

MEDIUM

časopis spoločnosti MED-ART

INFORMAČNO - ODBORNÝ ŠTVRŤROČNÍK
pre oblasť farmácie a veterinárnej medicíny, medicínsko-technických pracovníkov, odborníkov z oblasti výživy ľudí a zvierat

1/2016

ŠTVRŤSTOROČIE S NAMI

oslavujeme spoločne dosiahnuté výsledky
– ohliadame sa do minulosti, dívame sa do budúcnosti



MED-ART

ĎAKUJEME,
ŽE NÁM POMAĎATE
POMAĎAŤ

25
ROKOV

**ČÍTAJTE
A VYHRAJTE**

SÚŤAŽ O HODNOTNÉ CENY
NÁJDETE NA STR. 38

MLIEČNY CHRUP A KAZY

VČASNÁ PRVÁ NÁVŠTEVA
ZUBNÉHO LEKÁRA JE NAJLEPŠÍM
PREVENTÍVNÝM KROKOM

KEY ACCOUNT MANAGEMENT HOSPITAL

SYSTÉM RIADENIA VZŤAHOV
S KLÚČOVÝMI ZÁKAZNÍKMI
V NEMOCNIČNOM SEGMENTE



Informácie o nových
liekoch a produktoch
pre lekárne



Servisné informácie
a aktivity spoločnosti
MED-ART



Informácie
o odborných
podujatiach



Odborné články
z oblasti farmácie
a medicíny

PRIŠLI SME KĽBOM NA KĽB

Colafit[®] s vitamínom C

VÝŽIVOVÝ DOPLNOK

ČISTÝ LYOFILIZOVANÝ KOLAGÉN S RODOKMEŇOM

Colafit s vitamínom C, ktorý prispieva k normálnej tvorbe kolagénu pre normálnu funkciu chrupaviek, kostí, kože a zubov.

BALENIE:

- Colafit 30, 60 a 120 kociek
- Colafit s vitamínom C 60 kociek + 60 tabliet
- Colafit JUNIOR 60 kociek
- Colafit AKUT Pro 175 ml



Výživové doplnky. Dbajte na vyváženú stravu a zdravý životný štýl. Colafit AKUT Pro krém je kozmetický prípravok.

1/2016

obsah čísla



KEY ACCOUNT MANAGEMENT HOSPITAL (KAM) A SLOVENSKÉ NEMOCNICE
STRANA 06

KAM je jedným z nástrojov pre vybudovanie dlhodobého vzťahu s kľúčovými zákazníkmi v nemocničnom segmente. Je to filozofia, ktorá potreby zákazníka stavia do stredu podnikateľských operácií. Túto stratégiu využíva spoločnosť MED-ART na získanie vyššieho počtu zákazníkov a ich dlhodobého udržania.

4 CHYBY, PRE KTORÉ STE MENEJ PRODUKTÍVNI
STRANA 12

Chris Bailey, americký expert na produktívny život, zostavil zoznam najčastejších chýb, ktorých sa môžete dopustiť a nevyťažít tak čo najviac z vášho pracovného dňa.



OVPLYVŇOVANIE ZÁKAZNÍKOV POMOCOU TECHNÍK NEUROLINGVISTICKÉHO PROGRAMOVANIA
STRANA 26

Umenie efektívnej komunikácie patrí medzi alternatívne psychoterapeutické metódy, pričom okrem psychoterapie preniklo aj do výcviku manažérov, obchodníkov a rôznych profesionálov, ktorí potrebujú zlepšiť svoje komunikačné schopnosti, a preto je dnes aj známou a účinnou komunikačnou technikou.



ZUBNÝ KAZ V MLIČNOM CHRUPE
STRANA 29

Zubný kaz je najčastejším ochorením tvrdých zubných tkanív. Podľa stupňa závažnosti sa kaz prejavuje rôznou symptomatológiou. Postihuje nielen trvalé zuby, ale aj mliečny chrup a to dokonca už po prerezaní prvých zubov (obdobie 0,5 – 3 rokov).



EKTOPARAZITY PSOV A MAČIEK
STRANA 34

Ektoparazitózy u psov a mačiek bývajú častým a nepríjemným problémom. Postihnuté zvieratá sú znepokojované pohybom parazitov v srsti, zraňovaním kože a cicaním krvi. Pri napadnutí zvierat veľkým množstvom parazitov môže dôjsť aj k anémii, prípadne až k úhynu.



Publikované články vyjadrujú názory autorov, a preto nemusia byť totožné so stanoviskom redakcie a vydavateľa. Nevyžiadané rukopisy a obrazový materiál nevraciamy. Kopírovanie, znovupublikovanie alebo rozširovanie ktorejkoľvek časti časopisu sa povoľuje výhradne so súhlasom vydavateľa. Redakcia nezodpovedá za obsah a pravdivosť jednotlivých inzerátov.

www.med-art.sk **NEPREDAJNÉ**

■ vydavateľ/redakcia: MED-ART, spol. s r. o., Homočermánska 4, 949 01 Nitra, e-mail: sekretariat@med-art.sk, tel.: 037/77 53 702, fax: 037/65 13 790 ■ časopis MEDIUM je vydávaný za aktívnej pomoci vedenia spoločnosti MED-ART, spol. s r. o.: PharmDr. Ján Holec, Mgr. Hilda Némethová, Ing. Jana Machalová, MVDr. Rudolf Andraško ■ redakcia: šéfredaktorka: Beáta Račeková ■ redakčná rada: PharmDr. Petra Haár Némethová, Ing. Zlatica Látečková, PharmDr. Zlatica Bártovej ■ vizuálna koncepcia, layout a tlač: APEL, spol. s r. o., Nitra, www.apel.sk ■ distribúcia: prostredníctvom obchodných zástupcov, vodičov a poštových zásielok zabezpečuje MED-ART, spol. s r. o.

APOTEX

bioveta

STOMAHOL



logistika

CURAPROX

partneri vydania:

GALDERMA

EGIS

Science For A Better Life

VAŠA LEKÁREŇ

Mati



AuxiVet



»Od tých, ktorým bolo mnoho zvereného, sa bude mnoho požadovať.«

(Lk 12.48)

25 ROKOV NA TRHU

...A KRÁČAME V ÚSTRETY ĎALŠIEMU ŠTVRTSTOROČIU

Vážené dámy a páni, priatelia MED-ARTu.

Prešlo 25 rokov a my môžeme spoločne prežívať ďalší začiatok štvrtstoročia, ďalšie nové obdobie života MED-ARTu.

Na začiatku nášho podnikania nám starý americký podnikateľ, šéf pražského zastúpenia firmy Pfizer, pán Seidler, povedal: „Budete vidieť, že trvá 25 – 30 rokov, pokiaľ si firma vybuduje svoje štruktúry, zázemie, klientské miesto na trhu“. Dnes môžeme jeho slová iba potvrdiť a naozaj sme museli pracovať 25 rokov, kým sme dosiahli súčasnú podobu úspešnej firmy. Prechádzali sme obdobiami rozmachu i ťažkostí, život prinášal dni lepšie, ale aj horšie.

Po 25 rokoch prví zamestnanci MED-ARTu postupne odchádzajú do dôchodku a my starší sa snažíme odovzdať štafetu ďalšej generácii Medartákov. To je realita života, ale iba takto je možné vybudovať nadgeneračnú firmu. Budúcnosť vidíme veľmi perspektívne. Našou filozofiou zostáva naďalej zlepšovať životné a pracovné podmienky vo firme. Neustále investujeme do rozvoja a výstavby. Investujeme do postupného zveľaďovania skladových i sociálnych priestorov, do infraštruktúry a nových technológií.

Dovoľte, aby sme vás prostredníctvom mimoriadneho vydania časopisu, venovaného 25. výročiu založenia spoločnosti MED-ART, pozdravili a poďakovali sa. Tento rok je pre nás výnimočný najmä v tom, že počas neho sa postupne stretávame s našimi partnermi, zamestnancami a priateľmi spoločnosti, aby sme spoločne oslávili dosiahnuté výsledky. Ďakujeme vám, že pri nás stojíte aj dnes. Toto mimoriadne výročie si zaslúži zastavenie a pohľadnutie.

Naša spoločnosť začala svoju činnosť v roku 1991 krátko po nežnej revolúcii. Začiatky boli síce revolučné, ale skromné. Trhová ekonomika v zdravotníctve sa len postupne formovala. Hlavné úsilie sme sústredili na dovoz takých produktov, ktoré štátny podnik Medika nedokázal zabezpečiť. Vtedy naša spoločnosť pozostávala z 5 ľudí, jednej kancelárie a cca 300 m² skladov. Tu sme sprostredkovali predaj pre celé územie Československej republiky. Prvé miesta dodávok boli Praha a stredné Čechy, južné Čechy a južná a severná Morava. Samo-zrejme, základný trhový záujem bol na západo-slovensku. Pomaly a postupne sme sa presadzovali aj na východe Slovenska a severe Čiech. Tento nárast a rozvoj zabrzdlilo rozdelenie republiky. Turbulencie na farmaceutickom trhu postupne dovolili na konci minulého storočia vzniknúť cca 300 rôznym distribučným spoločnostiam. Vývoj v zdravotníctve a rozpad spoločného štátu neprial zdravotníctvu, čo sa prejavilo v predlžovaní splatnosti faktúr, a to v niektorých prípadoch aj nad 1 rok. Postupom rokov sa MED-ART štrukturalizoval a vytvoril si samostatné závody s odbornými oddeleniami.

Razantný vývoj spoločnosti spomalila tiež strata jedného zo zakladateľov – Mgr. Petra Németha.

Roky 2006 a 2007 boli začiatkom novej éry. Do firmy nastúpila nová mladá skupina farmaceutov, ktorá postupne preberá jednotlivé oddelenia. Prináša po postupnom zaskolení nový obchodno-sofistikovaný pohľad na farmaceutickú veľkodistribúciu.



PharmDr. Ján Holec

generálny riaditeľ a konateľ spoločnosti

Milí naši priatelia.

Sme veľmi vďační za vaše láskavé gratulácie, ktoré dostávame prostredníctvom mailov, osobne či telefonicky. Slová uznania vždy potešia. Tešíme sa tomu, a zároveň nás to zaväzuje. MED-ART je úžasná šanca zverená súčasnému manažmentu i jeho zamestnancom. MED-ART uznáva hodnoty orientované na človeka a pacienta. Nie sme spoločnosť, ktorá mieri vytvorený kapitál pre osobnú spotrebu úzkej skupiny ľudí, ale snažíme sa zodpovedne šíriť modely moderného zdravotníckeho prístupu a inováčného ekonomického rozvoja.

Je tu jasné prepojenie medzi ochranou a budovaním spravodlivého a rovnakého poriadku medzi firmou, zamestnancami a pacientmi. Už Evanjelium nám hovorí, že: „Od tých, ktorým bolo mnoho zvereného, sa bude mnoho požadovať“. Táto myšlienka nás zaväzuje naďalej pracovať čestne a transparentne pre spoločné dobro. Aj do ďalších rokov chceme posilňovať ducha solidarity na každej úrovni.

Dvere sú nám otvorené aj pre ďalšie roky. Treba mať len odvahu prekročiť prah zodpovednosti za pacientov a zamestnancov. Jubileum, ktoré slávime, predstavuje veľké dvere histórie i budúcej šance zamestnania ďalších stoviek ľudí. Jubileum sú i menšie dvere spomienok na tých, ktorí už odišli do dôchodku. Ďakujeme týmto ľuďom, že nás sprevádzali na ceste rozvoja. Nikdy sme neotvárali žiadne dvere násilím. Vždy sme prosili o dovoľenie vstúpiť. Symbolický zmysel, ktorý priradujem „dverám“, sa stal rozhodujúcim. Veď dvere musia chrániť, nie odpudzovať. Cez dvere sa nemožno dobíjať, naopak, treba žiadať o povolenie. Dvere sme otvárali každému a často, aby sme videli, či nie je vonku niekto, kto čaká a možno nemá odvahu vstúpiť alebo azda ani silu zaklopať. Preto aj do budúcnosti prosíme vás, našich kolegov a obchodných partnerov, ak potrebujete vstúpiť, vstúpte alebo aspoň zaklopte.

Od začiatku sme brali našu prácu ako službu. Aj dnes, 25 rokov od vzniku spoločnosti, sme stále verní našim princípom pomáhať ľuďom a ich lekárňam, ambulanciám. Zodpovednosť a spoľahlivosť spojená s inovatívnosťou zostávajú naďalej našou hnačou silou pre úspech a rast.

MED-ART dnes patrí medzi popredné spoločnosti na slovenskom farmaceutickom distribučnom trhu. Špecializujeme sa na dodávky komplexného sortimentu humánnych a veterinárnych liekov, zdravotníckeho materiálu, ale i komerčného sortimentu. Poskytujeme bezplatné poradenstvo a uskutočňujeme analýzy pre rôzne štátne inštitúcie. Naša spoločnosť je dnes moderným zdravotníckym zariadením, ktoré niekoľkokrát denne zásobuje celé Slovensko. Za toto obzvlášť ďakujeme našim zamestnancom, ktorí trpezlivo denne stoja za MED-ARTom a dokážu pracovať rutinne, ale i do logistiky práce aplikovať inováčny myšlienky. Toto by sa tiež neuskutočnilo bez vás, našich partnerov a zákazníkov. Chceme sa i vám v mene našej spoločnosti poďakovať za dlhoročnú spoluprácu. Aj my v manažmente sme len ľudia a nebolo to s nami vždy bez problémov a ľahké. Prosím prepáčte, ak sme vás niekedy nepochopili. Veríme ale, že za dlhé roky ste dostatočne spoznali, že v MED-ARTE máte spoľahlivého partnera. Kladieme dôraz na ozajstné partnerstvo, ktoré je charakteristické tým, že zo spolupráce majú rovnaký ošoh obe strany. Prajem vám i nám, aby sme po ďalších 25 rokoch vedeli spolupracovať a spoločne tak dosahovali úspech a ďalší rozvoj.

Poslanie a povolanie podnikateľského subjektu je veľmi dôležité. Je to vznešená práca. Umožňuje nám skutočne slúžiť spoločnému dobru. Už 25 rokov sa snažíme rozmnožovať dobro tohto sveta, tejto doby a robiť ho prístupnejším pre všetkých. Preto sa budeme aj naďalej snažiť prinášať prácu pre zamestnancov MED-ARTu, ale aj pre iných.

Naše osobitné poďakovanie patrí našim kolegyniam matkám. Ctíme si hodnotu rodiny a uvedomujeme si veľký prínos ženy-matky pre spoločnosť. Najmä preto sme sa vždy snažili vyjsť v ústrety našim kolegyniam, ktoré prejavili záujem vrátiť sa po materskej dovolenke do MED-ARTáckeho kolektívu.

Prial by som MED-ARTu do ďalších rokov, aby zostal aj naďalej produktívny vo vytváraní nových pracovných príležitostí. Práca a zamestnanie zabezpečujú človeku nielen živobytie, ale aj ľudskú dôstojnosť. Ekonomika a podnikanie potrebujú k svojmu správne fungovaniu etiku, nie akúkoľvek etiku, ale etiku, ktorá kladie do centra pozornosti jedincu, spoločenstvo, rodinu.



