για επιλογή μόνο αυτών που διαθέτουν αποδεδειγμένα την ασφάλεια και την άριστη ανεκτικότητα. Τα φιαλίδια που χρησιμοποιούνται είναι απαραβίαστα και ασφαλή για τα παιδιά, ενώ πριν από την έξοδο στην αγορά, τα προϊόντα υποβάλλονται σε 10 στάδια ελέγχου για χρήση με απόλυτη ασφάλεια.



Με τα προϊόντα **PRIMALBA** τα Δερματολογικά Εργαστήρια **A-DERMA** στοχεύουν να προσφέρουν ότι καλύτερο από πλευράς έρευνας για το εύθραυστο δέρμα του νεογέννητου, του μωρού και του μικρού παιδιού. Με ένα μοναδικό φυσικό συστατικό 100% φυτικής προέλευσης, το εκχύλισμα των Νεαρών Βλαστών Βρώμης Rheelba, τα





HiPP

Το καλύτερο από τη φύση. Το καλύτερο για τη φύση.

ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ ΓΙΑ ΤΗ ΝΕΑ ΓΕΝΙΑ ΒΡΕΦΙΚΩΝ ΓΑΛΑΤΩΝ ΤΗΣ HiPP

Η εταιρεία  Gerolymatos International  είναι στην ευχάριστη θέση να σας ανακοινώσει την κυκλοφορία

της **Νέας Γενιάς βρεφικών γαλάτων HiPP Bio Combiotic** στην Ελληνική αγορά.

Η νέα γενιά γαλάτων HiPP Bio Combiotic εμπνευσμένη από το μητρικό γάλα περιέχει:

- προβιοτικά από φυσικές καλλιέργειες γαλακτικού οξέως,
 - πρεβιοτικά (GOS) πηγή πρεβιοτικών ολιγοσακχαριδίων,
 - πολύτιμα λιπαρά οξέα μακράς αλύσου LCPs Ω3 και Ω6.
- Είναι βιολογικής παραγωγής
 - Παρέχει υψηλή ασφάλεια και αποτελεσματικότητα κλινικά αποδεδειγμένη
 - Διατίθεται σε νέες πρακτικές οικολογικές συσκευασίες των 600 γρ.



Για περισσότερες πληροφορίες
Αθήνα: 2103500850 - 2103500800
Θεσσαλονίκη: 2310582520

 Gerolymatos International

 OTC

Ασκληπιού 8, 145 66 Κρυονερί Αττικής
τηλ: 2103500800, fax: 2108161850

info@gerolymatos-otc.com, www.gerolymatos-otc.com

προϊόντα της σειράς είναι υποαλλεργικά, ελεγμένα από παιδίατρους, σχεδιασμένα ώστε να περιέχουν τον ελάχιστο αριθμό συστατικών. Παράλληλα δεν περιέχουν αλκοόλη, αιθέρια έλαια, χρωστικές και συντηρητικά parabens.

Η σειρά **PRIMALBA Bébé** περιλαμβάνει τα εξής προϊόντα:

- Gel lavant doux, υγιεινή για πρόσωπο, σώμα, μαλλιά
- Lait de toilette doux, υγιεινή χωρίς νερό
- Mousse D'Eau Douceur, υγιεινή χωρίς νερό, σε μορφή αφρού
- Crème doux cocon, κρέμα ενυδατικής φροντίδας
- Crème pour le change, κρέμα για την αλλαγή της πάνας

Τέλος η σειρά **PRIMALBA Nourrisson** χωρίς άρωμα, ειδικά μελετημένη για τους 6 πρώτους μήνες, περιλαμβάνει 2 προϊόντα σε ελαιώδη μορφή:

- Primalba huile lavante, λάδι καθαρισμού για το μπάβιο και
- Primalba huile de soin, φροντίδα προσώπου και σώματος για την αφύπνιση του δέρματος του νεογέννητου.

Από τα Δερματολογικά Εργαστήρια **Avène**, η σειρά **Pédiatril** περιλαμβάνει προϊόντα υγιεινής και φροντίδας που διαφοροποιούνται χάρη στις αυστηρές προδιαγραφές τους και κυρίως χάρη στο ιαματικό νερό της **Avène**, με αναγνωρισμένες καταπραΰντικές και αντιερεθιστικές ιδιότητες. Όλα τα προϊόντα Pédiatril έχουν



σχεδιαστεί με ελάχιστο αριθμό συστατικών, επιλεγμένα για τη μεγάλη απαλότητα και την εξαιρετική ανοχή τους, είναι χωρίς άρωμα, χωρίς χρωστικές, χωρίς ιονόπνευμα και χωρίς parabens.

Ελεγμένα από παιδίατρους και δερματολόγους, η σειρά Pédiatril έγινε αντικείμενο πολυάριθμων μελετών και έχει επιδείξει εξαιρετική ανοχή.

Η εταιρεία **Apivita** προτείνει τη σειρά **ECO-BIO BABY & KIDS**, με πιστοποιημένα βιολογικά προϊόντα, που προκύπτουν μέσα από τις καλλιέργειες στις οποίες απαγορεύε-

ται αυστηρά η χρήση χημικού φυτοφαρμάκου και λιπασμάτων. Όλες οι πρώτες ύλες των προϊόντων είναι φυτικής προέλευσης. Τα προϊόντα APIVITA ECO-BIO BABY & KIDS, περιέχουν εκχυλίσματα φυτών και φυτικά έλαια βιολογικής καλλιέργειας, δεν ρυπαίνουν το περιβάλλον και για την παραγωγή τους χρησιμοποιούνται μέθοδοι φιλικές προς το περιβάλλον, ενώ παράλληλα φέρουν την πιστοποίηση ICEA.



Παράλληλα και η σειρά **APIVITA KIDS**, έχει σαν στόχο να φροντίσει με τον πιο φυσικό τρόπο, το ευαίσθητο και απαλό δέρμα του παιδιού, καλύπτοντας τις καθημερινές του ανάγκες. Για την υγεία και την ασφάλεια των παιδιών η σειρά περιέχει συστατικά που δεν επιβαρύνουν την ευαίσθητη επιδερμίδα τους.

Τα προϊόντα **Mustela**, της εταιρείας **Exelixis**, χάρη στη μοναδική εμπειρία αισθήσεων που προσφέρουν, εξασφαλίζουν άνεση και απόλαυση, μετατρέποντας μια φαινομενικά απλή κίνηση φροντίδας για το μωρό, σε πραγματικές στιγμές ευεξίας, τρυφερότητας και διέγερσης των αισθήσεων. Η μοναδική αυτή αίσθηση δημιουργεί-



Επανάσταση!

η φροντίδα του βρεφικού δέρματος δεν θα είναι ποτέ ξανά η ίδια ...



PROTECT
BABY'S SKIN
TODAY... AND
FOR TOMORROW



ΝΕΟ ΚΑΤΟΧΥΡΩΜΕΝΟ
ΔΡΑΣΤΙΚΟ ΣΥΣΤΑΤΙΚΟ
Διαφυλάσσει την υγρασία
πηγή κυττάρων του δέρματος



92%

ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ
ΦΥΣΙΚΗΣ
ΠΡΟΕΛΕΥΣΗΣ

0%

PARABEN
PHTHALATE
PHENOXYETHANOL

ΝΕΕΣ ΑΚΟΜΗ
ΠΙΟ ΦΥΣΙΚΕΣ
ΣΥΝΘΕΣΕΙΣ

Μάθετε περισσότερα
για τη φροντίδα του
βρεφικού δέρματος:



Rebirth

www.mustela.com

EXPANSCIENCE[®]
LABORATOIRES

Exelixis
healthcare

Ασκήσειας Διονυσίας
Εξελίξη Α.Ε.
Τηλ.: 215 215 7010
www.mustela.com.gr



MUSTELA®. Ο ειδικός του δέρματος του βρέφους, του παιδιού και της μέλλουσας μητέρας.

Mustela®

ται από το διακριτικό άρωμα της Mustela, που εδώ και γενιές μοιράζονται, η μητέρα και το βρέφος.

Καινοτόμα, ασφαλή, αποτελεσματικά και ολοένα με μεγαλύτερη περιεκτικότητα σε φυσικά συστατικά, τα προϊόντα Mustela προστατεύουν το δέρμα του μωρού και το βοηθούν να μεγαλώσει και να αναπτυχθεί μέρα με τη μέρα.

Η Frezyderm για την καθημερινή φροντίδα του μωρού προτείνει τη **Frezyderm Baby Line**, μια ολοκληρωμέ-



νη σειρά ασφαλών προϊόντων, κατάλληλα για την καθημερινή περιποίηση των βρεφών και τις εξειδικευμένες ανάγκες της επιδερμίδας τους. Τα προϊόντα της σειράς σέβονται τη φυσιολογία της βρεφικής επιδερμίδας, περιέχουν ασφαλείς και αποτελεσματικές πρώτες ύλες φαρμακευτικής καθαρότητας και είναι δερματολογικά και οφθαλμολογικά ελεγμένα, ενώ δεν περιέχουν συντηρητικά Parabens. Τα κύρια συστατικά τους είναι το χαμομήλι, με άριστες καταπραυντικές και αντί-ερεθιστικές ιδιότητες και το σιτάρι, του οποίου οι πρωτεΐνες είναι γνωστές για τη μαλακτική και ενυδατική τους δράση. Η σειρά Baby Line περιλαμβάνει αφρόλουτρο, σαμπουάν, κρέμα για μετά την αλλαγή της πάνας, ενυδατικό γαλάκτωμα, πρακτικό αφρό καθαρισμού, ταλκ σε μορφή γαλακτώματος, λαδάκι, κολόνια, gel για την ανακούφιση των ούλων κατά την οδοντοφυΐα, gel ανακούφισης για τους μώλωπες, κρέμα για τη ρινοστοματική περιοχή, μαλακτικό λάδι για τη νινίδα και λεπτόρρευστο διάλυμα για το ερεθισμένο δέρμα.

Από την ίδια εταιρεία και η σειρά **Sensitive Kids**, μια εξειδικευμένη σειρά περιποίησης της φυσιολογικής



καθώς και της ευαίσθητης, μη ανεκτικής παιδικής επιδερμίδας. Η σύνθεση των προϊόντων είναι εμπλουτισμένη με πρωτεΐνες από βαμβάκι, πολύτιμα φυτικά εκχυλίσματα και προβιοτικά. Είναι δερματολογικά και οφθαλμολογικά ελεγμένα και υποαλλεργικά, διότι η σύνθεσή τους είναι απαλλαγμένη από συνθετικά συστατικά που δυνητικά προκαλούν αλλεργίες στην ευαίσθητη παιδική επιδερμίδα.

Με βάση τα φυσικά ενεργά συστατικά όπως το κολλοειδές βρώμης™, που την καθιστούν μοναδική στη βρεφική φροντίδα, η σειρά **Aveeno Baby** της **Johnson & Johnson**, διαφοροποιείται από μία κοινή σειρά παιδικών καλλυντικών. Επιλέγοντας συστατικά βγαλμένα από την καρδιά της φύσης, απαλλαγμένα από ερεθιστικούς ή αλλεργιογόνους παράγοντες, με επιστημονικά αποδεδειγμένη αποτελεσματικότητα, η Aveeno συνδυάζει την ομορφιά της φύσης με τη σιγουριά της επιστήμης.

Η ευαίσθητη βρεφική επιδερμίδα έχει ανάγκη από ασφαλή φροντίδα και περιποίηση. Για το λόγο αυτό, τα προϊόντα της **Aveeno** υποβάλλονται σε πολλαπλά επίπεδα αυ-



στηρών εργαστηριακών και κλινικών ελέγχων πριν διατεθούν στην αγορά, εφάμιλλων με αυτών που απαιτούνται για τα φάρμακα. Τα προϊόντα της σειράς, συνιστώνται από παιδίατρους για τον καθημερινό καθαρισμό (Aveeno Baby Hair & Body και Aveeno Baby Fluid), την ενυδάτωση (Aveeno Baby Daily Lotion) και την προστασία (κρέμα για παρατρίμματα Aveeno Baby Barrier), αλλά και για βρεφικές δερματικές παθήσεις (Dermexa Body wash & Moisturising cream). Βασισμένα στην πολυετή εμπειρία της Johnson & Johnson, της μεγαλύτερης εταιρίας στον κόσμο στον τομέα της φροντίδας της υγείας, τα προϊόντα της σειράς Aveeno Baby είναι ειδικά σχεδιασμένα για νεογέννητα, χωρίς parabens, σαπούνη ή οινόπνευμα και ελεγμένα από παιδίατρους, για να προσφέρουν μία ασφαλή «φυσική» περιποίηση.

+ μόνο στα φαρμακεία



neomil

...ξεκίνημα ζωής



NEO
προϊόν



Σημαντική σημείωση: Το μητρικό γάλα είναι η καταλληλότερη τροφή για τα βρέφη.

Rontis
Driven by innovation™

Υπεύθυνος Κυκλοφορίας: RONTIS HELLAS A.E.B.E.
Σωρού 38 151 25 Μαρούσι, Αθήνα / Τηλ: +30 210 6109090 / www.neomil.gr

Fissan



Τα προϊόντα **Fissan** εξασφαλίζουν εδώ και 80 χρόνια προστασία και ασφάλεια στο μωρό και στη μητέρα. Η εξειδικευμένη σειρά **Fissan Baby** καλύπτει τις ανάγκες φροντίδας του ευαίσθητου δέρματος με μία ευρεία γκάμα προϊόντων.

Η σειρά περιλαμβάνει προϊόντα περιποίησης για το μπάνιο του μωρού, προστασίας από τα συγκράματα, ρινική υγιεινή, ενυδάτωσης και καλλυντικής φροντίδας.

Η παιδική σειρά της **Adelco** είναι ειδικά σχεδιασμένη για τις ανάγκες της παιδικής επιδερμίδας. Η σειρά **Adelco Kids** περιλαμβάνει Σαμπουάν-Ντους για μαλλιά και σώμα



με απαλή σύνθεση που δεν ερεθίζει τα μάτια, Σαμπουάν-Conditioner ειδικά σχεδιασμένο για δύσκολα στο χτένισμα μαλλιά, Σπρέι για εύκολο χτένισμα με πανθενόλη που ξεμπερδώνει τα μαλλιά ανώδυνα, ενώ η απαλή του φόρμουλα προστατεύει τα παιδικά μαλλιά αφήνοντάς τα απαλά, λεία και λαμπερά. Η σειρά ολοκληρώνεται με το Gel χτενίσματος για κράτημα που διαρκεί, ένα Κρεμοσάπουνο για συχνή χρήση με ενυδατικές ιδιότητες και ένα ακόμα Σαμπουάν-Ντους για να μετατραπεί το καθημερινό μπάνιο σε μια σοκολατένια εμπειρία.

Με νέα αρώματα για αγόρια και κορίτσια η Adelco Kids προτείνει συλλεκτικά δώρα από τον Booky που θα ενθουσιάσουν τα παιδιά!

Η εταιρεία **Vencil** έχει αναλάβει πρόσφατα τα παιδικά δερμοκαλλυντικά καθημερινής περιποίησης **Novalou**. Τα προϊόντα συνδυάζουν εκχύλισμα καλέντουλας και αγνά φυσικά συστατικά και εξασφαλίζουν εξαιρετικό καθαρισμό, ενυδάτωση και ανακούφιση της ευαίσθητης βρεφικής επιδερμίδας από την πρώτη κιόλας χρήση. Η σειρά Novalou συμπληρώνεται με την εξειδικευμένη σειρά **Novatopia** που υπόσχεται την αποτελεσματική ενυδάτωση του ευαίσθητου ξηρού δέρματος και ως εκ τούτου την πρόληψη και αντι-



μετώπιση της ατοπικής δερματίτιδας σε βρέφη, παιδιά και ενήλικες. Η πρωτοποριακή σύνθεση των προϊόντων Novatoria με φυτικά πεπτίδια *Alisma Plantago*, εξασφαλίζει την απαραίτητη λίπανση του δέρματος, ώστε να αποφευχθεί η ανάγκη άλλων θεραπειών.

Και ειδικά για την φροντίδα για τα παρατρίμματα σε κάθε αλλαγή της πάνας

Η εμφάνιση ερεθισμών από τη πάνα είναι συχνό φαινόμενο και πολύ δυσάρεστο. Από απλές κοκκινίλες μέχρι συγκράματα, αυτές οι ενοχλήσεις προκαλούν δυσφορία και κλάματα στα μωρά.

Η σωστή καθημερινή φροντίδα είναι πολύ σημαντική. Μπορεί να προλάβει τους ερεθισμούς, να μειώσει την έκτασή τους, κάνοντας το μωράκι να νιώθει πιο υγιές και χαρούμενο.



Από την εταιρεία **Σύνδεσμος**, η **Calmo BabyCare** είναι μια κρέμα με φυσικά συστατικά, ιδανική για την καθημερινή περιποίηση του ευαίσθητου βρεφικού δέρματος σε κάθε αλλαγή πάνας. Η σύνθεσή της, πλούσια και ασφαλής, προσφέρει ολοκληρωμένα αποτελέσματα. Το βαλασμέλαιο ανακουφίζει από τους ερεθισμούς, η αλόη κρατά το δέρμα καλά ενυδατωμένο και δροσερό, το tea tree oil, αυτό το μοναδικό φυσικό αντισηπτικό, προφυλάσσει από μικρομολύνσεις που μπορούν να δημιουργηθούν από τα ούρα και τα κόπρανα. Τέλος το χαμομήλι και η καλέντουλα καταπραΰνουν το ευαίσθητο δέρμα του μωρού, ενώ το οξείδιο του ψευδαργύρου βοηθά στην αδιαβροχοποίηση του δέρματος.

Με άκρως φυσικά συστατικά και με δοκιμασμένη σύνθεση η Calmo BabyCare προσφέρει την πιο ολοκληρωμένη λύση για την καθημερινή φροντίδα του βρεφικού δέρματος.

Η γνωστή σε όλους **Sudocrem** διακινείται πλέον από την εταιρεία **BIAN**, και αποτελεί κορυφαίο προϊόν για τη θεραπεία του βρεφικού ερεθισμού από πάνα. Βοηθά στην καταπράυνση, επούλωση και προστασία του ευαίσθητου δέρματος από ερεθισμό.



Πόπη Χαραμή

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 κρεθισμένου βρεφικού δέρματος.



Sudocrem®

www.sudocrem.com/greece




Υπεύθυνος Κυκλοφορίας
στην Ελλάδα

Υπεύθυνος Διανομής:  **BIAN** A.E.

Τηλέφωνο Παραγγελιών: 210.9888.038

Συχνά γυναικολογικά προβλήματα

◆ Από την **ΠENNY ΛΑΖΟΓΕΩΡΓΟΥ**, Φαρμακοποιό, MSc



Η πλειονότητα των πελατών μας στο φαρμακείο είναι γυναίκες. Ας γνωρίσουμε λοιπόν τα συχνά προβλήματα που τις απασχολούν, για να δώσουμε τις καλύτερες συμβουλές μας.

4 συχνές περιπτώσεις του πάγκου

1^η Περίπτωση

Η υγιεινή της ευαίσθητης περιοχής

«Θα πρέπει να χρησιμοποιώ ένα εξειδικευμένο προϊόν για την υγιεινή της ευαίσθητης περιοχής;»

Μια γυναίκα 30 ετών έρχεται στο φαρμακείο μας.

«Θέλω να μου δώσετε ξανά το προϊόν που με συμβουλεύσατε να πάρω τον προηγούμενο μήνα.»

«Ναι, θυμάμαι, σας έδωσα ένα προϊόν καθαρισμού για την ευαίσθητη περιοχή και μία αντιμυκητιασική κολπική κρέμα. Δεν σας πέρασε η μόλυνση που είχατε με την αγωγή που κάνατε;»

«Τα συμπτώματα έχουν υποχωρήσει, αλλά τα προϊόντα που χρησιμοποίησα μου αρέσουν και θέλω να τα χρησιμοποιώ καθημερινά για προληπτικούς λόγους.»

«Τα προϊόντα που σας έδωσα δεν ενδείκνυνται για καθημερινή χρήση, αλλά για την περίπτωση μυκητίασης. Ωστόσο, υπάρχουν προϊόντα κατάλληλα για την καθημερινή υγιεινή της ευαίσθητης περιοχής. Θα σας προτείνω κάποιο από αυτά!»

A. ΕΝΗΛΙΚΗ ΓΥΝΑΙΚΑ ΑΝΑΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗΣ ΗΛΙΚΙΑΣ

Η χρήση των προϊόντων υγιεινής της ευαίσθητης περιοχής απαιτεί συμβατότητα με τη φυσιολογία του γεννητικού συστήματος της γυναίκας και ιδιαίτερη πρόνοια ώστε να μη διαταράσσεται η ισορροπία αυτού, όσον αφορά τη φυσιολογική χλωρίδα, το pH και την απαραίτητη υγρασία.

Η φυσιολογική χλωρίδα του κόλπου

Υπό φυσιολογικές συνθήκες, ορισμένες περιοχές του γεννητικού συστήματος της γυναίκας όπως η ενδομήτρια κοιλότητα, οι σάλπιγγες, οι ωοθήκες, οι Bartholinέιαι αδένες και οι αδένες του Skene είναι στείρες μικροβίων, ενώ άλλες όπως το αιδοίο, ο κόλπος και ο τράχηλος της μήτρας είναι εποικισμένα από ποικιλία μικροβίων, τα οποία δεν προκαλούν νόσο και αποτελούν τη φυσιολογική μικροβιακή χλωρίδα.

Η φυσιολογική χλωρίδα βρίσκεται σε δυναμική ισορροπία, υφιστάμενη συνεχείς μεταβολές στις διάφορες ηλικίες από τη γέννηση ως και την εμμηνόπαυση.

Ο κόλπος του νεογνού, πλούσιος σε γλυκογόνο, λόγω της επίδρασης των μητρικών οιστρογόνων, αποικίζεται γρήγορα από μικρόβια, τόσο του κόλπου της μητέρας κατά τον τοκετό, όσο και του περιβάλλοντος. Μετά τη μείωση των μητρικών οιστρογόνων (και του γλυκογόνου), τα επιθηλιακά κύτταρα γίνονται λεπτά και ατροφικά, ενώ το pH από όξινο μεταπίπτει σε ουδέτερο.

Κατά την εφηβεία με την εμμηνарχή, και υπό την επίδραση της αύξησης του ρυθμού έκκρισης των οιστρογόνων, αρχίζει η παραγωγή των κολπικών και τραχηλι-

κών εκκρίσεων. Οι γαλακτοβάκιλλοι είναι υπεύθυνοι για τη μείωση του pH του περιβάλλοντος του κόλπου (κάτω του 4,7) μεταβολίζοντας το γλυκογόνο σε γαλακτικό οξύ. Επιπλέον, κάποιοι γαλακτοβάκιλλοι παράγουν υπεροξειδίο του υδρογόνου, το οποίο δρα σαν ένα φυσικό απολυμαντικό που καταστρέφει ένα μεγάλο αριθμό παθογόνων μικροοργανισμών.

Κατά τη διάρκεια του εμμηνορρυσιακού κύκλου παρατηρούνται ποσοτικές μεταβολές της χλωρίδας με συνολική μείωση του αριθμού των μικροβίων (ιδιαίτερα των γαλακτοβάκιλλων), συγκεκριμένα στην πρώτη φάση (παραγωγική), υπάρχει σχετική αύξηση των ειδών του γένους *Bacteroides*, ενώ οι συγκεντρώσεις των αερόβιων ελατώνονται κατά 100 φορές την εβδομάδα πριν την έναρξη της έμμηνου ρύσης.

Στην κύηση υπάρχει προσδευτική μείωση των αναερόβιων μικροβίων και ταυτόχρονα αύξηση των γαλακτοβάκιλλων, ενώ τα αερόβια μικρόβια παραμένουν σχετικά σταθερά, εκτός μόνο από μια σημαντική μείωση της *E. Coli*. Ενδέχεται αλλαγές στο pH και στη συγκέντρωση του γλυκογόνου και η αυξημένη αγγείωση του κολπικού βλενογόνου να συμβάλλουν στην παραπάνω διαμόρφωση. Έξι εβδομάδες μετά τον τοκετό, η χλωρίδα έχει ήδη επιστρέψει στην προ της εγκυμοσύνης κατάσταση.

Επιλέγοντας το κατάλληλο προϊόν

Πριν συστήσουμε ένα προϊόν για την υγιεινή της ευαίσθητης περιοχής θα πρέπει να είμαστε σίγουροι ότι η πελάτισσά μας δεν έχει οποιουδήποτε είδους κολπική λοίμωξη (μικροβιακή ή μυκητιασική). Τα προϊόντα που χρησιμοποιούνται για την καθημερινή φροντίδα, δεν πρέπει σε καμία περίπτωση να συγχέονται με τα εξειδικευμένα προϊόντα που συστήνονται όταν εξελίσσεται μία λοίμωξη στο γεννητικό σύστημα της γυναίκας, και τα οποία χρησιμοποιούνται για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, έως ότου επιτευχθεί πλήρης ίαση και αποκατασταθεί η φυσιολογική ισορροπία.

Τα παρακάτω δύο ερωτήματα θα μας διευκολύνουν να διερευνήσουμε εάν η γυναίκα είναι υγιής ή όχι:

«Μήπως έχετε πόνο, ερυθρότητα ή κνησμό;»

«Έχετε προσέξει κάτι διαφορετικό από τις συνήθειες εκκρίσεις που έχετε;»

Εάν η απάντηση είναι καταφατική έστω και σε μία από τις 2 αυτές ερωτήσεις, τότε θα πρέπει, είτε να προτείνουμε στην ασθενή ένα εξειδικευμένο προϊόν ή καλύτερα να την προτρέψουμε να επισκεφτεί τον γυναικολόγο της.

Τα χαρακτηριστικά του προϊόντος καθημερινής χρήσης

- Ένα προϊόν κατάλληλο για καθημερινή χρήση θα πρέπει να έχει τα παρακάτω χαρακτηριστικά:
 - ✓ Να είναι συμβατό με το pH της περιοχής (5 για γυναίκες στην αναπαραγωγική ηλικία, σχεδόν 7 στην προεφηβική ηλικία και σε γυναίκες μετά την εμμηνόπαυση).

- ✓ Να μην διαταράσσει τον υδρολιπιδικό μανδύα της αιδοιοκολπικής χώρας (αλκαλικά σαπούνια και άλλα σκληρά καθαριστικά θα πρέπει να αποφεύγονται).
- ✓ Να μην περιέχει χρωστικές, αρωματικές ουσίες και ερεθιστικά συντηρητικά.
- Προϊόντα περισσότερο όξινα από το ιδανικό, είναι ικανά να ευνοήσουν την ανάπτυξη μυκήτων του είδους Candida, στο οποίο οφείλονται και οι περισσότερες κολπίτιδες (καντινιασική αιδοιοκολπίτιδα).
- Όσον αφορά τις καλλυντικοτεχνικές μορφές που είναι διαθέσιμες υπάρχει μεγάλο εύρος επιλογών:
 - ✓ Δερματολογικά σαπούνια σε πλάκα, κατάλληλα για την υγιεινή της ευαίσθητης περιοχής
 - ✓ Γέλες και γαλακτώματα
 - ✓ Αφροί καθαρισμού, οι οποίοι γίνονται καλύτερα ανεκτοί από τις γυναίκες κατά την εμμηνόπαυση, στις οποίες η βλεννογόνος στιβάδα είναι περισσότερο ευπαθής.
- Διάφοροι ενυδατικοί και καταπραυντικοί παράγοντες μπορούν να προταθούν συμπληρωματικά.

Πως θα αποφύγετε τον κίνδυνο μόλυνσης

Προτείνουμε στις πελάτισσές μας:

- Να φορούν βαμβακερά εσώρουχα τα οποία μπορούν να πλυθούν στους 60°C και να αποφεύγουν στενά εσώρουχα, που εφαρμόζουν, όπως τα στρινγκ.
- Να αλλάζουν το εσώρουκό τους καθημερινά μία ή περισσότερες φορές, ανάλογα με τις δραστηριότητές τους (σε συνθήκες εφίδρωσης, οι αλλαγές να είναι συχνότερες).
- Να αλλάξουν τις ενδυματολογικές τους συνήθειες. Τα στενά ρούχα και τα καλσόν προωθούν τους ερεθισμούς.
- Να πλένονται συχνά και να είναι σχολαστικές με την υγιεινή της ευαίσθητης περιοχής. Ωστόσο, οι κολπικές πλύσεις πρέπει να αποφεύγονται και να γίνονται μόνο με οδηγία γιατρού.
- Να αποφεύγουν να κάνουν συχνά αφρόλουτρα με προϊόντα που έχουν αυξημένες ιδιότητες αφρισμού (μεγάλη περιεκτικότητα σε ερεθιστικό SLS) και περιέχουν αιθέρια έλαια που επίσης μπορούν να ερεθίσουν τη βλεννογόνο του κόλπου.



Οι συμβουλές «κλειδιά»

Τόσο η μη επαρκής λήψη μέτρων υγιεινής, όσον αφορά τον καθαρισμό της ευαίσθητης περιοχής, όσο και η υπερβολική χρήση ακατάλληλων καθαριστικών παραγόντων, μπορούν να διαταράξουν τη φυσιολογική μικροβιακή χλωρίδα του κόλπου και να αποτελέσουν προδιαθεσικό παράγοντα για τον εποικισμό παθογόνων μικροβίων και την ανάπτυξη λοιμώξεων. Το σκληρό νερό, οι πλύσεις με αλκαλικούς καθαριστικούς παράγοντες, το πλημμυές ξέπλυμα, μπορούν να διαταράξουν τον υδρολιπιδικό μανδύα της αιδοιοκολπικής περιοχής. Είναι σημαντικό όλοι οι καθαριστικοί παράγοντες που χρησιμοποιούνται για την υγιεινή της γεννητικής περιοχής να απομακρύνονται εντελώς με προσεκτικό ξέπλυμα.

Μία πλύση την ημέρα είναι αρκετή, περισσότερες πλύσεις ενδεχομένως χρειάζονται όταν επικρατούν συνθήκες έντονης εφίδρωσης.

Σε ορισμένες περιπτώσεις μπορεί να χρειαστεί η εφαρμογή περισσότερο σχολαστικών κανόνων υγιεινής για την ευαίσθητη περιοχή.

Συστήνεται τακτική αλλαγή σερβιέτας ή ταμπόν κατά την έμμηνο ρύση και σχολαστικό καθαρισμό της γεννητικής περιοχής πριν από κάθε αλλαγή.

Μετά τον τοκετό, εξαιτίας τραυματισμών, ερεθισμών, αλλά και την πτώση των επιπέδων των ορμονών, διαταράσσεται η μικροβιακή ισορροπία του κόλπου, γεγονός που μπορεί να οδηγήσει στην πρόκληση λοιμώξεων.

- Να αποφεύγουν να χρησιμοποιούν αποσμητικά τα οποία ενδέχεται να προκαλέσουν κνησμό, εξανθήματα και αλλεργίες. Ωστόσο, μπορούν να χρησιμοποιήσουν ειδικά αποσμητικά, κατάλληλα για χρήση στη γεννητική περιοχή.
- Η καθημερινή παρατεταμένη χρήση αντισηπτικών προϊόντων καθαρισμού, είναι ικανή να καταστρέψει τη φυσιολογική χλωρίδα του κόλπου, απαραίτητη στην άμυνα του γεννητικού συστήματος.
- Να αποφεύγουν να μένουν με βρεγμένο μαγιό για πολύ ώρα.
- Για τις γυναίκες που ακολουθούν αγωγή με αντιβιοτικά, συστήνουμε οπωσδήποτε τη λήψη προβιοτικών, προκειμένου να αναπληρώσουν τη μικροβιακή χλωρίδα του κόλπου.

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

Γραφεία Εμπορικού Τμήματος Φαρμακείων

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

www.eipen.gr, farmakioia@eipen.gr, www.dermoxen.com

Η Γ. Ελληνική Φαρμακευτική Βιομηχανία

Β. ΓΥΝΑΙΚΕΣ ΣΤΗΝ ΕΜΜΗΝΟΠΑΥΣΗ

Επιπτώσεις εμμηνόπαυσης στο γεννητικό σύστημα

Η έκπτωση των επιπέδων των οιστρογόνων κατά την εμμηνόπαυση, οδηγεί σε αλλαγές στα γεννητικά όργανα, με κυρίαρχο στοιχείο την ατροφία. Το γλυκογόνο του κόλπου εξαφανίζεται, το pH ανεβαίνει και η κλωρίδα προσεγγίζει και πάλι την προεφηβική της σύσταση. Επιπλέον, εμφανίζεται αυξημένη ευαισθησία σε τραυματισμούς. Συνεπαικόλουθο αυτών των αλλοιώσεων είναι και η δυσπαρέυνια, σε ποσοστό τουλάχιστον 20-40%, γεγονός που επιδρά αρνητικά στη σεξουαλική ζωή των γυναικών.

Παράγοντες που επηρεάζουν τη σεξουαλική συμπεριφορά στην εμμηνόπαυση

Η αύξηση της ηλικίας δε σημαίνει υποχρεωτικά μείωση του οργασμού ή της σεξουαλικής παρόρμησης της γυναίκας. Όμως η ξηρότητα του κόλπου και η δυσπαρέυνια έχουν άμεση επίδραση στη σεξουαλική λειτουργία. Παράλληλα διάφορες κοινωνικές επιδράσεις όπως το άγχος (stress), η καθημερινότητα, η μόρφωση, η εργασία επιδρούν έμμεσα στη σεξουαλική λειτουργία των γυναικών μετά την εμμηνόπαυση.

Τέλος, η χορήγηση ορισμένων φαρμακευτικών σκευασμάτων μπορεί να δημιουργήσουν πρόβλημα στη σεξουαλική λειτουργία της γυναίκας όπως είναι η λήψη αντιυπερτασικών, αντιψυχωτικών και αντικαταθλιπτικών σκευασμάτων.

Ως **γεροντική ατροφική κολπίτιδα** αναφέρεται μία μη ειδική φλεγμονή από διάφορους μικροοργανισμούς, οι οποίοι αναπτύσσονται λόγω της στέρσης οιστρογόνων, η οποία μπορεί να προκαλέσει ανιούσα λοίμωξη και πιθανή ενδομητρίτιδα και τελικώς στένωση του κόλπου. Συνήθως παρατηρείται κολπική ξηρότητα, αιματηρή, πυώδης έκκριση, δυσπαρέυνια, ενώ επιπλέον αναφέρονται συμπτώματα και από το ουροποιητικό σύστημα όπως δυσουρία, συχνουρία, και έπειξη προς ούρηση. Επισκοπικά ο κολπικός βλεννογόμος μοιάζει εύθρυπτος και ωχρός. Ως θεραπεία χρησιμοποιούνται οιστρογόνα από το στόμα ή τοπικά.

Επιλέγοντας το κατάλληλο προϊόν

- Ειδικά προϊόντα για την υγιεινή της αιδοιοκολπικής περιοχής και την κολπική ξηρότητα μπορούν να προταθούν.
- Για την ανακούφιση των συμπτωμάτων που έχουν σχέση με την ατροφία του κολπικού επιθηλίου χορηγούνται κολπικά οιστρογόνα σε χαμηλή δόση.

Γ. ΣΤΗΝ ΠΑΙΔΙΚΗ ΗΛΙΚΙΑ

Δεν υπάρχει μικροβιακή κλωρίδα στον κόλπο κατά τη γέννηση.

Κατά την παιδική ηλικία δεν εκκρίνονται οιστρογόνα. Η μικροβιακή κλωρίδα είναι ως εκ τούτου περιορισμένη, εξαιτίας της απουσίας γαλακτοβάκιλλων.

Το αιδοίο είναι επίσης πιο εύθραυστο και επιρρεπές σε ερεθισμούς.

Ακριβώς όπως και στις μετεμμηνόπαυσιακές γυναίκες, το pH του κόλπου είναι κοντά στο 7.

Επιλέγοντας το κατάλληλο προϊόν

- Δεν είναι απαραίτητο να χρησιμοποιήσετε ένα προϊόν ειδικό για την υγιεινή της ευαίσθητης περιοχής στα κορίτσια μέχρι την προεφηβική ηλικία. Η υγιεινή της ευαίσθητης περιοχής μπορεί να επιτευχθεί και με τα συνήθη προϊόντα καθαρισμού για το σώμα.
- Υπάρχουν προϊόντα που απευθύνονται ειδικά σε κορίτσια. Αυτά θα πρέπει να χρησιμοποιούνται μόνο με την απαραίτητη σύσταση παιδίατρου ή παιδογυναικολόγου.
- Σε περίπτωση φαγούρας στην περιοχή των έξω γεννητικών οργάνων, θα πρέπει οπωσδήποτε να προτρέψουμε τους κηδεμόνες του νεαρού κοριτσιού να ζητήσουν τη συμβουλή του ειδικού γιατρού.

2^η Περίπτωση

Ξηρότητα κόλπου

«Θα πρέπει να χρησιμοποιώ ένα ειδικό προϊόν;»

Μία κυρία 55 ετών μας εξομολογεί ότι εδώ και λίγους μήνες αισθάνεται άβολα κατά τη διάρκεια της σεξουαλικής πράξης.

Τη ρωτάμε αν αισθάνεται πόνο κατά τη διάρκεια της επαφής.

«Είναι επώδυνες τελευταία οι σεξουαλικές επαφές που έχετε με το σύντροφό σας;»

Μας απαντάει θετικά.

Οι ορμονικές αλλαγές κατά την εμμηνόπαυση έχουν σαν αποτέλεσμα ξηρότητα στον κόλπο, η οποία μπορεί εύκολα να αντιμετωπιστεί με τη χρήση ενός λιπαντικού.

Η κολπική ξηρότητα είναι το αποτέλεσμα της διαταραχής του φυσιολογικού τρόπου ενυδάτωσης του κόλπου. Η θεραπεία ορμονικής υποκατάστασης, η οποία ουσιαστικά έγκειται στη χορήγηση συνδυασμού οιστρογόνων και προγεσταγόνων, φαίνεται ότι είναι ο πιο αποτελεσματικός τρόπος αντιμετώπισης αυτών των προβλημάτων στη μεταβατική περίοδο μετά την εμμηνόπαυση. Βεβαίως, αυτή η θεραπεία εξατομικεύεται και δίνεται πάντα μόνο μετά από σχολαστική γυναικολογική και ενδοκρινολογική εξέταση, εκτίμηση των δεδομένων από το ιστορικό και τις εργαστηριακές εξετάσεις της γυναίκας, και βασικό σκοπό έχει τη βελτίωση της ποιότητας της ζωής της με τη μεγαλύτερη δυνατή ασφάλεια.



Απαλή Λοσιόν καθαρισμού της ευαίσθητης περιοχής...

...με άμεση ανακούφιση από τους ερεθισμούς

Η «ILLA» με την τεράστια επιστημονική της εμπειρία δημιούργησε το «ILLA care detergente intimo» για να βοηθήσει αποτελεσματικά στην αντιμετώπιση των ερεθισμών της ευαίσθητης περιοχής.

Μια απαλή λοσιόν καθαρισμού, με νέα αποτελεσματικότερη σύνθεση, βασισμένη στα καταπραϊντικά εκχυλίσματα της αλόης, του χαμομηλιού και της μολόχας.

- Καταπραΰνει άμεσα όλες τις ενοχλήσεις από μικροερεθισμούς.
- Περιέχει δραστικά συστατικά που καταπολεμούν τη δυσσομία ακόμη και κατά τη διάρκεια της περιόδου.
- Η απαλή της σύνθεση είναι κατάλληλη για όλη την οικογένεια

ΜΟΝΑΔΙΚΟ
ΠΡΟΪΟΝ
ΔΕΡΜΑΤΟΛΟΓΙΚΑ
ΗΛΕΓΜΕΝΟ

ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ



Metro advertising

Health Plus S. A.
PHARMACEUTICALS - COSMETICS
Υγεία και Ομορφιά πάνε μαζί

ΑΘΗΝΑ: ΛΕΩΦ. ΒΟΥΛΙΑΓΜΕΝΗΣ 2, ΓΛΥΦΑΔΑ 166 75, ΤΗΛ. 210.9641.162
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: ΓΙΑΝΝΙΤΣΩΝ 31, ΤΗΛ. 2310-540.575
e-mail: sales@health-plus.gr - www.health plus.gr

Παράγοντες που ευνοούν την κολπική ξηρότητα

Κάθε γυναίκα θα νιώσει κάποια στιγμή στη ζωή της κολπική ξηρότητα. Όποιος όμως και να είναι ο λόγος που οδήγησε στην εμφάνισή της, οι δυσάρεστες ενοχλήσεις που τη συνοδεύουν οδηγούν σε μείωση της άνεσης και της αυτοπεποίθησης της, καθώς και στη στέρηση της ευχαρίστησης κάποιων απολαύσεων της ζωής, καταλήγοντας τελικά σε πτώση της ποιότητας ζωής.

Οι μεταβολές των γυναικείων ορμονών, των οιστρογόνων, είναι η κύρια αιτία εμφάνισης της κολπικής ξηρότητας σε όλες τις ηλικίες και τις περιόδους της ζωής κάθε γυναίκας. Η εγκυμοσύνη, ο θηλασμός, η εμμηνόπαυση, η λήψη κάποιων φαρμάκων (τρικυκλικά αντικαταθλιπτικά, ισοτρετινοΐνη, αντικολινεργικά), η ακτινοθεραπεία,... οδηγούν πολύ συχνά στην εμφάνιση της κολπικής ξηρότητας, εξαιτίας της μεταβολής που προκαλούν στα επίπεδα των οιστρογόνων.

Άλλοι παράγοντες που μπορεί να οδηγήσουν σε κολπική ξηρότητα είναι η διατάραξη της ισορροπίας της μικροβιακής χλωρίδας του κόλπου, εξαιτίας εκτεταμένης χρήσης αντισηπτικών παραγόντων, ακατάλληλων προϊόντων, κάποιας λοίμωξης, η έντονη σωματική άσκηση, η κόπωση, το stress, η κατάθλιψη, το κάπνισμα και η κατανάλωση αλκοόλ.

Τρόποι διαχείρισης της κολπικής ξηρότητας

Για την κολπική ξηρότητα σημαντική βοήθεια προσφέρει η χρήση ενδοκολπικών τοπικών θεραπειών, όπως κρέμες ή κολπικά υπόθετα που περιέχουν οιστρογόνα. Η επιλογή προϊόντων που δρουν χωρίς τη χρήση ορμονών και φαρμακευτικών ουσιών τα οποία ενυδατώνουν τον κολπικό βλεννογόνο και ανακουφίζουν από τα συμπτώματα της ξηρότητας, φαίνεται να είναι η πιο ασφαλής επιλογή για τη γυναίκα κάθε ηλικίας.

Προσωπική υγιεινή

- Υγρό σαπούνι ειδικό για την κολπική ξηρότητα, είναι πιο κατάλληλο από ένα συμβατικό καθαριστικό για την ευαίσθητη περιοχή.
- Τα προϊόντα διαφέρουν ανάλογα με τον ενυδατικό παράγοντα που χρησιμοποιείται: εκχύλισμα τσαγιού, εκχύλισμα ελιάς, εκχύλισμα βρώμης.

Λιπαντικά

- Τα λιπαντικά διευκολύνουν τη σεξουαλική επαφή, επαναφέροντας την υγρασία του κόλπου στα φυσιολογικά επίπεδα. Επιπλέον είναι συμβατά με όλα τα προφυλακτικά.
- Προσοχή πρέπει να δίνεται στα συντηρητικά που περιέχουν και να επιλέγονται όσα δεν περιέχουν parabens, τα οποία διαπερνούν τη βλεννογόνο στιβάδα του κόλπου και εισέρχονται στη συστηματική κυκλοφορία.

Οι συμβουλές «κλειδιά»

- ☞ Για να αποφευχθεί η δυσπαρεΰνια, είναι απαραίτητο να χρησιμοποιείται λιπαντικό πριν από κάθε σεξουαλική επαφή.
- ☞ Μετά το πέρας της επαφής τα προϊόντα μπορούν εύκολα να απομακρυνθούν με απλή έκπλυση με νερό.

Συμπληρώματα Διατροφής

- Μη ορμονούχα σκευάσματα που ισχυρίζονται ενυδατική και λιπαντική δράση σε συστηματική χορήγηση.
- Συμπληρώματα πλούσια σε ιχθυέλαιο, έλαιο βοράγου (borage oil) και βιταμίνη E, που χρησιμοποιούνται για θεραπεία για διάστημα τουλάχιστον 3 μήνες

Θεραπείες με ορμονούχα σκευάσματα για τοπική εφαρμογή

- Όταν το λιπαντικό δεν επαρκεί για την ανακούφιση των συμπτωμάτων της κολπικής ξηρότητας κατά την εμμηνόπαυση, συνιστάται η χρήση μιας κολπικής κρέμας με οιστρογόνο, η οποία μπορεί να αποδειχτεί ικανοποιητική στην αντιμετώπιση των συμπτωμάτων και να αποφευχθεί η συστηματική χορήγηση θεραπείας ορμονικής υποκατάστασης.
- Τα οιστρογόνα που χρησιμοποιούνται είναι είτε σκεύασμα που περιέχει μόνο οιστριόλη ή συνδυασμό οιστριόλης με προγεστερόνη.

Συμβατικά λιπαντικά

Η σύνθεσή τους ποικίλει ανάλογα με τη μάρκα. Χρησιμοποιούνται πριν από τη σεξουαλική επαφή, επειδή η δράση τους είναι άμεση, αλλά διαρκεί για περιορισμένο χρονικό διάστημα.

Λιπαντικά με ενυδατική δράση

- Πρόκειται για γέλες με σύνθεση πλούσια σε υαλουρονικό οξύ με ενυδατικές ιδιότητες.
- Η λιπαντική τους δράση είναι παρατεταμένη. Απαιτούν δε μόνο μία εφαρμογή την ημέρα.

Λιπαντικά μακράς διάρκειας δράσης

- Ενδείκνυνται για την καταπολέμηση της χρόνιας κολπικής ξηρότητας. Είναι ειδικά για γυναίκες που βρίσκονται στη φάση της εμμηνόπαυσης και χρησιμοποιούνται δύο με τρεις φορές την εβδομάδα.
- Τα προϊόντα που είναι συσκευασμένα σε μονοδόσεις είναι πιο υγιεινά, καθώς ελαχιστοποιούνται οι πιθανότητες επιμόλυνσης του περιεχομένου εξαιτίας του περιέκτη.

Ειδικό λιπαντικό για την εμμηνόπαυση

- Κολπική γέλη με σόγια είναι κατάλληλη για τις γυναίκες στην εμμηνόπαυση.

Σε “απασχολεί” η ευαίσθητη περιοχή σου;

Σίγουρα υπάρχει ένα EVA για εσένα...

EVA[®]

PRODUCTS

κολπίτιδα ξηρότητα κολπίτιδα ξηρότητα
φαγούρα δυσσομία φαγούρα δυσσομία
καθαρισμός κολπίτιδα καθαρισμός κολπίτιδα
κολπίτιδα ξηρότητα κολπίτιδα ξηρότητα
φαγούρα δυσσομία φαγούρα δυσσομία
καθαρισμός κολπίτιδα καθαρισμός κολπίτιδα

**Ολοκληρωμένη
προστασία &
φροντίδα της
αιδοιοκολπικής
περιοχής**

**Φυσικός τρόπος δράσης
χωρίς ορμόνες & φαρμακευτικές ουσίες**



INTERMED S.A. Pharmaceutical Laboratories

Καλυφτάκη 27, 145 64, Κηφισιά, Τηλ. 210.62.53.905, www.intermed.com.gr, [facebook.com/intermed.com.gr](https://www.facebook.com/intermed.com.gr)



Δ ι α τ ι θ ε ν τ α ι σ τ α Φ ο ρ μ α κ ε ί α

- Τα ισοφλαβονοειδή της σόγιας αποσκοπούν στην καταπολέμηση της κολπικής ξηρότητας. Έχουν ασθενή οιστρογονική δράση (φυτο-οιστρογόνα), αλλά θα πρέπει να ελεγχθεί το ιατρικό ιστορικό της ασθενή (γυναικολογικός καρκίνος, θρομβοεμβολική νόσος).

3^η Περίπτωση

Μυκητιασική κολπίτιδα

«Έχω φαγούρα και κολπικές εκκρίσεις!»

Δεσποινίς 20 ετών ζητάει τη συμβουλή μας

«*Νομίζω ότι έχω μυκητίαση στον κόλπο! Έχω λευκωπό, αφρώδες έκκριμα και υποφέρω από έντονη φαγούρα και κάψιμο. Τι θα με συμβουλευάτε να κάνω;*»

«*Μήπως έχετε πάρει αντιβιοτικά πρόσφατα;*»

«*Ναι, ο οδοντίατρος μου έδωσε Amoxicil την προηγούμενη εβδομάδα.*»

«Τα αντιβιοτικά μπορούν να διαταράξουν την μικροβιακή χλωρίδα του κόλπου και να ευνοήσουν την υπέρμετρη ανάπτυξη μυκήτων, που οδηγεί σε μυκητιασική κολπίτιδα. Θα χρησιμοποιήσετε αυτή την κολπική κρέμα τοπικά, σε συνδυασμό με αυτά τα κολπικά υπόθετα που έχουν αντιμυκητιασικό φάρμακο. Επίσης, θα πρότεινα τουλάχιστον για τις επόμενες δύο εβδομάδες και έως ότου τα συμπτώματα υποχωρήσουν, να χρησιμοποιήσετε για την υγιεινή της ευαίσθητης περιοχής ένα ειδικό καθαριστικό που δεν θα διαταράξει το pH του κόλπου.»

Μυκητιασική κολπίτιδα

Η μυκητιασική κολπίτιδα είναι μία λοίμωξη που στο 80% των περιπτώσεων οφείλεται στο μύκητα *Candida albicans* που συνήθως ανευρίσκεται στη χλωρίδα του κόλπου, αλλά και του γαστρεντερικού σωλήνα. Ο μύκητας βρίσκεται με τη μορφή των ψευδομυκηλίων, τα οποία αναπτύσσονται σε θερμό, υγρό και πλούσιο σε γλυκογόνο περιβάλλον. Στον κόλπο μεταδίδονται με τα νύχια των χεριών ή από το έντερο. Επίσης, η μετάδοση είναι δυνατή και κατά τη συνουσία.

Κλινικά σημεία: παρουσία λευκωπού, πηκτού, τυρώδους εκκρίματος με οσμή ζυμαριού, το οποίο καλύπτει περιοχές του βλεννογόνου, τόσο του κόλπου όσο και του αιδοίου. Ο βλεννογόνος εμφανίζεται έντονα ερυθρός, φλεγμονώδης και ίσως εξελκωμένος. Η γυναίκα συχνά αναφέρει κνησμό, που γίνεται πιο έντονος τη νύχτα κι επεκτείνεται προς τους βουβώνες και το περίνεο, δυσπαρεύνια και συχνά δυσουρία.

Άλλα αίτια που συμβάλλουν στην υποτροπή της Μ.Κ. είναι τα αντιβιοτικά που καταστρέφουν τη φυσιολογική χλωρίδα του κόλπου και ο σακχαρώδης διαβήτης. Επίσης η χρήση οιστρογόνων, η ανοσοκαταστολή (το HIV), η χρήση κορτικοστεροειδών σε συστηματικές παθήσεις και εξαστομικευμένες σεξουαλικές συμπεριφορές, όπως η χρήση αντισυλληπτικών, σπερματοκτόνων αλοιφών, τα ενδομήτρια σπειράματα, η συστηματική χρήση κολπικών

πλύσεων, αποτελούν προδιαθεσικούς παράγοντες ανάπτυξης μυκητιασικής κολπίτιδας.

Τέλος, ορμονικές αλλαγές που προκαλούνται από φυσιολογικές συνθήκες, όπως η εγκυμοσύνη, το προεμμηνορρυσιακό σύνδρομο και η έμμηνος ρύση, διαταράσσουν την ισορροπία της κολπικής χλωρίδας και ευνοούν την ανάπτυξη των λοιμώξεων από μύκητες.

Παράγοντες κινδύνου για την εμφάνιση μυκητιασικής κολπίτιδας

- ✓ Χρήση ακατάλληλων καθαριστικών προϊόντων για την υγιεινή της αιδοιοκολπικής περιοχής.
- ✓ Υπερβολική χρήση αντισηπτικών παραγόντων στη γεννητική περιοχή.
- ✓ Ενδυματολογικές συνήθειες (συνθετικά εσώρουχα, στενά ρούχα).
- ✓ Συχνή εναλλαγή ερωτικών συντρόφων και πλημμελή μέσα προφύλαξης κατά τη σεξουαλική επαφή.

Θεραπεία

Η θεραπεία εκλογής υπήρξε επί σειρά ετών η νυστατίνη, αλλά τα τελευταία χρόνια χρησιμοποιούνται οι αζόλεις ή τα ιμιδαζόλια, όπως φλουκοναζόλη, κλοτριμαζόλη, μικοναζόλη, εκοναζόλη, ισοκοναζόλη, κετοκοναζόλη και η ιτρακοναζόλη, οι οποίες δρουν αναστέλλοντας τη βιοσύνθεση του τοιχώματος των μυκήτων. Οι αζόλεις διατίθενται σε 2 μορφές, είτε για τοπική χρήση (κρέμες ή υπόθετα), είτε από του στόματος (δισκία), με διάρκεια θεραπείας από 1-7 ημέρες. Η τοπική θεραπεία σε ένα ποσοστό 5-10% των ασθενών προκαλεί καύσο στον κόλπο.

Υποτροπιάζουσα μυκητίαση

Ως υποτροπιάζουσα μυκητίαση χαρακτηρίζεται η εμφάνιση της λοίμωξης 4 ή περισσότερες φορές μέσα σε ένα χρόνο. Στις περισσότερες περιπτώσεις, οι καλλιέργειες είναι θετικές στην *Candida albicans*. Η πλέον επιτυχημένη θεραπευτική προσέγγιση, ειδικά για την *Candida albicans*, είναι η παρατεταμένη αντιμυκητιασική θεραπεία με την κετοκοναζόλη (150 mg από του στόματος ημερησίως), την κλοτριμαζόλη (500 mg σε κολπικά υπόθετα εβδομαδιαίως) και την φλουκοναζόλη (500 mg από του στόματος εβδομαδιαίως).

Μυκητιασική αιδοιίτιδα

Η *Candida Albicans* είναι ο συχνότερος μύκητας που προκαλεί αιδοιίτιδα. Η κύηση, τα αντιβιοτικά, ο σακχαρώδης διαβήτης κι η ανοσοκαταστολή προδιαθέτουν τις υποτροπές. Το κύριο σύμπτωμα είναι ο κνησμός του αιδοίου με διόγκωση και οίδημα. Παρατηρείται κολπική υπερέκκριση, η οποία είναι λευκόγκριζη, τυρώδης, άοσμος και προσκολλάται στα κολπικά τοιχώματα. Η επιπολής δυσπαρεύνια είναι πολύ συχνή. Ο αιδοϊκός καύσος, όπου αναφέρεται από την γυναίκα, αυξάνεται κατά την ούρηση, λόγω της επαφής

Ενοχλήσεις στην ευαίσθητη γυναικεία περιοχή;



Καταπολεμήστε τις!



Ερεθισμός, εκκρίσεις, δυσάρεστες οσμές...
επηρεάζουν 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 μιας χρήσης

Lactal



των ούρων με τα διαβρωμένα τοιχώματα του κόλπου και του αιδοίου. Η αντιμετώπιση γίνεται με κολπικά υπόθετα και τοπικά σκευάσματα με συνηθέστερα την Κλοτριμαζόλη, Μικοναζόλη, Εκοναζόλη Νιτρική, Ισοκοναζόλη Νιτρική και Φετικοναζόλη Νιτρική. Σε υποτροπιάζουσες φλεγμονές, η συστηματική θεραπεία της ασθενούς και του συντρόφου της από το στόμα, με λήψη Φλουκοναζόλης, Κετοκοναζόλης ή Ιτρακοναζόλης, είναι συνήθως αποτελεσματική.

Ειδικές περιπτώσεις

Οι έγκυες γυναίκες

- Κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης συστήνεται η χορήγηση της θεραπείας τοπικά, προκειμένου να περιοριστούν οι πιθανές παρενέργειες στο έμβρυο από τα φάρμακα.
- Απαιτείται παρακολούθηση από γυναικολόγο.
- Οι τοπικές θεραπείες προτιμώνται λόγω της χαμηλής συστηματικής απορρόφησης τους.

Κορίτσια στην προεφηβική ηλικία

Το αιδοίο και ο κόλπος του παιδιού είναι ευαίσθητα, λόγω:

- απουσίας οιστρογονικής δράσης
- ανατομικής κατασκευής (γεινίαση γεννητικών οργάνων και ορθού - λεπτό και ευαίσθητο δέρμα αιδοίου)
- φυσιολογικών παραγόντων (ατελής ανάπτυξη μικρών και μεγάλων χειλέων αιδοίου & τρίχωσης εφηβαίου - ενούρησης & εγκόπησης)

Η αιδοιοκολπίτιδα των κορασίδων είναι σπάνια. Μπορεί να προκληθεί από κολοβακτηρίδια, διάφορους κόκκους σε συνδυασμό με τη κακή υγιεινή. Επίσης, παράγοντες κινδύνου αποτελούν η μόλυνση με οξυούρους (*Enterobius* ή *Oxiiuris Vermicularis*), αλλά και η παρουσία ξένου σώματος, όπως χαρτί ή βαμβάκι και τα συμπτώματα επιβαρύνονται από τις μολυσμένες πετσέτες ή τα ρούχα. Εμφανίζονται με άφθονη κιτρινωπή έκκριση κι οξεία αιδοιίτιδα. Αντιμετωπίζεται με αντιμυκητιασικά και αντιβακτηριακά (αντιβίωση). Στην παρουσία ξένου σώματος, η αντιμετώπιση συνιστάται στην απομάκρυνσή του για την αποφυγή του συνδρόμου του τοξικού Shock και κάλυψη με αντιβίωση. Στην οξουουρίαση, η διάγνωση γίνεται με την ανεύρεση ωών του παρασίτου, και ως φάρμακο εκλογής χρησιμοποιείται Pyrinium pamoate.

Όταν στην καλλιέργεια ανιχνευτούν, μικρόβια όπως *Trichomonas vaginalis* (τριχομονάδα), *Neisseria gonorrhoeae* (γονόρροια) ή *Chlamydia trachomatis* (χλαμυδιακή λοίμωξη) τα οποία μεταδίδονται με τη σεξουαλική επαφή, πρέπει να διερευνηθεί το ενδεχόμενο, το παιδί να έχει πέσει θύμα σεξουαλικής κακοποίησης.

4^η Περίπτωση

Πόνοι περιόδου

«Η κόρη μου υποφέρει από έντονους πόνους κάθε φορά που της έρχεται η περίοδος»

Οι συμβουλές «κλειδιά»

- ➔ Οδηγίες για την ασθενή κατά τη διάρκεια της φαρμακευτικής αγωγής
- ➔ Μην διακόψετε τη θεραπεία κατά τη διάρκεια της έμμηνου ρύσεως και αποφύγετε τη χρήση ταμπόν.
- ➔ Η σεξουαλική επαφή είναι δυνατή κατά τη διάρκεια της θεραπείας. Είναι προτιμότερο όμως να χρησιμοποιήσετε προφυλακτικά από πολυουρεθάνη, γιατί τα έκδοχα που χρησιμοποιούνται στα κολπικά υπόθετα και τις κρέμες μπορεί να προκαλέσουν διάτρηση του λάτεξ.
- ➔ Εάν ο σύντροφος παρουσιάζει κλινικά συμπτώματα, ενδεχομένως να χρειάζεται και αυτός να υποβληθεί σε αντιμυκητιασική φαρμακευτική αγωγή.
- ➔ Τέλος, ενημερώστε για τις ανεπιθύμητες ενέργειες που σχετίζονται με την ενδοκολπική θεραπεία: κνησμός, ερεθισμός, αίσθημα καύσου.

Μια μητέρα μας μιλάει για τη κόρη της 13 ετών.

«Η κόρη μου εδώ και μερικούς μήνες, παραπονιέται για έντονους πόνους χαμηλά στην κοιλιά της όταν έχει περίοδο. Της έδωσα παυσίπονα αλλά δεν ανακουφίστηκε αρκετά. Τι άλλο θα με συμβουλευάτε να κάνω;»

«Οι πόνοι της περιόδου είναι συνηθισμένο φαινόμενο σε νεαρά κορίτσια που αδιαθέτησαν πρόσφατα. Οι πόνοι εμφανίζονται με την έναρξη της περιόδου, διαρκούν 1-2 μέρες το πολύ και μετά υποχωρούν. Ή μήπως η έντασή τους αυξάνεται;»

«Όχι, πονάει μόνο κατά τη διάρκεια των πρώτων δύο ημερών της περιόδου.»

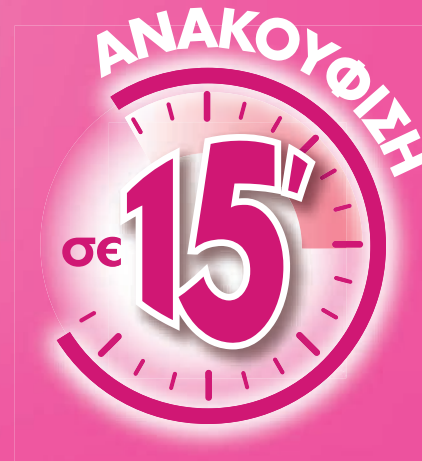
«Θα πρότεινα να πάρει ένα αντιφλεγμονώδες μόλις ξεκινήσει ο πόνος, ένα δισκίο τρεις φορές την ημέρα κατά τη διάρκεια των γευμάτων για δύο ή τρεις ημέρες. Αν ο πόνος δεν υποχωρήσει, μη διστάσετε να επικοινωνήσετε με τον γυναικολόγο.»



ΝΕΟ

Για πόνους περιόδου!

- Αποτελεσματικό
- Ασφαρές
- Εξαιρετικά γρήγορο!



και 8 ώρες διάρκεια!

Πρωτοπαθής και δευτεροπαθής δυσμνήρροια

Ο πόνος κατά τη διάρκεια της περιόδου είναι συχνό πρόβλημα σε πολλές γυναίκες. Μία στις δύο γυναίκες έχουν πόνο τις 1-2 πρώτες μέρες του κύκλου. Συνήθως ο πόνος είναι ήπιος. Σε ένα ποσοστό 20% των γυναικών ο πόνος είναι τόσο δυνατός που εμποδίζει τις γυναίκες να συμμετέχουν σε καθημερινές δραστηριότητες. Αυτός ο δυνατός πόνος ονομάζεται δυσμνήρροια. Σε μερικές γυναίκες όμως, η δυσμνήρροια εμφανίζεται κάθε μήνα και πολλές φορές επιβαρύνεται και από το δυσμνηρροισιακό σύνδρομο, στο οποίο παρατηρείται κεφαλαλγία, ναυτία, ζάλη, έμετος, εφίδρωση και κακή γενική κατάσταση. Στις γυναίκες αυτές, η δυσμνήρροια δεν χαρακτηρίζεται σαν σύνδρομο οξέος πόνου, αλλά σαν μία χρόνια κατάσταση και συχνά συνοδεύεται από κατάθλιψη, η οποία περιπλέκει τη βαρύτητα της συμπτωματολογίας και της θεραπείας. Στη δευτεροπαθή δυσμνήρροια ο πόνος οφείλεται σε φλεγμονές του ουρογεννητικού συστήματος, ενδομητρίωση, κύστεις ωοθηκών, συμφύσεις και άλλες παθολογικές καταστάσεις οι οποίες πρέπει να διαγνωστούν. Εάν αυτές αποκλειστούν, τότε η δυσμνήρροια χαρακτηρίζεται πρωτοπαθής και αντιμετωπίζεται σαν σύνδρομο οξέος ή χρόνιου πόνου, ανάλογα με τη βαρύτητα και τη συχνότητά της.

Η αιτιολογία της πρωτοπαθούς δυσμνήρροιας δεν είναι απόλυτα ξεκαθαρισμένη. Πιστεύεται όμως ότι οφείλεται στην αθρόα απελευθέρωση προσταγλανδινών, ιδιαίτερα της PGF_{2a}, οι οποίες απελευθερώνονται από τα κύτταρα του αποσπώμενου ενδομητρίου και προκαλούν συσπάσεις στο μυομήτριο με συνοδό ισχαιμία και ευαισθητοποίηση των νευρικών απολήξεων. Ο ρόλος των προσταγλανδινών στην εμφάνιση της δυσμνήρροιας επιβεβαιώθηκε από τη μέτρηση υψηλών επιπέδων PG στο ενδομήτριο και στο εμμηνορροισιακό υγρό των γυναικών με δυσμνήρροια, σε σχέση με αυτές που δεν παρουσιάζουν το επώδυνο σύνδρομο.

Παράγοντες κινδύνου

- Η κληρονομικότητα, η πρώιμη ήβη συχνά συνδέονται με την εμφάνιση των πόνων της περιόδου.
- Άλλοι παράγοντες που εμπλέκονται στην εμφάνιση δυσμνήρροιας είναι το άγχος, η παχυσαρκία, η κατανάλωση αλκοόλ, το κάπνισμα και η έλλειψη σωματικής άσκησης.

Θεραπεία

Τα απλά αναλγητικά όπως η παρακεταμόλη, τα σπασμολυτικά και οι θεραπείες χαλάρωσης αποδεικνύονται χρήσιμα μέτρα σε ήπιες καταστάσεις. Η συσχέτιση της δυσμνήρροιας με τα επίπεδα των προσταγλανδινών, οδήγησε στην εφαρμογή των ΜΣΑΦ (μη στεροειδή αντιφλεγμονώδη), για την αντιμετώπιση του συνδρόμου. Αρκετές μελέ-

Οι συμβουλές «κλειδιά»

✎ Για γρήγορα αποτελέσματα στην αντιμετώπιση του πόνου προτιμήστε αναβράζοντα δισκία: η μέγιστη συγκέντρωση στον ορό επιτυγχάνεται σε 22 λεπτά (αντί των 90 λεπτών στα απλά δισκία)

Υγιεινοδιαιτητικοί κανόνες

- Μείωση των παραγόντων κινδύνου: διακοπή του καπνίσματος, περιορισμός της κατανάλωσης αλκοολούχων ποτών, καταπολέμηση του άγχους.
- Προτροπή για τακτική, ήπιας έντασης σωματική δραστηριότητα.
- Η χρήση θερμοφόρας ασκεί μυοχαλαρωτική δράση και μπορεί να βελτιώσει τον πόνο.