MED-ART počas celej svojej existencie stojí na troch základných pilieroch:

1. Praj a bude ti dopriate.
2. Chráň a budeš ochránený.
3. Podporuj chorého pacienta a dostane sa podpory aj tebe, keď to budeš potrebovať.

Vážené dámy, páni, milí priatelia MED-ARTu.

Vážime si vašu podporu a kolegialitu a chceme vás naďalej s celým manažmentom MED-ARTu ubezpečiť, že budeme robiť tak, aby ste sa pri nás cítili bezpečne a aby sme nestratili vašu dôveru. Veríme, že aj do budúcnosti nájdeme u vás pochopenie a budete nás svojou poctivou prácou podporovať. Len tak dosiahneme spoločne pokoj a priestor pre realizáciu nových myšlienok.

Hilda Némethová a Ján Holec



Mgr. Hilda Némethová

konateľ spoločnosti

„KEY ACCOUNT MANAGEMENT HOSPITAL“

IMPLEMENTÁCIA STRATEGICKÝCH ZNALOSTÍ PRI BUDOVANÍ DLHODOBÉHO VZŤAHU S KLÚČOVÝMI ZÁKAZNÍKMI

Ing. Mikuláš Dunda, MPH

Tradičný veľkodistribútor liekov, zdravotníckych pomôcok a veterinárneho sortimentu, spoločnosť MED-ART, spol. s r. o., oslavuje tento rok štvrtoročie od svojho založenia. Tento fakt znamená, že z aktuálne pôsobiacich distribútorov je na slovenskom farmaceutickom trhu najdlhšie, čo zároveň svedčí o skúsenostiach, stabilite, spoľahlivosti a vysokej profesionalite firmy. Sú to atribúty, na ktoré v špecifickom farmaceutickom segmente zákazník kladie hlavný dôraz.



Počas uplynulých 25 rokov sa spoločnosti MED-ART podarilo vytvoriť najširší obchodný tím, optimalizovať logistické služby, zamestnávať viac ako 400 pracovníkov, zaradiť sa do prvej 50-ky spoločností z pohľadu celkových tržieb, získať významný podiel na trhu verejných, nemocničných lekárni a lekárni s rozšíreným veterinárnym sortimentom. Ďalším významným faktorom úspechu firmy je majoritné zastúpenie farmaceutov vo vrcholovom manažmente spoločnosti, ktoré so sebou prináša vysokú odbornosť, dokonalú znalosť problematiky segmentu a potrieb zákazníkov.

Jedným z aspektov, ktorý formoval vyššie spomenuté faktory, bola stabilita obchodnej politiky spoločnosti. V dynamicky meniacom sa svete a častými krízami zmietajúcej sa ekonomike je silná spoločnosť, ktorá si zachováva svoju filozofiu obchodnej politiky a korektného dodržiavania dohôd, vysoko cenená. MED-ART sa oprávnené radí medzi tento typ spoločností.

Stabilita a určitá miera konzervatívnosti ale neznamená, že MED-ART nereflektuje na moderné trendy, ktoré so sebou prináša vývoj. Naopak, je lídrom manažérskych inovácií, pričom ich obohacuje o skúsenosti, ktoré počas 25 rokov pôsobenia na farmaceutickom trhu získal, čím vzniká originálne a unikátne know-how, ktoré odlišuje MED-ART od konkurencie.

Jednou zo spomínaných inovácií je „Key Account Management Hospital (KAM)“ – systém riadenia vzťahov s kľúčovými zákazníkmi v nemocničnom segmente. Jedná sa o proces neustáleho zhromažďovania údajov zo všetkých miest kontaktu so zákazníkom a ich následnú transformáciu do podoby strategických znalostí pre budovanie dlhodobého vzťahu s kľúčovými zákazníkmi. Riadenie vzťahu so zákazníkom súvisí rovnako s podnikovou filozofiou a stratégiou, ako so softvérom. Je to filozofia, ktorá potreby zákazníka stavia do stredu podnikateľských operácií. Táto stratégia sa používa na získanie vyššieho počtu zákazníkov a ich dlhodobého udržania.

Deregulácia, diverzifikácia, globalizácia trhov a medzinárodné fúzie spôsobujú dramatický nárast konkurencie. Tradičné hranice medzi rôznymi podnikateľskými oblasťami sa strácajú. Okrem toho podstatne rastú aj očakávania zákazníkov a ich

znalosti o trhu a ponuke konkurencie. V súvislosti s nárastom konkurencie na trhu a s poklesom tradičnej vernosti klientov rastú na druhej strane náklady na komunikáciu s existujúcimi klientmi, ale aj na získanie nových. Marketing sa stáva veľmi náročným zdrojom, ktorých je však nedostatok. To si vyžaduje uplatnenie systematického prístupu pri identifikovaní správnych zákazníkov a pri hľadaní najefektívnejšieho spôsobu na ich oslovenie.

Je všeobecne známe, že získanie nových zákazníkov je v priemere 5- až 10-násobne drahšie ako udržanie existujúcich. Experti na KAM odporúčajú spoločnostiam zamerať sa na udržanie existujúcich zákazníkov a prípadné zvýšenie podielu na ich obrate. Prírodné KAM taktiky rieši aj problematiku získavania nových klientov a ich následného udržania. **MED-ART je v súčasnosti najväčším dodávateľom slovenských nemocníc**, preto sa rozhodol aplikovať systémy KAM v prvom rade v nemocničnom segmente.

Aby bolo možné starať sa o zákazníkov, budovať s nimi vzťahy, spokojnosť a dôveru, je potrebné ich dôkladne poznať. Je dôležité poznať, pochopiť a predvídať ich potreby, želania, nákupné preferencie, nákupné zvyklosti a ďalšie špecifiká.

Ako vyzerá ekonomická teória KAM obohatená o skúsenosť a filozofiu spoločnosti MED-ART v praxi? Predovšetkým bola v minulom roku vytvorená pozícia Key Account Managera – ako hlavnej kontaktnej osoby voči zákazníkovi. Je to pracovník zodpovedný za identifikovanie potrieb klientov, budovanie a udržiavanie vzťahov s existujúcimi zákazníkmi, budovanie nových obchodných príležitostí, získavanie nových zákazníkov, nových zákaziek. Zjednodušuje zákazníkovi kontakt so spoločnosťou a rieši jeho požiadavky v rámci spoločnosti, resp. hľadá spolu so zákazníkom prijateľné riešenia v súlade s existujúcimi možnosťami. Zároveň na základe identi-



fikácie potrieb klientov hľadá možnosti optimalizácie interných procesov.

Osobitosťou KAM Hospital firmy MED-ART na rozdiel od všeobecnej ekonomickej teórie je samotné definovanie „kľúčového zákazníka“. Nejedná sa len o zákazníka s vysokým obchodným potenciálom, ale o každého zákazníka, u ktorého dosiahne spoločnosť nadpolovičný podiel na obrate nákupu liekov. **Platí jednoduchá rovnica: dominantný dodávateľ = kľúčový zákazník.**

Základné benefity, ktoré sú pre kľúčových zákazníkov podstatné, môžeme rozdeliť do dvoch rovín. Jednak sú to finančné nástroje – ako je samotná cena tovaru či doba splatnosti faktúr, v druhom rade je to kvalita služby. Produkt, ktorý MED-ART dodáva, netvorí len samotný tovar, ale aj služba. Práve na kvalitu služby ma najväčší vplyv práve distribučná firma. **MED-ART zadefinoval pre svojich kľúčových zákazníkov služby, ktoré výrazne idú nad rámec bežného štandardu.** Nejedná sa pritom o unifikovaný nadštandard. Key Account Manager aktívne komunikuje so zákazníkom jednak na úrovni jeho vrcholového manažmentu, jednak na úrovni nemocničnej lekárne. Pozná jeho požiadavky a na ich základe prispôbuje ponuku služieb či finančných nástrojov individuálne na základe špecifickej situácie a potrieb klienta.

Za 25 rokov svojej existencie sa spoločnosť MED-ART podarilo vytvoriť najširší obchodný tím, optimalizovať logistické služby, zamestnávať viac ako 400 pracovníkov, zaradiť sa do prvej 50-ky spoločností z pohľadu celkových tržieb. Majoritné zastúpenie farmaceutov vo vrcholovom manažmente spoločnosti so sebou prináša vysokú odbornosť, dokonalú znalosť problematiky segmentu a potrieb zákazníkov.

KAM predstavuje budovanie vzťahu, čo je dlhodobý proces. Jeho aplikácia v praxi sa bude dať vyhodnotiť v strednodobom časovom horizonte. No už teraz sú ohlasy z terénu od zákazníkov,

u ktorých sa KAM využíva, pozitívne. Najmä **pracovníci nemocničných lekární vysoko oceňujú vyššiu operatívnosť pri riešení ich požiadaviek či problémov.** Táto spätná väzba naznačuje, že **MED-ART sa implementáciou systému KAM vo svojich procesoch vydal po správnej ceste.**



Ing. Mikuláš Dunda, MPH

key account manager spoločnosti MED-ART

Ak chcete modernizovať svoju lekárňu, potrebujete nové kancelárske, technické vybavenie alebo plánujete založiť novú prevádzku, **už nemusíte hľadať najlacnejšiu banku.**

PREDSTAVENIE PROJEKTU

pomáhame
lekárnikom

OTVÁRAME VÁM DVERE K NOVEJ A MODERNEJŠEJ LEKÁRNI

MED-ART – váš partner

- chceme byť viac ako len distribútor
- sme partnerom úspešných projektov
- pomáhame lekárňam a lekárnikom
- budujeme profesionálne a stabilné obchodné partnerstvo
- náš zákazník je u nás vždy na prvom mieste
- správame sa spoločensky zodpovedne
- spoľahlivo a flexibilne plníme požiadavky zákazníkov
- ctíme si korektné obchodné vzťahy
- kráčame s dobou a novými trendmi



PharmDr. Daniel Holec

finančný riaditeľ a konateľ spoločnosti MED-ART



„Chceme byť viac ako len distribútor“

Filozofia spoločnosti MED-ART je pracovať s komplexným systémom obchodných aktivít a služieb. **Naším cieľom je v prvom rade zabezpečiť lekárňam najširšiu ponuku tovarov a to všetko s dodaním v priebehu niekoľkých hodín od objednania.** Myslíme si, že okrem širokého portfólia a primeraných logistických služieb je dôležité ponúknuť lekárnikom aj niečo navyše – služby. Služby, ktoré riešia bežné potreby spojené s každodennou prevádzkou lekárne, **marketingovú podporu v podobe členstva v združení Vaša Lekárňu** a mnoho ďalších maličkostí, ktoré pomôžu majiteľovi lekárne zvýšiť obchodnú prírážku, efektivitu a obrat prevádzky, šetriť čas a v konečnom dôsledku umožnia sústrediť sa lekárnikovi na poskytovanie plnohodnotnej odbornej starostlivosti o pacienta. MED-ART chce byť viac ako len distribučná spoločnosť, snažíme sa pre vás kontinuálne vytvárať nové projekty, ktoré budú slúžiť na skvalitnenie a spríjemnenie vášho života.

V rámci komplexnosti služieb sme pre vás vytvorili projekt „Pomáhame lekárnikom“, v ktorom vám ponúkame pomoc pri realizácii vašich podnikateľských plánov a potrieb.



úrok len

2%

Obráťte sa na nás.
ÚVER, PÔŽIČKA
– rýchlo a jednoducho!

„Kráčame s dobou a novými trendmi“

Prosperovať v konkurenčnom prostredí je čím ďalej náročnejšie, no nie nemožné. Potrebne je posúvať sa vpred, sledovať trendy a neustále inovovať. Pacient a jeho spotrebiteľské správanie sa mení, pretože si môže vybrať, ktorú lekárňu navštívi, zároveň sa chce cítiť príjemne a chce rýchlo uspokojiť svoje potreby. Tejto tendencii sa treba prispôbovať. Pacienta musí zaujať hneď exteriér lekárne, potrebuje sa rýchlo a jednoducho orientovať v širokej ponuke. Chce byť vybavený v útulnom a modernom interiéri, v ktorom sa dostane k potrebným odborným informáciám, prípadne sa dozvie o nových produktoch. Taktiež nechce v lekárni stráviť veľa času, preto **súčasná lekáreň nutne potrebuje moderné a rýchle technické, prístrojové vybavenie ako aj inovatívny hardware a software. To všetko sa však nezaobíde bez sústavných investícií do modernizácie vybavenia.** Ak nemáte dostatok interných zdrojov (osobných alebo prevádzkových úspor), jednou z možností je obrátiť sa na banku, no častokrát ide o časovo náročný proces, a nie vždy sprevádzaný spokojnosťou klienta. **Spoločnosť MED-ART vám ponúka alternatívne riešenie v podobe nového projektu „Pomáhame lekárnikom“.**

Projekt slúži tým, ktorí si chcú založiť novú lekárňu, prípadne zmodernizovať už existujúcu prevádzku kancelárskym či technickým vybavením. Je založený na princípe financovania a **umožňuje získať peniaze rýchlo, jednoducho a za podmienok výhodnejších ako sú bežné trhové podmienky.** V rámci projektu „Pomáhame lekárnikom“ vám ponúkame ÚVER alebo PÔŽIČKU s úrokom iba 2% p. a.



Nová prevádzka lekárne od A po Z

Interiér lekárne

nábytok, POS materiály, reklamné stojany a pútače, regálový systém, dotykové informačné obrazovky pre pacientov, suroviny a zásoby

Technické a prístrojové vybavenie lekárne

Hardware a software lekárne

Exteriér lekárne

atraktívne označenie lekárne, svetelné reklamy a exteriérové pútače

Ak vás ponuka zaujala a chceli by ste o projekte „Pomáhame lekárnikom“ získať podrobnejšie informácie, radi vám ich poskytnú naši obchodní zástupcovia, prípadne nás neváhajte kontaktovať na marketingovom oddelení na telefónnom čísle:

037 77 53 278





Témou dnešného rozhovoru s výkonným riaditeľom družstva Vaša Lekáreň, Mgr. Róbertom Ďurišom, sú marketingové nástroje, ktorými dokáže osloviť nielen pacienta, ale priniesť jednoznačné výhody pre majiteľa lekárne. V období obrovskej konkurencie na trhu je práve rozhodovanie majiteľa o budúcnosti lekárne existenčne dôležité. Prioritou stále zostáva, aby sa k nemu pacient vždy rád vrátil.

DODÁVAME TO, ČO LEKÁRNE SKUTOČNE CHCÚ A POTREBUJÚ

ŠTYRI ROKY FUNGOVANIA PROJEKTU VAŠA LÉKÁREŇ OČAMI VÝKONNÉHO RIADITEĽA



Mgr. Róbert Ďuriš

výkonný riaditeľ družstva Vaša Lekáreň

■ Čo je Vaša Lekáreň?

Vaša Lekáreň je družstvo – tzv. „virtuálna sieť“ alebo zoskupenie individuálne vlastnených lekární. Aktuálne k 1. 3. 2016 Vaša Lekáreň zastrešuje 240 lekární po celom Slovensku a má za sebou presne 4 roky fungovania. Podľa aktuálnych IMS dát máme 11%-ný tržový podiel (1/2016).

■ Čo je vaším cieľom?