Πότε πρέπει να συμβουλευτείτε το γυναικολόγο σας;

- Σε περίπτωση που ο πόνος περιορίζει τις καθημερινές δραστηριότητες (απουσία από το σχολείο ή την εργασία)
- Σε περίπτωση που η φαρμακευτική αγωγή πρώτης εκλογής έχει αποτύχει
- Εάν υπάρχουν άλλα συνοδά συμπτώματα (κολπικό έκκριμα, πυρετός, ναυτία, έμετος...).

τες αποδεικνύουν ότι τα ΜΣΑΦ, όπως η ιβουπροφαίνη, προσφέρουν στατιστικά σημαντική ανακούφιση σε σχέση με τη θεραπεία placebo.

Η ασπιρίνη είναι λιγότερο δραστική από τα υπόλοιπα ΜΣΑΦ και δεν συνιστάται λόγω της αντιαιμοπεταλιακής της δράσης, η οποία αυξάνει την αιμορραγία.

Για την ανακούφιση από τους σπασμούς μπορεί να χορηγηθεί υοσκίνη (Buscopan) 2 δισκία 4 φορές την ημέρα, μαζί με ένα αντιφλεγμονώδες. Η υοσκίνη αντενδείκνυται σε ασθενείς με γλαύκωμα κλειστής γωνίας και μυασθένεια. Επίσης, χρειάζεται προσοχή σε ασθενείς που πάσχουν από υπερθυρεοειδισμό και καρδιακά προβλήματα. Ανεπιθύμητες ενέργειες που ενδέχεται να εκδηλωθούν είναι η ξηροστομία, οι διαταραχές της όρασης και η δυσκοιλιότητα.

Συμπληρωματικές θεραπείες

- **Αντισυλληπτικά**
Ελέγχουν την αύξηση του πάχους του ενδομητρίου και κατ'επέκταση την παραγωγή προσταγλανδινών. Αυτό σημαίνει ότι υπάρχει λιγότερη ροή αίματος, λιγότερες συσπάσεις και κατά συνέπεια λιγότερος πόνος. Όταν σταματήσει η χορήγηση τους, σταματά και η δράση τους.
- **Συμπληρώματα διατροφής που περιέχουν δρόγες με οιστρογόνο δράση.** ■

NOVAQUASOL A[®]

Vitamin A - Dexpanthenol

► ΕΛΑΦΡΕΣ ΔΕΡΜΑΤΟΠΑΘΕΙΕΣ



Διαχρονική Αξία στη Δερματολογία

Αναπλάστική, Αντικνησμών και Επούλωτική δράση

NOV/EK2/06.13



Λ. Κηφισού 132, 121 31 Αθήνα • Τηλ.: 210 5702199 • Fax: 210 5728215 • ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΤΜΗΜΑ, ΤΗΛ.: 210 5702199 - ΤΜΗΜΑ ΦΑΡΜΑΚΟΕΠΑΓΡΥΠΝΗΣΗΣ, ΤΗΛ.: 6989443388
Η Περίληψη Χαρακτηριστικών του Προϊόντος δημοσιεύεται εντός του παρόντος εντύπου.

Ο Διάλογος με τον πελάτη για τη ΔΙΑΚΟΠΗ του καπνίσματος



Είναι ιδιαίτερα σημαντικό ο καπνιστής να πάρει μία απόφαση ζωής για τη διακοπή του καπνίσματος, όχι μέσα από απαγορεύσεις και περιορισμούς, αλλά μέσα από σκέψη, η οποία θα καταλήξει σε μία συνειδητή απόφαση και προσωπική επιλογή.

Η συμβολή του φαρμακοποιού σ' αυτή την ομολογουμένως πολύ δύσκολη απόφαση, είναι ζωτικής σημασίας.

Το κάπνισμα στους δημόσιους χώρους έχει απαγορευτεί στην Ελλάδα από το 2009. Σε αντίθεση με άλλες Ευρωπαϊκές χώρες το μέτρο αυτό τηρείται σε ελάχιστες περιπτώσεις, με αποτέλεσμα οι παθητικοί καπνιστές να εξακολουθούν να εισπνέουν τις 4.000 χημικές ουσίες¹ που περιέχει ο καπνός του τσιγάρου και οι καπνιστές να συνεχίζουν να επιβαρύνουν τον οργανισμό τους κάθε στιγμή.

Το θετικό είναι ότι η συνεχής ενημέρωση και η εκστρατεία κατά του καπνίσματος από πολλούς φορείς, έχει ευαισθητοποιήσει τους καπνιστές. Στη διάρκεια των τελευταίων ετών, όλο και περισσότεροι προσπαθούν να διακόψουν το κάπνισμα καθώς το ποσοστό αυτών ήταν 38% το 2009 και 44% το 2011².

Ο φαρμακοποιός σαν σύμβουλος υγείας οφείλει να ανοίξει διάλογο με τον καπνιστή πελάτη του, να τον ενθαρρύνει να πάρει αυτή τη δύσκολη απόφαση και να τον διβεβαιώσει ότι θα είναι δίπλα του, προσφέροντας υποστήριξη όποτε αυτή χρειαστεί.

Επειδή η κάθε περίπτωση καπνιστή είναι μοναδική, ο φαρμακοποιός χρειάζεται να έχει στο μυαλό του ότι υπάρχουν δύο βασικές κατηγορίες καπνιστών.

- 1.** Οι «χαρούμενοι καπνιστές» οι οποίοι δεν έχουν σκοπό να κόψουν το κάπνισμα σύντομα, γιατί γι' αυτούς αποτελεί απλά μια ευχαρίστηση, και
- 2.** Εκείνοι οι οποίοι σκέφτονται σοβαρά να διακόψουν το κάπνισμα ή είναι ήδη στο στάδιο διακοπής.

Εύκολα γίνεται αντιληπτό ότι ανοίγοντας διάλογο με τη δεύτερη κατηγορία καπνιστών, υπάρχει η βάση, προκειμένου να επιτευχθεί το επιθυμητό αποτέλεσμα. Τέλος, είναι σημαντικό να γνωρίζει το ιστορικό του καπνιστή, καθώς για παράδειγμα κάποιος ο οποίος ξεκίνησε να καπνίζει σε μικρή ηλικία θα δυσκολευτεί ακόμα περισσότερο να το κόψει.

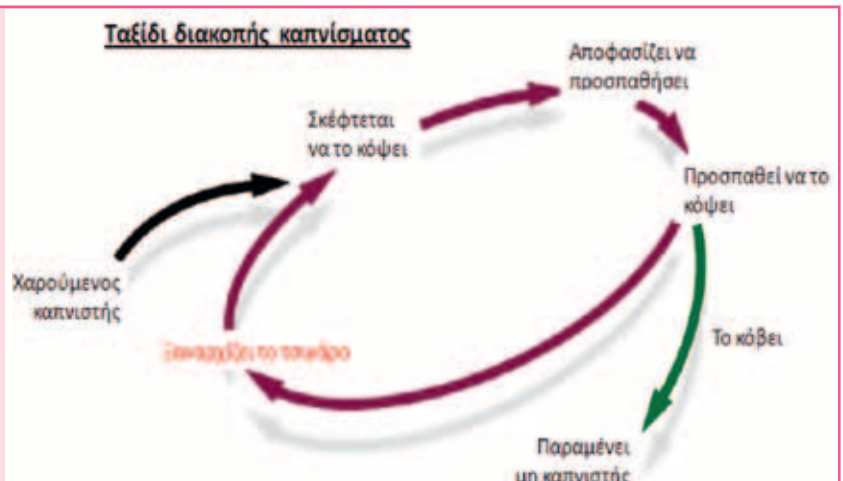


Σωστή ενημέρωση

Όλοι γνωρίζουν ότι το κάπνισμα είναι βλαβερό για την υγεία και μπορεί να προκαλέσει καρκίνο ή προβλήματα στην καρδιά και στο κυκλοφορικό. Σύμφωνα με την επιστημονική κοινότητα αυτά τα προβλήματα εμφανίζονται μετά από κάποια χρόνια καπνίσματος. Αυτός είναι και ένας από τους λόγους για τον οποίο ο καπνιστής «κλείνει τα μάτια» στις επιβλαβείς συνέπειες που προκαλεί το κάπνισμα και εξακολουθεί να καπνίζει. Ωστόσο κάποια πιο συγκεκριμένα στοιχεία ίσως δώσουν στους πελάτες σας να καταλάβουν, ότι διακόπτοντας το κάπνισμα, τα οφέλη για τον οργανισμό είναι πολλαπλά και πολύ άμεσα! Χρειάζεται να επισημανθεί ιδιαίτερα ότι η σωστή προσέγγιση προς τον καπνιστή δεν είναι τρομάζοντάς τον και αναφέροντάς του ότι στο μέλλον θα έχει προβλήματα υγείας. Πρέπει να τονίσετε τι είναι αυτό που θα κερδίσει από τη διακοπή του καπνίσματος, όπως για παράδειγμα κάτι πολύ απλό, όπως το να γεύεται και να οσμίζεται καλύτερα, να μπορεί να ανέβει τις σκάλες χωρίς να λαχανιάζει, αλλά και άλλα πολύ πιο σημαντικά οφέλη, όπως μια μακρύτερη και ποιοτικότερη ζωή!

Κύκλος του Prochaska³

- Μπορεί να χρειαστούν 7-8 προσπάθειες σε διάστημα μεγαλύτερο των 20 ετών
- Οι καπνιστές αναζητούν βοήθεια μετά την 3^η - 4^η προσπάθεια



Ο παρακάτω πίνακας δείχνει ότι ακόμα και μέσα σε 20 λεπτά από τη διακοπή, ο οργανισμός επιστρέφει σε φυσιολογικά επίπεδα.

| Χρόνος από τη διακοπή | Ευεργετικές αλλαγές που συμβαίνουν στην υγεία |
|-----------------------|--|
| 20 λεπτά | Η αρτηριακή πίεση και η καρδιακή συχνότητα επιστρέφουν σε φυσιολογικά επίπεδα |
| 8 ώρες | Τα επίπεδα νικοτίνης και μονοξειδίου του άνθρακα στο αίμα μειώνονται στο μισό, ενώ τα επίπεδα οξυγόνου επιστρέφουν σε φυσιολογικά επίπεδα |
| 24 ώρες | Το μονοξείδιο του άνθρακα αποβάλλεται από το σώμα Οι πνεύμονες αρχίζουν να αποβάλλουν τη βλέννα και άλλα υπολείμματα του καπνίσματος |
| 48 ώρες | Δεν υπάρχει πλέον νικοτίνη στο σώμα Η γεύση και η όσφρηση βελτιώνονται σημαντικά |
| 72 ώρες | Η αναπνοή γίνεται πιο εύκολη, καθώς οι βρόγχοι χαλαρώνουν, ενώ αυξάνονται τα επίπεδα ενέργειας |
| 2-12 εβδομάδες | Βελτιώνεται η κυκλοφορία |
| 3-9 μήνες | Βελτιώνεται ο βήχας, η δύσπνοια και τα αναπνευστικά συμπτώματα καθώς η πνευμονική λειτουργία αυξάνεται έως και 10%. |
| 5 χρόνια | Ο κίνδυνος καρδιακής προσβολής μειώνεται στο μισό του κινδύνου που διατρέχει ένας καπνιστής |
| 10 χρόνια | Ο κίνδυνος καρκίνου των πνευμόνων μειώνεται στο μισό του κινδύνου που διατρέχει ένας καπνιστής Ο κίνδυνος καρδιακής προσβολής μειώνεται στα ίδια επίπεδα με αυτόν του μη καπνιστή |

Μερικοί μύθοι

- Η νικοτίνη προκαλεί ασθένειες που σχετίζονται με το κάπνισμα**
Λάθος! Τα προϊόντα καύσης του τσιγάρου (ο καπνός), και όχι η εθιστική ουσία (η νικοτίνη), ευθύνονται για τις ασθένειες που σχετίζονται με το κάπνισμα.
- Τα βοηθήματα υποκατάστασης νικοτίνης δεν είναι πιο ασφαλή από το κάπνισμα**
Λάθος! Η νικοτίνη, στα εγκεκριμένα φαρμακευτικά βοηθήματα υποκατάστασης, παρασκευάζεται με ελεγχόμενες φαρμακευτικές μεθόδους. Επιπλέον, ο καπνός του τσιγάρου περιέχει πάνω από 4000 άλλες χημικές ουσίες¹ πέρα από τη νικοτίνη, οι οποίες είναι υπεύθυνες για τα προβλήματα υγείας που προκαλεί το κάπνισμα.

Οι Ερωτήσεις στο Φαρμακείο

Τι λέει ο πελάτης και τι μπορεί να απαντήσει ο Φαρμακοποιός

«Θα το κόψω όταν το θελήσω.»

«Η θέληση είναι το πιο βασικό εφόδιο, ωστόσο πρέπει η θέληση να γίνει πράξη όσο το δυνατόν συντομότερα.»

«Αφού δεν θα τα καταφέρω να το κόψω, είναι μάταιο να προσπαθήσω.»

«Από τη στιγμή που ένα ποσοστό των καπνιστών το καταφέρνει, γιατί όχι και εσύ;»

«Καρκίνος, στείρωση, καρδιαγγειακά επεισόδια... Θα το κόψω πριν πάθω κάτι.»

«Γιατί να μην κόψεις το κάπνισμα όσο το δυνατόν πιο γρήγορα προκειμένου να δεις άμεσα τα οφέλη από τη διακοπή του;»

«Επανεξετάζω, το πώς υποτάχθηκα σε μια τέτοια εξάρτηση.»

«Αν κατανοήσεις τους λόγους για τους οποίους καπνίζεις, ίσως σε βοηθήσει να αποτινάξεις αυτή την εξάρτηση.»

«Ήταν αρκετή μια πρόταση για ένα τσιγάρο ένα βράδυ με φίλους, για να το αρχίσω πάλι.»

«Όταν κάποιος βρίσκεται σε στάδιο διακοπής καπνίσματος και του προκληθεί η επιθυμία να καπνίσει, αρκούν λίγα μόνο λεπτά αυτοσυγκράτησης για να καταπολεμηθεί αυτή η επιθυμία.»

«Έχω αρκετά προβλήματα στη ζωή μου, δεν μπορώ να κόψω και το κάπνισμα»

«Όσοι έχουν διακόψει το κάπνισμα, ισχυρίζονται ότι ψυχολογικά αισθάνονται πολύ καλύτερα, υγιείς και με πολύ μεγαλύτερη αυτοεκτίμηση και αυτοπεποίθηση, λόγω του ότι τα κατάφεραν!»

«Δεν υπάρχει λόγος να σταματήσω το κάπνισμα αφού καπνίζω τσιγάρα Light!»

«Ένα «ελαφρύ» τσιγάρο διοχετεύει συχνά λιγότερη νικοτίνη στον οργανισμό απ' ό,τι ένα κανονικό τσιγάρο. Άρα για να ικανοποιηθούν οι ανάγκες του οργανισμού, είναι πιθανό ο καπνιστής να καταναλώνει τελικά μεγαλύτερο αριθμό τσιγάρων. Ο όρος «ελαφρύ» έχει απαγορευτεί πλέον στα πακέτα.»

«Όταν έχω πολύ ανάγκη να καπνίσω φοράω το αυτοκόλλητό μου, έπειτα μόλις μου περάσει το ξεκολλάω.»

«Το να καπνίζετε ενώ φοράτε το αυτοκόλλητο εγκυμονεί προβλήματα υπερδοσολογίας. Το να το ξεκολλήσετε δεν σταματά ακαριαία την παροχή της νικοτίνης που υπάρχει ακόμα στο δέρμα και συνεχίζει να διαχέεται και μετά από την απομάκρυνση του αυτοκόλλητου για κάποιο χρονικό



ActiveStop®

Online πρόγραμμα διακοπής καπνίσματος

www.nicorette.gr/activestop

Το πρόγραμμα ActiveStop™ μεγιστοποιεί τις πιθανότητες διακοπής καπνίσματος

1. **Προτείνει** τον ιδανικό συνδυασμό προϊόντων Nicorette® με βάση τις συνήθειες του κάθε καπνιστή.
2. **Καθοδηγεί** τον καπνιστή σχετικά με το τι πρέπει να κάνει για να κόψει το κάπνισμα.
3. **Προσφέρει** έξυπνα tips που βοηθούν στη συνέπεια του προγράμματος διακοπής καπνίσματος.

! Η θεραπεία με Nicorette® που προτείνει το πρόγραμμα ActiveStop™ διαρκεί 3 μήνες, αποτελώντας ευκαιρία για την ανάπτυξη ενός πιστού πελατολογίου.



Nicorette® Πιπίδα

Nicorette® Τοίχλας

Nicorette® Clear Patch

διάστημα. Μπορεί να προκύψει η επιθυμία για κάπνισμα, αλλά αν αυτό σας συμβαίνει συστηματικά, καλύτερα να δούμε μήπως τα υποκατάστατα νικοτίνης είναι ανεπαρκή ως θεραπεία υποκατάστασης για εσάς.

«Είμαι αθλητικός τύπος, οξυγόνο παίρνω άφθονο, συνεπώς μπορώ να καπνίζω!»

«Τα αθλήματα δεν αποτελούν αντίδοτο για το κάπνισμα. Αφότου καπνίσουμε, δεν πρέπει να υποβάλουμε το σώμα μας σε πολύ έντονη δραστηριότητα. Το μονοξείδιο του άνθρακα που έχουμε εισπνεύσει προηγουμένως, εκτοπίζει το οξυγόνο από τους μύες της καρδιάς και του αναπνευστικού. Η αρτηριακή πίεση και η καρδιακή λειτουργία αυξάνονται. Η χειρότερη δε των περιπτώσεων είναι να καπνίζει κάποιος μετά την άσκηση, όπου οι πνεύμονες έχουν ανοίξει και η απορρόφηση του καπνού είναι ακόμα μεγαλύτερη.»

«Δώστε μου κάτι για λεύκανση των δοντιών μου από το τσιγάρο»

«Πράγματι το κάπνισμα προκαλεί αισθητικές βλάβες στα δόντια όπως λεκέδες στα δόντια, αλλά και δυσοσμία του στόματος. Παράλληλα, ευνοεί τη δημιουργία ουλίτιδας και περιοδοντίτιδας.»

Ενδεικτικές ερωτήσεις που μπορείτε να κάνετε στον πελάτη

Προκειμένου να διαπιστώσετε αν όντως είναι αποφασισμένος να διακόψει το κάπνισμα:

- Για ποιο λόγο θέλεις να κόψεις το κάπνισμα;
- Θέλεις να διακόψεις το κάπνισμα οριστικά;
- Ενδιαφέρεσαι να κάνεις μία σοβαρή προσπάθεια στο μέλλον;
- Ενδιαφέρεσαι για ιατρική βοήθεια σε αυτή την προσπάθεια;

Προκειμένου να κατανοήσετε πόσο εθισμένος είναι ο καπνιστής (Κλίμακα Fagerström)

- Το βρίσκεις δύσκολο να μην καπνίζεις σε καταστάσεις που φυσιολογικά καπνίζεις;
- Προσπάθησες στο παρελθόν να διακόψεις το κάπνισμα οριστικά αλλά διαπίστωσες ότι δεν μπορείς;
- Πόσα τσιγάρα καπνίζεις την ημέρα;
- Καπνίζεις μέσα σε 30 λεπτά από την ώρα που ξυπνάς το πρωί;
- Καπνίζεις ακόμα και όταν μία αρρώστια σε αναγκάσει να μείνεις στο κρεβάτι;

Στον ειδικό γιατρό

Συχνά ορισμένοι καπνιστές προσπαθούν να το κόψουν από μόνοι τους. Αυτό δεν λειτουργεί πάντα και έτσι δεν θέλουν να ξαναπροσπαθήσουν.

Συνήθως σαν πρώτο βήμα ο καπνιστής θα συμβουλευτεί

τον φαρμακοποιό προκειμένου να ενημερωθεί, είτε για μεθόδους διακοπής καπνίσματος, είτε για φαρμακευτικά προϊόντα τα οποία θα μπορούσαν να τον βοηθήσουν να διακόψει σταδιακά ή απότομα. Σε περίπτωση που χρειαστεί βοήθεια σε πιο εξειδικευμένους τομείς, θα μπορούσε να απευθυνθεί σε κάποιον ειδικό γιατρό.

Οι ειδικοί στη διακοπή του καπνίσματος μπορεί να είναι ένας επαγγελματίας υγείας π.χ. πνευμονολόγος, ψυχολόγος, γενικός γιατρός, χειρουργός οδοντίατρος, νοσοκόμος και φυσικά το εξειδικευμένο προσωπικό στα ιατρεία διακοπής καπνίσματος. Επικεντρωμένοι στο να ακούν τον ασθενή, η βοήθειά τους είναι πολύ σημαντική. Εξετάζουν το βαθμό εξάρτησης από το τσιγάρο (τεστ του Fagerström) και προσπαθούν να καταλάβουν γιατί καπνίζουμε και πως (π.χ. αριθμός τσιγάρων μέσα στο 24ωρο, συχνότητα που ανάβουμε τσιγάρο). Παράλληλα εξετάζουν τις παραμέτρους εθισμού που συνυπάρχουν. Επίσης βοηθούν στο να μειωθούν οι συνέπειες της διακοπής του καπνίσματος, όπως αυτή της αύξησης βάρους.

Γιατροί λοιπόν αλλά και φαρμακοποιοί πρέπει να βρίσκονται στη διάθεση του κοινού για να ξεπεράσουν όλα τα στάδια του κύκλου του Prochaska³: Αναποφασιστικότητα, Πρόθεση, Προετοιμασία, Δράση, Διακοπή.

Ακόμα και η υποτροπή έχει τη θέση της σε αυτή τη διαδικασία, καθώς αποτελεί μέρος της διαδικασίας που προετοιμάζει τον καπνιστή για την οριστική διακοπή του καπνίσματος.

Με τη διακοπή του καπνίσματος, η νικοτίνη δεν δρα πλέον στο νευρικό σύστημα. Τα επίπεδα των κατεχολαμινών έρχονται στα φυσιολογικά τους επίπεδα όπως αυτά των μη καπνιστών, ενώ παρατηρείται μια κατακράτηση υγρών και μια αύξηση της όρεξης που συνοδεύεται από υπογλυκαιμία, λιγούρα και εξάρσεις λήψης ζάχαρης. Είναι εφικτό να τα μειώσουμε με αποτελεσματικό τρόπο προς όφελος της διακοπής του καπνίσματος, επανεξετάζοντας τις διατροφικές συνήθειες του ατόμου, επαναπροσδιορίζοντας τις επιλογές του, και υιοθετώντας μια συστηματική σωματική δραστηριότητα.

Συμπεράσματα

Η διακοπή του καπνίσματος που θα επέλθει, από τη σταδιακή μείωσή του, μέχρι και την τελική διακοπή του, εξαρτάται από πολλούς παράγοντες: φαρμακολογικούς σε ότι αφορά τη νικοτίνη, παράγοντες συμπεριφοράς και ψυχολογικούς. Όποιοι και να είναι οι λόγοι στους οποίους οφείλεται η διακοπή του καπνίσματος, ο στόχος θα επιτευχθεί αν βασιστεί στη δύναμη της θέλησης, η οποία θα ενισχυθεί και από βοήθεια προσαρμοσμένη στην ιδιοσυγκρασία του καπνιστή. Υπάρχουν φαρμακευτικά προϊόντα τα οποία αποδεδειγμένα μπορούν να βοηθήσουν στη σταδιακή ή απότομη διακοπή του καπνίσματος, ωστόσο δεν υπάρχει θαυματουργό φάρμακο.

Η διακοπή του καπνίσματος είναι απόφαση ζωής που χρειάζεται πολύ μεγάλη θέληση, προσπάθεια και αυτοσυγκράτηση. Ο καπνιστής όμως χρειάζεται και βοήθεια από το περιβάλλον του για να τα καταφέρει, και ο φαρμακοποιός σίγουρα μπορεί να είναι το «κλειδί» το οποίο θα «ξεκλειδώσει» την πόρτα της απεξάρτησης, δείχνοντας στον καπνιστή τη νέα ζωή που μπορεί να έχει! ■

Το merchandizing και οι ειδικές προβολές των προϊόντων για τη διακοπή του καπνίσματος

Το φαρμακείο ως χώρος υγείας, αποτελεί τον ιδανικό χώρο προβολής για την αντικαπνιστική καμπάνια

Οι δύο κύριες εποχές για να την εφαρμόσετε είναι ο Σεπτέμβριος μετά τις διακοπές και πριν τις γιορτές των Χριστουγέννων

1. Αναρτήστε μηνύματα στο φαρμακείο σας όπως:
«Σήμερα σταματάω το κάπνισμα!»
 ή **«Θέλετε να κόψετε το κάπνισμα; Είμαστε εδώ για να σας βοηθήσουμε!»**
 ή **«Είναι καιρός να απαλλαγείτε από το τσιγάρο!»**
 ή **«Πάρτε το έλεγχο και απαλλαγείτε από το τσιγάρο!»**
2. Προβάλλετε τα ειδικά stand με τα υποκατάστατα νικωτίνης πάνω σε «ζεστά» σημεία (πάγκος, τραπεζάκι, ή γόνδολα προβολής)
3. Προβάλλετε και μοιράστε ενημερωτικά έντυπα με συμβουλές για τη διακοπή του καπνίσματος και τέλος,
4. Δημιουργήστε μια θεματική βιτρίνα

Εντείνετε λοιπόν την προσπάθεια σας και την ενεργό συμβολή στον αγώνα κατά του καπνίσματος με 3 ενέργειες «κλειδιά»:

ΟΠΤΙΚΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ, ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ και ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ ΠΡΟΣ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ

Βιβλιογραφία

1. Action on smoking and Health (ASH) Factsheet 10: How smoking affects the way you look. August 2004
2. MRB, Omnibus Study to the public concerning Smoking Attitudes, Athens, 2009 & 2011
3. Prochaska, JO; Norcross, JC; DiClemente, CC. Changing for good: the revolutionary program that explains the six stages of change and teaches you how to free yourself from bad habits. New York: W. Morrow; 1994

Πόπη Χαραμή

StopSmoking

Τέλος στο κάπνισμα για πάντα.



- Το Stop Smoking είναι η φυσική προσέγγιση για να μείνετε μακριά από τα τσιγάρα.
- Το STOP SMOKING συνδυάζει εκχυλίσματα βοτάνων πιστοποιημένα βιολογικά για να σας βοηθήσει να διαχειριστείτε την επιθυμία για κάπνισμα και να μειώσετε την ένταση που σχετίζεται με την διακοπή του καπνίσματος.



Αρ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ
22566/19-03-2013

Πωλούνται αποκλειστικά σε επιλεγμένα φαρμακεία.

Εισάγεται συσκευασμένο από τον Καναδά
ΕΙΣΑΓΩΓΗ – ΔΙΑΝΟΜΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΑΠΟ ΤΗΝ
ADELCO A.E. ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΦΑΡΜΑΚΩΝ & ΚΑΛΥΝΤΙΚΩΝ
ΠΕΙΡΑΙΩΣ 37, ΜΟΣΧΑΤΟ ΤΗΛ.: 210 4819311-14



Γρίπη και Πνευμονιοκοκκική νόσος

Τα οφέλη
της
πρόληψης



◆ Από τον **ΑΛΕΞΑΝΔΡΟ ΤΣΙΤΟΜΕΝΕΑ**, Φαρμακοποιό

Η γνώση της παθολογίας της γρίπης, της αντιμετώπισης της, αλλά και της κατάλληλης επικοινωνίας με τον ασθενή πελάτη σας, όχι μόνο θα ενισχύσει τον επιστημονικό σας ρόλο, αλλά θα συμβάλει πολύ στην πρόληψη αυτής της εκτεταμένης κάθε χρόνο επιδημίας.

ΠΑΘΟΛΟΓΙΑ: Η γρίπη σε 5 ερωτήσεις

Η γρίπη είναι μια οξεία, ιδιαίτερα μεταδοτική αναπνευστική λοίμωξη ιογενούς προέλευσης. Μπορεί να προκαλέσει σοβαρές επιπλοκές στους ηλικιωμένους ή τους ανθρώπους με εξασθενημένο οργανισμό λόγω υποκείμενης νόσου.

1 Ποια είναι τα σημάδια της λοίμωξης;

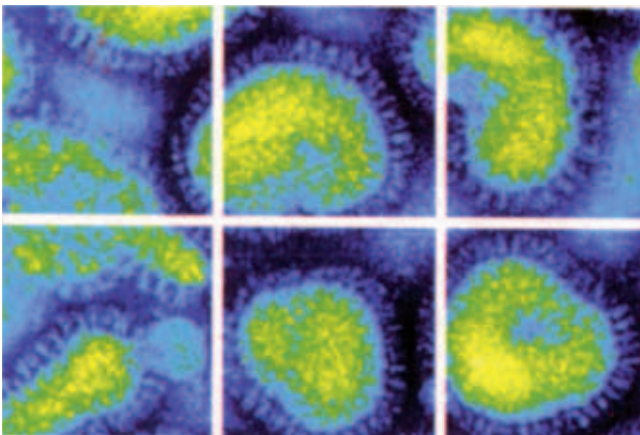
Συνήθως, μετά από μια μικρή περίοδο επώασης (1-3 ημέρες), η λοίμωξη εμφανίζεται με ξαφνικά συμπτώματα του αναπνευστικού (βήχας, ρινίτιδα κ.α.), συμπτώματα επιδείνωσης της συνολικής υγείας (κόπωση, πονοκέφαλος, μυϊκοί πόνοι, ναυτία, απώλεια όρεξης), πυρετό, ρίγη. Υψηλός πυρετός (39°C ή περισσότερο) παρατηρείται στο ήμισυ περίπου των περιπτώσεων.

Η μεταδοτικότητα είναι υψηλότερη κατά τη διάρκεια της περιόδου επώασης και κατά τη διάρκεια των πρώτων 2 έως 3 ημερών μετά την εκδήλωση των κλινικών συμπτωμάτων. Στα παιδιά, η μολυσματικότητα διαρκεί περισσότερο (5-7 ημέρες μετά την έναρξη των κλινικών συμπτωμάτων).

Στους ηλικιωμένους, η λοίμωξη μπορεί να είναι παραπλανητική, καθώς υπάρχει περίπτωση να μην εμφανιστεί πυρετός και συνήθως τα συμπτώματα που εμφανίζονται είναι πιο ήπια, όπως κούραση και αναπνευστικά συμπτώματα. Οι επιπλοκές όμως, όπως λοίμωξη από πνευμονιόκοκκο είναι πιο συχνές σε αυτή την ηλικιακή ομάδα. Υπάρχει επίσης, η άτυπη ή ασυμπτωματική (απαρατήρητη) γρίπη.

2 Ποια είναι η αιτιολογία;

Ο ιός της γρίπης (*influenzae virus*) ανήκει στην οικογένεια *Myxoviridae*. Υπάρχουν τρεις τύποι ιού της ανθρωπίνης γρίπης (Α, Β και Γ) και αρκετοί υπότυποι του ιού της γρίπης Α, οι οποίοι προσδιορίζονται από τη φύση της αιμοσυγκολλητίνης τους (Η) και νευραμινιδάσης τους (Ν). Αυτή τη στιγμή οι πιο συχνοί υπότυποι είναι ο Α(H1N1) και ο Α(H3N2).



Οι ιοί της γρίπης μεταλλάσσονται αυθόρμητα και συχνά πολύ γρήγορα, γεγονός το οποίο κάνει κάθε χρόνο αναγκαία την αλλαγή της σύνθεσης των εμβολίων κατά της γρίπης. Όταν μάλιστα ένα τμήμα του γονιδιώματος ιών της γρίπης των ζώων εκφράζεται στον ιό της γρίπης των ανθρώπων, η μετατροπή των επιφανειακών αντιγόνων του ιού είναι τέτοια ώστε να μπορεί να μολύνει ή να ξαναμολύνει σχεδόν όλο τον πληθυσμό της γης.

Μερικές φορές, σε πολύ ειδικές συνθήκες, ο ιός της γρίπης των ζώων μπορεί να μολύνει έναν άνθρωπο. Η λοίμωξη, αν και αρκετά σοβαρή, δε μεταδίδεται από έναν άνθρωπο σε άλλο. Αυτό εμφανίζεται συχνά με ιούς της γρίπης των πτηνών, συμπεριλαμβανομένης της γρίπης Α(H5N1).