Už od začiatku je našou snahou budovať družstvo, ktoré nebude o kvantite (počte lekární), ale o kvalite. Kvalita pre mňa osobne znamená, že sa na výsledky našich aktivít pozerám očami individuálneho majiteľa lekárne, spolupracujúcej firmy a zamestnanca členskej lekárne. Otázka, ktorú si neustále s kolegami kladieme, aby sme sa zlepšovali, je: čo naši klienti, členovia, majitelia lekární, firemníci skutočne potrebujú? Čo chcú? Dávame im preukázateľne to, čo chcú a potrebujú?

Kvalita pre mňa tiež znamená stabilitu. Stabilné zoskupenie lekární je to, čo oceňujú naši obchodní partneri – farmaceutické firmy, ale aj členské lekárne. Pre firmy sme sa stali partnerom, ktorý si za 4 roky vybudoval stabilné a jedinečné postavenie na lekárenskom trhu. Napriek tomu, že nie sme najväčší, máme obchodné podmienky

minimálne rovnako dobré ako sieťové lekárne a porovnateľné, často aj lepšie akcie a marketingové nástroje. Je len na nás ako sa ich chopíme a ako ich využijeme v lekárnach.

Manažovať postupne v priebehu tých 4 rokov 240 lekární je skutočne náročné, ale rozvíjame sa postupne a aj naše členské lekárne oceňujú, že nemajú v rámci mesta rovnaké marketingové akcie ako 5 ďalších lekární.

■ V čom je Vaša Lekáreň iná ako podobné združenia lekární na Slovensku?

V čom sme iní? Spomedzi virtuálnych sietí má Vaša Lekáreň jednoznačne najlepšie bonusové podmienky a marketingové nástroje a obchodní partneri nás už 4. rok vnímajú ako najlepšie fungujúce a najprogresívnejšie družstvo lekární. Uvediem príklady: zo skúseností našich členov, ktorí prišli z iných družstiev, lekárniam vyplácame rádovo lepšie bonusy. Máme zazmluvnených viac ako 60 farmaceutických firiem a viac ako 1700 bonusovaných produktov.

Z pohľadu marketingu je to navonok ešte očividnejšie: ako jediní máme napr. 1-mesačný akciový leták s najväčším počtom akciových produktov. Na prvý pohľad je to nepodstatný detail, ale pre našich členov to znamená, že majú minimálne 2-krát viac akcií v priebehu roka ako konkurencia. Takisto už 2 roky máme v rámci akciového letáku zjednotenú cenotvorbu, t. j. naši pacienti si môžu porovnať ceny v rámci sietí lekární na Slovensku ako je Dr. Max, Sunpharma/Benu, Schneider a vybrať si, kam je pre nich výhodné ísť a daný akciový produkt si kúpiť. Zároveň ako jediní distribuujeme každý mesiac pacientom v okolí našich lekární 500.000 letákov. Z lekární máme spätnú väzbu, že pacienti sa pred začatím nového mesiaca pýtajú, aké produkty budú zľavnené v nasledujúcom mesiaci a lekárniam táto služba priniesla viac verných zakazníkov.

Od februára 2016 máme v rámci akciového letáku aj sekciu „Mimoriadna akcia“, ktorá obsahuje TOP produkty predávané za skutočne exkluzívne ceny. Koncom roku 2015 sme spustili v časti našich členských lekární aj nový marketingový nástroj tzv. zľavové kupóny a v priebehu tohto roka nám pribudnú nové marketingové nástroje orientované práve na benefity pre pacientov.

■ Ako vie pomôcť Vaša Lekáreň v konkurenčnom boji s veľkými sieťami, ako je napr. Dr. Max?

Odpoviem najprv trochu filozoficky. Nenazval by som to priamo bojom, ale skôr súťažou. Súťaž nás posúva vpred, musíme vytrvalo pracovať na našich základoch, na tom, v čom sme dobrí, zlepšovať sa a neustále sa posúvať vpred a hľadať nové príležitosti, pretože aj naša konkurencia na seba pracuje.

Takže ako vieme pomôcť v „boji“ s konkurenciou? Môžeme majiteľovi lekárne ukázať ako sa dá robiť účinný marketing – ako k sebe prilákať pacientov a dať mu k tomu potrebné nástroje, zdroje a byť mu nápomocní po celý čas ako sa rozhodne „bojovať“. To v praxi znamená: zmena exteriéru a označenia lekárne a zastrešenie pod veľkú a známu značku Vaša Lekáreň. Ďalej zmena interiéru a prispôbenie súčasným požiadavkám pacientov a zakazníkov = sfunkčnenie, vyčistenie officíny, vystavenie správnych produktov v správnom čase a na správnom mieste. Cieľom je, aby sa pacienti cítili v lekární príjemne.

Ďalej – pravidelné zabezpečenie marketingových aktivít pre pacientov v rámci aktuálnych legislatívnych možností, t. j. letáky s akciovými zľavami každý mesiac, exkluzívne akcie, zľavové kupóny, znížené doplatky na vybrané lieky a podobne.

■ Akú má lekáreň motiváciu zapojiť sa do takéhoto družstva? Potrebuje ho vôbec individuálna lekáreň?

Jednoznačná odpoveď je, že žiadna lekáreň družstvo nevyhnutne nepotrebuje. Otázku, ktorú by si ale majitelia lekární mali položiť, je: mám dostatočne verných pacientov a neodídú mi kvôli 1 EUR-u alebo „lacnejšiemu Kamzíku“ do inej – konkurenčnej lekárne? Dokážem so svojim personálom zabezpečiť rovnako kvalitný a odborný servis a poradenstvo svojim pacientom ako lekáreň, ktorá je otvorená dlhšie, má viac zamestnancov, väčšie skladové zásoby, lepšie ceny na voľnopredaji a nebudaj nižšie doplatky?

Napoviem im – súčasní pacienti sú netrpezliví, majú na výber v rámci lokality viac lekární a tých, ktorí hľadajú skutočne odborný prístup, je čoraz menej. A aj tí, čo ho hľadajú, sa pozerajú vždy na cenu a doplatky za svoje lieky.

A v neposlednom rade je tu lieková politika SR, ktorá je už niekoľko rokov robená výrazne v neprospech lekární. Efektívne síce v lekárnach vydávame stále rovnako alebo viac „krabičiek“ liekov, ale na marži kvôli klesajúcej cene liekov zarobí lekáreň podstatne menej. A úprimne – kto má to srdce a silu prepustiť kolegu, s ktorým robí



10 a viac rokov? Radšej oželieme pár eur. Ale stúpajúce náklady a ekonomika lekárne je, žiaľ, neúprsná.

Čo teda konkrétne bude mať lekáreň, keď sa stane naším členom? Dostane od nás návod a profesionálny servis ako sa zmeniť pre pacientov (z pohľadu exteriéru a interiéru lekárne). Cieľom je, aby lekáreň vystúpila z radu a pacienti si ju všimli a rozpoznavi, aby sa v nej cítili príjemne. Naším hlavným cieľom je nasmerovať pacientov do našich členských lekární.

Zabezpečíme lekární každý mesiac marketing v podobe zľavnených voľnopredajných liekov, výživových doplnkov a liečivej kozmetiky. Cez distribúciu akciových letákov do domácností zabezpečíme odkomunikovanie týchto akcií zakazníkom v okolí lekárne. Priamo v lekárnach robíme cieľený marketing a zľavy vo forme zľavových kupónov. Zabezpečíme profesionálne školenia – školenie farmaceutov a laborantov na odborné témy týkajúce sa správnej dispensácie. A v neposlednom rade sme schopní zlepšiť ekonomiku lekárne – už 4 roky vyplácame bezkonkurenčne najlepšie bonusy spomedzi virtuálnych sietí.

■ Odkázali by ste niečo našim čitateľom?

Čitateľom a všetkým obchodným partnerom MED-ART-u želám úspešný rok 2016, veľa zdravia a odhodlania napredovať, keďže, ako povedal Albert Einstein: „Život je ako jazda na bicykli. Aby ste udržali rovnováhu, musíte sa neustále hýbať vpred.“



zdroj: www.kancelarie.sk

4 CHYBY, PRE KTORÉ STE MENEJ PRODUKTÍVNI

PRODUKTIVITA JE PROCES POCHOPENIA VLASTNÝCH OBMEDZENÍ

Ak pracujete dlho do noci a vstávate skoro ráno preto, že si myslíte, že „by ste mali“, pravdepodobne si ubližujete viac než si myslíte.

Keď som prvýkrát napísal e-mail Chrisovi Baileymu, ktorý píše populárny blog o produktivite Produktívny život, aby som si s ním dohodol interview, prišla mi naspäť automatická odpoveď, ktorá znela: „Mám rozbehnutých pár významných projektov, takže si e-maily kontrolujem raz denne, o tretej popoludní.“

Bol to prvý znak toho, že mám dočinenia s profesionálom v oblasti produktivity.



Chris Bailey

26-ročný rodák z Ottawy vyštudoval vysokú školu napriek dvom ponukám na prácu na plný úväzok, ktoré odmietol, aby sa vrhol do výskumu na tému, ktorou bol posadnutý už v mladom veku: urobiť prácu lepšou, plnohodnotnou a zábavnejšou. Pre experiment na testovanie starých a nových teórií o produktivite zvolil sledovanie 296 TED rozhovorov za týždeň, a žil v ústraní 10 dní. Svoje vlastné pokusy a poznatky, ktoré sa z videozáznamov naučil, zapísal do novej knihy pod názvom Projekt produktivity. Tu sú niektoré chyby, ktorých sa môžete dopustiť a nevyťažít čo najviac z vášho pracovného dňa:

SPOLIEHATE SA NA RÝCHLE ZLEPŠENIE PRODUKTIVITY

„Rovnako ako pri očisťujúcich štvákach na chudnutie Jumpstart, sa človek pomocou novej produktívnej činnosti alebo nových manažérskych aplikácií cíti dobre len chvíľu, než si uvedomí, že jednoducho nie sú udržateľné, alebo dokonca nie sú ani také zábavné.“ Bailey to zistil z prvej ruky v rámci svojho výskumu, počas ktorého strávil niekoľko dní ako ranné vtáča (pozn. red. opakom sú sovy, ľudia, ktorí pracujú v noci).

„Ľudia si idealizujú, že sa prebudia

ráno o niečo skôr a stihnú urobiť každodenné šialené množstvo práce,“ hovorí Bailey. Ale vo vašom prípade to tak fungovať nemusí. Zistil, že keď sa zobudil skôr, stihol vlastne urobiť menej, než keď zameral všetko svoje večerné úsilie na prácu. Vo svojej knihe zdôrazňuje, že je dôležité, aby ste zistili, ako funguje váš hlavný biologický čas, t. j. kedy máte počas dňa najviac energie, čo bolo pre Baileyho medzi 18. a 20. h. Práve v tomto čase pracoval produktívnejšie a nie vtedy, keď vstal skôr. **„Rozdeľte si úlohy na dve časti – na to, čo ste dosiahli a čo ešte len chcete dosiahnuť,“** radí Bailey.

ČÍTATE PRÍLIŠ VEĽA O PRODUKTIVITE

Ak čítate tento článok, znamená to, že ste pripravení začať so zmenami vo svojom pracovnom živote. Ale ak je toto 20. článok o produktivite, ktorý dnes čítate, je čas zastaviť sa a prehodnotiť svoje priority. Bailey varuje, aby ste sa príliš nezamerali na to, ako urobiť prácu lepšie, ale na to, aby ste vykonali prácu samotnú. Navrhuje, aby ste na to mysleli z ekonomického hľadiska, ako napr.: **„Koľko času získam štúdiom článkov, kníh a podobne v porovnaní s tým, koľko času do toho investujem?“**

Okrem toho, že je časovo náročné hľadať rôzne taktiky a triky, všetko sa zvyčajne komplikuje a potom máte pocit, že produktivita je príliš zložitá, takže je menej pravdepodobné, že sa budete držať toho, čo sa naučíte. Ako Bailey hovorí: **„Zložité systémy vám sťažujú skutočnú prácu, ktorú vykonávate.“**

SNAŽÍTE SA PRACOVAŤ DLHŠIE, RÝCHLEJŠIE A USILOVNEJŠIE

Pri jednom zo svojich experimentov Bailey striedavo pracoval 90 hodín týždenne a 20 hodín týždenne. Výsledok? Keď pracoval 70 a viac hodín, cítil sa ešte zaneprázdnenejší a produktívnejší, ale dosiahol len o niečo viac, než počas krátkych pracovných týždňov.

Tvrdí, že rozdiel nebol v počte odpracovaných hodín alebo vo vynaloženom úsilí. Bola to najmä pozornosť a energia. A áno, znamená to, že vám každý deň zaberie niekoľko minút, než si zapíšete všetky svoje úlohy a uprednostníte to, čo skutočne chcete v ten deň urobiť (a ako dlho vám to bude trvať). **„To je všetko, čo podľa môjho názoru produktivita je, a nie to, ako ste zaneprázdnení, nie to, ako usilovne budete pracovať,“** hovorí Bailey. **„Je to o tom, ako to máte premyslené, nie o tom, koľko toho chcete urobiť.“**

NEUROBÍTE SI ČAS NA TO, ABY STE SPOZNALI SAMI SEBA (ALEBO VAŠICH ZAMESTNANCOV)

Bailey zameral Projekt produktivity na jeden základný princíp: poznať sám seba. Navrhuje časový limit na výzvu, počas ktorého budete sledovať hladinu svojej energie a všetko, čo dosiahnete za týždeň alebo dva. Potom sa pozrite na dáta, aby ste zistili, v ktorých denných hodinách vykonávate svoju prácu najlepšie. Ak vám napadajú najlepšie nápady poobede, nepoužívajte tento čas na kontrolu e-mailov alebo čítanie najnovších správ. **„Je to zábavný spôsob ako spoznať svoj denný rytmus a dozvedieť sa, ako získať viac energie počas dňa a ako sa viac sústrediť,“** tvrdí Bailey. **„Nie je to sranda, ak sa snažíte urobiť viac, viac a ešte viac, rýchlejšie, rýchlejšie a ešte rýchlejšie. Mali by ste sa zastaviť a pracovať na podstatných veciach s rozvahou a odhodlaním.“**

Manažéri, toto platí aj pre vás. Ak chcete vyťažít z vašich zamestnancov to najlepšie, hovorte s nimi o tom, kedy cítia, že majú najviac energie a tvorivého ducha –

a potom im navrhnete flexibilnú pracovnú dobu. **„Ak máte zamestnancov, ktorí sú väčšinou plní energie vo večerných hodinách, nebudete schopní dostať z nich čo najviac v priebehu pracovného dňa od**

deviatej do piatej,“ hovorí Bailey. **„potom si vo večerných hodinách založia svoju spoločnosť, pretože majú voľno práve vtedy, keď majú najviac energie.“**

„A keď spoznáte sám seba a svoje návyky, nezabudnite sa štedro odmeniť, keď máte dni voľna. Je ľahké byť na seba tvrdý,“ hovorí Bailey. **„No do bodky dosiahnuť všetko, čo má v úmysle, dokáže len robot. Ak ste človek, vždy tu bude medzera (gap) medzi tým, čo máte v úmysle urobiť a tým, čo sa vám podarilo dosiahnuť. Tá medzera je určená na preklenutie mostom lepšej produktivity.“**





Iveta Kratochvílová

SALZBURG

HISTÓRIA A ŠARM MOZARTOVSKÉJ MEKKY

Počas víkendu 11. až 13. decembra 2015 sme opäť s našimi klientmi cestovali.

Tentokrát sme mali namierené do malebnej oblasti Rakúska – Salzburg. Program sme mali naplánovaný veľmi pestrý, takže sme bez zbytočných prestávok vyrazili za svojím prvým cieľom.

Našou prvou zástavkou bola romantická **dedinka Hallstatt**, ktorá sa považuje za jednu z najkrajších dedín sveta. Uchváti pohľad na jazero v objatí 2- až 3-tisíc metrových hôr. Navštívili sme tu aj unikátnu kostnicu a zistili sme, prečo má Hallstatt prívlastok „smrteľne krásna dedinka“. Hallstatt je trhová obec v Rakúsku v spolkovej krajine Horné Rakúsko v okrese Gmunden. Nachádza sa pri jazere Hallstätter See a spoločne s pohorím Dachstein a krajinou a historickou kultúrnou oblasťou Inneres Salzkammergut patrí k svetovému dedičstvu UNESCO.

V roku 1846 na kopci Salzburg nad dedinou Hallstatt objavil halštatský banský úradník Johann Georg Ramsauer rozsiahle pole hrobov zo staršej železnej doby. Bola tu odhalená jedna z prvých kováčskych dielní na železo vôbec. Čulý obchod a s tým spojený blahobyt umožnili v období medzi rokmi cca 700 pred Kr. a 400 pred Kr. **rozvoj vyspelej kultúry, ktorá bola pomenovaná podľa náleziska v Hallstatte ako halštatská kultúra**. Tým sa Hallstatt stal slávnym na celom svete. Z čias Rímskej ríše a raného stredoveku sa nezachovali žiadne správy. V roku 1311 získal Hallstatt trhové právo, náznak toho, že miesto hospodársky význam nestratilo.

Vo večerných hodinách sme sa ubytovali, navečerali a pobudli s našimi priateľmi v príjemnej predvianočnej atmosfére pri pohárikú dobrého vína. Nechýbala ani spomienka na humorné situácie, ktoré lekárnici zažili v lekárnach za uplynulý rok. Aj takýmto spôsobom sme si vychutnávali spoločné momenty so skvelými ľuďmi, ktorých vídame častejšie v lekárni či uponáhľaných v práci.

Nasledujúci deň ráno sme odišli z hotela a celý deň sme strávili v mestečku Salzburg.

Salzburg (historický slovenský názov Solnohrad) je s počtom obyvateľov 148 256 štvrtým najväčším mestom Rakúska a je hlavným mestom spolkovej krajiny Salzburgsko. Leží na rieke Salzach na úpäti Salzburgských Álp. Mesto má univerzitu (založenú roku 1622, znovuzaloženú roku 1964) a medzinárodné letisko. Je dopravnou križovatkou (diaľnice), strediskom hudby (medzinárodné mozartovské festivaly) a predovšetkým je známe jedinečným

historickým centrom s pamiatkami zo 17. až 18. storočia. **Staré mesto (historické**

Toto mesto vás určite chytí za srdce a jeho útulnú atmosféru si zamilujete...

S atmosférou Mozarta sa budete stretávať na každom kroku. Vyhnúť sa tu Mozartovi je jednoducho nemožné.



mestské jadro) bolo v roku 1996 zapísané do Zoznamu svetového dedičstva UNESCO. Na juhozápade mesta sa nachádza povestami opradený, 1853 m vysoký Unterberg, na juhovýchode je rozmach mesta obmedzený 1288 m vysokou horou Gaisberg.

Navštíviť Salzburg počas adventu je veľký zážitok. Vianočné trhy a vysvietené staré mesto vás uistia, že Vianoce sú najkrajšie sviatky roka. Každoročne lákajú tisíce návštevníkov. Odporúčame ochutnať salzburský punč a v pouličných stánkoch si vychutnať vôňu klobás, poprezerat všetky drobnosti, ktoré k Vianociam už neodmysliteľne pod Alpami patria. Prejsť sa po krásnej vianočne vyzdobenej ulici Getreidegasse je ozajstný zážitok. V Salzburgu môžete navštíviť vianočný obchod, ktorý je otvorený celoročne a ozdoby sú tu naozaj od výmyslu sveta.

Snáď každý z nás zavítal do cukrárne, kde si zakúpil obľúbenú čokoládovú pochúťku, jediné pravé Mozartove gule. Vyrába sa síce veľa ich napodobení, ale tie, ktoré sa vyrábajú **podľa originálnej receptúry, nájdete len a len v Salzburgu**. Taktiež sme mali možnosť vidieť **Mozartov rodný dom**. Po prehliadke mesta sme mali možnosť



nadýchať sa tej nádhernej vianočnej atmosféry práve v adventných stánkoch a vychutnať si večernú vianočnú atmosféru Salzburgu.

Príjemne vyčerpaní sme sa opäť vo večerných hodinách dostali na hotel, kde sme si povymieňali zážitky z celého dňa, každý sa tešil všetkému, čo si na vianočných trhoch mohol zakúpiť a urobiť tak radosť nielen sebe, ale najmä svojim blízkym.

Týmto sa však náš program ešte zďaleka nekončil. Na druhý deň ráno sme už síce odchádzali z hotela definitívne a mali sme namierené domov, ale cestou nás čakala ešte jedna milá prehliadka mestečka Melk. **Melk** je dolnorakúske mesto, ktoré leží priamo na Dunaji a je vstupnou západnou bránou do Wachau, známej vinárskej oblasti. **Prvá zmienka o Melku označeného ako Medilica v starých listinách pochádza z roku 831**. Názov oblasti Medelike v stredovekej nemčine sa objavil aj v Piesni o Nibelungoch. Leopold I., markgróf ovládajúci územie dnešného juhozápadného Dolného Rakúska, v roku 976 urobil z melkského hradu svoje sídlo a jeho potomkovia ho vybavili cennými pokladmi a relikviami. V každom z nás zanechala návšteva tohto históriou preplneného hradu rôzne zážitky. Mali sme možnosť vidieť ako si v tejto krajine cenia historické pamiatky – celá budova bola zabezpečená, pohybovali sme sa v jednotlivých miestnostiach len s doprovodom. Mnohé z relikvií boli uchované a zviditeľnené len za sklom. Nádherná knižnica, ktorá sa tu nachádza, nám môže zostať len v pamäti, pretože fotografovať sa v nej nemôže.

Nesmiem zabudnúť ani na skvelú sprievodkyňu, ktorá sa nám venovala po celú dobu zájazdu, odovzdávala nám svoje vedomosti o jednotlivých pamiatkach či miestach, ktoré sme navštívili. Jej podrobný výklad nám lepšie objasnil históriu tejto malebnej krajiny.



zdroj: internet

ARCHIVÁCIA

VIETE, AKO DLHO JE POTREBNÉ ARCHIVOVAŤ FIREMNÉ DOKUMENTY? NIEKTORÉ SPISY TREBA UCHOVÁVAŤ AŽ 50 ROKOV!

Spoločnosti na Slovensku majú povinnosť archivovať dokumenty v papierovej podobe aj desiatky rokov. Nie je to však zbytočnosť. Zamestnanci potrebujú mať kompletnú dokumentáciu o svojej práci, napríklad aj pre účely správneho vypočítania dôchodku. Napriek čoraz väčšej digitalizácii procesov i dokumentov, zákony spoločnostiam ukladajú povinnosť uchovávať aj originály dokumentov vo svojom archíve.

OSOBNÉ SPISY AJ MZDOVÉ LISTY

Ján Šeliga, riaditeľ spoločnosti TMF Group Slovensko, ktorá sa zaoberá spracovaním účtovníctva a daní, tiež spracovaním miezd a personalistiky, pripomína: „Všetky dokumenty počnúc technicko-prevádzkovou agendou, cez mzdovú či obchodnú agendu, až po osobné spisy zamestnancov musia mať spoločnosti úplné a archivované v súlade s požiadavkami zákona č. 395/2002 o archívoch a registratúrach a ďalších osobitných predpisov. Nie každý však na to myslí, alebo má čas to zabezpečiť.“ V prípade nedodržania zákona môže v extrémnych prípadoch ministerstvo uložiť pokutu až vo výške 33 193 Eur, napríklad za zničenie alebo poškodenie archívneho dokumentu.

LEHOTY OD 2 DO 70 ROKOV

Najkratšie povinné minimálne lehoty pre uchovanie dokumentov sú dvojnásobné. Tie sa vzťahujú napríklad na uchovanie bežnej korešpondencie, riešenia škodových udalostí alebo dokumentov z nákupu strojov a zariadení. Päť rokov po strate ich platnosti sa musia archivovať akékoľvek zmluvy, ale aj záznamy zo zasadnutia riadiacich orgánov, výdajky a prevodky, či evidencie pracovnej neschopnosti zamestnancov. Desiat rokov si musíte odkladať knihy doručených a odoslaných faktúr, pokladničné doklady, nájomné zmluvy, ale aj výplatné listiny a dokumenty viažuce sa k nemocenskému poisteniu. Až 50 rokov musia byť v archíve spoločnosti uložené mzdové listy a osobné spisy zamestnancov budú uskladnené, až kým konkrétny zamestnanec nedovŕši 70-ku.

VYHRAĎTE SI NA SPISY DOSTATOK PRIESTORU

J. Šeliga vysvetľuje, čo všetko by mal obsahovať osobný spis zamestnanca: „Každý zamestnanec má vo svojom spise doklady od svojho nástupu do zamestnania až po jeho výstup. To znamená, že medzi jeho dokumentmi nájdete všetky vyhlásenia na zdanenie príjmov, rodný list dieťaťa, potvrdenia o návšteve školy, ročné zúčtovania aj so žiadosťami, osobný dotazník, mzdové dekréty, evidenčný list dôchodkového poistenia, ale i kópie jeho identifikačných dokladov či diplom o vzdelaní.“ Samozrejme, dokumentov v osobnom spise je oveľa viac, čiže ak si predstavíte, že dotyčná osoba pre jednu spoločnosť pracovala celý život a odišla z nej aj do dôchodku, budete si musieť v archíve len pre ňu vyhraďiť minimálne jednu pevnú policu, až kým neoslávi 70-te narodeniny. Ideálne sú kovové statické registratúry, ktoré by mali byť umiestnené v priestoroch zaručujúcich zachovanie dokumentov. Veľmi dôležitá je aj relatívna vlhkosť (50 – 60%) a teplota 16 °C.



Odporúčané lehoty uloženia vybraných dokumentov:

vecný obsah dokumentu	odporúčaná doba uloženia (v rokoch)
VŠEOBECNÉ DRUHY REGISTRATÚRNYCH ZÁZNAMOV	
Záznamy z pracovných stretnutí a pracovných ciest	3
Bežná korešpondencia	2
Školenia a inštruktáže	3
Zmluvy (po strate platnosti)	5
AGENDA RIADENIA	
Dokumenty o oprávnení vykonávať podnikateľskú alebo inú činnosť (po zániku)	5
Záznamy zo zasadnutí riadiacich orgánov (po zániku)	5
EKONOMICKÁ AGENDA	
Faktúry, kniha doručených a odoslaných faktúr alebo iná evidenčná pomôcka	10
Dodávateľské, odberateľské	10
Kniha objednávok	10
Výdajky a prevodky	5
Odvody do fondov – mesačné	10
Pokladničné doklady a knihy, vr. limitu pokladničnej hotovosti	10
Účtovníctvo, ročná účtovná závierka, hlavná kniha	10
Bankové doklady (vrátane výpisov a hromadných prevodných príkazov)	10
Bankové výpisy (bežného účtu, investičných prostriedkov, sociálneho fondu)	10
Doklady súvisiace s evidenciou majetku, vrát. leasingu (po zániku)	5
Colné hlásenia, styk s colnicami	10

Odporúčané lehoty uloženia vybraných dokumentov:

vecný obsah dokumentu	odporúčaná doba uloženia (v rokoch)
MZDOVÁ AGENDA	
Mzdové listy	50
Výplatné listiny	10
Rodinné prídavky a materské príspevky	5
Prehlásenia k dani zo mzdy	5
Zrážky zo mzdy	5
Podklady k mzdám	5
AGENDA ĽUDSKÝCH ZDROJOV	
Osobné spisy zamestnancov (od narodenia zamestnanca)	70
Evidencia dochádzky	3
Evidencia dovoleniek	3
Popisy pracovných činností	5
Dohody o vykonaní práce (po strate platnosti)	5
Dohody o hmotnej zodpovednosti (po strate platnosti)	3
Evidencia o preškolení a získaní odbornej kvalifikácie	10
SOCIÁLNA STAROSTLIVOSŤ	
Nemocenské poistenie – dávky, prihlášky, odhlášky, zmeny	10
Pracovná neschopnosť – evidencia, štatistika	5
Materská dovolenka a neplatené voľno – evidencia	5
Stravovanie zamestnancov – zabezpečenie	5
Bezpečnosť a ochrana zdravia pri práci	5

EXTERNÉ SPOLOČNOSTI SA O ARCHÍV POSTARAJÚ

Ak majú spoločnosti niekoľko desiatok či stoviek zamestnancov a k tomu množstvo klientskych dokumentov, môže byť problematické evidovať všetky potrebné dokumenty nielen po priestorovej, ale aj po logistickej stránke. Často je na tieto činnosti potrebné určiť samostatnú pracovnú pozíciu archívára, prípadne vytvoriť samostatné archívne oddelenie, aby archív udržali v poriadku, neustále ho aktualizovali a predovšetkým vyradzovali z neho dokumenty po skončení doby evidencie. „Ak však majú spoločnosti obavy, či archíváciu zvládnu, prípadne na ňu nemajú priestorové či personálne kapacity, môžu sa obrátiť na externé spoločnosti. Je to punitkárská práca, ktorá vyžaduje dôkladné sledovanie všetkých dokumentov,“ uzatvára J. Šeliga.



MED-ART partner projektu Elektro Mobility

7. decembra 2012 bola v Nitre na Cabajskej ceste 10 slávnostne otvorená v poradí už druhá GreenWay stanica na výmenu batérií pre flotilu elektrododávok do 3,5 tony od spoločnosti GreenWay Operator, a. s., ktorá bude slúžiť prevažne budúcemu klientovi, spoločnosti pre veľkodistribúciu liekov a zdravotníckeho materiálu MED-ART, spol. s r. o.

Symbolickým prestrihnutím pásky spoluzakladateľom projektu GreenWay Ing. Petrom Badikom, konateľom spoločnosti MED-ART PharmDr. Jánom Holecem a prednostom krajského úradu ŽP v Nitre Ing. Rudolfom Hlavačkom, bola spustená testovacia prevádzka už druhej stanice svojho druhu na Slovensku aj v Európe.

Stanica v Nitre je riešená ako „in house“, t.j. stanica zrealizovaná v už existujúcej polyfunkčnej hale v blízkosti prevádzky spoločnosti MED-ART a napriek inému stavebnému riešeniu je plne systémovo kompatibilná.