3 Πώς γίνεται η διάγνωση;

Η κλινική εικόνα της γρίπης δεν είναι συγκεκριμένη και μπορεί να παρατηρηθεί στις περισσότερες οξείες λοιμώξεις του αναπνευστικού (ΟΛΑ). Κατά τη διάρκεια επιδημιών όμως, η ξαφνική εμφάνιση συμπτωμάτων ΟΛΑ μπορεί να θεωρηθεί άκρως ενδεικτική της γρίπης. Αντίθετα, η σταδιακή επιδείνωση των συμπτωμάτων (ο ασθενής δυσκολεύεται να εντοπίσει με ακρίβεια την έναρξη της λοίμωξης), δεν είναι συνήθης ένδειξη λοίμωξης από τον ιό της γρίπης, καθώς ΟΛΑ μπορούν να προκαλέσουν και άλλα παθογόνα (ο ιός της παρα-ινφλουέντζας, αδενοϊοί ή βακτήρια όπως ο πνευμονιόκοκκος και το *Mycoplasma pneumoniae*).

Οι ιολογικές διαγνωστικές εξετάσεις έχουν μέτρια ευαισθησία. Το ποσοστό των ψευδώς αρνητικών είναι σημαντικό. Η χρήση τους περιορίζεται στα παιδιατρικά νοσοκομεία σε ορισμένες καταστάσεις έκτακτης ανάγκης και για επιδημιολογική επιτήρηση, ως συμπλήρωμα της κλασικής ιολογίας.

Σπάνιο, αλλά πολύ σοβαρό είναι ένα επεισόδιο ιατρικό περιστατικό: η εμφάνιση ενός ή περισσότερων πορφυρικών εξανθημάτων (purpuric rash) με πυρετό που μοιάζει με αυτόν της γρίπης. Τα συμπτώματα αυτά είναι ενδεικτικά μηνιγγιτιδοκοκκικής λοίμωξης. Σε περίπτωση μη έγκαιρης έναρξης θεραπείας με αντιβιοτικά, η λοίμωξη αυτή μπορεί να οδηγήσει στο θάνατο (20-30% θνησιμότητα) ή να αφήσει σοβαρές βλάβες.

4 Ποιος είναι ο πιο εκτεθειμένος στη γρίπη;

Τα μέρη με μεγάλη συγκέντρωση πληθυσμού είναι παράγοντας που αυξάνει το κίνδυνο για τη μετάδοση της γρίπης: μέσα μαζικής μεταφοράς, εμπορικά κέντρα, σχολεία, θέατρα και μεγάλες συγκεντρώσεις πλήθους.

5 Ποια είναι η εξέλιξη της νόσου;

Στις περισσότερες περιπτώσεις, η γρίπη περνάει σε λίγες ημέρες. Ο πυρετός μπορεί να αυξηθεί παροδικά μέχρι την ίαση. Συμπτώματα όπως κόπωση, έλλειψη όρε-

ξης, βήχας μπορεί να διαρκέσουν αρκετές εβδομάδες. Η εποχική γρίπη μπορεί να προκαλέσει βακτηριακές λοιμώξεις, ειδικά σε παιδιά, βρέφη και ηλικιωμένους (οξεία μέση ωτίτιδα, βρογχίτιδα, ιγμορίτιδα, πνευμονία...). Κατά τη διάρκεια των επιδημιών, η γρίπη ευθύνεται για πάνω από το 13% των εισαγωγών στα παιδιατρικά νοσοκομεία. Στα βρέφη, η άνοδος του πυρετού είναι συχνά βίαιη, με κίνδυνο πυρετικών σπασμών. Υπάρχει κίνδυνος αναπνευστικής δυσχέρειας, η οποία ευνοείται από ορισμένους παράγοντες, όπως σε βρέφη πρόωρα, με νοτική υστέρηση, με πνευμονικές ή καρδιακές ανωμαλίες. Τα γαστρεντερικά συμπτώματα είναι πιο συχνά στους ενήλικες (έμετος, διάρροια), αυξάνοντας τον κίνδυνο της αφυδάτωσης. Η γρίπη μπορεί να είναι σοβαρή για τους ανθρώπους που το ανοσοποιητικό τους σύστημα έχει αποδυναμωθεί από χρόνιες ασθένειες ή την ηλικία (οι ηλικιωμένοι, τα βρέφη). Μπορεί να προκαλέσει παρόξυνση προϋπαρχουσών παθήσεων (καρδιακή, νεφρική, αναπνευστική ή μεταβολική ανεπάρκεια).

Σε μερικές περιπτώσεις, η γρίπη μπορεί να αποκτήσει κακοήγη μορφή, ακόμη και σε ανθρώπους οι οποίοι χαιρούν άκρας υγείας. Αυτές οι κακοήθεις μορφές γρίπης, οι οποίες εμφανίζονται αρκετές ημέρες μετά την έναρξη των κλινικών συμπτωμάτων, συχνά ξεκινούν από μια δυσκολία στην αναπνοή, η οποία επιδεινώνεται μέσα σε λίγες ώρες σε απειλητική για τη ζωή οξεία αναπνευστική δυσχέρεια. Γι' αυτό το λόγο, όταν ένας ασθενής με συμπτώματα γρίπης εμφανίσει ενδείξεις δύσπνοιας, θα πρέπει να επισκεφτεί τον γιατρό επειγόντως.

ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΗ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΤΗΣ ΓΡΙΠΗΣ

Η εφαρμογή των προληπτικών μέτρων (σωστή υγιεινή, εμβολιασμός, λήψη αντι-ϊικών φαρμάκων μετά την έκθεση σε περιβάλλον με ιού), καθυστερεί την εμφάνιση και μειώνει την ένταση μιας επιδημίας γρίπης.

Οι στόχοι τους επικεντρώνονται στον περιορισμό της εξάπλωσης της ασθένειας, τη μείωση των σοβαρών επιπλοκών της και τη μείωση της έντασης και της διάρκειας των συμπτωμάτων της.

Τα μέτρα πρόληψης

1. Υγιεινή

Παρόλο που η γρίπη είναι ιδιαίτερα μεταδοτική, η εφαρμογή απλών κανόνων υγιεινής επιβραδύνει σημαντικά την εξάπλωση του ιού:

- Χρήση μάσκας ή προστατευτικών γυαλιών και γαντιών σε όσους έρχονται σε επαφή με τους ασθενείς. Οι χειρουργικές μάσκες από τον ασθενή, προορίζονται κυρίως για να εμποδίσουν τη μετάδοση σταγονιδίων σάλιου που μπορεί να περιέχουν τον ιό. Επίσης, συνιστάται η χρήση τους από άτομα που έρχονται σε επαφή με άτομα που κινδυνεύουν (ηλικιωμένους, βρέφη). Εάν δεν έχετε μάσκα, βήξτε ή φτερ-

νιστείτε στον αγκώνα σας. Μη φτύνετε στο έδαφος.

- Συχνό πλύσιμο των χεριών με σαπούνι και νερό ή με αλκοολούχο διάλυμα επιβάλλεται.
- Χρήση χαρτομάντιλων τα οποία θα πεταχτούν σε μια κλειστή σακούλα μετά τη χρήση.
- Απομόνωση: οι ασθενείς με γρίπη είναι μολυσματικοί κατά τη διάρκεια της περιόδου επώασης και 3-5 ημέρες μετά την εκδήλωση των κλινικών συμπτωμάτων. Τα αντι-ϊικά φάρμακα μπορούν να χρησιμοποιηθούν προληπτικά ή στην έγκαιρη θεραπεία για να μειώσουν τη διάρκεια και την ένταση της νόσου.
- Αποφυγή μεγάλων συγκεντρώσεων πλήθους σε περιορισμένους χώρους και συνωστισμού.

2. Εμβολιασμός

Ο εμβολιασμός κατά της γρίπης αλλά και του πνευμονιοκόκκου, συνιστάται ιδιαίτερα (και αποζημιώνεται 100% από τα ασφαλιστικά ταμεία) σε όσους κινδυνεύουν από σοβαρή γρίπη ή επιπλοκές της όπως δευτερογενείς λοιμώξεις, επιδείνωση προϋπαρχουσων ασθενειών κ.α. Η επιλογή των τριών παραλλαγών του ιού της γρίπης που περιέχονται κάθε χρόνο στα συστατικά των αντιγριπικών εμβολίων καθορίζεται από τις συστάσεις του WHO (Παγκόσμιου Οργανισμού Υγείας).

Στην Ευρώπη, τα αντιγριπικά εμβόλια είναι αδρανοποιημένα εμβόλια (περιέχουν αδρανοποιημένα στελέχη του ιού), τα οποία παράγονται από γονιμοποιημένα αυγά κό-

Ενδείξεις του εμβολιασμού

- **Ο εμβολιασμός κατά της γρίπης** συνιστάται κάθε χρόνο σε ορισμένες κατηγορίες ασθενών οι οποίες μπορεί να αναπτύξουν σοβαρές επιπλοκές ή: άτομα ηλικίας 60 ετών και άνω, ενήλικες και παιδιά άνω των 6 μηνών με ορισμένες ασθένειες (διαβήτη, καρδιακές ή πνευμονοπάθεια, κυστική ίνωση κ.α.). Συνιστάται επίσης, στους επαγγελματίες υγείας και όλους τους επαγγελματίες που έρχονται σε τακτική και παρατεταμένη επαφή με άτομα που κινδυνεύουν. Τέλος, μπορεί να γίνει σε όποιον το επιθυμεί, για να αποφύγει την πιθανότητα να νοσήσει από τον ιό της γρίπης.
- **Ο εμβολιασμός κατά του πνευμονιοκόκκου** με το 13-δύναμο συζευγμένο εμβόλιο συνιστάται να γίνεται σε όλους τους ενήλικες άνω των 50 ετών -ακόμα και τους υγιείς, καθώς η ηλικία θεωρείται παράγοντας κινδύνου για λοίμωξη από πνευμονιόκοκκο, με μια μόνο δόση εφάπαξ. Από τα τέλη του καλοκαιριού, το 13-δύναμο συζευγμένο εμβόλιο (το οποίο είναι στον υποχρεωτικό εμβολιασμό των βρεφών), πήρε ένδειξη και για χορήγηση στις ηλικίες 18-49 ετών στις ειδικές ομάδες πληθυσμού και έγινε το πρώτο συζευγμένο πνευμονιοκοκκικό εμβόλιο το οποίο απευθύνεται σε όλες τις ηλικίες.

τας και κορηγούνται με ενδομυϊκή ένεση. Η αλλεργία στο αυγό δεν αποτελεί απόλυτη αντένδειξη για εμβολιασμό, επειδή η ποσότητα της πρωτεΐνης των αυγών στα εμβόλια είναι πολύ χαμηλή.

Πρόσφατα εγκρίθηκε και το νέο 13-δύναμο συζευγμένο πνευμονιοκοκκικό εμβόλιο, για την πρόληψη της διεισδυτικής πνευμονιοκοκκικής νόσου στους ενήλικες, μιας από τις πιο σοβαρές επιπλοκές της γρίπης, που συμβαίνει μετά από επιλοίμωξη από πνευμονιόκοκκο. Οι κυριότερες κλινικές μορφές της είναι η βακτηριακή πνευμονία, η μηνιγγίτιδα και η βακτηριαιμία.

Το 13-δύναμο εμβόλιο είναι κατασκευασμένο με την τεχνολογία των συζευγμένων εμβολίων, η οποία έχει ως αποτέλεσμα την εξειδικευμένη ανοσοποίηση και την ελαχιστοποίηση της εμφάνισης αλλεργιών.

Οι κύριες παρενέργειες του εμβολιασμού (μεταξύ 1 και 10%) είναι οι τοπικές αντιδράσεις στο σημείο της ένεσης. Συστηματικές αντιδράσεις (πυρετός, κακουχία, ρίγη) μπορεί επίσης να προκύψουν, αν και σπανιότερα. Έχει επιβεβαιωθεί ότι το εμβόλιο της γρίπης και το συζευγμένο 13-δύναμο πνευμονιοκοκκικό εμβόλιο δεν προκαλούν σύνδρομο Guillain-Barré ή άλλες σοβαρές παρενέργειες.

3. Αντι-ικά φάρμακα

Σε περίπτωση επαφής με έναν ασθενή με γρίπη, τα φάρμακα κατά των ιών (oseltamivir, zanamivir) είναι χρήσιμα σε μη εμβολιασμένα άτομα ή σε άτομα που έχουν εμβολιαστεί μέχρι και πριν από 15 ημέρες, συμπεριλαμβανομένων των εγκύων γυναικών.

Η χρήση των αντι-ικών όμως δεν έχει κανένα νόημα εάν η θεραπεία ξεκινήσει μετά το πέρας 48 ωρών από την επαφή με το άτομο με γρίπη.

Θεραπεία της γρίπης

Εκτός από τα αντι-ικά για «πρώιμη θεραπευτική» (μέσα σε 48 ώρες από την έναρξη των κλινικών συμπτωμάτων) η θεραπεία κυρίως επικεντρώνεται στη **συμπτωματική θεραπεία**: αναλγητικά / αντιπυρετικά (παρακεταμόλη, μη στεροειδή αντιφλεγμονώδη φάρμακα) για την ανακούφιση από τον πυρετό, τον πονοκέφαλο, τους μυϊκούς πόνους. Τα αντιβιοτικά είναι επίσης χρήσιμα.

Η προληπτική χρήση αντιβιοτικών, για να αποφευχθεί η εμφάνιση επιπλοκών, δεν έχει βάση. Ωστόσο, είναι απαραίτητα σε περίπτωση εμφάνισης μολυσματικών (βακτηριακών) επιπλοκών.



ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΤΟΥ ΑΣΘΕΝΗ

Η γρίπη από την πλευρά του ασθενή

- Ορισμένες φορές, ο υψηλός πυρετός, ο βήχας, η κόπωση κάνουν τις δραστηριότητες της καθημερινής ζωής δύσκολες ή αδύνατες για τους ασθενείς.
- Οι ασθενείς συχνά παραπονιούνται για δυσκολία στην αναπνοή που μπορεί να είναι και από το άγχος. Ο βήχας και η κόπωση είναι τα δύο συμπτώματα που υποχωρούν πιο αργά από τα άλλα.
- Η απομόνωση του ασθενή είναι απαραίτητη κατά τις πρώτες ημέρες της νόσου για να περιοριστεί η εξάπλωση του ιού, γεγονός το οποίο διαταράσσει τη ζωή τόσο των ενηλίκων λόγω της απουσίας από την εργασία τους, όσο και των παιδιών λόγω της απουσίας τους από το σχολείο.
- Η επίμονη κούραση και η έλλειψη ενέργειας των ασθενών μερικές φορές παρεξηγείται από το περιβάλλον τους.

Τι να πείτε στους ασθενείς σας

Σχετικά με την ασθένεια

- Συμπτώματα:
 - ✓ Υπάρχουν πολλές κλινικές μορφές της γρίπης, οι οποίες μπορεί να είναι περισσότερο ή λιγότερο έντονες, ανάλογα με τον ασθενή. Συνήθως, τα συμπτώματα εμφανίζονται ξαφνικά και περνούν μετά από 2-3 ημέρες, αλλά μπορεί να επαναληφθούν παροδικά την 4^η ή την 5^η ημέρα. Οι ασθενείς δε θα πρέπει να ανησυχούν.
 - ✓ Μια απλή γρίπη χωρίς επιπλοκές, θεραπεύεται σε λίγες ημέρες. Εάν όμως υπάρξει επιδείνωση, επίμονος πυρετός ή αναπνευστικά συμπτώματα (δύσπνοια), θα πρέπει να τους προτρέψετε να συμβουλευτούν ένα γιατρό. Το ίδιο ισχύει για την άμεση εμφάνιση πολύ ενοχλητικού βήχα (δεν είναι καθόλου απίθανη η λοίμωξη από κοκκίτη σε ενήλικα που δεν έχει επανεμβολιαστεί) ή τη σταδιακή επιδείνωση του (υπάρχει κίνδυνος επιμόλυνσης από άλλο παθογόνο, αναπνευστική λοίμωξη από άλλο ιό...).
 - ✓ Στα άτομα που ανήκουν στις ομάδες κινδύνου, η γρίπη μπορεί να εμφανίσει επιπλοκές ανάλογα με την ευπάθεια του εκάστοτε οργανισμού (ηλικία, χρόνιες αναπνευστικές λοιμώξεις, καρδιακή ή μεταβολική ανεπάρκεια, ανεπάρκεια του ανοσοποιητικού συστήματος κ.α.).
 - ✓ Όταν γνωρίζετε για μια προϋπάρχουσα χρόνια ασθένεια σε έναν πελάτη σας, θα πρέπει να παρακολουθείτε την εξέλιξη της κατά τη διάρκεια της λοίμωξής του από τον ιό της γρίπης.
- Μετάδοση:
 - ✓ Η μετάδοση του ιού της γρίπης γίνεται μέσω του αέρα



Αντιγριπτικό Εμβόλιο περιόδου 2013-2014



• INFORMAL ABV.

A-01073

influvac Sub-Unit®

Περιέχονται επιφανειακά αντιγόνα (αιμοσυγκολλητίνη και νευροαμινιδάση) στελεχών του ιού της γρίπης (15+15+15) mcg haemagglutinin / 0,5ml PF.SYR. (1 δόση)

Η διαφήμιση είναι σύμφωνη με την ισχύουσα νομοθεσία – Υπουργική Απόφαση ΔΥΓ3(α)/83657 – ΦΕΚ 59B'-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 (Ελλάς) ΑΒΕΕ.

ABBOTT LABORATORIES (ΕΛΛΑΣ) Α.Β.Ε.Ε.

Αθήνα: Λ. Βουλιαγμένης 512, 174 56 Άλιμος, Τηλ. 210 99 85 222

Θεσ/νίκη: 12^ο χλμ Νέας Εθνικής Οδού Θεσσαλονίκης-Ν. Μουδανιών, Μέγαρο Θερμαΐς, Τ.Θ. 60682 - 570 01 Θέρμη, Τηλ. 2310 810 470

 **Abbott**
A Promise for Life

(με το βήχα, το φτέρνισμα, μιλώντας κλπ) ή της επαφής (με τα χέρια ή αντικείμενα που έχουν μολυνθεί από τον ιό).

- ✓ Ο φορέας του ιού είναι μεταδοτικός 1-2 ημέρες πριν από την έναρξη των συμπτωμάτων μέχρι 3-5 ημέρες (μερικές φορές λίγο περισσότερο σε παιδιά - έως 7 ημέρες).
- ✓ Τα αντι-ιικά μειώνουν την ένταση και τη διάρκεια της λοίμωξης. Αυτή η επίδραση είναι ακόμα πιο έντονη εάν χορηγούνται νωρίς.
- ✓ Κλειστοί και πολυσύχναστοι χώροι είναι ευνοϊκοί για την εξάπλωση του ιού.

Σχετικά με τη θεραπεία

- Η συμπτωματική θεραπεία, αν είναι δυνατόν σε συνδυασμό με την ανάπαυση, είναι από μόνη της αρκετή. Χορηγήστε αναλγητικά και αντιπυρετικά (παρακεταμόλη, ασπιρίνη, ΜηΣτεροειδήΑντιΦλεγμονώδη), καθώς και αντιβηχικά (για να σταματήσει ο βήχας όταν γίνεται βαθύς) και ρινικά αποσυμφορητικά. Προτείνετε στον ασθενή να πίνει αρκετό νερό για να περιορίσει την αφυδάτωση λόγω πυρετού.
- Η αντι-ιική θεραπεία μπορεί να είναι χρήσιμη: μειώνει τη διάρκεια και την ένταση των συμπτωμάτων και τον κίνδυνο επιπλοκών, με την προϋπόθεση να αρχίσει εντός 48 ωρών από την έναρξη των κλινικών συμπτωμάτων. Μετά από αυτό το χρονικό περιθώριο, δεν είναι πλέον αποτελεσματική.
- Να θυμάστε ότι τα αντιβιοτικά είναι αναποτελεσματικά στους ιούς. Είναι απαραίτητα μόνο σε περίπτωση επιμόλυνσης από βακτήρια.



Οι συμβουλές «κλειδιά»

Κατά τη διάρκεια μιας επιδημίας γρίπης

- ☞ Χρήση αναλώσιμων χαρτομάντηλων από τους ασθενείς και πέταμά τους σε κλειστό κάδο. Βήξιμο στον αγκώνα εάν αυτά δεν υπάρχουν.
- ☞ Αν ένα άτομο κολλήσει γρίπη, συστήστε του να περιορίσει την επικοινωνία στο στενό περιβάλλον του, να κρατάει τουλάχιστον 1 μέτρο απόσταση και να μη μοιράζεται μαγειρικά σκεύη (πίατα, ποτήρια, μαχαιροπίρουνα).
- ☞ Οι επιφάνειες και τα διάφορα αντικείμενα με τα οποία έχει έρθει σε επαφή ο φορέας του ιού, μπορούν να απολυμανθούν με οινόπνευμα ή χλωρίνη.
- ☞ Ο αερισμός του δωματίου του ασθενή θα πρέπει να είναι συχνός, ενώ φορώντας μάσκα κατά τη διάρκεια της μολυσματικής φάσης της ασθένειας του, θα βοηθήσει στον περιορισμό της εξάπλωσης του ιού.

Σχετικά με την πρόληψη

- Οι επιδημίες της γρίπης συνήθως ξεσπούν γύρω στον Οκτώβριο, ωστόσο συστήστε στους πελάτες σας να μην καθυστερούν να εμβολιαστούν. Χρειάζονται τουλάχιστον 15 ημέρες έως 3 εβδομάδες για να δημιουργηθεί ικανός αριθμός αντισωμάτων από τον εμβολιασμό. Επίσης μην ξεχνάτε ότι ο εμβολιασμός με το αντιπνευμονιοκοκκικό εμβόλιο μπορεί να γίνει όλο το χρόνο και ότι το 13-δύναμο συζευγμένο πνευμονιοκοκκικό εμβόλιο χορηγείται με μία εφάπαξ δόση.
- Το κάπνισμα επίσης έχει ως αποτέλεσμα την αποδυνάμωση του βρογχικού βλεννογόνου. Γι' αυτό συστήνεται οι καπνιστές να εμβολιάζονται τόσο κατά της γρίπης, όσο και κατά του πνευμονιόκοκκου, για την πρόληψη της επιλοίμωξης των πνευμόνων και της περαιτέρω επιβάρυνσης των βρόγχων.
- Μη συστήνετε τη χρήση αντι-ιικών σε ασθενείς που έχουν εμβολιαστεί τουλάχιστον 15 ημέρες πριν έρθουν σε επαφή με κάποιον που έχει γρίπη.
- Στην περίπτωση όμως κάποιος -συμπεριλαμβανομένων των παιδιών και των εγκύων- έρθει σε στενή επαφή με ασθενή που έχει γρίπη και δεν έχει εμβολιαστεί, μπορείτε να συστήσετε τη χρήση αντι-ιικών, αρκεί να μην έχουν περάσει 48 ώρες από την επαφή. ■

Γρίπη και συμπτώματα

Συχνές ερωτήσεις στο φαρμακείο και οι απαντήσεις σας

«Είμαι έγκυος και φοβάμαι ότι το εμβόλιο της γρίπης έχει κινδύνους για το μωρό μου.»

Η γρίπη είναι ιδιαίτερα επικίνδυνη για τη μητέρα, με κίνδυνο να είναι δυνητικά θανατηφόρα. Ο κίνδυνος είναι μεγάλος για τις γυναίκες ιδιαίτερα ευάλωτες σε ασθένειες (διαβήτης, η υπέρταση, το άσθμα ...). Το εμβόλιο έχει αποδειχθεί ότι είναι χρήσιμο, ανεκτό και ασφαλές και ο εμβολιασμός της μητέρας είναι ο καλύτερος τρόπος για την προστασία, για μωρά από 0-6 μηνών μέσω της μεταφοράς των μητρικών αντισωμάτων στο παιδί, που βοηθά στην προστασία του βρέφους για τουλάχιστον τρεις μήνες.

«Ποτέ δεν είμαι άρρωστος και δεν θέλω να εμβολιάζομαι κάθε χρόνο.»

Τα στελέχη του ιού που κυκλοφορεί διαφέρουν κάθε χρόνο και ακόμα κι αν το εμβόλιο δεν αλλάζει σε σχέση με το προηγούμενο έτος, ο ετήσιος εμβολιασμός βελτιστοποιεί την προστασία και την ενίσχυση της παραγωγής αντισωμάτων.

«Έχω καιρό να εμβολιαστώ και δεν θα είμαι καλά προστατευμένος.»

Όλα εξαρτώνται από το πότε θα κληρωθεί η επιδημία. Στην ιδανική περίπτωση, ο εμβολιασμός θα πρέπει να γίνει το νωρίτερο τον Οκτώβριο. Ανοσία αναπτύσσεται δέκα με δεκαπέντε ημέρες και διαρκεί εννέα έως δώδεκα μήνες.

«Έχω εμβολιαστεί κατά της γρίπης, αλλά παρ'όλα αυτά γριώθηκα.»

Ο εμβολιασμός δεν προστατεύει 100%, μειώνει από 75 έως 90% τον κίνδυνο να μολυνθεί κάποιος από τον ιό και όταν η γρίπη εμφανίζεται, έχει λιγότερο έντονα συμπτώματα από ότι σε απουσία του εμβολιασμού. Σημειώστε ότι η ανοσολογική απόκριση στο εμβόλιο είναι μικρότερη σε ηλικιωμένους, ανοσοκατεσταλμένα άτομα ή αποδυναμωμένα από χρόνια προβλήματα ασθενειών.

«Έχω γρίπη και δεν έχω εμβολιαστεί, ένα αντι-ικό μπορεί να είναι αποτελεσματικό;»

Η αντι-ική θεραπεία είναι χρήσιμη διότι μειώνει τη διάρκεια και την ένταση των συμπτωμάτων και τον κίνδυνο επιπλοκών, εφόσον όμως ξεκινήσει μέσα σε 48 ώρες από την έναρξη των κλινικών συμπτωμάτων. Από εκεί και πέρα, δεν είναι πλέον αποτελεσματική.

«Ένα από τα παιδιά μου είναι συχνά άρρωστο και εγώ διστάζω να το εμβολιάσω.»

Στην αρχή κάθε επιδημίας, η γρίπη επηρεάζει όλες τις ηλικιακές ομάδες, αλλά ιδιαίτερα τα παιδιά σχολικής ηλικίας. Από την άλλη πλευρά, στο παιδί η γρίπη είναι μεταδοτική περισσότερο από τους ενήλικες, επειδή ο ιός έχει μια μεγαλύτερη διάρκεια ζωής εντός του σώματος του. Είναι επικίνδυνη η εξάπλωση του ιού σε άλλα μέλη της οικογένειας. Για την προστασία των αδελφών είναι απαραίτητος ο εμβολιασμός που επιτρέπεται από την ηλικία των έξι μηνών.

«Πώς μπορώ να ξέρω αν έχω γρίπη;»

Μετά από μια περίοδο επώασης από μία έως πέντε ημέρες, ο πολλαπλασιασμός του ιού της γρίπης γίνεται εκρηκτικός και ενεργοποιεί ισχυρές ανοσοποιητικές αντιδράσεις. Η κλινική εκδήλωση είναι συχνά ξαφνική και τα συμπτώματα περιλαμβάνουν υψηλό πυρετό (39°C) και ρίγη, ενώ συνοδεύονται από αρθραλγία και μυαλγία, και έντονη κεφαλαλγία που μπορεί να σχετίζεται με φωτοφοβία και πω-οφθαλμικό πόνο.

«Διαρκεί καιρός;»

Τα αναπνευστικά συμπτώματα είναι ήπια στην αρχή και εκδηλώνονται με ρινική καταρροή, πονόλαιμο, δυσκολία στη κατάποση και ξηρό βήχα. Εξασθένηση συνοδεύει την παρούσα κλινική κατάσταση που εξελίσσεται ευνοϊκά σε λίγες ημέρες με απουσία επιπλοκών. Ωστόσο, η κόπωση μπορεί να διαρκέσει για αρκετές εβδομάδες μετά την εξαφάνιση των άλλων συμπτωμάτων.

«Φοβάμαι τις επιπλοκές.»

Η πιο κοινή είναι αυτή των σοβαρών βακτηριακών λοιμώξεων, όταν υπάρχει υποκείμενη νόσος. Οι πιο συχνές επιπλοκές είναι βρογχίτιδα ιογενούς ή βακτηριακής προέλευσης, πνευμονία, ιγμορίτιδα. Η ηλικία φυσικά συσχετίζεται με τη συχνότητα των επιπλοκών. Ο τρόπος ζωής παίζει επίσης ιδιαίτερα σημαντικό ρόλο, το κάπνισμα, η παχυσαρκία, η ανθυγιεινή διατροφή.

«Περίπτωση επαναμόλυνσης από την ίδια ομάδα ιών ισχύει;»

Παρά τα αντισώματα από προηγούμενη μόλυνση, ορισμένοι ιοί προκαλούν ασθένεια ξανά, κάθε φορά που επιμολύνουν ένα άτομο. Οι λόγοι θα πρέπει να αναζητηθούν στην αντιγονική εξασθένηση ή στον αριθμό των υπο-τύπων του ιού. Υπάρχει βέβαια και η πιθανότητα, η επίκτητη ανοσία κατά τη διάρκεια της πρωτογενούς λοίμωξης να είναι κακή.

«Η μετάδοση του ιού γίνεται μόνο από την αναπνευστική οδό;»

Υπάρχουν δύο τύποι ιών. Οι πρώτοι είναι ιοί με περίβλημα το οποίο περιλαμβάνει τον ιό της γρίπης και τον ιό παρα-γρίπης (parainfluenzae). Αυτοί μεταβιβάζονται από τα μικρο-σταγονίδια του βήχα ή το φτέρνισμα, και έχουν περιορισμένη επιβίωση στα αντικείμενα και τα χέρια. Σε αντίθεση, οι λεγόμενοι «γυμνοί» ιοί μπορούν να επιβιώσουν για αρκετές ημέρες σε ένα υπόστρωμα. Αυτή είναι η περίπτωση του ρινοϊού και αδενοϊού. Εξ ου και η ανάγκη για την τήρηση της βασικής υγιεινής.

Οι ΝΕΟΙ παρατηρούν, αντιδρούν και προτείνουν!

Βελτιωμένα προγράμματα σπουδών και επαφή
με την αγορά εργασίας...

Ένας δρόμος ενάντια στην κρίση;

◆ Από τους: **ΔΑΝΑΗ ΓΙΑΝΝΑΡΗ**, Φαρμακοποιό, μεταπτυχιακή φοιτήτρια Φαρμακευτικής σχολής Πατρών
ΑΛΕΞΑΝΔΡΟ ΜΩΡΕΛΑ, Τελειόφοιτο Φαρμακευτικής σχολής Πατρών



Στην εποχή μας που η συσσώρευση της γνώσης καθώς και η πολυπλοκότητα της αυξάνονται με γεωμετρική πρόοδο, κρίνεται πια αναγκαία η ανάγκη της εξειδίκευσης και επιλογής μεταξύ πολλών κατευθύνσεων, σε κάθε επιστημονικό πεδίο.

Η μαγική λέξη των τελευταίων χρόνων είναι η "μεταρρύθμιση". Χρησιμοποιείται ως φάρμακο για πάσα νόσο της ελληνικής κοινωνίας. Το πρόβλημα με αυτήν τη λέξη είναι ότι σπανίως αναλύεται περαιτέρω και τις περισσότερες φορές χρησιμοποιείται απλά ως πρόβλημα - πρόταση και λύση ταυτόχρονα. Έτσι παρόλο που όλοι την προτείνουν και την προκρίνουν ως "φάρμακο", σπάνια βλέπεις να συνοδεύεται και με συγκεκριμένες οδηγίες "δοσολογίας" ή "φαρμακοτεχνικής μορφής"!

Στο παρόν άρθρο θα επιχειρήσουμε να διαγνώσουμε και να προτείνουμε από τη μεριά μας, σαν νέα γενιά φαρμακοποιών, κάποιες πολύ συγκεκριμένες αλλαγές που θεωρούμε κατά την ταπεινή μας άποψη πως πρέπει να γίνουν στο χώρο κατά εξοχή της τριτοβάθμιας εκπαίδευσης. Δεν διεκδικούμε ρόλο σοφών ή αυθεντιών, απλά μιας και έχουμε τελειώσει ή τελειώνουμε άμεσα την ακαδημαϊκή μας πορεία και εισερχόμαστε στην αγορά εργασίας, θα θέλαμε να φέρουμε στην επιφάνεια κάποιες, κατά την γνώμη μας, παθογένειες της ελληνικής εκπαίδευσης και κατάρτισης των νέων φαρμακοποιών. Δεδομένου μάλιστα της βαθιάς κρίσης που διέρχεται η ελληνική κοινωνία, η ανάγκη για αλλαγές και προτάσεις θεωρούμε ότι είναι πιο επιτακτική από ποτέ.

Μια ματιά στις Ευρωπαϊκές Σχολές

Ας δούμε πως αντιλαμβάνονται οι Ευρωπαϊκές σχολές την προετοιμασία του νέου φαρμακοποιού.

Ο νέος φοιτητής φαρμακευτικής έχει 3 βασικές επιλογές για την επαγγελματική του πορεία

- 1) **φαρμακευτική φροντίδα** (φαρμακείο, νοσοκομείο),
- 2) **υπηρεσίες υγείας και έρευνα στην πολιτική της υγείας** και
- 3) **έρευνα στη φαρμακευτική επιστήμη** (βιομηχανία, ακαδημαϊκά ιδρύματα, ινστιτούτα).

Ο βασικός κορμός και τα μαθήματα επιλογής του προγράμματος σπουδών, δίνουν στο φοιτητή τα απαραίτητα κίνητρα ώστε να εντάξει τον εαυτό του σε μια από τις παραπάνω κατηγορίες.

Αξιοσημείωτη θέση μεταξύ άλλων μαθημάτων έχει η **Φαρμακευτική Πρακτική**. Σκοπός είναι να αναδειχθεί ο ζωτικός ρόλος του φαρμακοποιού στη διακίνηση των φαρμάκων, η παροχή υπηρεσιών υγείας, σωστής ενημέρωσης του ασθενή για τον τρόπο χορήγησης κάθε φαρμακευτικού σκευάσματος, υπεύθυνη λήψη αποφάσεων για διόρθωση ιατρικής συνταγής κ.α. Υπογραμμίζεται, δηλαδή, η αναγκαιότητα να συνδεθεί η γνώση της φαρμακευτικής επιστήμης με την πρακτική.

Το μοντέλο αυτό επιτρέπει στους μελλοντικούς φαρμακοποιούς να είναι σε θέση να προμηθεύουν τα φάρμακα νόμιμα, με ακρίβεια και ασφάλεια και να μπορούν να αναγνωρίζουν ηθικά διλήμματα και ν' ανταποκρίνονται κατάλληλα σε αυτά. Παρέχει στους φοιτητές, μερι-

κές από τις δεξιότητες που απαιτούνται για την αποτελεσματική επικοινωνία, τη διαχείριση και την ηγεσία, ενώ παράλληλα τους διασφαλίζει να είναι σε θέση να αξιολογούν τα στοιχεία από την έρευνα των υπηρεσιών υγείας. Επίσης, το μάθημα της **Θεραπευτικής** μπορεί να δώσει στον υποψήφιο φαρμακοποιό την ικανή σε μεγάλο ποσοστό εμπειρία, να αναγνωρίζει συμπτώματα και να κρίνει την κατάλληλη θεραπεία. Να κατανοεί ιατρικούς όρους και να αναπτύξει δεξιότητες στην τεκμηριωμένη Ιατρική. Έτσι, θα αποκτήσει γνώσεις με τις οποίες θα μπορεί να ενεργεί ως εμπειρογνώμονας θεραπευτής. Η σχέση του ασθενή με τον φαρμακοποιό δεν είναι η τυπική σχέση πωλητή-πελάτη. Προτού επισκεφθεί ο ασθενής τον γιατρό του, αναζητά τον φαρμακοποιό του για να τον συμβουλευτεί, χτίζοντας έτσι μια σχέση εμπιστοσύνης.^{3,4}

Αναγκαιότητα εκπαίδευσης των φαρμακοποιών στη γηριατρική θεραπεία

Ειδικότερα, στην Ευρώπη όπου ο αριθμός των ηλικιωμένων ολοένα αυξάνεται, οι φαρμακοποιοί θα κληθούμε να αντιμετωπίσουμε τα προβλήματα της πολυφαρμακίας, των σύνθετων θεραπευτικών σχημάτων και της παροχής κατανοητής πληροφόρησης.

Δεδομένου ότι η συχνότητα εμφάνισης ασθενειών, λόγω της φύσης των οργανισμών, είναι μεγαλύτερη στους ηλικιωμένους, καταλαβαίνουμε ότι ο κύριος όγκος των ασθενών που επισκέπτονται τα φαρμακεία αποτελείται από άτομα 3ης ηλικίας. Εδώ λοιπόν φαίνεται η σημασία της γηριατρικής. Η αύξηση του πληθυσμού των ηλικιωμένων ενηλίκων και η αύξηση της χρήσης φαρμάκων, θα θέσει μελλοντικά νέες ανάγκες για εξειδικευμένο προσωπικό στη φαρμακευτική διαχείριση της εκάστοτε θεραπείας, ενώ ταυτόχρονα θα αυξηθούν οι πιθανότητες πρόληψης προβλημάτων σχετιζόμενων με τη φαρμακοθεραπεία.⁵

Και στην Ελλάδα..., ποια τα ευέλικτα προγράμματα σπουδών;

Αδιαμφισβήτητα τα προγράμματα σπουδών στις Φαρμακευτικές σχολές της Ελλάδας παρέχουν μια πολύ βασική εκπαιδευτική ύλη στο φοιτητή. Η σωστή εκπαίδευση όμως, δίνεται με τη σωστή μέθοδο και τότε μόνο έχει αποτέλεσμα. *«Μικρότερο κακό είναι η αγραμματοσύνη, παρά η κακή και χωρίς μέθοδο εκπαίδευση. Είναι βέβαιο πως ανάμεσα στους αγράμματους, ευκολότερα βρίσκει κανείς άνθρωπο ενάρτετο, παρά ανάμεσα σ' εκείνους που εκπαιδεύτηκαν χωρίς σωστή μέθοδο.»*

Αδαμάντιος Κοραΐς

Απαραίτητες αλλαγές στη διδακτική ύλη

Θεωρούμε ότι υπάρχει το εξής παράδοξο στην Ελλάδα: μέχρι και πριν 2 χρόνια σχεδόν το σύνολο των φαρμα-

κοποιών που αποφοιτούσε, περίπου το 80-85%, άνοιγε φαρμακείο ή απασχολούνταν ως υπάλληλος σε ένα ήδη υπάρχον φαρμακείο. Δεδομένου μάλιστα της εξέλιξης της επιστήμης, τα φάρμακα που παρασκευάζει ο φαρμακοποιός πια στο εργαστήριο είναι ομολογουμένως ελάχιστα. Το βάρος δηλαδή για ένα 80-85% των αποφοίτων είναι πλέον περισσότερο προς την κατεύθυνση του φαρμακο-πωλητή και φαρμακο-συμβούλου και λιγότερο προς την κατεύθυνση του φαρμακο-ποιού.

Άρα έχουμε να αντιμετωπίσουμε μια συγκεκριμένη πραγματικότητα που αρνούνται να αντιμετωπίσουν στο βαθμό που απαιτείται τα τμήματα Φαρμακευτικής στην Ελλάδα. Έτσι ισχύει το παράδοξο: το πρόγραμμα σπουδών να εξυπηρετεί περισσότερο αυτό το 10-15% και λιγότερο ή ελάχιστα το 80-85% των αποφοίτων. Διδάσκονται δηλαδή μαθήματα χρήσιμα για την έρευνα σε επίπεδο φαρμάκων και ελάχιστα μαθήματα χρήσιμα σε επίπεδο οργάνωσης και βελτιστοποίησης της απόδοσης μιας επιχείρησης φαρμακείου.

Εδώ να διευκρινίσουμε ότι σε καμία περίπτωση δεν προτείνουμε να γίνουν μειώσεις σε μαθήματα θεμελιώδη για τη φαρμακευτική επιστήμη όπως π.χ. είναι η φαρμακολογία, η φαρμακευτική χημεία, η φαρμακογνωσία, η φαρμακευτική τεχνολογία, η φυσιολογία και η τοξικολογία (παρόλο που μια αναμόρφωση και εκσυγχρονισμός της ύλης, ίσως σε κάποια απ' αυτά, να είναι απαραίτητη). Ωστόσο μαθήματα που αναφέρονται π.χ. στην εξέταση εξειδικευμένων θεμάτων συνθετικής χημείας, ραδιοχημείας ή εξειδικευμένων μηχανισμών λειτουργίας φαρμάκων σε μοριακό επίπεδο, θα μπορούσαν κάλλιστα να γίνουν μαθήματα επιλογής για όποιον φοιτητή ενδιαφέρεται για τα συγκεκριμένα πεδία.

Δεν είναι δυνατόν το σύνολο σχεδόν του εκπαιδευτικού προγράμματος να είναι προσανατολισμένο στην εκπαίδευση πάνω στη σύνθεση, παρασκευή και λειτουργία των φαρμακευτικών προϊόντων, αγνοώντας ότι το σύνολο σχεδόν των φαρμακοποιών της χώρας, στελεχώνουν τον τομέα προώθησης, πώλησης και συμβουλευτικής πάνω στα προϊόντα αυτά.



Συνεπώς η γνώση αυτή πρέπει να δίδεται σε μορφή **μαθημάτων επιλογής**, ώστε να επιλέγει ο φοιτητής τα μαθήματα που προτιμάει να ορίσουν την πορεία του.

Απαραίτητη θεωρούμε μια κατεύθυνση προς τους τομείς του μάρκετινγκ, του μάντζμεντ και της διοίκησης επιχειρήσεων. Μαθήματα που σε κάποιες σχολές (Φαρμακευτική Αθήνας)¹ υπάρχουν σε πολύ μικρή έκταση ως μαθήματα επιλογής, ενώ σε άλλες δεν υπάρχουν σχεδόν καθόλου (Φαρμακευτική Πάτρας)². Παράλληλα μια άλλη κατεύθυνση θα πρέπει να είναι στο επίπεδο της συμβουλευτικής και κλινικής φαρμακευτικής, καθώς και στο επίπεδο της **διδασκαλίας της επιστημονικής μεθόδου**. Το τελευταίο το προτείνουμε γιατί θεωρούμε ότι παρόλο που ο προπτυχιακός έρχεται σε επαφή με πλειάδα επιστημονικών πεδίων, δεν έχει κατανοήσει την ουσία και τον τρόπο που λειτουργεί η επιστημονική έρευνα. Απόδειξη των παραπάνω, είναι δεκάδες προϊόντα που βρίσκονται σε ράφια φαρμακείων, τα οποία δεν έχουν καμία επιστημονική τεκμηρίωση (π.χ. βραχιολάκια powerbalance). Πολλοί φαρμακοποιοί (εξαιρούμε αυτούς που γνωρίζουν και τα πουλάνε συνειδητά) δεν είναι σε θέση να κατανοήσουν και το κυριότερο να ελέγξουν την επιστημονική εγκυρότητα και αξιοπιστία προϊόντων, που αφελώς τα πλασάρουν ως "προϊόντα επιστημονικής έρευνας". Αυτό είναι ένα πρόβλημα που θεωρούμε ότι ξεκινάει πρωτίστως από τα αμφιθέατρα διδασκαλίας.

Επίσης, η μέθοδος που θα μπορούσε να εφαρμοστεί στις Φαρμακευτικές σχολές της χώρας μας είναι αυτή με τη μορφή **εικονικού φαρμακείου**. Έτσι, θα ήταν πιο ελεγχόμενη η εκπαίδευση της φαρμακευτικής πρακτικής, σε σχέση με αυτήν που γίνεται στο πλαίσιο της πρακτικής άσκησης που ορίζει το Υπουργείο Υγείας, διότι ας μην γελοιάσουμε η προθυμία για μάθηση, τόσο από τους επαγγελματίες φαρμακοποιούς, αλλά δυστυχώς και από τους φοιτητές, είναι μικρή!

Οι προτάσεις μας

1. Θεωρούμε ότι σε φαρμακευτικές σχολές όπως η Αθήνα, **τα μαθήματα επιλογής** θα μπορούσαν να μεταβληθούν και ποσοτικά (να αυξηθούν) και ποιοτικά, μιας και τα περισσότερα ευνοούν και προσφέρουν εξειδίκευση προς την κατεύθυνση του 10-15% (σύνθεση και λειτουργία φαρμάκων σε μοριακό επίπεδο) και όχι προς την κατεύθυνση της εργασίας που ασχολούνται το 80-85% των αποφοίτων. Σε σχολές πάλι όπως η φαρμακευτική Πάτρας, υπάρχει σχεδόν παντελής έλλειψη (4 στον αριθμό) μαθημάτων επιλογής, τα οποία είναι κατ'επίφαση επιλογής, μιας και αναλόγως τη διπλωματική που επιλέγεις, υποχρεούσαι να δώσεις ή και τα τέσσερα ή δύο συγκεκριμένα μόνο. Αυτό το σύστημα της **μη ύπαρξης μαθημάτων επιλογής είναι μοναδικό**, όχι μόνο για τα ευρωπαϊκά δεδομένα αλλά και για τα ελληνικά, μιας και όλες σχεδόν οι σχολές

FREZYDERM

psoriasis

PS.T.

medilike system

Ειδική αγωγή για το ψωριασικό δέρμα (πρόσωπο - σώμα)

- | Απομάκρυνση ψωριασικών φολιδών
- | Αντιμυτιωτική δράση
- | Έλεγχος νευρογενούς φλεγμονής



PS.T. Cleanser

Καθαρισμός - Απολέπιση

Βήμα 1

200ml



PS.T. Keratolytic Cream

Κερατόλυση - Ευυδάτωση

Βήμα 2

200ml



PS.T. Cell Balance Cream

Αντιμυτιωτική - Αντιφλεγμονώδης δράση

Βήμα 3

75ml



PS.T. Second Skin Cream

Επαναδόμηση - Προστασία

Βήμα 4

50ml

- Βιομιμητική δράση φαρμακευτικών μορίων
- Μονοθεραπεία ή συνεργικά με φαρμακευτικές αγωγές
- Επί φάσεων έξαρσης και ύφεσης



Κατάλληλα ως έκδοχα για γαλνικές προσεγγίσεις



Parabens Free



Κεντρικά: Μενάνδρου 75, 104 37, Αθήνα, Τ: 210 5246900, Φ: 210 5244433
Εργοστάσια: Λ. Τσιτσίου 4, 144 51 Μεταμόρφωση, Τ: 210 2846586, Φ: 210 2846508
info@frezyderm.gr, www.frezyderm.gr



επιστημών υγείας (Ιατρικές, Φαρμακευτικές κτλ.) καθώς και οι σχολές θετικών επιστημών (Βιολογικά, Χημικά κτλ.) έχουν ένα πακέτο τουλάχιστον 10 μαθημάτων επιλογής.

2. Να δημιουργηθούν **κατευθύνσεις** στο 4^ο ή 5^ο έτος, δηλαδή η ίδια η σχολή να κατευθύνει τον φοιτητή προς συγκεκριμένους δρόμους (π.χ. φαρμακοποιός πάγκου ή ερευνητής φαρμακοποιός), από το να τον αφήνει να επιλέγει ότι μαθήματα επιλογής θέλει. Πρόταση που θα μπορούσε να περιορίσει το φαινόμενο όπου οι φοιτητές να επιλέγουν άσχετα μεταξύ τους μαθήματα επιλογής, με μοναδικό κριτήριο την ευκολία που παρουσιάζουν.

3. Το **σύστημα του "3-5-8"** είναι κάτι που εφαρμόζεται σχεδόν σε όλες τις χώρες του εξωτερικού. Αυτό είναι η λήψη βασικού πτυχίου (bachelor) στα 3 χρόνια φοίτησης, λήψη μεταπτυχιακού (master) στα 5 χρόνια συνολικής φοίτησης, δηλαδή 3+2 και λήψη διδακτορικού (PhD) στα 8 συνολικά χρόνια φοίτησης, δηλαδή 3+2+3. Το αποτέλεσμα αυτής της πρότασης θα ήταν να αναγνωριστεί το πτυχίο που παίρνουμε σαν bachelor και master μαζί, μιας και ο χρόνος φοίτησης στις φαρμακευτικές είναι 5 χρόνια. Αυτό θα σταματούσε το παράδοξο φαινόμενο ενός φαρμακοποιού, που ενώ έχει σπουδάσει 5 χρόνια, να πρέπει να κάνει master σε Ελλάδα και Ευρώπη για να προχωρήσει σε διδακτορικό, ενώ ένας φοιτητής που φοιτά σε πανεπιστήμιο της Γαλλίας ή της Γερμανίας να μπορεί να προχωρήσει σε διδακτορικό κατευθείαν μετά από 5 (3+2) χρόνια φοίτησης ή ακόμα και 4 χρόνια φοίτησης (3+1) (Ηνωμένο Βασίλειο)

Επίσης θέτοντας χρονικά όρια, η πρόταση αυτή θα μπορούσε να διορθώσει ως έναν βαθμό, τα κακώς κείμενα στην Ελλάδα, όπως η καθυστέρηση λήψης βασικού πτυχίου, μεταπτυχιακού (λήψη μεταπτυχιακού στα 2,5 και 3 χρόνια) και κυρίως διδακτορικού διπλώματος (λήψη διδακτορικού στα 4,5 ή και 6 χρόνια).

Και μερικά σημαντικά ερωτήματα...

Με στόχο λοιπόν τη βελτίωση του συστήματος σπουδών μας, θέτουμε τα εξής ερωτήματα :

1. Κατά πόσο οι φαρμακευτικές σχολές δέχονται, αντιδρούν και αλληλεπιδρούν με ομάδες ανθρώπων που έρχονται σε επαφή;

Από τις ομάδες αυτές θα ξεχωρίσουμε τους προπτυχιακούς φοιτητές των σχολών αυτών, τους απόφοιτους-επαγγελματίες πια φαρμακοποιούς καθώς και τις φαρμακευτικές εταιρίες.

Παρατηρείται το φαινόμενο, τα τμήματα φαρμακευτικής (όπως και τα περισσότερα τμήματα των ελληνικών πανεπιστημίων εν γένει) πολλές φορές να υψώνουν τείχη με τις 3 παραπάνω ομάδες. Έτσι σε πολλές περιπτώσεις δεν προσαρμόζονται στα νέα δεδομένα, με απότοκο να ακολουθούν ασθμαίνοντας τις εξελίξεις.



2. Κατά πόσο οι φοιτητές έχουν ενεργό ρόλο, τόσο στην αξιολόγηση του προγράμματος σπουδών και τον τρόπο διδασκαλίας όσο και στην αναμόρφωση/διαμόρφωση αυτών; Υπάρχει ελάχιστη έως καθόλου συνεργασία μεταξύ φοιτητών και καθηγητών στη βάση της βελτίωσης του προγράμματος σπουδών. Επίσης είναι ανύπαρκτη η συζήτηση κατά πόσο είναι ευχαριστημένοι οι φοιτητές από τον τρόπο διδασκαλίας του κάθε μαθήματος, το βιβλίο διδασκαλίας ή τη διδακτική ικανότητα και μεταδοτικότητα του εκάστοτε ακαδημαϊκού. Μερίδιο ευθύνης βέβαια φέρουν και οι φοιτητές, μεγάλο μέρος των οποίων αντιμετωπίζει την σχολή ως εξεταστικό κέντρο καθώς και οι φοιτητικές οργανώσεις που αντί να προωθούν την συζήτηση τέτοιων θεμάτων, περιορίζουν τη δράση τους κυρίως στη διοργάνωση κοινωνικών εκδηλώσεων. Θα μπορούσαν λοιπόν οι σχολές αντί να περιμένουν την εκάστοτε αξιολόγηση του υπουργείου, να επιδιώξουν από μόνες τους τη συνεργασία αυτή, είτε με τη μορφή συζητήσεων, είτε με τη μορφή ερωτηματολογίων. Θα ήταν ιδιαίτερα εποικοδομητικό να δίνεται η δυνατότητα στους συλλόγους των προπτυχιακών να εκφράζουν ανά 2ετία την άποψή τους σχετικά με την αποτελεσματικότητα των μεθόδων εκπαίδευσης και του προγράμματος σπουδών. Η δυνατότητα αυτή, για να έχει και νόημα τελικά, θα πρέπει να ξεκινήσει με πρωτοβουλία των μελών ΔΕΠ.

Επίσης ως πρόταση μπορεί να τεθεί και η συμπερίληψη στα κριτήρια ανέλιξης ενός καθηγητή, όχι μόνο το ερευνητικό του έργο, αλλά και η απόδοση του στην διδασκαλία.⁷

3. Οι απόφοιτοι όταν ενταχθούν στην αγορά εργασίας, θα ήταν θεμιτό βάσει της εμπειρίας τους να επιστήμουν τα κακώς κείμενα του φαρμακευτικού τμήματος και να δώσουν προτάσεις;

Πέρα από την περιοδική διοργάνωση "reunion" αποφοίτων, ελάχιστες είναι οι φορές που έχουν κατατεθεί προτάσεις για βελτίωση λειτουργίας της σχολής. Και όμως οι απόφοιτοι, έχοντας ζήσει και μέσα στη σχολή, αλλά και έξω στην αγορά εργασίας, μπορούν να χρησιμεύσουν ως πολύτιμοι κρίκοι ένωσης και συγχρονισμού του βή-

KORRES

**ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ
ΠΕΡΙΠΟΙΗΣΗ ΠΡΟΣΩΠΟΥ**

1+1 ΔΩΡΟ

ΒΟΤΑΝΑ
ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ
ΕΚΧΥΛΙΣΕΙΣ
ΕΡΕΥΝΑ

DERMATOLOGICALLY TESTED
PARABEN FREE
MINERAL OIL FREE
PROPYLENE GLYCOL FREE
ETHANOLAMINE FREE

Εποχική προσφορά ΚΟΡΡΕΣ

αφορά σε 7 σετ προϊόντων
και ισχύει μέχρι εξαντλήσεως
των αποθεμάτων.

ΜΑΥΡΗ ΠΕΥΚΗ

*ΣΥΣΦΙΓΞΗ & ΕΠΑΝΟΡΘΩΣΗ
ΡΥΤΙΔΩΝ*

κρέμα ημέρας & κρέμα ματιών
ΕΛΤ 36,80€*

ΦΛΟΙΟΣ ΜΑΝΟΛΙΑΣ

ΠΡΩΤΕΣ ΡΥΤΙΔΕΣ

κρέμα ημέρας & κρέμα νύχτας
ΕΛΤ 19,80€*

ΑΓΡΙΟ ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟ

24ΩΡΗ ΕΝΥΔΑΤΩΣΗ & ΛΑΜΨΗ

κρέμα ημέρας & κρέμα ματιών
ΕΛΤ 18,80€*

ΑΓΡΙΟ ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟ

& ΒΙΤΑΜΙΝΗ C ΝΕΟ

*ΠΡΟΛΗΨΗ & ΕΠΑΝΟΡΘΩΣΗ
ΚΗΛΙΔΩΝ*

Antispor κρέμα
κατά όλων των τύπων
των κηλίδων & κρέμα ματιών
ΕΛΤ 24,80€*



ματος των τμημάτων φαρμακευτικής με τις ανάγκες της αγοράς εργασίας, αλλά και της κοινωνίας στο σύνολο. Αυτό μπορεί να γίνει με πολλούς τρόπους, όπως η κατάθεση προτάσεων στο προεδρείο των σχολών, καθώς και η διοργάνωση ημερίδων, ώστε να έρθουν σε επαφή οι δύο πλευρές.

Επίσης, χρήσιμο θα ήταν η κάθε σχολή να δημιουργήσει βάση δεδομένων ώστε να παρακολουθεί (με την άδεια των εμπλεκόμενων) την εξέλιξη της επαγγελματικής πορείας των αποφοίτων. Εργαλείο χρήσιμο που θα μπορούσε να αλλάξει στοιχεία του τρόπου λειτουργίας μιας σχολής, όταν θα έβλεπαν οι εκάστοτε υπεύθυνοι, ότι οι απόφοιτοι παρουσιάζουν προβλήματα απορρόφησης ή επιστημονικής επάρκειας στη μετέπειτα πορεία τους.⁷

4. Και η συνεργασία σε οποιοδήποτε επίπεδο, πανεπιστημιακών σχολών και εταιριών;

Είναι θέμα ταμπού στη χώρα μας, αυτή η συνεργασία! Δεν είναι λίγες οι φορές που ακόμα και η χρηματοδότηση βασικής έρευνας προσκρούει στο σκόπελο αντιδράσεων από ομάδες ατόμων. Το θέμα είναι ότι, μιλώντας συγκεκριμένα για τον κλάδο μας, οι φαρμακευτικές εταιρείες είναι αυτές που αν όχι καθορίζουν, βρίσκονται συνήθως στην πρώτη γραμμή των εξελίξεων. Διαμορφώνουν τις ανάγκες της αγοράς εργασίας και δεν είναι λίγες αυτές που θεωρούνται ναυαρχίδες στον τομέα της έρευνας νέων φαρμάκων. Με δεδομένο τα παραπάνω δεν είναι δυνατόν να αποκλείονται οι συνεργασίες και η συζήτηση μεταξύ σχολών και φαρμακευτικών εταιριών! Συζήτηση που μπορεί να οδηγήσει σε εισαγωγή νέας γνώσης με μορφή μαθημάτων στις σχολές. Η νέα αυτή γνώση θα μπορούσε να κάνει περισσότερο ανταγωνιστικούς τους μελλοντικούς απόφοιτους στην αγορά εργασίας. Επίσης έμφαση πρέπει να δοθεί και στην άμεση επικοινωνία φοιτητών με στελέχη φαρμακευτικών εταιριών, είτε μέσω διαλέξεων, είτε μέσω διοργάνωσης θεματικών ημερίδων.

Τέλος, ιδιαίτερα χρήσιμο θεωρούμε ότι μπορεί να είναι η επέκταση του θεσμού της πρακτικής άσκησης σε φαρμακευτικές εταιρίες. Ενδεχομένως και μέσα από την ανάθεση μικρών εργασιών (project) από τις εταιρίες σε προπτυχιακούς φοιτητές, με την επίβλεψη και καθοδήγηση των καθηγητών. Μία πρακτική που θα μπορούσε με άμεσο τρόπο να συνδέσει και να φέρει σε επαφή τους προπτυχιακούς φοιτητές με την αγορά εργασίας.

Είναι αναγκαίο να γίνει σαφές ότι η σύνδεση με την αγορά δεν υπονοεί σε καμία περίπτωση ότι «οι εταιρίες θα καρπώνονται τα προγράμματα υποτροφιών» ούτε ότι «οι φοιτητές και καθηγητές θα γίνουν υπάλληλοι τους», ούτε ότι «θα μπουν δίδακτρα και θα κερδίζουν οι βιομήχανοι». Αυτές είναι απόψεις που θολώνουν την υγιή σκέψη και ανακόπτουν τη ροπή προς τη βελτίωση και την εξέλιξη. Μη ξεχνάμε ότι η αδράνεια που μας κάνει να αντιδρούμε σε οποιαδήποτε μεταβολή είναι χειρίστος σύμβουλος.⁷



Συμπεράσματα

Η εκπαίδευση στις Φαρμακευτικές σχολές στην Ελλάδα είναι υψηλού αν μη τι άλλο επιπέδου, και κανείς δε το αμφισβητεί αυτό. Αναλογικά αν ρωτήσουμε φοιτητές που εργάζονται στο εξωτερικό θα μαρτυρήσουν το υψηλό επίπεδο γνώσης που έχουν, το οποίο δεν διαφέρει επ' ουδενί από αυτό των απόφοιτων φαρμακευτικής εξωτερικού. Αυτό που παρατηρούμε όμως είναι, ότι υπάρχουν πεδία βελτίωσης στα προγράμματα σπουδών, με στόχο μία πιο σύγχρονη και άμεση επαφή με την αγορά εργασίας, που δυστυχώς εμείς οι νέοι φαρμακοποιοί γνωρίζουμε μόνο αφού αποφοιτήσουμε, με αποτέλεσμα την πληθώρα εκπλήξεων που μας περιμένει.

Σοφοί και έμποροι επαγγελματίες φαρμακοποιοί δεν είμαστε, αλλά βγαίνοντας στην αγορά εργασίας, παρατηρούμε ότι οι αλλαγές είναι πλέον απαραίτητες ώστε να είμαστε έτοιμοι να ανταπεξέλθουμε στις νέες απαιτήσεις και τους νέους ρυθμούς που έχει πάρει η αγορά. ■

Βιβλιογραφία

1. <http://www.pharm.uoa.gr/proptyxiakes-spyoides/ma8imata-epilogis.html>
2. <http://www.pharmacy.upatras.gr/index.php/el/studies/undergraduate/general-under-graduate>
3. <http://www.ucl.ac.uk/prospective-students/undergraduate-study/degrees/umpphmsing01>
4. <http://www.uea.ac.uk/study/undergraduate/degree/detail/mpharm-pharmacy#course-profile-year-1>
5. <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC1913301/>
6. <http://edtheory.blogspot.gr/2011/11/problem-based-learning-in-pharmacy.html>
7. <http://www.eliamep.gr/eliamepnews/%CF%80%CF%81%CE%BF%CF%84%CE%AC%CF%83%CE%B5%CE%B9%CF%82-%CE%B3%CE%B9%CE%B1-%CF%84%CE%BF%CE%BD-%CE%B5%CE%BA%CF%83%CF%85%CE%B3%CF%87%CF%81%CE%BF%CE%BD%CE%B9%CF%83%CE%BC%CF%8C-%CF%84%CE%B7%CF%82-%CF%84/>



ΠΝΕΥΜΑΤΙΚΗ ΑΠΟΔΟΣΗ



Αρ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ: 51853/13.07.2012



ΣΩΜΑΤΙΚΗ ΑΝΤΟΧΗ

NEO

Με GINSENG και GINKGO BILOBA

Για μέγιστη απόδοση, κάθε μέρα!

**ΣΥΜΒΑΛΛΕΙ ΣΤΗΝ ΕΝΙΣΧΥΣΗ
ΤΗΣ ΠΝΕΥΜΑΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΣΩΜΑΤΙΚΗΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ**

ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ ΜΕ ΠΛΗΡΗ ΣΥΝΘΕΣΗ ΒΙΤΑΜΙΝΩΝ,
ΜΕΤΑΛΛΙΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ, GINSENG ΚΑΙ GINKGO BILOBA



www.centrumvitamins.gr

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

Η ποικίλη και ισορροπημένη διατροφή και ο υγιής τρόπος ζωής είναι σημαντικά. Τα συμπληρώματα διατροφής δεν πρέπει να χρησιμοποιούνται ως υποκατάστατα μιας ποικίλης διατροφής. Περιέχει σίδηρο, ο οποίος μπορεί να βλάψει τα παιδιά εάν καταναλωθεί σε μεγάλες ποσότητες. Πριν τη χρήση διαβάστε προσεκτικά τις οδηγίες που περιλαμβάνονται στη συσκευασία.

CEN-10-DEC12 GREY

5 ΣΤΑΔΙΑ

για να αναλύσετε τους αριθμούς

ΟΔΗΓΙΕΣ ΠΡΟΣ ΝΑΥΤΙΛΛΟΜΕΝΟΥΣ!

◆ Από τον **ΓΙΑΝΝΗ ΚΟΝΤΑΚΟ**, Οικονομολόγο

Τα έσοδά σας είναι καλά...
αλλά τα κέρδη σας είναι
για κλάματα!!!



Για να γνωρίζουμε καλά το φαρμακείο μας θα πρέπει να ξέρουμε να αναλύουμε όλες τις γραμμές του ετήσιου ισολογισμού και της ανάλυσης εσόδων εξόδων, να τις κατανοούμε και να τις ερμηνεύουμε... Δείτε λοιπόν ποιες είναι οι βασικές έννοιες για να κατανοήσετε καλύτερα την οικονομική κατάσταση του φαρμακείου σας.

1ο στάδιο: Αναλύοντας τον ισολογισμό

Η ακριβής ανάλυση του ισολογισμού σε ένα χρόνο T, διευκρινίζει την αξία της επιχείρησης καθώς και τα πλεονεκτήματα και τις αδυναμίες της οικονομικής της κατάστασης. Αποτελείται από το ενεργητικό και το παθητικό.

Το ενεργητικό (περιουσιακά στοιχεία)

Το Πάγιο ενεργητικό

Αυτά είναι τα κάθε είδους περιουσιακά στοιχεία που έχει η επιχείρηση. Αυτά τα πάγια αγαθά έχουν υπολογισθεί στην τιμή κτίσης τους (ακαθάριστα πάγια του ενεργητικού), μείον την τρέχουσα αξία απόσβεσης του περιουσιακού στοιχείου με την πάροδο του χρόνου (απόσβεση). Το υπόλοιπο (καθαρό ενεργητικό), αντιπροσωπεύει τη λογιστική αξία των περιουσιακών στοιχείων.

Το κυκλοφορούν ενεργητικό (active circulate)

Αυτά είναι τα αγαθά που εξελίσσονται λόγω της δραστηριότητας της εταιρείας. Αυτή είναι η περίπτωση των αποθεμάτων και κινητών διαθεσίμων αξιών.

Απαιτήσεις, οι οποίες υλοποιούν τα χρέη τρίτων προς την εταιρεία, είναι ένα κυκλοφορούν ενεργητικό.

Απαιτήσεις που σχετίζονται με τον κύκλο λειτουργίας της εταιρείας, μπορεί να χωριστούν σε «λογαριασμούς εισπρακτέους» και «λοιπά εισοδήματα».

Οι υπόλοιπες τιμές είναι φυσικά η διαθεσιμότητα της εταιρείας μέχρι και το κλείσιμό της (μετρητά, τράπεζες, επενδυτικές αξίες).

Το παθητικό (οι υποχρεώσεις της εταιρείας)

Το παθητικό του ισολογισμού απαριθμεί τα χρέη της επιχείρησης.

Περιλαμβάνει:

Ίδια Κεφάλαια

Αντιστοιχούν στο ποσό του πλούτου της εταιρείας. Το ποσό τους καθορίζεται από την ισορροπία μεταξύ του συνόλου των στοιχείων ενεργητικού και παθητικού.

Το αποτέλεσμα της εταιρείας περιλαμβάνεται στα ίδια κεφάλαια.