Na otvorení bola pre záujemcov predvedená ukážka výmeny batériového boxu, ktorá prebieha v stanovenom limite 7 minút. Táto jednoduchá výmena

batérie za plne nabitú poskytuje autu dojazd ďalších 200 km. Efektívne prevádzkovanie flotily bez zdlhového čakania na nabitie predstavuje jednu z hlavných myšlienok systému GreenWay Operatora. GreenWay elektrododávky možno rozdiel od ostatných elektromobilov neobjazdí denne prakticky neobmedzené množstvo kilometrov. Ich prevádzka nie je preto len ekologickou a prestížnou záležitosťou, ale hlavne výrazným ekonomickým prínosom.

Veríme, že táto testovacia prevádzka stanice bude ďalším významným krokom nielen pre GreenWay Operatora, ale aj budúceho klienta MED-ART, ktorý plánuje doplniť časť svojej flotily práve elektrickými dodávkami.

(zdroj: Medium 1/2013)



Otvorenie ďalšej stanice na výmenu batérií od spoločnosti GreenWay Operator, a. s.



VELKÉ ŠTAHOVANIE MED-ART závod Banská Bystrica už v nových priestoroch

Už sme v nových priestoroch! Stavba závodu Banská Bystrica, o ktorej sme vás priebežne informovali na stránkach nášho časopisu, sa začala v apríli 2012. Koniec roka 2013 bol hektický. Dokončovali sa posledné stavebné úpravy, prebiehali kontroly, inšpekcie, aby prevádzkové priestory nového závodu v Priemyselnom parku Šalková boli aj oficiálne schválené štátnymi autoritami a uvedené do činnosti.

Konečne nastalo veľké sťahovanie. Lucieňa väčšinou sprevádza nostalgia. Pohľad do postupne sa vyprázdňujúcej starej budovy závodu na Matuskovej ulici nejedného zamestnanca ťažil na srdci, ale vidina nových, priestrannejších a modernejších priestorov opäť vyčarila úsmev na tvári. Koordinátori z dôvodu neobmedzenia prevádzky MED-ARTu naplánovali sťahovanie na víkend. Vzhľadom na sťahovanie veľkého množstva tovarových položiek bolo potrebné nájsť optimálny spôsob prestahovania, aby presun tovaru, ale aj regálov, nábytku, informačnej a logistickej technológie, bol čo naj-

jednoduchší a presný. Nové skladové priestory v priemyselnom parku Šalková umožňujú MED-ARTu podstatne zvýšiť množstvo uskladneného tovaru. Väčšia plocha skladových priestorov, regálov, nová linka KNAPP, ktorá prepravuje 300 bedničiek za hodinu, nám otvorila priestor pre kvalitnejšie vybavovanie objednávok a výhodné umiestnenie budovy s rýchlym napojením na diaľnicu rozvoz a dovoz tovaru v kratšom čase. MED-ART je vďaka novému skladovému priestoru opäť pripravený byť bližšie k vám – našim obchodným partnerom.

(zdroj: Medium 1/2014)



ĎAKUJEME, ŽE NÁM POMÁHATE POMÁHAŤ

25 ROKOV

KAŽDÁ CESTA SA ZAČÍNA PRVÝM KROKOM



Cestovanie „v duchu Vianoc“ spoznávanie ako z rozprávky SCHÄRDING – SALZBURG – PASSAU

Teším sa... Našlo sa pár ľudí, ktorým rozhlas, televízia a iné médiá neznechutí Vianoce... Neváhali a rozhodli sa v spoločnosti svojich rodín, priateľov alebo kolegov navštíviť tradičné vianočné trhy v nádherných mestách susedného Rakúska. Pripravení vydať sa po stopách „Vianočného ducha“ sme v jedno mrazivé decembrové ráno vyrazili na cestu do Schärdingu, Salzburgu a Passau.

(zdroj: Medium 1/2013)

SUPER G na Kubínskej holi

Štátna veterinárna a potravinárska správa SR v spolupráci s KVL SR, KVL Poľsko a KVL ČR usporiadali 31. januára III. ročník Medzinárodných lyžiarskych pretekov v obrovskom slalomu veterinárnych lekárov Euro-regiónu – Beskydy, na Kubínskej holi.



Od rána som stretával známe tváre, spolužiakov a klientov, priateľov, ktorí aj napriek teplote -8 °C pod nulou nemali zamrznuté úsmevy, ale naopak... boli plní očakávania. Počas celého dňa bolo okrem priateľskej nálady cítiť aj prirodzené napätie a súťaživosť, ktorá nás hnala za lepšími časmi. Medzi niektorými nameranými časmi boli vskutku mizivé rozdiely a voľným okom by bolo len ťažko určiť skutočného víťaza.

Spoločnosť MED-ART, ako dôležitý element na trhu s veterinárnymi liekmi a prípravkami, nemohla chýbať na stretnutí, ktoré bolo predurčené k úspechu a ktorého cieľom bolo skĺbiť obchodných partnerov, klientov a všetkých, ktorí sme sa pred istým časom oddali láske k zvieratám a starostlivosti o ne. My, veterinári lekári, sme tiež ľudia a vieme sa baviť, ale aj rovnako zodpovedne pristupovať k pacientom. Verím, že sa o rok stretneme znova a znova aj v spoločnosti MED-ART.

(zdroj: Medium 1/2009)

GALDERMA

Korunou krásy sú zdravé a vyživené vlasy!



NOVINKA
NA TRHU

Problémy s vlasmi postihujú bez rozdielu mužov i ženy.

Dôvodom môže byť stres, zlé stravovanie, fajčenie, ako aj rôzne vplyvy z prostredia vrátane znečisteného ovzdušia.

Spozorovali ste i vy, že nachádzate na vankúši alebo na hrebeni pri česaní viac vlasov ako obvykle? Neprepadajte panike a bojujte s ich úbytkom účinnými prostriedkami!

Vyskúšajte novinku – kozmetický prípravok **qilib™** určený na ošetrovanie príležitostne alebo chronicky rednúcich vlasov.

Ako **qilib™** funguje?

qilib™ má vďaka patentovanému zloženiu unikátnu schopnosť cielene pôsobiť tam, kde je to najviac potrebné: priamo vo vlasovom korenku. Ten intenzívne vyživuje, a vlasom tak umožňuje silnieť a rásť.

qilib™ obsahuje patentovanú zmes zložiek s hypoalergénnym zložením, ktoré stimuluje rast

nových vlasov, zmierňuje zápal vlasových folikulov a zvyšuje obsah kolagénu v koži.

Vďaka unikátnej kompozícii prírodných zložiek je vhodný i pre tehotné a dojčiacie ženy, ktoré sa práve v tomto období často obávajú o kvalitu svojej koruny krásy.

V tehotenstve telo prechádza mnohými hormonálnymi zmenami, čo sa môže prejaviť zhoršením kvality a úbytkom vlasov. Kozmetický prípravok **qilib™** je preto v tomto období pre ženy účinným a bezpečným riešením.

qilib™ obnovuje rovnováhu v cykle rastu a vypadávania vlasov a tým prispieva k zdravšiemu a hustejšiemu vzhľadu vlasov s viditeľným zlepšením už po 6 týždňoch.

Nový **qilib™** je k dispozícii v dvoch variantoch so sviežou vôňou vyvinutou špeciálne pre mužov a pre ženy.

qilib™ kúpite v každej dobrej lekární.

Viac info na www.qilib.sk.



qilib.sk

PharmDr. Ondrej Sukeľ

SLOVENSKÁ LEKÁRNICKÁ KOMORA

AKO AKTÍVNY SUBJEKT

Rok 2015 bol prvým rokom nového vedenia SLeK a zároveň dvadsiatym piatym rokom existencie Slovenskej lekárskej komory. Členovia orgánov ako aj zamestnanci komory okrem bežnej agendy zabezpečovali prípravu podujatí a publikácií, ktorými sme si slávnostne pripomenuli štvrtstoročie obnovenia stavovskej lekárskej samosprávy.

12. novembra 2015 sa v priestoroch sídla SLeK uskutočnil **historický seminár**, na ktorom bola otvorená galéria prezidentov SLeK a predstavená publikácia rozhovorov s nimi. Na seminári zazneli tri prednášky venované vývoju a budúcnosti vzdelávania farmaceutov v kontexte spoločenských zmien.

13. novembra sa uskutočnil **slávnostný snem**, na ktorom odznela prednáška emeritného sudcu ústavného súdu Českej republiky na tému stavovskej samosprávy a desiatim farmaceutom bolo odovzdané nové ocenenie – uznanie za spoločenský prínos lekárnikovi pomenované po Artemide Zattim, lekárnikovi známom svojím nezištným a obetavým postojom k pacientom.

14. novembra sa uskutočnil **klasický pracovný snem**, na ktorom boli prijaté dva zásadné body – smernica o tvorbe organizačných aktov SLeK a úprava výšky členských príspevkov.

V júli 2015, po viac než polročnej príprave (a, žiaľ, polročnej ignorancii zo strany širokej členskej základne), prijala Rada SLeK **programové zameranie**, o ktorom som podrobnejšie informoval v časopise Medium 3/2015. Na naplnení programových oblastí začalo prezídium, ako výkonný orgán SLeK a zamestnanci SLeK pracovať hneď po jeho prijatí a za krátke obdobie šiestich mesiacov možno konštatovať splnenie nasledujúcich predsavzatí:

POSILNENIE VNÚTORNEJ KONTROLY FINANČNÝCH TOKOV

Na základe pokynu prezidenta, akákoľvek fakturácia prebieha iba na základe objednávky schválenej riaditeľom sekretariátu, prezidentom a jedným z viceprezidentov. Platby podpisujú a kontrolujú nezávisle na sebe dvaja pracovníci sekretariátu.

MOTIVÁCIA K ČLENSTVU V SLeK

- zníženie členských príspevkov o 18 € u odborných zástupcov a o 11 € u ostatných lekárníkov
- bezplatné vyhodnotenie sústavného vzdelávania členov SLeK
- prístup na www.slek.sk iba pre členov SLeK
- priebežná evidencia a kontrola získaných kreditov iba členom SLeK
- bezplatný prístup na vzdelávacie podujatia organizované komorou pre členov SLeK
- kalendár kreditovaných vzdelávacích podujatí dostupný iba pre členov SLeK
- čoskoro sa spustí elektronické prihlasovanie na vzdelávacie podujatia členov SLeK
- časopis Lekárnicke listy
- v najbližších týždňoch predstavíme členom SLeK ďalšie benefity poskytované inými subjektmi (zľavy v divadlách, turistických strediskách, poisťovniach, knižkupectvách...)



PharmDr. Ondrej Sukeľ

prezident Slovenskej lekárskej komory



Pre aktuálne informácie odporúčame sledovať internetovú stránku www.slek.sk, informačný newsletter SLeK, sociálne siete a nasledujúce vydania Lekárnicke listov.

Verím, že masovým zapojením sa do kampaní spoločne dokážeme zlepšovať povedomie našich pacientov o farmakoterapii, ako aj náš spoločenský obraz.

Až príliš často sa členovia orgánov komory stretávajú s konštatovaním niektorých členov o tom, že komora nič nerobí. Mrzia ma tieto slová, nie iba preto, že sú nepravdivé, ale hlavne preto, že znevažujú každodennú poctivú prácu generácií členov orgánov, ktorí bez nároku na odmenu venujú svoj voľný čas práci pre naše spoločné dobro, ako aj prácu zamestnancov komory.

Ďakujem všetkým, ktorí akýmkoľvek spôsobom prispeli, prispievajú a budú prispievať k tomu, že lekárnici na Slovensku majú svoju funkčnú odbornú samosprávu.

VŠEOBECNÁ VNÚTORNÁ SPRÁVA

- nová organizačná štruktúra sekretariátu SLeK a vytvorenie funkcie samostatného koordinátora pre sústavné vzdelávanie
- vypracovanie návrhu reformy vnútorných predpisov SLeK a kľúčového dokumentu – smernice o ich príprave, ktorá zabezpečí možnosť účasti širokej členskej základne pri pripomienkovaní akéhokoľvek vnútrokomorového predpisu
- ponuky spolupráce s inými subjektmi v oblasti sústavného vzdelávania a organizácie podujatí

SÚSTAVNÉ VZDELÁVANIE

- zvýšenie príspevku poskytovaného MLeK a RLeK na organizáciu podujatí sústavného vzdelávania
- spoplatnenie sústavného vzdelávania pre nečlenov SLeK

VZŤAHY S VEREJNOSŤOU

- schválenie rozpočtu osvetových kampaní radou SLeK
- schválenie tém osvetových kampaní prezídiom SLeK
- aktívne zapojenie sa do medzirezortných pripomienkových konaní právnych predpisov

V marci predstavíme širokej odbornej aj laickej verejnosti tri témy, ktorým sa budeme v roku 2016 podrobne venovať – formou publikácií, vzdelávacích podujatí, mediálnych výstupov, ako aj priamym kontaktom s pacientom. SLeK poskytne lekárnikom, ktorí sa zapoja do tohto projektu, dostatok materiálov, informácií a súčinnosť pri naplnení cieľov kampane. V zmysle základných úloh moderného lekárenstva definovaných programovým vyhlásením PGEU je jednou z kľúčových úloh farmaceuta verejnej lekárne starostlivosť o verejné zdravie.

Naším príspevkom v roku 2016 bude dôslednejšia aktivita v nasledujúcich oblastiach:

FARMAKOTERAPIA DOJČIACICH ŽIEN

názov kampane: **Lieky počas dojčenia – Kedy áno, kedy nie...**
podtitul: Mnohé ženy zbytočne prestanú dojčiť, keď začnú užívať nejaké lieky. Iné zbytočne užívajú lieky, ktoré by nemali...

FARMAKOTERAPIA DETSKÝCH PACIENTOV

názov kampane: **Dieťa nie je malý dospelý...**
podtitul: Dospelý užíva jednu tabletu, dieťaťu z nej oddelíme štvrtinu... Správne? Niekedy je však štvrtina viac než celá tableta.

LIEKY V DOMÁCNOSTI

názov kampane: **Kto má kľúče od skrinky s jedmi?**
podtitul: Lieky sú neodmysliteľnou súčasťou každej domácnosti. Vieme ich správne používať?



Ing. Jozef Rebeták, PhD.

OVPLYVNĚOVANIE PACIENTOV

POMOCOU TECHNÍK NEUROLINGVISTICKÉHO PROGRAMOVANIA

Samotný názov – neurolingvistické programovanie (NLP) vyzerá ako náramne vedecká a veľmi zložitá záležitosť. NLP vzniklo v Amerike v sedemdesiatych rokoch 20. storočia a jeho tvorcami sú matematik a programátor Richard Bandler a lingvista John Grinder. Títo muži namodelovali vzorce myslenia a správania sa úspešných odborníkov z rôznych oblastí a vymysleli, ako tieto vzorce používať pri riešení bežných problémov. NLP je umením efektívnej komunikácie a patrí medzi alternatívne psychoterapeutické metódy, pričom okrem psychoterapie preniklo aj do výcviku manažérov, obchodníkov a rôznych profesionálov, ktorí potrebujú zlepšiť svoje komunikačné schopnosti s ľuďmi, a preto je dnes aj známou a účinnou komunikačnou technikou.

Samotný názov, ktorý autori použili, vychádza z charakteristik 3 slov, ktoré ho vytvárajú: **NEURO** – všetci ľudia majú nervovú sústavu a komunikujú so svetom prostredníctvom zmyslov

LINGVISTICKÉ – pre svoj vnútorný monológ o tom, čo vnímajú, prežívajú a pre komunikáciu s ľuďmi používajú jazyk

PROGRAMOVANIE – znamená opakujúce sa vzorce vnímania, myslenia a cítenia, naše vedomé aj nevedomé plánovanie situácie na základe jazykového zhodnotenia vnímanej situácie.

Náš mozog je veľmi učentlivý orgán a spolu s nervovou sústavou môže byť programovateľný. Potrebujete sa naučiť používať správne slová alebo vybrať spôsoby myslenia a konania vedúce k vášmu cieľu? Je to celkom jednoduché. NLP techniky vám v tomto pomôžu a zároveň sú aj moderným spôsobom ako sa stať úspešným obchodníkom, manažérom alebo len jednoducho človekom, ktorý bude schopný dosahovať dohodu s inými ľuďmi.

Spomínané komunikačné techniky by sa dali formulovať do tzv. vzorcov. Tie sa následne dajú kombinovať do zložitejších komunikačných vzorcov. Uvádžam niekoľko vzorcov, ktoré obvykle využívam na tréningoch obchodníkov aj manažérov.

ČÍTANIE MYŠLIENOK PARTNERA – technika, kedy na základe sledovania neverbálnej komunikácie klienta a využitia skúsenosti zo správania sa iných klientov konštatujete „pravdepodobné“ myšlienky, ktoré sa môžu odohrávať v partnerovej mysli.

Vzorec: *Je možné, že uvažujete nad...*

Príklad: *„Je možné, že sa v tomto momente neviete rozhodnúť, čo (aký produkt) si vyberiete...“*

SÚHLASNÝ POSTOJ – jeden z najlepších vzorcov využívaný v situáciách, keď je potrebné oslabiť obranu partnera a „donútiť“ ho, aby vás počúval.

Vzorec: *„Súhlasím... a dodal by som, že...“*

Príklad: *„Samozrejme, nie je vhodné vyjadrovať súhlas s tým, s čím naozaj nesúhlasíte, a dodal by som, že môžete vyjadriť súhlas len s tou časťou stanoviska partnera, s ktorou je možné súhlasiť.“*



POSTUPNOSŤ NIEKOLKÝCH SÚHLASNÝCH VÝROKOV/OTÁZOK – stará „predajná“ technika, kedy viacnásobným vyjadrením súhlasných výrokov partner prirodzene súhlasí s vašou poslednou formulovanou žiadosťou/výrokom. Veľmi efektívna technika pri reakcii na odmietanie zo strany partnera.

Vzorec: *„Zhodneme sa na tom, že X? A taktiež Y? Vieme sa dohodnúť na Z.“*

X a Y sú veci, na ktorých je zhoda a partner odpovedá ÁNO. Z je vec, ktorú od partnera chcete.

Príklad: *„Chodíte k nám už dlho, doteraz ste boli spokojný, snažili sme sa vám vychádzať v ústrety, určite aj teraz situáciu vyriešime.“*

HYPNOTICKÉ SPREVÁDZANIE A VEDENIE – založené na tom, že keď hovoríte zmyslovo overiteľné a preukázateľné tvrdenia, ktoré sú pravdivé, partner s vyslovenou skutočnosťou podvedome súhlasí. Keď potom pridáte niečo preukázateľné, čomu chcete, aby partner veril, ľahšie ho presvedčíte.

Príklad: *„Pri čítaní týchto viet a rozmyšľaní o nich sa postupne učíte nové komunikačné techniky.“*

NARUŠENIE VZORCA POMOCOU NLP – základným princípom je, že ľudia majú radi súvislú a celistvú postupnosť nápadov, myšlienok alebo udalostí. Ak dôjde k narušeniu tohto vzorca, vznikne určitý zmätok, ktorý môže viesť k náhlemu uvedeniu do tranzu. Vzorec je možné efektívne použiť v reakcii na nezmyselné alebo neoprávnené požiadavky partnera.

Vzorec: *Neočakávaná reakcia..., Konštatovanie/príkaz, ktorý nasmeruje partnera k tomu, čo chcete, aby sa stalo.*

Príklad: *„Tak si to choďte kúpiť niekde inde! Pozrite sa, sme rozumní ľudia a určite aj túto situáciu vyriešime.“*

OZNAMOVANIE NEGATÍVNYCH VECÍ – podstatou vzorca je, že sa najskôr oznamuje negatívna informácia a následne sa pripojí pozitívna veta spojená s negatívnou informáciou spojku ALE. Spojka ALE „maže“ to, čo bolo doteraz povedané a tak adresát dokáže

akceptovať a vypočúť to, čo povieme následne.

Príklad: *„Tento produkt nemáme k dispozícii, ale vieme ho pre vás objednať a môžete ho mať v priebehu pár dní.“*

VZOREC UVEDOMENIA SI – v NLP jazyku obsahuje slová ako „všimúť si“, „uvedomiť si“, „zažiť“, „pochopiť“ a „byť si vedomý“. Ide teda o slová, ktoré popisujú myšlienkové pochody, ktoré sa dejú v hlave partnera. Tieto sú veľmi účinné, pretože predpokladáme, že všetko, čo po nich nasleduje, je pravda. Sila vzorca sa zvyšuje, ak z vety oznamovacej urobíme opytováciu.

Príklad: *„Čítaním týchto viet si začnete všímať, ako účinný je vzorec uvedomovania.“*

V tomto momente máte prečítaných niekoľko komunikačných vzorcov vychádzajúcich z NLP. Možno ste si v hlave skúsili premietnuť niektoré z nich do vašich typických situácií, pracovných či súkromných. Zaváža vám to akosi manipuláciou? Máte pravdu, v určitých situáciách to aj manipulácia môže byť.

Medzi manipuláciou a motiváciou je len jedna úzka hranica

– a to, ako sa cíti „obeť“ po rozhovore a či má úžitok z toho, s čím súhlasila. Ak sa cíti znásilnená, manipulovali ste. Pokiaľ ste jej však dokázali veci vysvetliť tak, že ich pochopila a prijala za svoje, motivovali ste.

A v obchode platí ešte jedna vec. Ak zákazník dostane niečo, z čoho nemá prospech, môže získať pocit, že bol zmanipulovaný. A nabadúce pôjde kupovať inam, čo však nie je predpoklad dlhodobého vzťahu.

Som si istý, že ak pri využití uvedených vzorcov budete v jednaní s ľuďmi otvorená a čestne, budete schopní získať spoluprácu a súhlas ľudí, s ktorými prichádzate do styku a udržiavať dlhodobé pracovné aj súkromné vzťahy.

Vytrhnutím zuba to nekončí. Aká je správna poextrakčná starostlivosť?

Opuch, zápal, pulzujúca bolesť. Extrakcia má byť konečným riešením nepríjemného stavu, tak prečo komplikácie pokračujú aj po zákroku, vďaka ktorému sa nám má uľaviť? S extrakciou (vytrhnutím zuba) prichádza približne dvojtýždňové obdobie, ktoré si môžeme nesprávnou či nedostatočnou starostlivosťou poriadne znepríjemniť. So správnymi informáciami však budete vyzbrojení na boj s problémami prichádzajúcimi s týmto zákrokom.



Nie je dôležité iba čo, ale aj kedy

Pri akejkoľvek liečbe často platí, že to, čo nám v určitej fáze pomáha, môže mať v inom momente opačný efekt. Rovnako je to aj pri starostlivosti spojenjej s extrakciou. Mnoho ľudí má zautomatizovaný postup s vyplachovaním rany hneď po vytrhnutí zuba. Či už siahnete po repíkovom odvare či po ústnej vode, robíte chybu. Vyplachovaním rany tesne po zákroku totiž narušíte vytváranie krvnej zrazeniny, ktorá má ranu uzavrieť. Tým nielen spomalíte hojenie, ale aj zvýšite pravdepodobnosť vzniku tzv. "suchého lôžka", ľudovo známeho aj ako zápal okostnice.



Aby ste predišli premnoženiu baktérií v okolí rany, správne je vypláchnuť si ústa nie po zákroku, ale pred ním. Samozrejme po dôkladnom vyčistení zubov. Ústna voda CURASEPT ADS® vytvorí ochranný antibakteriálny film, ktorý vydrží naviazaný na sliznici až 12 hodín. Preto je CURASEPT ADS® maximálne efektívny aj pri použití pred extrakciou. Druhýkrát znova vyplachujeme približne 12 hodín po zákroku, potom dvakrát denne zhruba dva týždne.

Správne načasovanie je dôležité aj pri ľadových obkladoch. Chlad sťahuje cievy, preto je počas prvých hodín po extrakcii prikladanie vrečka s ľadom efektívne v tlmení opuchu. Zároveň čiastočne pôsobí aj ako analgetikum. Ľadové obklady však nepoužívajte dlhšie ako 24 hodín od zákroku. Po ustú-

pení prvotného opuchu totiž začne mať chlad opačný efekt – rana je nedostatočne prekrvená a pomalšie sa hojí.

Buďte k rane jemní

Pri starostlivosti o extrakčnú ranu sa riadte základným pravidlom – jemnosť nadovšetko. Platí to rovnako o výplachoch, čistení zubov aj o konzumácii potravy. Pri vyplachovaní ústnou vodou necháme roztok len zľahka obmývať hojacu sa ranu. Príliš intenzívne vyplachovanie by mohlo mechanicky narušiť regenerujúce sa tkanivo. Vhodná je ústna voda CURASEPT ADS® 220, ktorá vďaka antibakteriálnej zložke (chlórhexidín) prispieje k optimálnemu priebehu hojenia rany. Okrem toho vďaka unikátnemu ADS® systému sa nemusíte báť zafarbenia zubov typického pre chlórhexidínové ústne vody.



Jemnosť je nevyhnutná aj pri mechanickom čistení zubov, preto je okolie rany najlepšie čistiť extrémne jemnou zubnou kefkou CURAPROX CS Surgical. Ak ju nemáte a miesto extrakcie je bolestivé, približne dva týždne používajte na týchto miestach iba výplachy ústnou vodou. Do tretice jemnosť aj pri jedle - niekoľko dní po zákroku radšej uprednostňujte kašovitú stravu. Hrubšia strava oveľa ľahšie uviazne v rane a v nej sa po niekoľkých hodinách začne rozkladať. Rozklad napríklad zrnka ryže zachyteného v rane by však zároveň bránil jej hojeniu. V prípade hrubšej potravy sa aspoň vyhnite žutiu a hryzeniu na tej strane chrupu, na ktorej bola robená extrakcia.

Viac informácií o správnej starostlivosti o zuby a ďasná nájdete na www.curaprox.sk.



MDDr. Barbora Džafičová

ZUBNÝ KAZ V MLIČNOM CHRUPE

LEN ZDRAVÝ ZUB PLNÍ SVOJU FUNKCIU

Zubný kaz je najčastejším ochorením tvrdých zubných tkanív. Jedná sa o lokalizované ochorenie, ktoré vzniká spolupôsobením potenciálne patogénnych mikroorganizmov a vonkajších faktorov. Podľa stupňa závažnosti sa kaz prejavuje rôznou symptomatológiou. Postihuje nielen trvalé zuby, ale aj mliečny chrup a to dokonca už po prerezaní prvých zubov (obdobie 0,5 – 3 rokov).

Kazivý proces sa v mliečnom chrupe šíri rýchlo, často býva ohrozená zubná dreň. Je to dané faktormi, ktorými sa mliečne zuby líšia od trvalých:

- menšia veľkosť
- tenšie vrstvy – sklovina a dentin
- rozsiahla, široká komora pre nervovo-cievny zväzok – DREŇ
- postupná mineralizácia, dozrievanie skloviny v priebehu prvých rokov života dieťaťa od prerezania zuba do dutiny ústnej (mliečne zuby po prerezaní do dutiny ústnej nie sú úplne mineralizované).

Ošetrovanie u detí je zložitejšie, musí rešpektovať morfológické a biologické zvláštnosti a spôsob ošetrovania podriadiť štádiu vývoja, v ktorom sa zuby i celý chrup nachádzajú.

NAJČASTEJŠIE MIESTA VZNIKU ZUBNÉHO KAZU:

- jamky a ryhy na žuvacích plôškach
- plôšky v bode kontaktu zubov (medzizubné priestory) – tieto kazy považujeme za skryté, pretože voľným okom sú mnohokrát nezistiteľné. Je to spôsobené rozdielnou farbou mliečnych zubov oproti trvalým. Voľným okom sú spravidla viditeľné až pri veľkom poškodení zuba s ohrozením jeho vitality.

STOMAHOL
komplexné stomatologické služby

Preto aj v mliečnom chrupu majú RTG snímky diagnostický význam. Na zníženie rizika vzniku medzizubného kazu u detí je odporúčané používanie interdentálnych pomôcok (dentálna niť, medzizubné kefky). Riziko týchto kazov závisí aj od usporiadania zubov, čím viac sú v tesnom kontakte, tým stúpa.

■ **vonkajšie plôšky na zuboch** v zadnom (na stoličkách) a v prednom úseku. Známý je tzv. **fľaškový, cumlíkový kaz**, alebo kaz z kojenia, alebo tiež nazývaný „kaz kojeneckej fľaše“ (z ang. Early Childhood Caries **ECC** – **kaz ranného detstva**). Je spôsobený hlavne intenzívnym a protrahovaným pôsobením cukru na tvrdé zubné tkanivá, hlavne počas spánku. Hovoríme ale o ňom ako o multifaktoriálnom ochorení, kde sa spája viacero faktorov, ktoré ovplyvňujú jeho vznik: spomínané dlhé pôsobenie cukrov, hygiena dutiny ústnej, výživa, baktérie a návyky spojené so životným štýlom.

Po prvom objavení sa bielych kriedových škvŕn na sklovine sa kariesny proces rýchlo šíri po vonkajšej ploche najčastejšie predných zubov (rezákov) a následne po celom obvode zuba. Vznikajú tak rozsiahle plošné defekty a dochádza k deštrukcii korunky zuba. Zub akoby sa odlamoval, štiepal. Podobný kariesny proces môže postihnúť aj zuby v zadnom úseku. **Existuje stále viac dôkazov, že ECC má vážny vplyv na celkové zdravie a pohodu dieťaťa.** Sú zaznamenané zmeny v stravovacích návykoch, nutričného stavu, spánkového režimu, zmenený temperament dieťaťa, rast a vývoj dieťaťa, halitóza (zápach z úst). Rodičia postihnutých detí vedia najlepšie, s akými ťažkosťami a odmietaním prijímajú potravu.



VÝZNAMNÉ FUNKCIE

ZDRAVÉHO MLIEČNEHO CHRUPU:

- **podpora rastu čelustných kostí a sánky**
- **udržanie priestoru pre trvalé zuby** (v opačnom prípade trvalý zub bojuje o svoje miesto a môže nastať jeho vysunutí zo zuboradia, prípadne obmedzenie rastu susedných trvalých zubov)
- **estetická funkcia**
- **podpora správnej artikulácie a fonácie** (problémy pri vyslovovaní hlások, napr. šušľanie)
- **mastikačná funkcia** – hryzenie a mechanická úprava potravy v dutine ústnej

Zanedbanie starostlivosti o mliečny chrup môže byť príčinou nepríjemných lokálnych a celkových komplikácií a tiež môže viesť k následkom na trvalom chrupu.