Χρέη

Είναι αυτά που προκύπτουν σε περισσότερο από ένα έτος μέχρι τη λήξη. Το σύνολο ιδίων κεφαλαίων και τα χρέη, διαμορφώνουν τα μόνιμα κεφάλαια που έχει στη διάθεσή της η εταιρεία.

Πιστώσεις Ρευστότητας

Αυτά είναι τα βραχυπρόθεσμα τραπεζικά δάνεια

Πιστώσεις Προμηθευτών

Πρόκειται για τα κεφάλαια υποκατάστασης που περιλαμβάνονται στα λειτουργικά περιουσιακά στοιχεία.

Λοιπές υποχρεώσεις λειτουργίας

Αυτά είναι βραχυπρόθεσμα δάνεια που δημιουργούνται από τη δραστηριότητα της επιχείρησης (φορολογικές και κοινωνικές υποχρεώσεις, εξελίξεις...).

2ο στάδιο: Διασφαλίζοντας την ισορροπία

Το να συγκρίνετε το ποσό των περιουσιακών στοιχείων και υποχρεώσεων του φαρμακείου σας σε βάθος χρόνου, σας επιτρέπει να αναλύσετε το πως χρηματοδοτούνται οι δραστηριότητες του, οι οποίες προορίζονται για να γίνουν σε μια μεγάλη χρονική περίοδο, για αυτό και η χρηματοδότησή τους θα πρέπει να διευρύνεται μέσα στο χρόνο. Αντίθετα, αν χρηματοδοτούνται με το βραχυπρόθεσμο παθητικό της εταιρείας, το φαρμακείο θα βρεθεί σύντομα σε ασφυξία.

Σε έναν ισορροπημένο δομικά προϋπολογισμό, συνεπάγεται ότι τα μακροπρόθεσμα στοιχεία ενεργητικού (πάγια περιουσιακά στοιχεία), είναι κάτω από τις μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις (ίδια κεφάλαια και μακροπρόθεσμο χρέος). Διότι ένα φαρμακείο πρέπει να χρηματοδοτεί τις πάγιες υποχρεώσεις του (μακροπρόθεσμες απαιτήσεις) από μόνιμους πόρους (μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις).

Αν αυτό δεν συμβαίνει, σημαίνει ότι το φαρμακείο δεν έχει θέσει σε εφαρμογή την απαραίτητη χρηματοδότηση για να επενδύσει σε ενέργειες λειτουργίας και ανάπτυξής του. Μπορεί μερικές φορές να κινδυνεύσει να βρεθεί σε οικονομική ασφυξία από μια πολύ υψηλή εκροή κεφαλαίων.

Το **κεφάλαιο κίνησης** εκφράζει τη μεσοπρόθεσμη οικονομική ευχέρεια της εταιρείας. Είναι ίσο με τη διαφορά μεταξύ των μόνιμων πόρων και των πάγιων εξόδων. Θα πρέπει να είναι θετικό, έτσι ώστε να υπάρχει ρευστότητα που ευνοεί τη χρηματοδότηση.

3ο στάδιο: Ανάλυση της ανάγκης κεφαλαίων κίνησης

Μετά την εξέταση της μακροπρόθεσμης οικονομικής ισορροπίας, θα πρέπει να εξετάσουμε τα βραχυπρόθεσμα στοιχεία στον ισολογισμό. Έτσι, θα πρέπει να αναλύσουμε το κόστος των αποθεμάτων και τα βραχυπρόθεσμα έσοδα (δηλαδή, τα κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία εκτός από μετρητά), σε σχέση με τα βραχυπρόθεσμα χρέη.

Αν τα πρώτα είναι μικρότερα από τις τρέχουσες υποχρεώσεις, το φαρμακείο έχει στο ταμείο του μετρητά ταχύτερα από ότι ρυθμίζει τα χρέη του. Έχει έτσι μια αρνητική ανάγκη για κεφάλαιο κίνησης, κάτι που είναι ευνοϊκό. Αν η αναλογία όμως είναι αντίστροφη και το φαρμακείο πληρώνει ταχύτερα τους προμηθευτές του από ότι πληρώνουν οι πελάτες του (κυρίως τα ασφαλιστικά ταμεία), τότε ασφυκτιά και έχει πρόβλημα ρευστότητας.

Σε μια τέτοια περίπτωση θα πρέπει να έχει θετική ανάγκη από κεφάλαιο κίνησης και να χρειαστεί χρηματοδότηση. Η ανάγκη κεφαλαίου κίνησης είναι επομένως τα χρήματα που πρέπει να βάλει το φαρμακείο για να λειτουργήσει.

4ο στάδιο: Κατανοώντας τη λέξη ρευστότητα

Η διαθέσιμη ρευστότητα περιλαμβάνει τα μετρητά στην τράπεζα και στο ταμείο της επιχείρησης. Το επίπεδο της εξαρτάται άμεσα από τη μακροπρόθεσμη χρηματοπιστωτική σταθερότητα και τη σημασία της ανάγκης του κεφαλαίου κίνησης. Η ρευστότητα είναι το σημείο εστίασης όλων των δράσεων της διαχείρισης (καλή ή κακή οργάνωση, κερδοφορία, μεσοπρόθεσμες προβλέψεις...).

Το ταμειακό υπόλοιπο είναι η προσαρμογή μεταξύ του υπάρχοντος κεφαλαίου κίνησης και της ανάγκης για κεφάλαιο κίνησης. Αντιπροσωπεύει το χρηματικό ποσό που είναι διαθέσιμο μέχρι σήμερα.

5ο στάδιο: Αποκρυπτογράφηση της κατάστασης εσόδων-εξόδων

Ο σκοπός της ανάλυσης εσόδων-εξόδων είναι να μελετήσει κάποιος τη δραστηριότητα του φαρμακείου, γεγονός που του επιτρέπει να δημιουργήσει ένα θετικό καθαρό όφελος.

Σκοπός της είναι να αναδείξει τη διακύμανση του πλούτου του φαρμακείου.

Χωρίζεται σε τρία μέρη:

Το λειτουργικό, το οποίο περιλαμβάνει με λεπτομέρειες το κόστος προϊόντων και τα λειτουργικά έξοδα, καθώς και τον προσδιορισμό των αποτελεσμάτων χρήσεως.

Το οικονομικό, το οποίο καθορίζει το οικονομικό αποτέλεσμα.

Τα ασυνήθιστα (τα ιδιαίτερα) ποσά, από τα οποία ηγάζει και το ασυνήθιστο (ιδιαίτερο) αποτέλεσμα.

Το άθροισμα αυτών των τριών αποτελεσμάτων αντιστοιχεί στο καθαρό λογιστικό κέρδος ή ζημιά για το κάθε έτος λειτουργίας του φαρμακείου.

Η οικονομική ανάλυση της κατάστασης εσόδων-εξόδων, μας βοηθά να κατανοήσουμε, πως το φαρμακείο πραγματοποιεί τα κέρδη του, να προσδιορίσουμε τις ταμειακές ροές του και να τα συγκρίνουμε με τις οικονομικές ανάγκες του φαρμακείου, ώστε να ελέγξουμε εάν αυτές καλύπτονται σωστά.

Η **ικανότητα αυτοχρηματοδότησης** του φαρμακείου, αντιπροσωπεύει τη ροή ρευστότητας που αποδεσμεύεται κατά τη διάρκεια της λειτουργίας του, και η οποία αντιστοιχεί στην πραγματική ικανότητα του φαρμακείου να δημιουργεί ταμειακά διαθέσιμα.

Είναι ίση με την ακόλουθη λειτουργία:

Καθαρά έσοδα + έξοδα απόσβεσης-ανάκτηση αποσβέσεων + Η λογιστική αξία των περιουσιακών στοιχείων

που αποδεσμεύτηκαν - Προϊόντα για μεταβιβάσεις περιουσιακών στοιχείων - Επιχορηγήσεις επενδύσεων που μεταφέρθηκαν στην κατάσταση εσόδων-εξόδων.

Αυτή η ικανότητα αυτοχρηματοδότησης θα πρέπει στη συνέχεια να συγκριθεί με τις οικονομικές ανάγκες του φαρμακείου.

Το μερίδιο που υπερβαίνει το αποτέλεσμα πρέπει να καλύπτει:

- Τις αποπληρωμές δανείων για το μερίδιο του κεφαλαίου (οι τόκοι έχουν ήδη συμπεριληφθεί στα έξοδα).
- Τις επενδύσεις που αυτοχρηματοδοτούνται.
- Τις αναλήψεις των ιδιοκτητών του φαρμακείου ή τα μερίσματα.

Αυτά που περισσεύουν είναι τα μετρητά στο ταμείο, δηλαδή η ρευστότητα, για να καλύψει τις ανάγκες που δημιουργούνται από τη δραστηριότητα του φαρμακείου, συμπεριλαμβανομένων και των αναγκών κεφαλαίου κίνησης.

Γιατί σας χρειάζονται όλα αυτά;

Χάρη στην τακτική ανάλυση και ερμηνεία των αριθμών, μπορείτε να αναδιαρθρώσετε καλύτερα τα χρέη σας.

Η ανάλυση εσόδων-εξόδων και του ισολογισμού, αποτελούν πηγές πληροφοριών ζωτικής σημασίας για τη λήψη ορθών αποφάσεων.

Όσον αφορά στην κατάσταση εσόδων-εξόδων, να κοιτάτε κυρίως το συνολικό αποτέλεσμα που είναι ελεύθερο, το περιθώριο κέρδους σε ποσοστό, την ανάλυση του κέρδους, την επιβάρυνση των λειτουργικών εξόδων και των μισθών.

Έτσι, μπορείτε να δείτε σε ποιο βαθμό μπορείτε να ενεργήσετε σε αυτές τις θέσεις για βελτίωση του αποτελέσματος.

Για παράδειγμα, για να αντιμετωπίσουμε τις οικονομικές δυσκολίες, η εξέταση του ποσού των τόκων που πληρώνετε σε δάνεια, μπορεί να σας οδηγήσει στο να συνενώσετε διάφορα δάνεια σε ένα και να διαπραγματευτείτε μια συνολική αναδιάρθρωση του χρέους με ένα καλύτερο ποσοστό τόκου με μια άλλη τράπεζα. Αυτό σας βελτιώνει τη ρευστότητα της επιχείρησης.

Για να παρακολουθείτε τους νευραλγικούς δείκτες της δραστηριότητας του φαρμακείου σας, ακολουθούν συνοπτικά **«οδηγίες προς ναυτιλλόμενους»**, που μπορούν να σας φανούν χρήσιμοι στην οργάνωση και διοίκηση του φαρμακείου σας.

ΜΗΝΙΑΙΟΣ ΠΙΝΑΚΑΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΕΛΕΓΧΟΥ

Τι δείκτες πρέπει να παρακολουθούμε

A. Για την οικονομική δραστηριότητα της επιχείρησης

1. Την εξέλιξη τζίρου της κάθε κατηγορίας συγκριτικά με τον αντίστοιχο μήνα του προηγούμενου έτους.

Οι κατηγορίες οπωσδήποτε να είναι minimum 3 (κατά κατηγορία Φ.ΠΑ):

- φάρμακα συνταγογραφούμενα,
- φάρμακα μη συνταγογραφούμενα και
- παραφάρμακα

Σε κάθε μία από τις ανωτέρω κατηγορίες, επιβάλλεται και η παρακολούθηση των υποκατηγοριών τους. Π.χ. για τα παραφάρμακα, η παρακολούθηση των καλλυντικών, των συμπληρωμάτων διατροφής... κλπ., έστω κι αν (ειδικά στην κατηγορία του 13%) υπάρχει πολλές φορές μπλέξιμο για την κατηγοριοποίησή τους.

Αν έχετε ηλεκτρονικό φαρμακείο στο Διαδίκτυο πρέπει να το παρακολουθείτε ξεχωριστά.

2. Το μέσο ημερήσιο τζίρο, σε σχέση με τις εργάσιμες ημέρες του μήνα

Απαιτείται η διαμόρφωση ενός πίνακα όπου θα καταχωρούνται ανά ημέρα οι πωλήσεις, με σκοπό να γνωρίζουμε ποιες μέρες έχουμε αυξανόμενη ζήτηση και να διαμορφώσουμε αντίστοιχα τις παραγγελίες από τον προμηθευτή μας ή να αναδιαρθρώσουμε το ωράριο των συνεργατών μας.

3. Ποια η ποσοστιαία σχέση φαρμάκου / παραφαρμάκου

Όπως έχουμε ξαναπεί, όσο περισσότερο παραφάρμακο έχουμε, τόσο λιγότερη εξάρτηση από το κράτος υπάρχει, με ότι αυτό συνεπάγεται στις μέρες μας για τη ρευστότητα του φαρμακείου.

Μια ασφαλής αναλογία από πλευράς βιωσιμότητας είναι 65%-35%.

Προσοχή όμως να μην το παρακάνουμε!

Τα Β' Κατηγορίας φαρμακεία, αν διαμορφώσουν σχέση με το φάρμακο να είναι κάτω του 50%, υποχρεωτικά από το Νόμο οδηγούνται σε θεωρημένη αποθήκη.

Μια εξέλιξη που δεν είναι ιδιαίτερα επιθυμητή.

4. Τον μέσο αριθμό των πελατών /ημέρα

Ο αριθμός των καθημερινών διελεύσεων είναι βασικό στοιχείο για να μπορέσετε να σχεδιάσετε προγράμματα προβολής και προώθησης στους πελάτες σας.

Βεβαίως, είναι ακόμα καλύτερο αν μπορείτε να καταγράψετε το προφίλ των πελατών σας σε σχέση με την ηλικία τους, το φύλο... κλπ., με αντικειμενικό σκοπό να κάνατε πιο στοχευμένες ενέργειες με περισσότερη αποτελεσματικότητα.

5. Το μέσο όρο των αγορών / πελάτη

Απαιτείται ξεχωριστή παρακολούθηση για το φάρμακο και ξεχωριστή για το παραφάρμακο.

Σε ότι αφορά το φάρμακο πρέπει να παρακολουθούμε τη μέση αξία της συνταγής καθώς και την αξία της συμμετοχής.

Σε ότι αφορά το παραφάρμακο καλό θα είναι να έχουμε γενική εικόνα του συνόλου της κατηγορίας και αν μπορούμε να παρακολουθούμε 2-3 ενδεικτικές υποκατηγορίες. Η αναλυτική παρακολούθηση προϋποθέτει ισχυρά υπολογιστικά συστήματα που δεν διαθέτουν όλα τα φαρμακεία.

6. Την εξέλιξη του περιθωρίου κέρδους

Οι αναφορές συντάσσονται με σκοπό να γνωρίζουμε το περιθώριο μεικτής κερδοφορίας και λειτουργικής κερδοφορίας.

Το μεικτό κέρδος αξιολογείται από την ικανότητα του φαρμακοποιού για καλύτερες εκπώσεις από τους προμηθευτές του, από τη διαχείριση συνολικά των αγορών του, από τα αποθέματά του και φυσικά από τον βαθμό ανταγωνιστικότητας που έχει σε σχέση με την πληρότητα στα φάρμακα και τις εκπώσεις ή άλλες παροχές προς τον καταναλωτή στα παραφάρμακα.

Το λειτουργικό κέρδος αξιολογείται από τις επενδύσεις σε πάγια (κτίριο... κ.α.), σε στελέχωση, από τα rebates προς τα ταμεία, από τα έξοδα marketing και πωλήσεων.

7. Προσδιορισμός Νεκρού Σημείου

Είναι απολύτως αναγκαίο να προσδιορίζετε το Νεκρό Σημείο (Break Even Point) του φαρμακείου ανά μήνα, για να μπορείτε ν' αξιολογήσετε τις μελλοντικές δυνατότητες που έχετε ν' αντεπεξέλθετε στα έξοδα σας, καθώς και πότε αρχίζει να υφίσταται πρόβλημα.



B. Για την απόδοση του προσωπικού

1. Αριθμός ωρών ή ημερών που πληρώθηκαν στους υπαλλήλους.

Αν δεν καταβάλλετε τη μισθοδοσία του προσωπικού μέσω Τραπεζών, καλό είναι να έχετε μια κατάλληλη φόρμα (με ημερομηνίες), όπου θα υπογράφουν όσοι πληρώνονται, γιατί οι καλοί λογαριασμοί κάνουν τους καλούς φίλους!

2. Τζίρος μηνιαίος / αριθμός ωρών ή ημερών που εργάσθηκαν στο μήνα.

Πλέον η εξέλιξη της μηχανογράφησης μας επιτρέπει να έχει ο κάθε συνεργάτης τον προσωπικό του κωδικό, όπου καταχωρούνται οι πωλήσεις του και έτσι μπορεί να αξιολογηθεί καλύτερα.

Είναι χρήσιμο να τονισθεί, ότι στο φαρμακείο υπάρχει πολύ παράπλευρη εργασία («λάντζα» όπως τη λέμε) από το κύριο έργο που είναι η εξυπηρέτηση, η πώληση και η συμβουλή.

Η αξιολόγηση οφείλει να λάβει σοβαρά αυτή την παράμετρο.

3. Απουσίες ή άδειες

Είναι καλό να τηρείτε στο γραφείο σας ειδική φόρμα παρακολούθησης των αδειών ή των απουσιών (δικαιολογημένων ή αδικαιολόγητων), με στόχο να ολοκληρώνετε από νωρίς τον προγραμματισμό σας, για να μη φτάνετε στο σημείο να χρωστάτε πολλές ημέρες στο τέλος κάθε χρονιάς και να σας δημιουργεί πρόβλημα στη λειτουργικότητα του φαρμακείου σας.

Γ. Για τη παρακολούθηση της ρευστότητας

1. Το ύψος των οφειλών από τα ασφαλιστικά ταμεία και άλλους πελάτες

Υπολογίστε με ακρίβεια το ύψος και τον μέσο όρο ημερών πληρωμής από τα Ασφαλιστικά Ταμεία, για να οργανώσετε το πλάνο των ταμειακών σας ροών.

2. Την αξία (χωρίς ΦΠΑ) του στοκ προϊόντων

Το στοκ δημιουργείται συνήθως από τις λάθος επιλογές στις αγορές. Οι επιλογές αυτές είναι απόρροια, είτε της απουσίας ολοκληρωμένου συστήματος πληροφόρησης και ανάλυσης της πορείας των κατηγοριών ή υποκατηγοριών, είτε γιατί λόγω σχέσης με τον πωλητή δόθηκαν παραγγελίες που δεν έπρεπε να δοθούν.

Τα αποτελέσματα είναι η μείωση της ρευστότητας λόγω των δεσμευμένων κεφαλαίων που «αναπαύονται» στο ράφι ή στην αποθήκη, η σύγκρουση με τους προμηθευτές για την τιμή επιστροφής (αν αυτό γίνει δεκτό), και φυσικά η απομείωση της οποίας υπεραξίας έχει η μάρκα ή το φαρμακείο.

Συμπερασματικά, αναλύστε τα αποθέματά σας, για να βάλετε προτεραιότητες στην πώλησή τους και τονώστε οργανικά τη ρευστότητά σας.

3. Το ύψος οφειλών στους διάφορους προμηθευτές

Σχεδιάστε πλάνο αποπληρωμής των προμηθευτών σας, με σκοπό να μην τρέχετε τελευταία στιγμή να καλύψετε τις επιταγές σας.

Διαπραγματευθείτε όχι τόσο την έκπτωση αλλά την πίστωση που λαμβάνετε, γιατί το κύριο πρόβλημα δεν είναι η κερδοφορία αλλά η ρευστότητα.

4. Το ύψος των αναλήψεων από τις καταθέσεις ή το ταμείο της επιχείρησης

Το Ταμείο πρέπει να «κλείνει» κάθε εργάσιμη ημέρα. Στη λογιστική, σε αντίθεση με ότι συμβαίνει στην πράξη δεν υπάρχει η έννοια του πλεονάσματος ή η έννοια του ελλείμματος, αλλά του ακριβώς!

Το Ταμείο έχει διαδικασίες που απαιτούν ακόμα και όταν γίνεται ανάληψη από τον φαρμακοποιό μέρος ή όλου του Ταμείου, να υπάρχει μηχανισμός και συγκεκριμένη διαδικασία που θ' αποτυπώνεται.

5. Επιτόκια δανεισμού ή απόδοσης προς τις τράπεζες

Εξετάστε προσεκτικά τους όρους δανειοδότησής σας και επαναδιαπραγματευθείτε με την Τράπεζα. Τώρα είναι μια περίοδος, που λόγω πολλών «κόκκινων» δανείων, έχετε κάποια μικρά πλεονεκτήματα έναντι προηγούμενων περιόδων. ■

Τα οφέλη αυτής της παρακολούθησης

- Σκιαγράφηση της εμπορικής δραστηριότητας του φαρμακείου και σύγκριση αποτελεσμάτων σε σχέση με τον προϋπολογισμό
- Άμεσες διορθωτικές κινήσεις (εκεί που ο επιχειρηματίας φαρμακοποιός έχει το λόγο) για ανάκαμψη ή περιορισμό
- Πληροφόρηση για τις κατηγορίες που έχουν άνοδο ή πτώση και διορθωτικές εμπορικές κινήσεις (προβολές, εκπτώσεις...)
- Πληροφόρηση για την απόδοση του προσωπικού σε σχέση με το κόστος των αποδοχών τους και ανάλογη επιβράβευση



Την καλύτερη
συντροφιιά τη βρήκα...
... στο φαρμακείο

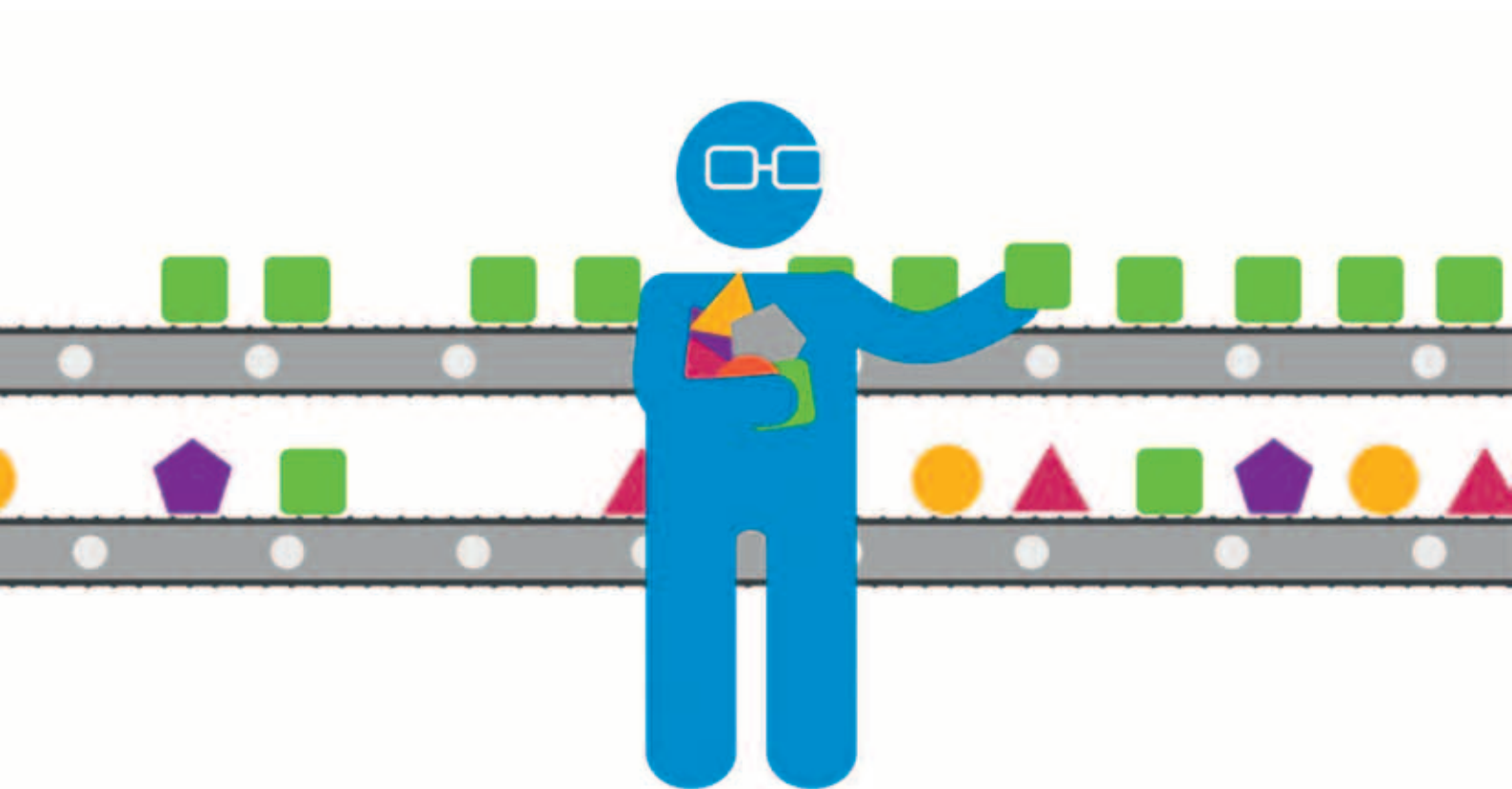


Το Νο 1 Περιοδικό για τους πελάτες του φαρμακείου σας!

Τηλ. επικοινωνίας: 210.4179869

Business Intelligence

Σύγχρονα εργαλεία διαχείρισης φαρμακείου



Σήμερα το οικονομικό περιβάλλον στο φαρμακείο, για να αναλυθεί και να σχεδιαστεί με ακρίβεια και ασφάλεια, χρειάζεται εργαλεία που έχουν την δυνατότητα, με απλές κινήσεις, να δώσουν ασφαλή και αξιόπιστα αποτελέσματα για κάθε επιχειρηματικό σχεδιασμό .
Ανάλυση σε 2 μέρη.

◆ **1ο μέρος:** Από τον **ΑΝΔΡΕΑ ΚΑΛΛΙΒΩΚΑ**, Φαρμακοποιό

Στο σύγχρονο άκρως ανταγωνιστικό περιβάλλον, η επάρκεια του ανθρώπινου μυαλού και ευφυΐας δεν έχουν το αναμενόμενο αποτέλεσμα, όχι λόγω ανικανότητας των επιχειρηματιών, αλλά λόγω μη σωστής και έγκαιρης επεξεργασίας δεδομένων. Πολλές φορές ο χρόνος για ανάλυση των δεδομένων δεν είναι επαρκής, αλλά και η πολυπλοκότητα των συνισταμένων δεν επιτρέπει την πλήρη και ασφαλή εξαγωγή συμπερασμάτων στα οικονομικά μεγέθη μιας επιχείρησης ανεξάρτητου μεγέθους.

Η βασική συνεπώς προϋπόθεση για ασφαλή και σίγουρα αποτελέσματα κατά τη χρήση εργαλείων όπως τα BI, είναι η σωστή, από μεριάς χρήστη, τροφοδοσίας των δεδομένων και τήρηση όλων των παραμέτρων που χρειάζονται και ως προσαπαιτούμενα αλλά και ως απαραίτητα. Ένα απλό παράδειγμα που θα μπορούσε να κάνει απόλυτα κατανοητή την αναγκαιότητα της σωστής τροφοδοσίας των εργαλείων είναι το εξής: εάν δεν γίνεται σωστή καταχώρηση ενός κωδικού, ως προς την τιμή χονδρική, τιμή κτίσης, εκπαιδευτική πολιτική και κάθε πώληση του ίδιου κωδικού να είναι ακριβής ως προς το πότε έφυγε από το ράφι και με ποια τιμή, και βεβαίως όλα απαραίτητα τα προϊόντα να έχουν απογραφεί και να είναι και όλα τα barcodes περασμένα, κανένα εργαλείο δεν θα μπορέσει να διαβάσει τα οικονομικά στοιχεία και να εξαγάγει ασφαλή συμπεράσματα ως προς την καθαρή κερδοφορία, την κυκλοφοριακή ταχύτητα κλπ.

Τα σύγχρονα αυτά εργαλεία ακούν στο όνομα **Business Intelligence** ή ελληνιστί **Επιχειρηματική Ευφυΐα**. Για την ιστορία, σε ένα άρθρο του 1958, ο ερευνητής Hans Peter Luhn στέλεχος της IBM, χρησιμοποιεί τον όρο επιχειρηματική ευφυΐα, που τον ορίζει ως εξής: «*Είναι η ικανότητα να συλλάβει τις αλληλεξαρτήσεις των γεγονότων που παρουσιάζονται με τέτοιο τρόπο, ώστε να καθοδηγήσει τη δράση προς ένα επιθυμητό στόχο*».

Χρήσιμες πληροφορίες από το Business Intelligence

Δείτε λοιπόν πως το Business Intelligence μπορεί να βοηθήσει μια μικρομεσαία επιχείρηση να αποκτήσει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Δώστε στον εαυτό σας τη δυνατότητα να αξιοποιήσετε στο έπακρο την προσωπική σας ευφυΐα, την επιχειρηματική σας ικανότητα, αλλά και τη στρατηγική σας ικανότητα σχεδιασμού μελλοντικών κινήσεων.

Το Business Intelligence (BI) είναι ένα σύνολο θεωριών, μεθοδολογιών, διαδικασιών, αρχιτεκτονικών και τεχνολογιών, που μετατρέπουν ανεπεξέργαστα δεδομένα, σε ουσιαστικές και χρήσιμες πληροφορίες για επιχειρηματικούς σκοπούς.

Το BI μπορεί να χειριστεί μεγάλες ποσότητες πληροφοριών, για να σας βοηθήσει στον εντοπισμό και την ανάπτυξη νέων ευκαιριών, κάνοντας χρήση των καταγεγραμμένων δεδομένων, με εφαρμογή μιας αποτελεσματικής στρατηγικής, και μπορεί να σας προσφέρει ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην αγορά και τη μακροπρόθεσμη σταθερότητα της επιχείρησης. BI τεχνολογίες παρέχουν ιστορικές και τρέχουσες προβλέψεις απόψεων των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, ήτοι σύγκριση δεδομένων παρελθόντων και παρόντων. Έτσι μπορούν να δώσουν σε απευθείας σύνδεση, αναλυτική επεξεργασία, ανάλυση, εξόρυξη δεδομένων, διαδικασία εξόρυξης, συγκρότημα επεξεργασίας περιπτώσεων των επιχειρήσεων, διαχείρισης των επιδόσεων, ή συγκριτική αξιολόγηση δεδομένων, εξόρυξης κειμένου, predictive analytics και καθοδηγητικές analytics.

Ας δούμε ένα απλό παράδειγμα. Θέλουμε με το τέλος της καλοκαιρινής σεζόν και με τα δεδομένα που έχουμε τροφοδοτήσει το σύστημα μας, να δούμε την κίνηση μας στην κατηγορία αντιηλιακό. Να δούμε μετά τις εκπτώσεις που κάναμε, τις ενέργειες, αλλά και τα στοκ μας, πόση και ποια ήταν τελικά η καθαρή κερδοφορία μας, όχι μόνο στην κατηγορία αυτή, αλλά και ανά εταιρεία, η ανά υποκατηγορία π.χ. σώμα, παιδικά αντιηλιακά... κλπ. Στη συνέχεια θα τα συγκρίνουμε με δεδομένα της προηγούμενης χρονιάς και θα δούμε το μερίδιο κερδοφορίας στο συνολικό τζίρο της κατηγορίας αυτής. Με τα στοιχεία αυτά μπορούμε να έχουμε μια σαφέστατη εικόνα της όλης κατάστασης, τι κερδίσαμε από ποιόν, τι χάσαμε και πως το κερδίσαμε ή χάσαμε κλπ. και φυσικά το ίδιο, για το όλον της επιχείρησης μας. Εκτός από τα παραπάνω πολύ απλά πλεονεκτήματα, η επιχειρηματική ευφυΐα επίσης, μπορεί να προσφέρει μια προληπτική προσέγγιση, όπως η λειτουργία του «συναγερμού», με το να ειδοποιεί αμέσως τον τελικό χρήστη, αν για παράδειγμα, κάποια επιχειρηματική αξία υπερβαίνει την τιμή «κατωφλίου» κέρδους, το χρώμα του εν λόγω ποσού στην έκθεση θα γίνει κόκκινο και ο χρήστης με την άμεση αυτή ειδοποίηση μπορεί να λάβει άμεσα τα μέτρα του.

Παράγοντες επιτυχίας της εφαρμογής

Είναι σημαντικό όμως ο χρήστης που συμμετέχει στο πρόγραμμα να έχει ένα όραμα και μια ιδέα για τα οφέλη και τα μειονεκτήματα της εφαρμογής ενός συστήματος BI. Το καλύτερο δεδομένο σε μια επιχείρηση που είναι ο παράγων άνθρωπος, θα πρέπει να έχει οργανωτικές ικανότητες και πρέπει να είναι καλά συνδεδεμένος με όλα τα απαραίτητα στοιχεία για την εύρυθμη λειτουργία μέσα στην επιχείρηση. Ο χορηγός της διαχείρισης πρέπει επίσης να είναι σε θέση να αναλάβει υπευθυνότητα και την ευθύνη για τις αποτυχίες και τις οπισθοδρομή-

σεις για το έργο. Ας φανταστούμε ότι οδηγούμε ένα υπέροχο και υπερσύγχρονο πλοίο στο απέραντο γαλάζιο του ωκεανού. Εάν στα όργανα του πλοίου δεν έχουν δοθεί με ακρίβεια τα στοιχεία, όπως συντεταγμένες, πορεία, ταχύτητα κλπ., τότε είναι σίγουρο ότι το πλοίο θα παρεκκλίνει της πορείας του με σοβαρές συνέπειες.