Predčasným odstránením zubov môžu nastať rečové poruchy, poruchy pri raste čeluste a sánky, problémy pri prerezávaní trvalých zubov, vytvárajú sa podmienky pre stesnanie a nepravidelnosti v postavení trvalých zubov. Neošetrené mliečne zuby spôsobujú dieťaťu ťažkosti, ktoré môžu prebiehať až formou zápalových komplikácií (opuch, fistula – kanál, ktorým vyteká hnis, resorbcia – strata kosti) a bolesti.

Prevenca, prípadne skorá diagnostika a ošetrovanie malých kazov, je dôležitá. Ošetrovanie pokročilejších lézií je častokrát veľmi komplikované vzhľadom aj na obmedzenú spoluprácu dieťaťa.

U zanedbaných mnohonásobných kazov je ošetrovanie náročné a môže viesť k psychickej traumatizácii, ktorá je príčinou zhoršenej spolupráce – dieťa odmieta ošetrovanie, je plačlivé a bojzlivé.

RIZIKOVÉ FAKTORY TVORBY ZUBNÉHO KAZU:

- **orálna hygiena** – základom hygieny je správne používanie mechanických pomôcok (kefka, medzizubná kefka, niť). Až na druhom mieste sú chemické doplnky (pasta a ústne vody).
- **stravovacie návyky** – dôležitý charakter stravy, vyváženosť, pestrá strava. Taktiež pozor na nápoje, obmedziť sladené nápoje aj v priebehu dňa.
- **príjem cukrov**
- **podávanie sladených nápojov, mlieka pred spaním a v priebehu noci**
- **užívanie liekov obsahujúcich cukry** (sirupové formy)

Detské zuby sú v živote dieťaťa veľmi dôležité. Dôsledná a pravidelná starostlivosť o chrup v prvých rokoch života je základ pre celoživotné optimálne orálne zdravie.

Len zdravý zub plní svoju funkciu. Zuby deštruované kazom, ponechané voľne, nedržia miesto pre trvalý zub a sú zdrojom fokálnej (ložiskovej) infekcie.

Včasná prvá návšteva zubného lekára je najlepším preventívnym krokom ako zaistiť, aby dieťa malo od začiatku správny základ orálneho zdravia. V súčasnosti sa odporúča navštíviť zubného lekára v čase od prerezania prvého zúbka do dutiny ústnej alebo do 12. mesiaca veku dieťaťa. Stomatológ má príležitosť k dôkladnému vyšetreniu, posúdenia rizík a podaniu základných informácií týkajúcich sa orálneho zdravia.

Je veľmi prínosné, keď sa dieťa zoznámí so svojim zubným lekárom skôr ako začnú problémy.

Zdravé detské zúbky začínajú od malička!



Zubná kefka CURAPROX CuraKid

Detská zubná kefka s ultra jemnými vláknami je vhodná od prvého zúbka. Jej malá hlavička potiahnutá gumou bráni akémukoľvek poraneniu ústičiek dieťaťa. Rúčka kefky padne do menšej detskej rúčky a vďaka nožičke dokáže kefka samostatne stať.

Zubná kefka CURAPROX CS Smart

Zubná kefka Smart je pokračovacia kefka určenou pre deti od 5 rokov. Je podobná klasickej ultra jemnej zubnej kefke CS 5460 pre dospelých, má však malú hlavičku a ešte väčší počet vlákien. Zubná kefka Smart je veľmi šetrná a jemná k ďasnám, no zároveň účinná pri čistení.



Medzizubné kefky CURAPROX CPS Prime

Medzizubný priestor je miesto, kde sa tvorí až 8 z 10 zubných kazov, je preto nevyhnutné čistiť ho poctivo. Medzizubné priestory treba čistiť od momentu ich vzniku - od vyrastania prvých dvoch susediacich zúbkov. Jedinou skutočne efektívnou pomôckou je medzizubná kefka. Správnu veľkosť medzizubnej kefky vám určí zubný lekár alebo dentálny hygienik. Ten vás tiež naučí, ako ju správne používať.

Zubná kefka CURAPROX CS 1006 "Single"

Jednozväzková zubná kefka "single" je ideálnou kefkou pre dočistenie zúbkov detičiek. Má malú pracovnú plošku, ktorá sa zmestí i do zle prístupných miest a zároveň nespôsobuje dieťaťu nepríjemné pocity. Čistíte ňou zub po zúbku, nezabudnite ani na žuvacie plôšky!



Viac informácií o zdravých zuboch a ďasnách detí aj dospelých nájdete na www.curaprox.sk.



Ektoparazitózy u psov a mačiek bývajú častým a nepríjemným problémom. Postihnuté zvieratá sú znepokojované pohybom parazitov v srsti, zraňovaním kože a cicaním krvi. Kožné zmeny spôsobené parazitmi svrbia, koža je neustále dráždená, vzniká zápalová a často aj alergická reakcia. Postihnutý jedinec sa škriabe, je nepokojný, srst môže vypadávať, zvieratá si postihnuté miesta niekedy vyhrzáva. Poranená koža sa môže infikovať sekundárnou bakteriálnou infekciou, ktorá je príčinou dermatitíd rôzneho stupňa. Dôležitým aspektom napadnutia ektoparazitmi je aj možnosť prenosu rôznych infekčných chorôb. Psy a mačky sú najčastejšie znepokojované blchami a kliešťami. Menej často sú zdravé psy a mačky postihované svrabom. Svrab sa môže uplatniť u zvierat imunitne slabších, problémy môže robiť v chovoch so zlými hygienickými podmienkami. Komáre a iný bodavý hmyz tiež môžu zapríčiniť kožné afekcie aj alergické reakcie psov a mačiek. Pri napadnutí zvierat veľkým množstvom parazitov môže dôjsť aj k anémii, prípadne až k úhynu.



EKTOPARAZITY PSOV A MAČIEK

NEUSTÁLY BOJ O ZDRAVIE A POHODU DOMÁCIH MILÁČIKOV

MVDr. Darina Pospíšilová, PhD.

KLIEŠTE

U psov a mačiek najčastejšie môžeme nájsť kliešťa *Ixodes ricinus* (kliešť obyčajný) a *Rhipicephalus sanguineus* (hnedý psí kliešť). *Ixodes ricinus* môže byť prenášačom **lymskej boreliózy**. *Rhipicephalus* je prenášačom **babézií a ehrlichii**. Tieto parazity poškodzujú červené krvinky. *Rhipicephalus sanguineus* bol k nám zavlečený z tropického a subtropického pásma. V južných oblastiach Slovenska sa vyskytuje pomerne často. Pri napadnutí zvierat veľkým množstvom kliešťov môže dôjsť ku kliešťovej obrne, ktorú spôsobujú neurotoxíny produkované kliešťom. Kliešte môžu prenášať pre psa nebezpečné ochorenie – **anaplazmózu**. Je to **infekčné ochorenie ľudí a zvierat**, ktorého pôvodcom sú baktérie *Anaplasma phagocytophilum* a *Anaplasma platys*, ktoré napadajú biele krvinky, kde sa množia a tvoria zhluky. Príznaky ochorenia sa podobajú chrípke. Ochorenie sa diagnostikuje vyšetrením krvi. Ochrana psov a mačiek pred napadnutím kliešťami je najúčinnější prevencia vyššie spomenutých chorôb.

BLCHY

Úspech v boji proti zamoreniu blchami je veľmi závislý na kontrole životného cyklu blchy v dosahu zvierat. U psov a mačiek najčastejšie parazituje blcha *Ctenocephalides felis*, 99 % u mačiek a 85–95 % u psov. U psov parazituje aj blcha obecná (*Pulex irritans*) a blcha psia (*Ctenocephalides canis*). Rezervoárom blch sú voľne žijúce maškravce, hlodavce, ježkovia. Veverice nie sú hostiteľmi blch. Teploty pod nulou môžu blchy v zime zabiť. Blchy môžu prežívať v domoch, šopách, chránených miestach ako je kopa listia, odpadky, v štrbinách pod domami, verandami... Blcha je medzihostiteľom **pásovnice *Dipilidium caninum***, môže tiež prenášať **krvou prenosné infekčné choroby**. Vývojový cyklus umožňuje blchám veľmi dobre prežiť a prispôbiť sa vonkajším životným podmienkam. Dospelé blchy žijú na zvieratách, cicajú krv a kladú vajíčka, ktoré zo zvieratá odpadnú do okolitého prostredia, kde sa liahnu častejšie ako na zvieratí. Z vajíčok sa do dvoch až piatich dní pri 70 až 80%



vlhkosti liahnu malé, 6,5 mm dlhé, priesvitné až biele larvičky s červenohnedým pruhom. Nájdú sa prevažne na miestach, kde zvieratá odpočívajú. Larvy sa živia trusom dospelých blch, sú veľmi citlivé na teplo a sucho, hynú, ak relatívna vlhkosť klesne pod 50 %, tiež dlhšie teplo nad 35 °C larvy zabíja. Preto sa larvy vyhýbajú svetlu a putujú na miesta, kde je tma – korene tráv, vnútro chlupov koberec, pod nábytok, pod verandy... Za jeden až dva týždne si larva upradie kokón, v ktorom pokračuje vývoj – premena na dospelú blchu, čo trvá jeden až tri týždne. Dospelé blchy sa z kokónu nevyliahnú skôr, pokiaľ nie sú vhodné vonkajšie stimuly. V kokóne môže blcha prežiť až 140 dní a čakať na príchod hostiteľa. Tu je chránená pre insekticídmi a inými vonkajšími hrozbami. Ak sa vyskytnú vhodné stimuly – prítomnosť teplokrvného zvieratá, blcha z kokónu prenikne von a preskočí na hostiteľa, čo trvá menej ako sekundu. Vyliahnutie iniciuje teplo, vibrácie, tlak, kyslíčnik uhlíčitý, čo sa dá využiť pri asanácii prostredia (v domácnosti). Vysávač s kefou môže blchu aktivovať k vyliahnutiu. Dospelé blchy musia žiť na zvieratí, aj keď môžu jeden-dva týždne prežiť, kým nájdú hostiteľa. Akonáhle sa raz nakrmi krvou, musia mať stále možnosť cicania. Bez nasatia prežijú maximálne 4 dni. Dospelá blcha vo vhodných podmienkach môže žiť až 100 dní.

EKOSIP – kremičitý prášok (Vetservis, SR)

Blchám mechanicky ničí črevo a dýchací systém, čím ich zabíja bez toxického pôsobenia v porovnaní s chemickými insekticídmi látkami. Kremičitý prášok je vhodný na ošetrenie zvierat aj prostredia, v ktorom zvieratá žijú – na ošetrenie peľochu, búdy, pod verandy, škáry v podlahe, na materiál, ktorý sa nedá vyprať... Pri manipulácii s kremičitým práškom je potrebné dbať na to, aby sa netvoril oblak, aby nedošlo k vdychnutiu prášku zvieratom alebo ošetrovateľom. Jeho použitie je bezpečné pre ľudí, zvieratá aj životné prostredie.



Fipron, Biokill – antiparazitárne a fyzikálne pôsobiace prostriedky (Bioveta, ČR)

Pri odstraňovaní blch je dôležité vyčistiť prostredie, vyčesať zvieratá hustým hrebeňom, umyť, ošetriť zvieratá aj prostredie antiparazitárnymi a fyzikálnymi pôsobiacimi prostriedkami. Postup opakovať podľa potreby. Pri prevencii a ozdravení zvieratá od blch je dôležité, ako pri každom ochorení, posilniť celkové zdravie zvieratá vyváženou, čerstvou, plnohodnotnou stravou, minimalizovaním stresov. Zdravšie zvieratá v rovnakých podmienkach trpia blchami menej ako zvieratá choré, stresované. Dôležitá je hygiena, pričom zdravé zvieratá ostávajú spravidla čisté.



V ostatnom období, pri ochrane psov a mačiek pred napadnutím blchami a kliešťami, sa s veľmi dobrými výsledkami uplatňujú obojky upravené špeciálnou technológiou. Obojky sú napustené antiparazitárnou alebo repelentne pôsobiacou látkou, ktorá sa postupne z obojka uvoľňuje a odpudzuje hmyz, alebo aj zabíja blchy a kliešte.

GREEN – repelentné obojky a spot-ony (Sergeant's, USA)

Sú vyrobené na báze prírodných repelentných látok odpudzujúcich kliešte, blchy, vši a iný dotieravý hmyz. Sú vhodné pre všetky plemená psov a mačiek. Spoločne účinkujú 4 mesiace. Účinná látka je prírodná phytochemikália – geraniol, ktorej účinok je rovnako efektívny ako pri chemických pesticídoch.



Antiparasitic CANIS shampoo (Bioveta, ČR)

Šampón, ktorý na zvieratí celkom dobre zničí dospelé blchy. Treba vytvoriť dobrú penu a nechať pôsobiť 10 až 15 minút.



SERGEANT'S Dual Action – obojky (Sergeant's, USA)

Obsahujú účinné látky propoxur, phenothrin a dikarboximid, ktoré sa vstrebávajú do vrchných vrstiev kože a do srsti, kde účinkujú. Pôsobia proti všetkým vývojovým štádiám blch a kliešťov. Sú bezpečné pre šteňatá a mačiatka od 3 mesiacov veku, pre gravidné a laktujúce suky a mačky. Obojky sú odolné voči vode, sú určené na trvalé nosenie a ich účinnosť je 6 mesiacov.

prípravky určené na úspešný boj s ektoparazitmi

MVDr. Tomáš Fichtel Ph.D.
Veterinární a farmaceutická univerzita Brno

NENÍ JEN ZUBNÍ KÁMEN

– OŠETŘENÍ PARODONTITID PSŮ

Pojmem parodontální onemocnění označujeme zánětlivé poškození závěsného aparátu zubu podmíněné přítomností zubního plaku a v něm obsažených mikroorganismů. Jedná se o pravděpodobně nejčastější onemocnění v praxi malých zvířat a to především psů. Podle dostupných studií trpí tímto onemocněním více než 80 % populace psů. Hlavním etiologickým faktorem v rozvoji parodontitidy jsou bakterie zubního plaku a imunitní systém hostitele. Bakterie stimulují imunitní systém hostitele, aktivují obranné mechanismy. Dochází k masivní tvorbě cytokinů a dalších zánětlivých mediátorů, které pak způsobují vlastní poškození parodontu.

K lokálním faktorům podmiňujícím rozvoj parodontitidy patří depozita zubního kamene, hromadění zubů v dentici (především u brachycefalických plemen), ortodontické vady, dýchání ústy a vysušování sliznice dutiny ústní, dysfunkce slinných žláz se sníženou produkcí slin. Systémové faktory zahrnují především celková onemocnění, imunodeficiencie, stres, složení a struktura potravy. Významnou roli pravděpodobně hraje genetická dispozice k onemocnění parodontu u některých plemen psů. **K plemenům, u nichž je pozorována výrazná genetická predispozice, patří například greyhound, maltézský pes nebo knírač.** Vývoj parodontálního onemocnění neprobíhá kontinuálně, ale skokově, v postupných akutních vzplanutích, střídaných obdobími klidu. Stupeň parodontitidy u jednotlivých zubů se může lišit. Nejvíce pak bývají postiženy kaudální maxilární a mandibulární premoláry a moláry.

Mezi nejvýraznější lokální příznaky parodontitidy patří halitóza (zápach z dutiny ústní), který vzniká především díky anaerobním bakteriím produkujícím těkavé sloučeniny síry. Dále pozorujeme slinění, nechutenství, krvácení z dásní, ulcerace sliznice, pohyblivost zubů. Nacházíme i lokální komplikace, jako periodontální a apikální abscesy, osteomyelitidu čelistí, lokální lymfadenopatie, oronazální fistuly. **Bakterie plaku následně pronikají do krevního oběhu, vedou k perzistentní bakteriémií a produkci mediátorů zánětu. To pak způsobuje rozvoj systémových onemocnění jako kardiovaskulární onemocnění, bakteriální endokarditida, pneumonie. Dále byla prokázána souvislost s abscedací mozku, uveitidou, endoftalmitidou, artritidou, glomerulonefritidou, osteomyelitidou a infekcí kostních (i jiných) implantátů.**

Parodontální onemocnění se vyskytuje ve dvou základních formách:

- reverzibilní zánět dásní (gingivitis)
- ireverzibilní zánět parodontálních tkání (parodontitis)

Zánět parodontálních tkání je pak klasifikován do 4 stupňů:

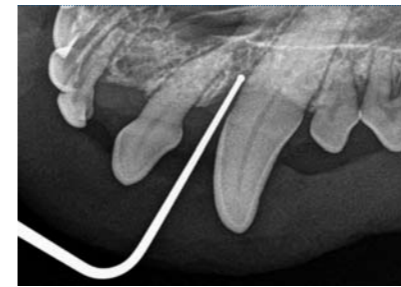
- 1 gingivitida
- 2 raná parodontitida – odchlipování dásní a vznik parodontální kapsy
- 3 rozvinutá parodontitida) mírná pohyblivost jednokorenných zubů, odhalování krčků
- 4 pokročilá parodontitida – odhalení kořenů, formování abscesů, pohyblivost zubů, hluboké parodontální kapsy (více jak 50% plochy povrchu kořene)



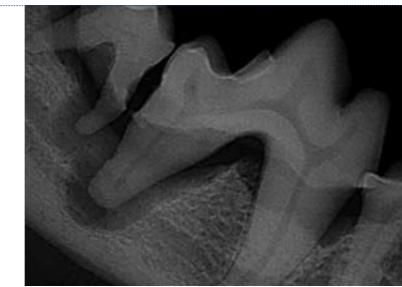
Vyšetření pokročilého stupně parodontitidy sondou

Dopad chronické parodontitidy na organismus je tedy značný a neomezují se pouze na „vikláni“ zubů a zápach.

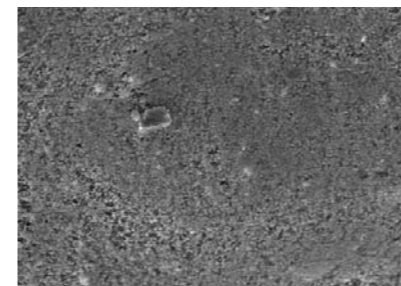
Aby byla parodontitida správně ošetřena, nelze se při terapii omezit pouze na odstranění zubního kamene. Tento postup by byl dostatečný pouze v případech



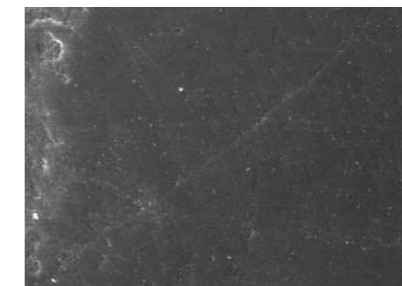
Rentgenogram špičáku se zavedenou parodontální sondou.



Rentgenogram prvního mandibulárního moláru s pohárkovým defektem v okolí distálního kořene. Mandibula v tomto stupni poškození je vážně ohrožena frakturou.



Povrch skloviny po mechanickém odstranění zubního kamene



Povrch skloviny po vyleštění (depuraci)

postižení prvního stupně. **Hlavním cílem terapie parodontitidy je zastavit další progresi onemocnění** v celém výše popsaném spektru patologických změn. Za základ léčby je považována konzervativní, neboli nechirurgická léčba, která spočívá v **odstranění zubního kamene, zubního plaku, kyretáží parodontálních kapes** (chobotů) uzavřenou metodou. V rámci zákroku je nutno smysluplně rozhodnout o extrakci zubů, které nejsou dlouhodobě udržitelné a korunky ostatních zubů na závěr ošetření vyleštit. **Celý zákrok v tomto rozsahu je značně bolestivý a probíhá v celkové anestézii, bez které je vyloučeno důsledné ošetření provést.** Základní vyšetření parodontu sestává především ze sondáže parodontálních kapes parodontální sondou, která nám umožní utvořit si základní představu o míře poškození tkání. Toto vyšetření je vhodné doplnit rentgenologickým vyšetřením, které významně zpřesní diagnostiku. Pro řádné a komplexní ošetření parodontálních tkání je nezbytné nutno uložit pacienta do anestezie. Ošetření obvykle začínáme odstraněním depozit zubního kamene pomocí specializovaných ručních nástrojů. Toto ošetření se může zdát v některých případech dostatečné z hlediska kosmetického, avšak nikoli z hlediska zdravotního. Tímto ošetřením lze pouze částečně odstranit zubní kámen z viditelného povrchu korunky, přičemž na opracované ploše vždy zůstanou zbytky mineralizovaného i nemineralizovaného plaku. Poněkud lépe lze viditelný povrch zubních korunek ošetřit přístrojem – odstraňovačem zubního kamene neboli ultrazvukem. **Nejčastěji ve veterinární stomatologii používáme ultrazvukové odstraňovače zubního kamene magnetostriční a piezoelektrické.** Tyto přístroje vytvářejí vibrace, které narušují strukturu zubního kamene i stěny bakterií a umožňují jejich odstranění. Po odstranění zubního kamene je nutné povrch korunky vyleštit depuračním kotoučem při nízkých otáčkách spolu s leštící pastou. Ošetření v tomto rozsahu lze považovat za dostatečné pouze u prvního stupně parodontitidy. V ostatních případech je **nezbytné ošetřit i parodontální kapsy** – defekty vzniklé destrukcí parodontálních tkání. Základním ošetrovacím postupem je tzv. uzavřená kyretáž. Tímto postupem odstraníme subgingivální plak, nekrotickou i granulační tkáň v okolí kořene. **Pro tento účel je nejčastěji používána Graceyho kyreta, která zajišťuje účinné odstranění plaku a minimální poškození kořene zubu.** Subgingivální kyretáž je tedy



Exrahovaný mandibulární M1 s masou granulační tkáň a zubním kamenem adhezanými na povrch kořenů



Pacient s obnaženými kořeny řezáků a akutním zánětem sliznice dutiny ústní a parodontálních tkání měsíc po odstranění zubního kamene

nezbytnou součástí základního parodontálního ošetření. **Toto ošetření je zvykem doplňovat antibiotickou terapií,** která má však jen podpůrnou funkci a je pouze doplňkem komplexního ošetření. U zubů s vyšším postižením parodontu (stupeň 4, v některých případech i stupeň 3) je **třeba včas a bez emocí rozhodnout o extrakci.** V těchto případech již nejde o potlačení parodontitidy a zachování zubu, ale o eliminaci infekčních ložisek, která ohrožují organismus jako celek. Je také třeba mít na paměti, že pokročilá parodontitida může poškodit čelistní kost natolik, že dochází k samovolným frakturám a tvorbě tzv. oronazálních píštělí – komunikačních otvorů mezi ústní a nosní dutinou.

Dobře provedené ošetření je pouze část úspěchu a **nezbytné je doplnit následnou domácí péčí.** Ta zahrnuje lokální aplikaci nejrůznějších adstringentních (svrašťujících) látek, dezinfekčních látek a mechanickou očistu (čištění zubů). Mezi běžně používané a doporučitelné patří nejrůznější bylinné tinktury a přípravky z nich, s adstringentními a protizánětlivými účinky. Hojně využívané jsou i preparáty s obsahem laktátu hlinitého. Z dezinfekčních látek je nejrozšířenější chlorhexidin glukonát, který je účinnou složkou mnoha preparátů pro lokální aplikaci na ústní sliznici. Zajímavou alternativou v rámci lokálních antibakteriálních prostředků se zdá být nanokrystalické stříbro. Tato specifická forma stříbra se v poslední době objevuje jako součást chirurgických materiálů a lokálních přípravků pro léčbu ran a lokálních infekcí. Ve veterinární medicíně jsou tyto prostředky prezentovány, mimo jiné, i stále se rozvíjející řadou TraumaPet®, v rámci které byly nedávno dokončeny klinické testy dentálního adhezivního gelu TraumaPet® oral gel Ag a zubní pasty TraumaPet® stoma Ag pro malá zvířata. Výsledky, kterých bylo v rámci těchto testů dosaženo, se jeví jako velmi zajímavé a zdá se, že jejich použití by mohlo být na nejvyšší doporučitelné. **Aplikace jakýchkoli preparátů však nemůže nahradit pravidelné mechanické odstraňování zubního plaku – čištění zubů zubním kartáčkem.** Při nemožnosti pravidelného čištění zubů kartáčkem je vhodné pravidelně používat speciální dentální tyčinky určené na snižování zubního plaku. Jako komplexní péče o dutinu ústní se jeví novinka Perio Plus s obsahem spiruliny, koenzymu Q10 a dalších látek. ■



S

SÚŤAŽ PRE ČITATEĽOV

časopisu MEDIUM

Milí čitatelia, radi súťažíte? Potom ste na správnej strane časopisu. Aj v tomto čísle sme pre vás, ktorí radi čítate náš časopis a ktorí aj radi súťažíte a vyhrávajú, pripravili 10 súťažných otázok.

Štvrťstoročie s nami:

- 1 Spoločnosť MED-ART vznikla v roku 1991. Viete, spojením ktorých dvoch slov vznikol jej názov?
- 2 Kongresové centrum – centrum farmaceutického diania v Nitre poskytuje svoje služby už niekoľko rokov. Dočítali ste sa, v ktorom roku sme priestory sprístupnili farmaceutickej verejnosti?
- 3 Projekt Elektromobility je významným krokom na poli spoločenskej zodpovednosti. Kedy PharmDr. Ján Holec symbolickým prestrihnutím pásky naplnil víziu ekologickej a ekonomickej elektromobilnej dopravy MED-ARTu?
- 4 MED-ART, závod Banská Bystrica, zabezpečuje už viac ako 2 roky zásobovanie odberateľov stredného Slovenska z nových moderných priestorov. Viete, kde je sídlo závodu 02 Banská Bystrica?
- 5 Filozofiou a mottom MED-ARTu je pomáhať tým, ktorí pomoc potrebujú. V roku 2005 sme pomohli liekmi a zdravotným materiálom pakistanským deťom. Viete, pod akým názvom pracovala humanitná misia v Pakistane?

Na odbornú tému:

- 6 Koža je naším najväčším orgánom. Pri porušení jej celistvosti sa otvára vstupná brána pre infekcie. Jedným z optimálnych dezinficiens je vodný roztok Betadine. Vymenujte aspoň 3 špecifiká, prečo by ste Betadine odporučili zákazníkom?
- 7 Korunou krásy sú zdravé a vyživené vlasy. Aký kozmetický prípravok odporúča spoločnosť GALDERMA na ošetrovanie rednúcich vlasov?
- 8 Ektoparazitózy u psov a mačiek bývajú častým a nepríjemným problémom. Vymenujte aspoň 3 prípravky fy BIOVETA na úspešný boj s ektoparazitmi.
- 9 Výživové doplnky podporujú zdravý životný štýl. Ktorý produkt fy APOTEX prezentovaný v našom časopise by ste odporučili osobám nadmerne zatažujúcim kĺby?
- 10 S vytrhnutím zuba prichádza obdobie, ktoré môže byť spojené s problémami premnoženia baktérií v okolí rany. Ako sa nazýva ústna voda zn. Curaprox, ktorá pomôže v boji s týmito problémami?

Vaše odpovede očakávame **do 10. mája 2016**. Ak budú správne, zaradíme ich do žrebovania **o sadu 6 zmrzlinových pohárov CANADA + 6 zmrzlinových lyžičiek BERNDORF**. Žrebovanie sa uskutoční 15. mája 2016. Desiatí výhercovia budú uverejnení v nasledujúcom čísle časopisu MEDIUM, ktoré bude v distribúcii začiatkom mesiaca jún 2016.



Pampers®
pants

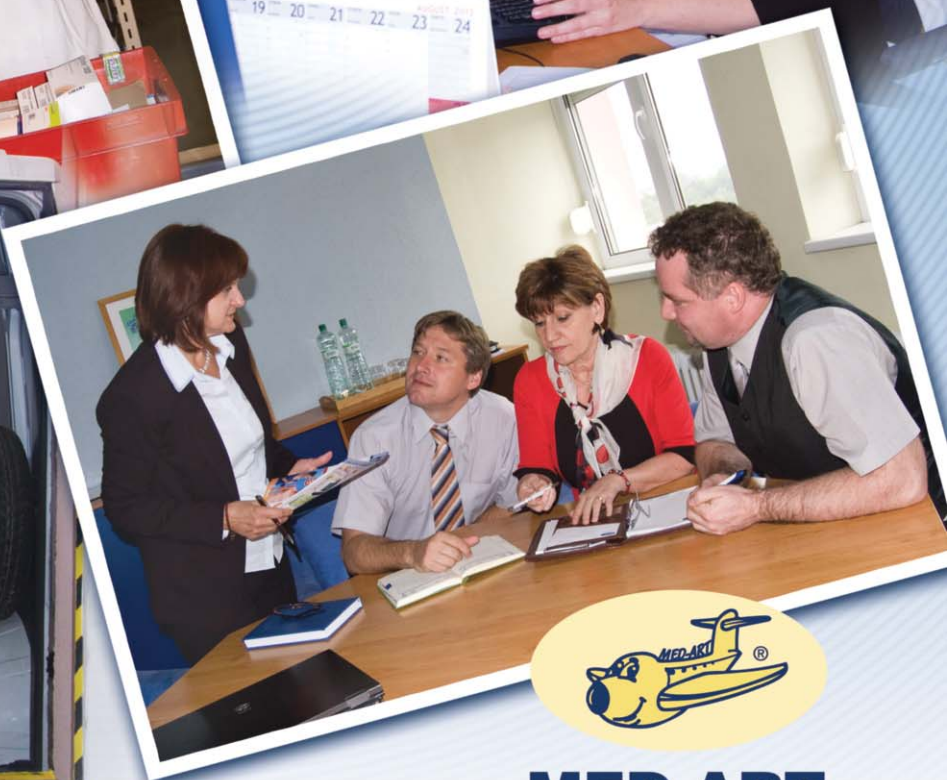
NOVINKA

Až 12 hodín sucha
vo forme plienkových
nohavičiek, ktoré
sa ľahko prebaľujú



ZA NAŠÍM ÚSPECHOM JE NAŠA PRÁČA

www.med-art.sk



MED-ART

ĎAKUJEME,
ŽE NÁM POMÁHATE
POMÁHAŤ

25
ROKOV