Τα εργαλεία BI, όπως και τα CRM, έχουν την δυνατότητα να δώσουν με ακρίβεια στοιχεία, καθιστώντας τους χρήστες στρατηγικούς παίκτες στην αγορά, δίνοντας ένα αφάνταστα συγκριτικό πλεονέκτημα ως προς τη χάραξη της στρατηγικής, αλλά και μια σαφή εικόνα για τα οικονομικά μεγέθη της επιχείρησης.

Σήμερα που το οικονομικό περιβάλλον καθίσταται τόσο ρευστό και η κερδοφορία του φαρμακείου αγγίζει στα όρια του κόκκινου, είναι άκρως απαραίτητο να γνωρι-

ζουμε τα οικονομικά μεγέθη, ώστε να μη βρεθεί κανείς προ εκπλήξεων. Σήμερα που το φάρμακο έχει το κόστος που έχει και την κερδοφορία που έχει, θα αποτελέσει πικρή και οδυνηρή έκπληξη για τους χρήστες του BI, το πως ακόμη και η ελάχιστη έκπτωση επί της συμμετοχής του φαρμάκου ή το στρογγύλευμα των τιμών των προϊόντων, τους οδηγεί με μαθηματική ακρίβεια στο κόκκινο πεδίο. Ας φανταστούμε λοιπόν με πολύ απλά λόγια, ότι τα εργαλεία αυτά καθιστούν την επιχείρηση μας, απόλυτα «ειλικρινή», «γυμνή» από κάθε σκοτεινό και αδιευκρίνιστο σημείο, και μας δίνουν παράλληλα το απίστευτο πλεονέκτημα της σωστής διαπραγματεύσεώς με τους προμηθευτές μας. Η ανάλυση των δεδομένων μπορεί να φτάσει σε τέτοιο βάθος, ώστε με τη σωστή μελέτη αλλά και με τη σωστή ανάλυση με μικρές κινήσεις, να αλλάξει άρδην το οικονομικό γίγνεσθαι της επιχείρησής μας. ■

♦ **2ο μέρος:** Από τον **ΚΩΣΤΑ ΔΗΜΗΤΡΟΠΟΥΛΟ**, Εμπορικό Διευθυντή της CSA

Οι πρώτες εντυπώσεις από τα μάτια των ειδικών

Αρκετοί φαρμακοποιοί είναι ήδη ενημερωμένοι για το πως η τεχνολογία επιχειρηματικής ευφυΐας μπορεί να ενισχύσει τη βιωσιμότητα και ανταγωνιστικότητα του φαρμακείου. Τα τελευταία χρόνια προσέρχονται αθρόα σε ενημερωτικές ημερίδες και εκπαιδευτικούς κύκλους, με μεγάλο ενδιαφέρον, ζητώντας να μάθουν για νέα εργαλεία, πρακτικές και μεθοδολογίες επιχειρηματικής διαχείρισης. Όπως συνήθως συμβαίνει, κάποιοι ήδη τόλμησαν και προχώρησαν σε υιοθέτηση νέων τεχνολογιών για να ενισχύσουν την επιχείρησή τους. Αυτοί είναι οι "πρωτοπόροι στη χρήση" σύμφωνα με τη Θεωρία Διάχυσης της Καινοτομίας (Everett Rogers - 1962).

Ποια υπήρξαν λοιπόν τα αποτελέσματα; Τι πέτυχαν; Αυτά είναι τα ερωτήματα που πραγματεύεται στη συνέχεια αυτό το άρθρο, από την πλευρά των εργαλείων επιχειρηματικής ευφυΐας (BI, Business Intelligence).

Η πρώτη επαφή!

Το φαρμακείο προχώρησε στην αγορά εργαλείου BI. Οι τεχνικοί το εγκατέστησαν, το σύνδεσαν με το πληροφοριακό σύστημα διαχείρισης φαρμακείου και ήρθε η ώρα της εκπαίδευσης των στελεχών του φαρμακείου για την αξιοποίησή του. Κάθονται όλοι γύρω από μία οθόνη και βλέπουν τους πίνακες και τις γραφικές απεικονίσεις που παράγει το BI.

Η πρώτη επαφή είναι εντυπωσιακή! Όλοι οι αριθμοί του φαρμακείου, όλα τα στοιχεία πωλήσεων και αγορών βρί-

σκονται στην οθόνη, και με ένα κλικ στη διάθεση της ομάδας του φαρμακείου.

Οι ερωτήσεις έρχονται σωρηδόν:

- Τι τζίρο είχα τον προηγούμενο μήνα;
- Πάνω ή κάτω είναι σε σχέση με τον ίδιο μήνα τον προηγούμενο χρόνο;
- Πόσο τζίρο κάνω στον τάδε οίκο;
- Ποια είδη παραμένουν κρυμμένα στα ράφια μου και δεν πουλάνε συχνά;
- Πόσα τεμάχια πουλάω από αυτό το είδος;
- ... κλπ.

Και μετά... έρχεται η απογοήτευση!

- Μα δεν είναι δυνατόν να είναι σωστός ο αριθμός αυτός!
- Δεν μπορεί να πουλάμε με τόσο μεγάλο ή μικρό περιθώριο κέρδους!
- Δεν μπορεί να πουλάμε τόσο συχνά ή τόσο σπάνια αυτό το είδος!
- Δεν μπορούμε να δούμε το τζίρο κάποιου οίκου!
- ... κλπ.

Σχεδόν καμία ερώτηση που έχει σχέση με αγορές δεν απαντιέται σωστά, με τρόπο πειστικό. Έρχονται στην επιφάνεια όλα τα προβλήματα τήρησης αποθήκης και σωστής καταχώρησης εμπορικών πράξεων, που παραδοσιακά υφίστανται στη διοικητική οργάνωση του φαρμακείου στην Ελλάδα.

Τα προβλήματα που αναδεικνύονται σχετίζονται κυρίως με τα εξής:

Rowa Smart

Το ιδανικό σύστημα αυτοματισμού
για μεσαία και μικρά φαρμακεία

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

Χαρακτηριστικά

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



Σε προσιτή τιμή και με δυνατότητα χρηματοδότησης μέσω ΕΣΠΑ



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



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

- **Μη ικανοποιητική κωδικοποίηση**
 - Χρήση βάσεων δεδομένων παραφαρμάκων από πολλαπλούς προμηθευτές, με κατάλληλη παράλληλες/επικαλυπτόμενες κατηγορίες και υποκατηγορίες. Αποτέλεσμα: η δυσκολία/αδυναμία εμπορικής διαχείρισης
 - Καρτέλες ειδών με μη συμπληρωμένα κάρια πεδία, όπως Οίκος. Αποτέλεσμα: η αδυναμία διαχείρισης με βάση τον Οίκο
 - Είδη χωρίς barcode, τα οποία δεν μπορούν να αξιοποιηθούν μηχανογραφικά στο πεδίο εμπορικής διαχείρισης
- **Ελλιπής καταγραφή εμπορικών πράξεων**, είτε ελεύθερες πωλήσεις που δεν χρεώνονται σε καρτέλα πλάτη, είτε αγορές που δεν καταχωρούνται στο σύστημα. Αποτέλεσμα: η αδυναμία εμπορικής διαχείρισης με χρήση οικονομικών μεγεθών, που προϋποθέτουν σωστό προσδιορισμό του κόστους και του αποθέματος.

Η ανατροπή

Η αμεσότητα όμως των αριθμών που απεικονίζει το BI και η ευκολία αναζήτησης μίας πρόσθετης απάντησης εκείνη τη στιγμή, μόνο με ένα κλικ, δημιουργεί μία ανατρεπτική δυναμική. Η αυθόρμητη απογοήτευση σύντομα μετατρέπεται σε γόνιμο προβληματισμό. Η αίσθηση της άμεσης πρόσβασης στα οικονομικά μεγέθη της επιχείρησης είναι τόσο δυνατή, που οδηγεί σε γρήγορη απόφαση βελτίωσης της κατάστασης, για να μπορεί το BI να δώσει πιο ακριβή αποτελέσματα, με τον τρόπο που μπορεί, όσο το δυνατόν συντομότερα.

Η ανάκαμψη

Μοιραία λοιπόν, τα πρώτα φαρμακεία που εγκατέστησαν BI, οδηγήθηκαν στο να λάβουν δραστικά μέτρα γύρω από τις διοικητικές διαδικασίες τους. Μπήκαν σε μία διαδικασία που να επιτρέπει στο BI να δώσει ακριβή οικονομικά μεγέθη.

Κυρίως αναγκάστηκαν να αναλάβουν τις ακόλουθες πρωτοβουλίες:

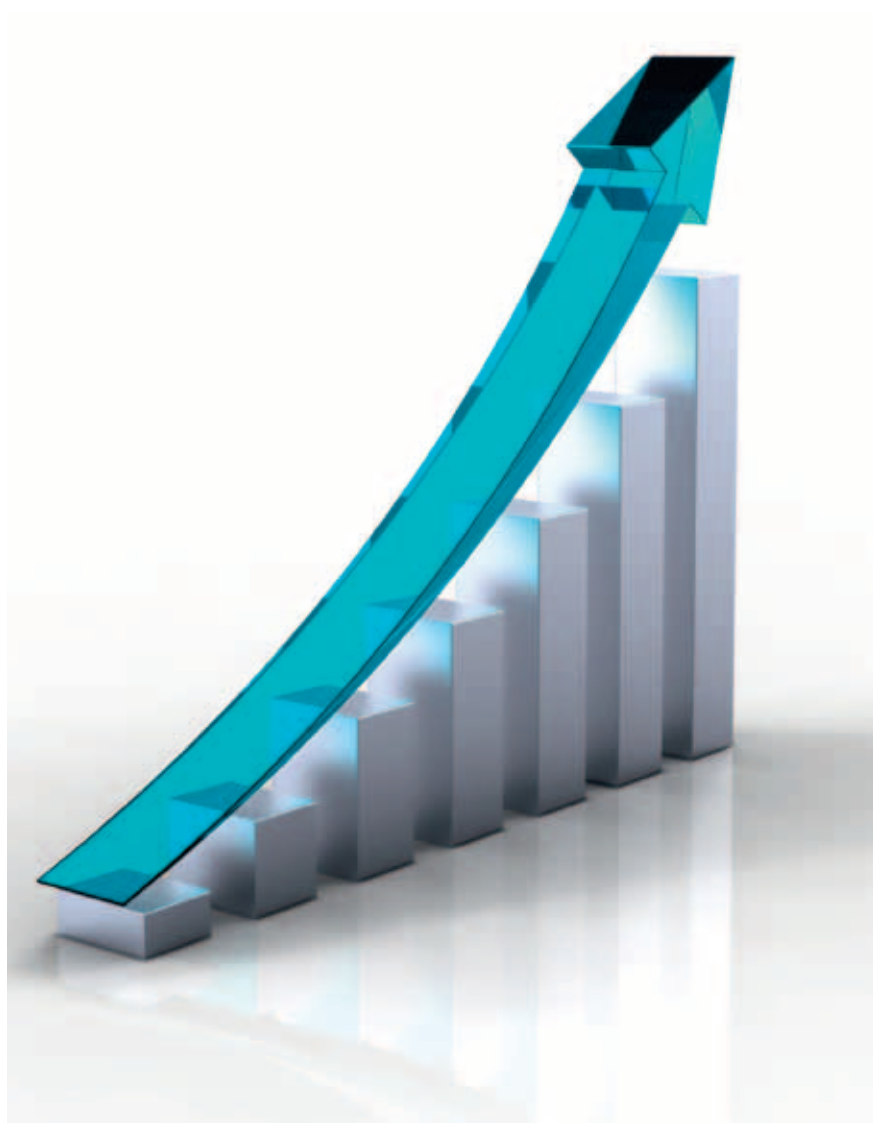
- Διαγραφή ειδών χωρίς barcode ή συμπλήρωση των barcodes που λείπουν
- Χρήση μίας βάσης δεδομένων παραφαρμάκων ως βασικής
- Συμπλήρωση κάποιων ειδών ή χαρακτηριστικών από άλλες βάσεις δεδομένων
- Συγχώνευση κατηγοριών, υποκατηγοριών, ακόμα και καρτελών ειδών
- Απογραφή
- Συστηματική τήρηση των διαδικασιών από το σημείο αυτό και μετά
- Καταχώρηση όλων των αγορών

Κάποιες εργασίες από αυτές πραγματοποιήθηκαν από την εταιρεία τεχνικής υποστήριξης του προγράμματος διαχείρισης φαρμακείου, κάποιες άλλες από το προσωπικό του φαρμακείου. Κάποιες υπήρξαν δύσκολες, κάποιες εύκολες. Όμως σε σύντομο χρονικό διάστημα οι πρωτοπόροι στην αξιοποίηση συστήματος BI φαρμακείου έκαναν μία νέα αρχή!

Μπορούν πλέον να δουν, πολύ εύκολα και άμεσα, τα οικονομικά μεγέθη της επιχείρησής τους, καθώς και όλους αυτούς τους αριθμούς που περιγράφουν τη λειτουργία της.

Βρίσκονται μόνο λίγα κλικ μακριά !

Η πρακτική λοιπόν κατέδειξε ότι, η εισαγωγή της επιχειρηματικής ευφυΐας στο φαρμακείο, δημιουργεί κίνητρο στην επιχείρηση για να διορθώσει τις διοικητικές της αδυναμίες, να λειτουργήσει με σωστό τρόπο και από αυτή τη βάση να διεκδικήσει την ανταγωνιστικότητά της. Τελικά δεν είναι ένα εργαλείο πρόσθετων δυνατοτήτων διοίκησης, αλλά και αυτό από την πλευρά του, ένα εργαλείο που αλλάζει τη φιλοσοφία λειτουργίας του φαρμακείου σε ένα πεδίο που ιστορικά είχε παραμεληθεί. Πρόκειται για μία νέα κουλτούρα! ■





Όλες οι εξελίξεις... σ' ένα κλικ!

Στην εποχή των ραγδαίων εξελίξεων η άμεση, πλήρης και αξιόπιστη ενημέρωση είναι αναγκαία και, ταυτόχρονα, αποτελεί σημαντικό «όπλο» για τον κάθε φαρμακοποιό.

Το **www.pharmanews.gr** έρχεται να καλύψει την ανάγκη αυτή, στοχεύοντας να γίνει η πιο δυνατή ενημερωτική πύλη για τους φαρμακοποιούς, αλλά κι ένας διαδικτυακός τόπος συνάντησης ιδεών, απόψεων και προτάσεων για το φαρμακείο του σήμερα και του αύριο.

Επαγγελματικά νέα, αποφάσεις και νόμοι για τη λειτουργία των φαρμακείων, επιστημονικές εξελίξεις, νέα της αγοράς, συνεντεύξεις, παρουσιάσεις και πλήθος άλλων ειδήσεων που ενδιαφέρουν και αφορούν τον σύγχρονο φαρμακοποιό.

www.pharmanews.gr

username: abcd

password: 1234

Η πιο πλήρης και έγκυρη ενημέρωση απέχει μόλις ένα κλικ από όλα τα φαρμακεία, σε κάθε γωνιά της Ελλάδας.

Με την αξιοπιστία και την εγκυρότητα του
PharmaNews

Διαφορετικοί τύποι φαρμακείων

Πόσο ίδια και πόσο διαφορετικά;

♦ Από τον **ΣΤΕΛΙΟ ΜΟΥΣΑΜΑ**, Γενικό Διευθυντή του δικτύου φαρμακείων Pharma PLUS



Με μία σύντομη ταξινόμηση των διαφορετικών τύπων φαρμακείου που υπάρχουν στην Ελλάδα, θα προσπαθήσουμε να δώσουμε το στίγμα της διαφορετικότητας και της στρατηγικής διαφοροποίησης που αρμόζει σε κάθε τύπο.

Η παρατεταμένη κρίση έχει επιφέρει τεράστιες αλλαγές στη ζωή των κατοίκων αυτής της χώρας. Ιδιαίτερα στο χώρο του φαρμακείου, οι αλλαγές αυτές είναι εξίσου (για να μην πούμε περισσότερο) δραματικές. Συγκεκριμένα, παρατηρούνται τα ακόλουθα:

- Φαρμακευτική δαπάνη -53% μέσα σε 3 χρόνια και, σύμφωνα με το στόχο που έχει τεθεί από το μνημόνιο για το 2014, αναμένεται να μειωθεί στο -63%.
- Κερδοφορία στο φάρμακο μειωμένη κατά -40% έως -50%.
- Παραφάρμακο, πωλείται μόνο με σημαντική έκπτωση.
- Ηλεκτρονικά φαρμακεία με πόλεμο τιμών.
- Καλλυντικά στα supermarkets και σύντομα και Βιταμίνες και ΜΗΣΥΦΑ.
- Νέα αλυσίδα καταστημάτων με τη μορφή παραφαρμακείου.

Είναι φυσιολογικό όλες αυτές οι αλλαγές, σε τόσο σύντομο χρονικό διάστημα, να έχουν δημιουργήσει το αίσθημα ότι η προσπάθεια να επιβιώσει το φαρμακείο μοιάζει σαν άλμα πάνω από ένα ΒΟΥΝΟ.

Είναι σίγουρα δύσκολο κάποιος να βρει λύσεις και διεξόδους, όχι όμως ακατόρθωτο.

Θα πρέπει να ξεκινήσει από τα βασικά.

Αρχικά να αναρωτηθεί:

«Στο σημείο που βρίσκεται το φαρμακείο μου, ποιες πρέπει να είναι οι προτεραιότητές μου;»

«Ποια πρέπει να είναι η στρατηγική μου;»

«Έχω κοινή πολιτική και κοινές προτεραιότητες με ένα άλλου σημείου και τύπου φαρμακείο;»

«Μπορώ να ακολουθήσω μόνος μου την πορεία μου ή πρέπει να αναζητήσω στρατηγικές συνεργασίες;»

Τύποι φαρμακείου που συναντάμε στην Ελληνική αγορά

Ας τους εξετάσουμε λοιπόν.

1. **Συνοικιακό φαρμακείο:** Συνήθως σε ένα δρόμο χωρίς μεγάλη κίνηση, που εξυπηρετεί κυρίως τη «γειτονιά».
2. **Κεντρικό φαρμακείο:** Πάνω σε κεντρικό δρόμο ή μέσα σε εμπορικό κέντρο, με αυξημένη εμπορική κίνηση.

3. **Περιφερειακό φαρμακείο:** πάνω σε κεντρικό δρόμο με μεγάλη κίνηση αυτοκινήτων.
4. **Φαρμακείο απέναντι από κέντρο συνταγογράφησης:** απέναντι από Νοσοκομείο ή κέντρο υγείας ή ΙΚΑ (ΕΟΠΥΥ).
5. **Φαρμακείο σε τουριστικό μέρος.**
6. **Φαρμακείο σε χωριό** ή μέρος με μικρό αριθμό κατοίκων.

Πόσο μπορούν επομένως, οι 6 αυτοί διαφορετικοί τύποι φαρμακείων να έχουν κοινές ανάγκες και κοινή στρατηγική; Και σε ποια σημεία διαφέρουν;

Αν εξετάσουμε τους τομείς οργάνωσης, αγορών, εικόνας και marketing, που πρέπει να έχει ένα φαρμακείο, θα φτάσουμε σε κάποια ενδιαφέροντα συμπεράσματα.

ΚΟΙΝΕΣ ΑΝΑΓΚΕΣ

για όλους τους τύπους φαρμακείων

1. **Εμπορική διαχείριση:** Ένα αξιόπιστο μηχανογραφικό σύστημα είναι πολυτέλεια για έναν έστω από τους τύπους των φαρμακείων που αναφέρθηκαν παραπάνω; Λάθος!

Είναι αναμφισβήτητο ότι, όταν η κερδοφορία μειώνεται συνεχώς, η διαχείριση αποθεμάτων (στοκ) θα πρέπει να γίνει καθημερινότητα του φαρμακείου. Και για να έχει σωστή διαχείριση των αγορών και του στοκ, χρειάζεται υπάλληλο πλήρους ή μερικής απασχόλησης, για να καταχωρεί νέους κωδικούς, να ενημερώνει τιμές, barcodes, παραλαβές κ.ο.κ. Σίγουρα, αυτός ο υπάλληλος συνεισφέρει στην οικονομία της επιχείρησης που επιτυγχάνεται από τη σωστή εμπορική διαχείριση, αυξάνοντας όμως το κόστος προσωπικού. Συνεπώς το φαρμακείο πρέπει να έχει σύγχρονη μηχανογραφική υποστήριξη, με έτοιμο και συνεχώς ανανεώσιμο αρχείο, με το οποίο, όπου είναι εφικτό, θα μπορεί να δίνει ηλεκτρονικά τις παραγγελίες και να παραλαμβάνει ηλεκτρονικά τιμολόγια. Τότε η όλη εμπορική διαχείριση γίνεται γρήγορα και σαφώς πιο κερδοφόρα.

2. **Εκπαίδευση προσωπικού:** Η σωστή εκπαίδευση του προσωπικού αποτελεί αναγκαιότητα για κάθε τύπο φαρμακείου. Εκπαίδευση, τόσο από τις εταιρίες για τη σωστή γνώση και προώθηση των προϊόντων, όσο και σε τεχνικές πώλησης, παροχής συμβουλών και αποτελεσματικής εξυπηρέτησης του πελάτη.

3. **Παρακολούθηση των οικονομικών δεικτών:** Είναι μια κοινή ανάγκη για κάθε τύπο φαρμακείου, καθώς αποτελεί την «ακτινογραφία» του, τόσο ως προς τη ρευστότητά του, όσο και την κερδοφορία του.
4. **Διαπραγμάτευση με τους προμηθευτές:** Η αύξηση της κερδοφορίας και οι αγορές σε χαμηλότερες τιμές είναι εξαιρετικά σημαντικό για οποιοδήποτε φαρμακείο. Στο παραφάρμακο ειδικά, η διαπραγμάτευση των τιμών θα δώσει τη δυνατότητα ανταγωνιστικών τιμών σε σχέση με άλλα κανάλια διανομής, ενώ η διαπραγμάτευση της πίστωσης θα δώσει καλύτερη ρευστότητα. Η εξυπηρέτηση μέσω ενός προμηθευτικού κέντρου, με χαμηλές τιμές ανεξαρτήτως ποσότητας, είναι μία εξαιρετική λύση για κάθε τύπο φαρμακείου.
5. **Χώρος - εικόνα φαρμακείου - merchandising:** Ο άνετος χώρος σε οποιοδήποτε τύπο φαρμακείου, δίνει τη δυνατότητα ανάδειξης των καλλυντικών και των παραφαρμακευτικών προϊόντων στο φαρμακοπωλείο. Η εξωτερική και εσωτερική εικόνα του φαρμακείου ελκύει ή απωθεί τον πελάτη. Δίνει το στίγμα του ενδιαφέροντος του φαρμακοποιού για το «κατάστημά» του.
Το σωστό merchandising αναδεικνύει τα προϊόντα και οδηγεί σε αύξηση της αυθόρμητης αγοράς.
6. **Marketing:** Βιτρίνα, προωθητικές και εκπαιδευτικές ενέργειες, κάρτα πιστότητας, ενημερωτικά φυλλάδια, κλπ. Όλα αυτά τα εργαλεία προώθησης που ορίζει το marketing, πρέπει να είναι στις άμεσες προτεραιότητες κάθε τύπου φαρμακείου.

Όλα τα παραπάνω είναι κοινές ανάγκες των διαφορετικών τύπων φαρμακείων, αλλά υπάρχουν και σημαντικές ιδιαιτερότητες και διαφορετικότητες που αναλύουμε παρακάτω.

ΔΙΑΦΟΡΕΤΙΚΕΣ ΑΝΑΓΚΕΣ ανάλογα με τον τύπο φαρμακείου

1. ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΣΗ/ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ

- Η εξειδίκευση του φαρμακείου (π.χ. στα φυτικά προϊόντα), ιδιαίτερα σε **συνοικιακά φαρμακεία**, είναι ένα εξαιρετικό σημείο διαφοροποίησης. Η κατάρτιση και η συμβουλή του φαρμακοποιού και των υπαλλήλων σε μία τέτοια περίπτωση πρέπει να είναι υπ' αριθμόν 1 προτεραιότητα της στρατηγικής του.
- Σε **κεντρικά ή περιφερειακά φαρμακεία** με μεγάλη κίνηση είτε πεζών είτε αυτοκινήτων, η ταχύτητα εξυπηρέτησης μπορεί να είναι ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Άρα, απαραίτητη προϋπόθεση αποτελεί η εξαιρετική γνώση των συστημάτων για γρήγορη εκτέλεση της ζήτησης και γιατί όχι ένα σύστημα αυτοματισμού (ρομπότ). Παράλληλα, σημαντικό είναι κι ένα μηχανογραφικό σύστημα που προτείνει εύκολα



και γρήγορα συμπληρωματικά προϊόντα.

- Στα φαρμακεία, που βρίσκονται **κοντά σε κέντρα συνταγογράφησης**, βασική προτεραιότητα είναι η γνώση και η πρόταση συμπληρωματικών προϊόντων σε κάθε εκτέλεση συνταγής, με απαραίτητη προϋπόθεση τη γνώση της κάθε παθολογίας και του οφέλους που μπορεί να προσδώσει στη θεραπεία ένα συμπληρωματικό προϊόν.
- Στα **τουριστικά φαρμακεία**, η γνώση ξένων γλωσσών, αλλά και της ξένης ορολογίας των φαρμακευτικών σκευασμάτων είναι σημαντικό πλεονέκτημα.
- Στα **φαρμακεία σε χωριά**, η γνώση του φαρμακοποιού πρέπει να είναι ολιστική, γιατί συχνά είναι εκείνος που κάνει τα πάντα, και τον γιατρό και τον φαρμακοποιό.

2. ΣΤΟΧΟΠΟΙΗΣΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ

Ο καθορισμός στόχων για τους υπαλλήλους ενός φαρμακείου είναι μία κοινή ανάγκη για κάθε τύπο. Όμως οι στόχοι μπορεί να διαφέρουν κατά περίπτωση:

- Σε **κεντρικά ή περιφερειακά φαρμακεία** με μεγάλη κίνηση, καθώς και στα **τουριστικά φαρμακεία**, πρέπει να είναι μόνο ποσοτικοί και πλήρως καθορισμένοι ανά μήνα, ανάλογα με τον τομέα ευθύνης κάθε υπαλλήλου.
- Σε **συνοικιακά φαρμακεία** πρέπει, εκτός από ποσοτικοί, να είναι και ποιοτικοί, που σημαίνει γνώση των προϊόντων και ποιότητα συμβουλών.
- Στα **φαρμακεία σε κέντρα συνταγογράφησης**, οι στόχοι θα πρέπει να βασίζονται στη συμπληρωματική πώληση.

3. MERCHANDISING ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ

- Στα **συνοικιακά φαρμακεία**, η εξειδίκευση θα πρέπει να είναι εμφανής στο merchandising του χώρου. Π.χ. η εξειδίκευση στα φυτικά προϊόντα, οδηγεί σε δημιουργία ειδικού χώρου προβολής, που πρέπει να βρίσκεται κοντά στον πάγκο, ή όπου υπάρχει το κατάλληλο άτομο για τη συμβουλή.

- Σε **κεντρικά ή περιφερειακά φαρμακεία** με μεγάλη κίνηση, πρωταγωνιστικό ρόλο έχουν οι γόνδολες με προϊόντα πρώτης ανάγκης και μεγάλης κυκλοφοριακής ταχύτητας.
- Στα **φαρμακεία σε κέντρα συνταγογράφησης**, η διαχείριση του πάγκου και του χώρου πίσω από αυτόν, θα πρέπει να ακολουθεί την ανάγκη συμπληρωματικής πώλησης.
- Στα **τουριστικά φαρμακεία**, προτεραιότητα είναι η ανάδειξη εποχιακών προϊόντων και προϊόντων πρώτης ανάγκης στο μεγαλύτερο μέρος του χώρου.

4. ΕΠΙΛΟΓΗ ΕΤΑΙΡΙΩΝ

- Στα **συνοικιακά φαρμακεία** και στα **φαρμακεία σε χωριά**, πρέπει να γίνεται επιλογή μικρού αριθμού εταιριών άμεσων συνεργατών, που να έχουν τη δυνατότητα γρήγορης εξυπηρέτησης, αλλά και καλών τιμών. Η εξυπηρέτηση μέσω ενός προμηθευτικού κέντρου, με χαμηλές τιμές ανεξαρτήτως ποσότητας, είναι μία εξαιρετική λύση για αυτού του τύπου φαρμακεία.
- Σε **κεντρικά ή περιφερειακά φαρμακεία** με μεγάλη κίνηση, η ύπαρξη μεγάλης ποικιλίας προϊόντων είναι αναγκαία, καθώς ο περαστικός κόσμος σε αυτά τα φαρμακεία μπορεί να ζητήσει οτιδήποτε. Οι αγορές σε καλές τιμές είναι απαραίτητες, μια και στα φαρμακεία αυτού του τύπου, ο ανταγωνισμός από άλλα κανάλια διανομής είναι συνήθως μεγαλύτερος.
- Στα **φαρμακεία σε κέντρα συνταγογράφησης**, πρέπει να επιλέγονται εταιρίες με πολύ γνωστά προϊόντα που έχουν υψηλά μερίδια στην αγορά, καθώς και εκείνες που έχουν συμπληρωματικά προϊόντα σε φαρμακευτικές αγωγές.
- Στα **τουριστικά φαρμακεία**, η συνεργασία με εταιρίες εποχιακών προϊόντων και προϊόντων πρώτης ανάγκης είναι ιδιαίτερα σημαντική. Χρειάζεται όμως μεγάλη προσοχή στις αγορές, για προστασία στη διαχείριση του στοκ.

Τέλος η εξυπηρέτηση μέσω ενός προμηθευτικού κέντρου, με χαμηλές τιμές ανεξαρτήτως ποσότητας, είναι μία εξαιρετική λύση για όλων των τύπων φαρμακεία

5. ΧΩΡΟΣ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ

Όπως ήδη αναφέραμε, ο άνετος χώρος βοηθά κάθε τύπο φαρμακείου. Αν όμως θέλουμε να δώσουμε μία σχεδιαστική ιδιαιτερότητα σε κάθε έναν από αυτούς, θα μπορούσε να ήταν η παρακάτω:

- Στα **συνοικιακά φαρμακεία** και στα **φαρμακεία σε χωριά**, ο χώρος πρέπει να δημιουργεί ένα ζεστό και οικογενειακό κλίμα.
- Σε **κεντρικά φαρμακεία**, η ανάγκη μεγάλου χώρου πρέπει να είναι προτεραιότητα.
- Σε **περιφερειακά φαρμακεία** με μεγάλη κίνηση αυτοκινήτων, η ύπαρξη χώρου στάθμευσης μπροστά



στο φαρμακείο είναι πολύ σημαντική.

- Στα **τουριστικά φαρμακεία**, η ύπαρξη σήμανσης σε ξένες γλώσσες είναι απαραίτητη.

Με στόχο επομένως, την ενίσχυση της θέσης του φαρμακείου μας, δημιουργούμε μία δέσμη μέτρων προστασίας και ανάπτυξης της επιχείρησής μας, βασισμένοι αφενός στους κανόνες της αγοράς που δραστηριοποιούμαστε, αφετέρου στις ιδιαιτερότητες και ανάγκες της «τοπικής» πελατείας που στοχεύουμε να προσελκύσουμε. Σε κάθε περίπτωση πάντως, **οι κύριες ανάγκες των φαρμακείων είναι κοινές**, με διαφοροποιήσεις στις λεπτομέρειες. ■

Σήμερα με το νέο περιβάλλον που διαμορφώνεται η ύπαρξη κοινών στόχων και στρατηγικής μέσω συνεργασιών και δικτύων, με λύσεις τόσο για τις κύριες ανάγκες, όσο και για τις διαφοροποιήσεις του κάθε φαρμακείου είναι μονόδρομος, και σε αυτό συμφωνούν όλοι οι ειδικοί!

Συνεργασίες Φαρμακοποιών

Ευχή η ανάγκη;

◆ Από τον ΔΗΜΗΤΡΗ ΠΑΝΤΑΖΗ, Φαρμακοποιό



Νέοι ρόλοι αναδεικνύονται στην άσκηση του επαγγέλματός μας. Αναβαθμισμένες υπηρεσίες υγείας απαιτούνται για να καταστεί βιώσιμο το Ελληνικό φαρμακείο. Για όλα αυτά ο φαρμακοποιός θα πρέπει ν' αναλάβει αυξημένες ευθύνες και να διαδραματίσει ηγετικό ρόλο σε όλα τα επίπεδα, μέσα στο πλαίσιο της επιστήμης του και του λειτουργήματός του. Μπορεί να ανταπεξέλθει μόνος του ή πρέπει να αναζητήσει συνεργασίες;

Η αναζήτηση προσανατολισμού, με στόχο την υπέρβαση της κρίσης του Ελληνικού φαρμακείου, δεν είναι εύκολη υπόθεση, αφού η κρίση αυτή είναι πολυδιάστατη και η αντιμετώπιση της δεν εξαρτάται αποκλειστικά από τον Έλληνα φαρμακοποιό. Αυτό όμως που είναι σίγουρα στα χέρια των Ελλήνων συναδέλφων, είναι η δυνατότητα τους να βρουν εκείνα τα μέσα και τους τρόπους, που θα βοηθήσουν όλους να απαλύνουν τις συνέπειες της κρίσης, αλλά και που θα βάλουν τις βάσεις για ένα βιώσιμο φαρμακείο που θα μπορεί να ανταποκρίνεται ικανοποιητικά στις αυξημένες ανάγκες των πολιτών, αλλά και στις όλο και μεγαλύτερες απαιτήσεις για προσωπική και επαγγελματική ανάπτυξη των ίδιων των φαρμακοποιών. Αυτό φυσικά συνεπάγεται και ανάληψη αυξημένων ευθυνών, από την πλευρά του φαρμακοποιού, έναντι των απαιτήσεων των πολιτών και των αναγκών διαχείρισης του φαρμακείου.

Ανάλυση των αναγκών του επαγγέλματός μας

Ας προσπαθήσουμε όμως να προσεγγίσουμε τις διαστάσεις εκείνες της δουλειάς του φαρμακοποιού που κάνουν το έργο του δύσκολο, ιδιαίτερα κάτω από τις σημερινές συνθήκες.

Σε παλαιότερη λοιπόν έρευνα που είχε διεξαχθεί στις ΗΠΑ και είχε σαν στόχο της να περιγράψει τις επαγγελματικές δραστηριότητες του φαρμακοποιού, εντοπίστηκαν **4 βασικές δραστηριότητες** των φαρμακοποιών, οι οποίες ήταν:

1. Η χορήγηση φαρμάκων
2. Η συμβουλή προς τον ασθενή
3. Η διαχείριση της επιχείρησης
4. Η διαχείριση της σωστής χρήσης των φαρμάκων

Στην έρευνα αυτή διαπιστώθηκε τότε, αυτό που όλοι γνωρίζουμε, ότι δηλαδή οι φαρμακοποιοί επιθυμούν να δαπανούν περισσότερο χρόνο στις συμβουλές προς τους ασθενείς και να διαχειρίζονται τη σωστή χρήση των φαρμάκων, παρά να ασχολούνται με τη διαχείριση της επιχείρησής τους και τη χορήγηση φαρμάκων και η τάση αυτή

ήταν πιο έντονη ανάμεσα στους νεότερους συναδέλφους. Το κυριότερο όμως ζήτημα δεν αφορά τις επιθυμίες «ημών των ιδίων», αλλά των πραγματικών αναγκών που έχουν δημιουργηθεί όσον αφορά το επάγγελμα του φαρμακοποιού σήμερα.

Πράγματι αυτές οι ανάγκες για παροχή υπηρεσιών υγείας έχουν μεγαλώσει «δραματικά» τα τελευταία χρόνια και οι πελάτες-ασθενείς απαιτούν περισσότερη ενημέρωση και συμβουλή. Ανάγκες που έχουν μεγεθυνθεί, τόσο εξαιτίας της αύξησης του μέσου όρου ηλικίας, της αύξησης του πληθυσμού και της χρόνιας νοσηρότητας, αλλά και εξαιτίας μιας άλλης σημαντικής παραμέτρου που είναι η ίδια η φύση πολλών από τις σύγχρονες χρόνιες παθήσεις, που απαιτούν πιο ολοκληρωμένες και πιο πολύπλοκες θεραπευτικές προσεγγίσεις.

Η δυσκολία διαχείρισης αυτής της κατάστασης έγκειται στο γεγονός ότι, ανεξάρτητα από το τι επιθυμεί ο ίδιος ο φαρμακοποιός, το σύγχρονο φαρμακείο είναι επιχείρηση που διακινεί χιλιάδες προϊόντα υγείας και δεν μπορεί παρά να είναι «υγιής», προκειμένου να προσφέρει κοινωνικό έργο. Αυτό υποχρεώνει τον φαρμακοποιό σε ένα διττό ρόλο που είναι αυτός του επιχειρηματία και του λειτουργού υγείας. Μάλιστα η κατάσταση αυτή στην χώρα μας, επιβαρύνεται ιδιαίτερα εξαιτίας των διαφόρων γραφειοκρατικών διαδικασιών που το κράτος επιβάλλει σε όλα τα επίπεδα της δουλειάς μας, διαδικασιών που αυξάνουν το χρόνο διαχείρισης σε βάρος του χρόνου συμβουλής με εμφανή αποτελέσματα, τόσο για τους ασθενείς (ταλαιπωρία, κακή χρήση φαρμάκων, κλπ), αλλά και για τον φαρμακοποιό, ο οποίος αδυνατεί να εκτελέσει το επιστημονικό μέρος της δουλειάς του όσο αποτελεσματικά θα ήθελε και επιθυμούσε.

Ένα πλαίσιο εργασίας σύμφωνα με τα Βρετανικά πρότυπα

Το 2011 η Βασιλική Φαρμακευτική Ένωση της Αγγλίας (THE ROYAL PHARMACEUTICAL SOCIETY), δημοσίευσε ένα πόνημα με τίτλο «The Leadership Competency Framework for pharmacy professionals» (πλαίσιο εργα-

σίας για την ανάπτυξη του ηγετικού ρόλου των επαγγελματιών του φαρμακείου), το οποίο βασίστηκε σε συλλογική δουλειά επαγγελματιών του σημαντικού αυτού, για τη δημόσια υγεία, χώρου.

Όπως είναι γνωστό η Αγγλία αποτελεί μια από εκείνες τις χώρες που έχουν ένα αναπτυγμένο Εθνικό Σύστημα Υγείας, αλλά και μια «απορρυθμισμένη» αγορά φαρμάκου. Έχοντας υπόψη μου αυτή την πραγματικότητα, θεωρώ ότι το συγκεκριμένο κείμενο αποτελεί μια σημαντική συμβολή στην προσπάθεια αναβάθμισης του ρόλου του φαρμακείου, αφού προέρχεται από μια χώρα στην οποία συνυπάρχουν διαφορετικές μορφές οργάνωσης των φαρμακείων, που περιλαμβάνει τα ανεξάρτητα φαρμακεία, τις ιδιωτικές αλυσίδες φαρμακείων, αλλά και τις συνεργασίες ανάμεσα σε φαρμακοποιούς, ενώ είναι έντονος και ο ανταγωνισμός ανάμεσα τους στην προσπάθεια εξυπηρέτησης του πολίτη και κατάκτησης μεριδίου αγοράς. Στο συγκεκριμένο κείμενο μάλιστα, γίνεται αναφορά σε όλες εκείνες τις παραμέτρους, που είναι γνωστές σε όλους μας και συνθέτουν τη σύγχρονη πραγματικότητα στο χώρο του φαρμακείου, διαμορφώνοντας ταυτόχρονα τις συνθήκες και απαιτήσεις της δουλειάς μας. Η έκθεση αναφέρεται ιδιαίτερα στα φάρμακα σήμερα, που στις περισσότερες αναπτυγμένες χώρες, αποτελούν τη δεύτερη σε τάξη δαπάνη του δημοσίου για την υγεία, ενώ οι μελέτες και οι έρευνες που το NICE έχει διεξάγει στο Ηνωμένο Βασίλειο, αλλά και ο ΠΟΥ, δηλώνουν, ότι ένα 30-50% των φαρμάκων δεν χρησιμοποιούνται έτσι όπως πρέπει και υπάρχουν σαφείς ενδείξεις ότι ένα ποσοστό ανάμεσα στο 5-8% των εισαγωγών στα νοσοκομεία είναι αποτέλεσμα ανεπιθύμητων ενεργειών των φαρμάκων, η πλειοψηφία από τις οποίες είναι προβλέψιμη. Αν σε αυτό το ποσοστό προσθέσουμε και εκείνο που προέρχεται από τη μη σωστή συμμόρφωση και παρακολούθηση των ασθενών στη θεραπευτική αγωγή, γίνεται κατανοητό το πόσο σημαντικός μπορεί να είναι ο ρόλος του φαρμακοποιού, όσο αφορά αυτή και μόνο τη διάσταση της δουλειάς του.

Οι προοπτικές για το φαρμακείο

Το φαρμακείο αποτελεί το πλησιέστερο κατάσταση υγείας για τον πολίτη. Είναι το κατάστημα εκείνο στο οποίο μπορούν οι πολίτες να έχουν άμεση και γρήγορη πρόσβαση για παροχή συμβουλευτικών και υγειονομικών υπηρεσιών. Το φαρμακείο μπορεί να παρέχει υπηρεσίες υγείας πέραν από αυτές που σχετίζονται με τη χορήγηση των φαρμάκων. Θα μπορούσε, για παράδειγμα, να προσφέρει σημαντικές υπηρεσίες στον προληπτικό έλεγχο του πληθυσμού για τον εντοπισμό και την έγκαιρη αντιμετώπιση ασθενειών όπως ο διαβήτης, η οστεοπόρωση, κλπ. Επίσης θα μπορούσε να προσφέρει «τρέχουσες» υπηρεσίες υγείας, όπως προγράμματα διαχείρισης χρόνιων ασθενειών, σαν τον διαβήτη ή εξειδικευμένες υπηρεσίες διαχείρισης φαρμακευτικής θεραπείας, όπως για πα-

ράδειγμα κατ' οίκον νοσηλεία (σε περίπτωση που απαιτείται να χορηγηθεί ένα φάρμακο με έγχυση).

Είναι λοιπόν λογικό, το φαρμακείο, κάτω από αυτές τις συνθήκες να καλείται να διαδραματίσει ένα περισσότερο κεντρικό ρόλο στη δημόσια υγεία, τόσο όσο αφορά τη βελτίωση της υγείας, όσο και την προστασία της.

Όλα αυτά θα απαιτήσουν να αναλάβει ο φαρμακοποιός αυξημένες ευθύνες και να διαδραματίσει ηγετικό ρόλο σε όλα τα επίπεδα, μέσα στο πλαίσιο της επιστήμης του και του λειτουργήματος του.

Η ανάπτυξη αυτού του ηγετικού ρόλου όμως, απαιτεί με τη σειρά του, την ανάπτυξη ενός συνόλου δεξιοτήτων και ικανοτήτων, αλλά και επικέντρωση των προσπαθειών γύρω από συγκεκριμένους στόχους και δραστηριότητες. Όπως αναφέρει η έκθεση που δημοσίευσε η ένωση των φαρμακοποιών του Ηνωμένου Βασιλείου που προαναφέραμε, χρειάζεται ο φαρμακοποιός να οριοθετήσει τις αξίες του, τα δυνατά του σημεία και τις ικανότητες που απαιτούνται προκειμένου να παρέχει υψηλής ποιότητας υπηρεσίες υγείας.

Για να το επιτύχει αυτό θα πρέπει να αποδείξει ότι είναι αποτελεσματικός στα εξής:

Ανάδειξη των προσωπικών ποιοτικών χαρακτηριστικών

- Ανάπτυξη της αυτογνωσίας
- Αποτελεσματική διαχείριση του εαυτού μας
- Συνεχής προσωπική και επαγγελματική ανάπτυξη
- Έντιμη και ακέραιη συμπεριφορά

Ικανότητα συνεργασίας

- Ικανότητα ανάπτυξης καναλιών συνεργασίας
- Ικανότητα κτισίματος και διατήρησης σχέσεων
- Ικανότητα ενίσχυσης της συνεισφοράς προς τους άλλους
- Ικανότητα ομαδικής εργασίας

Ικανότητα Διαχείρισης

- Ικανότητες προγραμματισμού
- Ικανότητα διαχείρισης των πόρων (ανθρώπινων και μη)
- Ικανότητα διαχείρισης της απόδοσης

Βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών

- Εξασφάλιση της προστασίας του ασθενή
- Κριτική αξιολόγηση της δουλειάς του φαρμακοποιού
- Ενθάρρυνση και βελτίωση της καινοτομίας
- Υιοθέτηση της αλλαγής όταν και όποτε αυτή απαιτείται

Ικανότητα χάραξης κατεύθυνσης-στρατηγικής

- Ικανότητα αναγνώρισης του περιβάλλοντος και των αλλαγών
- Ικανότητα εφαρμογής της γνώσης
- Ικανότητα λήψης αποφάσεων
- Ικανότητα αξιολόγησης των επιδράσεων

ΦΩΤΕΙΝΗ ΚΑΡΑΜΑΛΟΥΔΗ

Από την Σπεζιερία στο Φαρμακείο

Η πολλαπλή ταυτότητα του φαρμακοποιού
στον ευρύτερο χώρο του ελληνισμού

ΦΩΤΕΙΝΗ ΚΑΡΑΜΑΛΟΥΔΗ
Από την Σπεζιερία στο Φαρμακείο



φαρμακευτικός
κόσμος

Πολυτελές
ιστορικό
Λεύκωμα

Κάνε ένα δώρο στον εαυτό σου!

Πλούσιο σε γραπτά και οπτικά ντοκουμέντα –πολλά από τα οποία έρχονται για πρώτη φορά στη δημοσιότητα– εστιάζει μέσα στο χρόνο σε σένα, στον επιστήμονα, τον επαγγελματία και τον άνθρωπο που βρίσκεται πίσω από τον πάγκο, αλλά και στο νοσοκομείο, τη βιομηχανία,

την έρευνα, τις υπηρεσίες δημόσιας υγείας.

Κάνε αυτό το δώρο στον εαυτό σου και στους γύρω σου, τους συγγενείς, τους φίλους, τους ασθενείς σου, τον κοινωνικό σου περίγυρο. Γνώρισε τους το παρελθόν σου. Τον πολύμορφο πολύτιμο ρόλο σου

στη διαμόρφωση του κοινωνικού, οικονομικού και πολιτισμικού γίγνεσθαι ακόμα και στους εθνικούς αγώνες. Δείξε τους την αξιακή σου εικόνα, αυτήν που αναδεικνύει η ιστορία.

270 σελίδες, Μεγάλο σχήμα
(24 x 32 εκ.), 350 εικόνες



φαρμακευτικός κόσμος
περιοδικά || βιβλία || internet || υπηρεσίες

Τηλ. παραγγελιών: 210 2829552, 210 2843871

Ηλεκτρονικά: www.f-eshop.gr



Το ερώτημα είναι: Μπορεί το μεμονωμένο φαρμακείο του ενός φαρμακοποιού να ανταποκριθεί σε αυτές τις απαιτήσεις; Πώς μπορούμε να περάσουμε από το φαρμακείο του ενός, στο φαρμακείο των πολλών χωρίς να θιξουμε το σύστημα αδειοδότησης που υπάρχει σήμερα, δηλαδή μία άδεια ένας φαρμακοποιός;

Το θέμα των συνεργασιών λοιπόν είναι πράγματι ένα σημαντικό και μεγάλο κεφάλαιο που έπρεπε να έχει ήδη ανοίξει προ πολλού, γιατί όπως έλεγε και ο Αβραάμ Λίνκολν «όταν οι ευκαιρίες μας βρίσκουν απροετοίμαστους, μοιάζουμε ανόητοι», και η κρίση αποτελεί σίγουρα μια «ευκαιρία» για σκέψη, δράση, αλλά και διαμόρφωση ουσιαστικού διεκδικητικού πλαισίου από τους φαρμακοποιούς, έναντι της οποιασδήποτε κυβέρνησης. ■

ΠΡΟΦΙΛ

Ο Δημήτρης Πανταζής σπούδασε φαρμακευτική στο Πανεπιστήμιο της Νάπολης στην Ιταλία. Επαγγελματικά άρχισε να εργάζεται στην Ελλάδα την δεκαετία του 1980 και απέκτησε μακροχρόνια εμπειρία «θτεύοντας» μέσα από διάφορα επίπεδα ιεραρχίας σε φαρμακευτικές εταιρείες, με ηγετική θέση στην φαρμακευτική αγορά. Από το 1999 έως και σήμερα ασχολήθηκε ως σύμβουλος επιχειρήσεων και εκπαιδευτής στο τομέα του μάρκετινγκ και του μανάτζμεντ στην αγορά της υγείας, ενώ από το 2003 δι-αθέτει και ο ίδιος φαρμακείο.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ (SPC)

1. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ Μασώμενα δισκία: Nicorette®, Nicorette® Freshfruit & Nicorette Icemint 2 mg nicotine. Διαδερμικά έμπλαστρα: Nicorette® Clear Patch, 10mg/16h, 15mg/16h, 25 mg/16h nicotine. Εισπνοές: Nicorette® 10 mg nicotine

4. ΚΛΙΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ. 4.1 Θεραπευτικές ενδείξεις: Για όλα τα προϊόντα: Ενδείκνυται για αντιμετώπιση των συμπτωμάτων εξάρτησης από τη διακοπή του καπνίσματος σε νικωτίνη-εξαρτώμενα άτομα στα πλαίσια προγράμματος διακοπής του καπνίσματος. Επιπλέον μόνο για μασώμενα δισκία των 2 mg και τις εισπνοές: Σε καπνιστές που στην παρούσα φάση δεν μπορούν ή δεν αισθάνονται έτοιμοι να διακόψουν το κάπνισμα απότομα, τα Nicorette μασώμενα δισκία ή το Nicorette εισπνοές μπορούν επίσης να χρησιμοποιηθούν ως μέρος ενός προγράμματος ελάττωσης του καπνίσματος πριν την πλήρη διακοπή. Η χρήση των εισπνοών συνιστάται στους βαρείς καπνιστές. **4.3 Αντενδείξεις:** Το προϊόν δεν απευθύνεται σε μη καπνιστές ούτε παιδιά. Η χρήση του αντενδείκνυται σε άτομα: με υπερευαισθησία ή αλλεργία στα συστατικά του, με σοβαρή καρδιαγγειακή νόσο συμπεριλαμβανομένου ιστορικού προσφάτου οξέως εμφράγματος του μυοκαρδίου ή προσφάτου εγκεφαλικού επεισοδίου, με σοβαρές αρρυθμίες, με ασταθή στήθαγγη, με ενεργό φλεγμονή της κροταφογναθικής αρθρικής, κατά την περίοδο της κύησης και της γαλουχίας. **4.4 Ιδιαίτερες προειδοποιήσεις και ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά τη χρήση:** Η νικωτίνη, οποιασδήποτε προέλευσης, μπορεί να είναι τοξική και να προκαλέσει εθισμό. Το κάπνισμα προκαλεί πνευμονοπάθεια, καρκίνο και καρδιακή νόσο, και μπορεί να επιφέρει ανεπιθύμητες ενέργειες στις εγκύους ή στο έμβρυο. Για κάθε καπνιστή, με ή χωρίς ταυτόχρονη νόσο ή κύηση, ο κίνδυνος από την υποκατάσταση νικωτίνης στα πλαίσια προγράμματος διακοπής του καπνίσματος θα πρέπει να εκτιμάται έναντι του κινδύνου από τη συνέχιση του καπνίσματος καθώς και της πιθανότητας επιτυχίας στη διακοπή του καπνίσματος, χωρίς την υποκατάσταση νικωτίνης. Όλοι οι καπνιστές θα πρέπει να ενθαρρύνονται να διακόψουν το κάπνισμα χρησιμοποιώντας επιμωρφωτικές και συμπεριφερολογικές μεθόδους, πριν από τη χρησιμοποίηση φαρμακολογικών μέσων. Η νικωτίνη, υπό οποιαδήποτε μορφή και αν ληφθεί, είναι τοξική ουσία που προκαλεί εξάρτηση. Η θεραπεία πρέπει να διακοπεί, εάν εμφανισθούν συμπτώματα υπερδοσολογίας νικωτίνης. Η χρήση του προϊόντος πρέπει να γίνεται για όσο διάστημα ορίζει ο θεράπων ιατρός και πάντως όχι για περίοδο άνω των 3 μηνών για τις μορφές του αυτοκόλλητου συστήματος, τον από του στόματος εισπνοών και του ρινικού εκνεφώματος, δι-ότι δεν υπάρχουν μελέτες για μεγαλύτερη διάρκεια χρήσης. Ειδικά με τη μορφή της τσιγάρης μετά τη διάρκεια των 3 μηνών θεραπείας, όπως ορίζει το δοσολογικό σχήμα, πρέπει να αρχίζει σταδιακή μείωση της δόσης. Για τα υπογλώσσια δισκία, η χρήση του φαρμακευτικού προϊόντος πρέπει να γίνεται για όσο διάστημα ορίζει ο θεράπων ιατρός και πάντως όχι για περίοδο άνω των 6 μηνών συνολικά. **Γενικά:** Οι ασθενείς θα πρέπει να ενημερώνονται ότι, αν εφαρμόζουν το πρόγραμμα ελάττωσης του καπνίσματος με το προϊόν, μπορεί να εμφανισθούν ανεπιθύμητες ενέργειες λόγω των υψηλών δόσεων μείωσης επιπέδων νικωτίνης σε σχέση με εκείνα που εμφανίζονται μόνο από το κάπνισμα. Αν υπάρξει κλινικά σημαντική αύξηση των καρδιαγγειακών ή άλλων επιδράσεων που να αποδίδεται στη νικωτίνη, η θεραπεία θα πρέπει να διακοπεί. Οι γιατροί θα πρέπει να αναμένουν ότι μπορεί να χρειαστεί δοσολογική αναπροσαρμογή των συγχρησιμοποιούμενων φαρμάκων. Οι καπνιστές που εφαρμόζουν το πρόγραμμα ελάττωσης του καπνίσματος με το προϊόν, μπορεί να εμφανίσουν διαταραχές από το καρδιαγγειακό και θα πρέπει να είναι σε εγρήγορση.

Λοίμα, Βρογχόσπασμος και Νόσος Αντιδραστικού Αεραγώνου. Έχει αναφερθεί εξάρση του βρογχόσπασμου σε ασθενείς με προϋπάρχουσα βρογχόσπαστική νόσο. **Καρδιαγγειακές ή Περιφερικές Αγγειακές Νόσοι** Οι κίνδυνοι από την υποκατάσταση νικωτίνης σε ασθενείς με καρδιαγγειακές ή περιφερικές αγγειακές νόσους, θα πρέπει να σταθμίζεται έναντι του οφέλους που θα αποκομίσουν από τη χρήση της υποκατάστασης νικωτίνης στα πλαίσια προγράμματος διακοπής του καπνίσματος. Ειδικότερα, οι ασθενείς με στεφανιαία νόσο (ιστορικό εμφράγματος μυοκαρδίου και/ή στήθαγγη), σοβαρές καρδιακές αρρυθμίες, ή αγγειοσπαστικές νόσους (νόσος Buerger, αποφρακτική θρομβοαγγειίτιδα, παραλοιπίωση στήθαγγη Prinzmetal και φαινόμενα Raynaud) ή υπέρταση, θα πρέπει να εκτιμηθούν προσεκτικά πριν συνταγογραφηθεί η υποκατάσταση νικωτίνης. Έχει αναφερθεί εκδήλωση ταχυκαρδίας σχετιζόμενη με τη θεραπεία υποκατάστασης νικωτίνης. **Νεφρική ή Ηπατική Ανεπάρκεια** Η φαρμακοκινητική της νικωτίνης δεν έχει μελετηθεί στους ηλικιωμένους, ούτε σε ασθενείς με νεφρική ή ηπατική ανεπάρκεια. Οπότε δεδομένου ότι η νικωτίνη μεταβολίζεται εκτενώς και ότι η συνολική συστηματική της κάθαρση εξαρτάται από την αμιακή ροή του ήπατος, θα πρέπει να αναμένεται κάποια επίδραση της ηπατικής ανεπάρκειας στη φαρμακοκινητική (μειωμένη κάθαρση). Μόνο η βαρεία νεφρική ανεπάρκεια μπορεί να αναμένεται, ότι θα επηρεάσει την κάθαρση της νικωτίνης ή των μεταβολιτών της από την κυκλοφορία. Γενικά να χρησιμοποιείται με προσοχή από άτομα με νεφρική ή ηπατική ανεπάρκεια. **Ενδοκρινολογικές Νόσοι** Η θεραπεία υποκατάστασης πρέπει να χρησιμοποιείται προσεκτικά σε ασθενείς με υπερθυρεοειδισμό, φαιοχρωμοκύττωμα ή ινσουλινεξαρτώμενο διαβήτη, εφόσον η νικωτίνη προκα-

λεί την απελευθέρωση κατεχολαμινών από τον μυελό των επινεφριδίων. **Πεπτικό Έλκος** Η νικωτίνη καθυστερεί την επώλωση του πεπτικού έλκους. Επομένως, η θεραπεία υποκατάστασης θα πρέπει να χρησιμοποιείται με προσοχή σε ασθενείς με ενεργό πεπτικό έλκος και μόνο όταν τα οφέλη από τη χρησιμοποίηση υποκατάστασης νικωτίνης στα πλαίσια προγράμματος διακοπής του καπνίσματος υπερτερούν των κινδύνων.

Επιταχυνόμενη Υπέρταση Η θεραπεία νικωτίνης αποτελεί παράγοντα κινδύνου για την ανάπτυξη κακοήθους υπέρτασης σε ασθενείς με επιταχυνόμενη υπέρταση. Επομένως, η θεραπεία υποκατάστασης θα πρέπει να χρησιμοποιείται με προσοχή στους ασθενείς αυτούς και μόνο όταν τα οφέλη από τη χρησιμοποίηση υποκατάστασης νικωτίνης στα πλαίσια προγράμματος διακοπής του καπνίσματος υπερτερούν των κινδύνων. Το προϊόν σε μορφή διαδερμικού έμπλαστρου δεν πρέπει να εφαρμόζεται σε περιοχές του δέρματος με οιαδήποτε δερματολογική βλάβη. Αν κατά την εφαρμογή του συστήματος εμφανισθούν σοβαρές δερματικές αντιδράσεις (π.χ. κνίδωση, γενικευμένα εξανθήματα) απαιτείται διακοπή της θεραπείας και συμβουλή γιατρού. Απαιτείται προσοχή στη χορήγηση της τσιγάρης σε ασθενείς που πάσχουν από φουγγιγίτιδα. Το προϊόν σε μορφή διαδερμικού έμπλαστρου δεν πρέπει να εφαρμόζεται σε περιοχές του δέρματος με οιαδήποτε δερματολογική βλάβη. Αν κατά την εφαρμογή του συστήματος εμφανισθούν σοβαρές δερματικές αντιδράσεις (π.χ. κνίδωση, γενικευμένα εξανθήματα) απαιτείται διακοπή της θεραπείας και συμβουλή γιατρού. **4.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες:** Η εκτίμηση των ανεπιθύμητων ενεργειών συγχέεται από την εκδήλωση των σημείων και συμπτωμάτων της απόσυρσης από τη νικωτίνη σε ορισμένους ασθενείς και από την υπερβολική λήψη νικωτίνης σε άλλους. Γενικά με την θεραπεία υποκατάστασης νικωτίνης αναφέρονται: Ναυτία, ζάλη, κεφαλαλγία, γριπώδες σύνδρομο, αίσθημα παλμών, δυσπεία, αϋπνία, παράδοξα όνειρα, μυαλγία, πόνος στο στήθος, αλλαγές στην πίεση, άγχος και ευερεθιστότητα, υπνηλία και αδυναμία συγκέντρωσης, δυσμηνόρροια.

Ειδικότερα με την τσιγάρη, αναφέρονται επιπλέον ερεθισμός του λαιμού, σιελόρροια, σφθώδεις εξελκώσεις. Η υπερβολική κατάποση σιελού, που περιέχει νικωτίνη, μπορεί να προκαλέσει λύση. Μια μόσηψη πιο αργή και λήψη της τσιγάρης των 2 mg (εάν είναι απαραίτητο πιο συχνά), συμβάλλουν γενικά στο να ξεπεραστούν προβλήματα όπως ο λόζιγγης ή ο ερεθισμός του λαιμού. Εάν μασήσετε πιο γρήγορα ένα μεγάλο αριθμό δισκίων, είναι δυνατόν να εμφανισθούν αντιδράσεις παρόμοιες με εκείνες που προκαλούνται από το κάπνισμα μεγάλου αριθμού τσιγάρων, όπως ναυτία, λιποθυμική τάση ή πο-νοκεφαλός, σιελόρροια, κοιλιακή διάρροια, εμετός, διαταραχές της οράσεως και της ακοής, σύγχυση, πτώση πίεσης, ταχυκαρδία, αρρυθμία, αδυναμία, κυκλοφοριακή κατάρευση και σπασμοί. Ειδικότερα με τα διαδερμικά έμπλαστρα δερματι-κές αντιδράσεις όπως ερυθρή, κνησμός, οίδημα, αίσθημα καύσου, εξάνθημα, φυσαλίδες στο σημείο εφαρμογής (σε σοβαρές καταστάσεις να διακόπτεται η θεραπεία). Η λήψη του Nicorette Inhaler μπορεί να προκαλέσει ανεπιθύμητες ενέργειες συγκρίσιμες με αυτές των λοιπών μορφών του προϊόντος. Οι συνηθέστερες ανεπιθύμητες ενέργειες από τις εισπνοές του προϊόντος είναι τοπικές (βήχας, ερεθισμός της στοματικής κοιλότητας και του λαιμού) και παρατηρούνται συνήθως κατά τις πρώτες ημέρες της αγωγής υποκατάστασης. **Άλλες Ανεπιθύμητες Ενέργειες:** Στη συνέχεια αναφέρονται οι ανεπιθύμητες ενέργειες που δεν μπορούσαν να ταξινομηθούν και να αναφερθούν πιο πάνω, και αναφέρθηκαν από >1% των ασθενών: Κεφαλαλγία, πόνος στην πλάτη, δύσπνοια, ναυτία, αρθραλγία, διαταραχή εμμηνόρροιας, αίσθημα καρδιακών παλμών, μειωμένος, διαταραχή οδόντων, προβλήματα ούλων, μυαλγία, κοιλιακό άλγος, σύγχυση, ακμή, δυσμηνόρροια, κνησμός. **6. ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ. 6.7 Υπεύθυνος κυκλοφορίας:** Johnson & Johnson Hellas Consumer AE, Ατ-γιαλείας & Επιδάουρου 4, Μαρούσι, 151 25 Αθήνα. Τηλ.: 2106875528. Για περισσότερες συνταγογραφικές πληροφορίες, παρακαλούμε επικοινωνήστε με την εταιρία.

7. ΑΡΙΘΜΟΣ ΔΕΛΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ Nicorette 2 mg: 8552/6-2-2007, Nicorette 10 mg εισπνοές: 76326/10/12-4-2011, Nicorette Freshfruit 2 mg: 26049/28-4-2010, Nicorette Icemint 2 mg: 7791/29-4-2010, Nicorette Clear Patch 10 mg/16h, 15 mg/16h, 25 mg/16h: 75213/10/11-4-2011, 25819/11-4-2011, 25811/11-4-2011. **9. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑΣ ΤΗΣ (ΜΕΡΙΚΗΣ) ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ** 01-6-2010. **10. ΠΑΡΑΓΩΓΟΣ** McNeil AB, Σουηδία. **11. ΤΡΟΠΟΣ ΔΙΑΘΕΣΗΣ** Δεν απαιτείται ιατρική συνταγή. Ειδικά για το Nicorette Clear Patch 25 mg/16h: Χρησιμοποιείται με ιατρική συνταγή

Βοηθήστε να γίνουν τα φάρμακα πιο ασφαλή και Αναφέρετε

ΟΛΕΣ τις ανεπιθύμητες ενέργειες για ΟΛΑ τα φάρμακα. Συμπληρώνοντας την «ΚΙΤΙΝΗ ΚΑΡΤΑ»

FluaRIX™



Εμβόλιο γρίπης (τμήμα ιού, αδρανοποιημένο)



• Α. Κληρίας 266, 15232 Αθήνα, Τηλ.: 210 6682100
• Αδριανοπούλου 3, 15133 Κολακιά Θεσσαλονίκης, Τηλ.: 210 422788

Για άλλους αναγνωριστικούς πληροφορίες, απευθυνθείτε στον κάτοχο της κάθε υπολογιστικής

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

GRV EU 0002/13/11 Ημερομηνία έκδοσης: 7/2013
Ημερομηνία αναθεώρησης: 7/2014

GlaxoSmithKline, διαχρονική παρουσία στο πλευρό
των Ελλήνων ασθενών και επαγγελματιών υγείας
με καθιερωμένα πρωτότυπα σκευάσματα

Amoxil
amoxicillin

Augmentin[®]

ZINADOL[™]
κεφοροξίμη αξετίλη

Aerolin[™]
Σαλβουταμολή

Flixotide[™]
φλουτικαζόνη

SERETIDE[™]
salmeterol/fluτικαζόνη propionate

Seroxat[®]
Paroxetine

Lamictal[™]
lamotrigine

Zantac[™]
Ranitidine HCl

Zovirax[™]
acyclovir

VALTRESX[™]
VALACICLOVIR



GlaxoSmithKline

Λ. Κηφισίας 266, 152 32 Αθήνα, Τηλ.: 210 6882100
www.glaxosmithkline.gr

Για περισσότερες συνταγογραφικές πληροφορίες παρακαλούμε απευθυνθείτε στην εταιρεία μας.