

GLASNIK KOPRIVNICA, SIJEČANJ 2020. BROJ 233 BELUPO

Doc. dr. sc.
VILI BEROŠ,
NOVI JE
MINISTAR
ZDRAVSTVA



6

KORONAVIRUS IMA LI MJESTA PANICI

10



Dvostruko jači* kad vas bol tlači



LUPOCET forte 1000 mg

*U odnosu na Lupocet 500 mg filmom obložene tablete.
Sadrži paracetamol. Filmom obložene tablete. Za oralnu primjenu.
Prije primjene pažljivo pročitajte uputu o lijeku, a o rizicima
i nuspojavama upitajte svog liječnika ili ljekarnika.



SADRŽAJ

V

TRŽIŠTA

ZDRAVKO VUČIĆ, dipl. oec.,
SAVJETNIK DIREKTORA
MEĐUNARODNIH TRŽIŠTA:
BELUPO POSLUJE U TRI
REGIJE, NA TRI KONTINENTA



BELUPOVA POSLOVNA KRONIKA

- 6 Doc. dr. sc. VILI BEROŠ NOVI JE
MINISTAR ZDRAVSTVA
- 6 POVLAČENJE LIJEKA IZ PROMETA
- 6 JOSIP MATUSINOVIĆ IMENOVAN
DIREKTOROM SEKTORA
MEĐUNARODNIH TRŽIŠTA
BELUPA

BELUPO ZDRAVLJE

- 10 KORONA VIRUS – IMA LI MJESTA
PANICI?
- 11 ZDRAVO BUDI UZ DEŽURNU
ORDINACIJU

17

- 12 TATJANA VUČELIĆ, mr. pharm.:
KAKO OLAKŠATI SIMPTOME
PREHLADE I GRIPE?
- 14 MIRJANA ŽAGAR – PETROVIĆ, dr.
med.: ZIMSKA DEPRESIJA?

LIJEČNIČKI KUTAK

- 15 Dr. IVO BELAN:
GLAVOBOLJA
ZBOG
GLAVOBOLJE



MEDICINA I BIZNIS

- 16 Dr. IVO BELAN: FOKUS NA
SURADLJIVOST PACIJENATA U
TERAPIJI



INTERVJU



Prof. dr. sc.
MLADEN BUŠIĆ,
RAVNATELJ
KLINIČKE
BOLNICE
"SVETI DUH" U
ZAGREBU 7

BELUPO KLUB

- 19 MITJA POSAVEC, mr. pharm.,
DIREKTOR SEKTORA RAZVOJ
POSLOVANJA I REGISTRACIJE:
ZNAJEM DO SAMOPOUZDANJA I
USPJEHA



IMPRESSUM

GLASILO
BELUPO

ISSN: 13312286 - Izdavač: BELUPO d.d. - Lijekovi i kozmetika - Ulica Danica 5 - 48000 Koprivnica

- www.belupo.hr - www.zdravob.udi.hr - www.belupo.com - E-mail: public.relations@belupo.hr

- Glavna i odgovorna urednica: Snježana Foschio-Bartol - Izvršna urednica: Lidija Turkalj - Urednik: dr. Ivo Belan

- Lektura: Sanja Sabljar - Grafička priprema i dizajn: Gens '94 d.o.o. - Tisak: Printera grupa, Sveta Nedelja -

Redakcija: I Savica 36, 10000 Zagreb - Telefon: 01 2481 201; Fax: 01 2371 411 - Naklada 1300 primjeraka

- 20 VALENTINA JAKOPANEC, pristup.
oec.: BELUPO DAJE OSJEĆAJ
PONOSA, STABILNOSTI I
SIGURNOSTI

TEMA BROJA

- 20 MIRELA TRNSKI, bacc.
oec., SPECIJALISTICA ZA
OBRAZOVANJE: CJELOŽIVOTNO
UČENJE POSTALO JE POSLOVNA
NORMA, A EDUKACIJA
ZAPOSLENIKA FAKTOR U
RAZVOJU POSLOVANJA

BELEAN

- 22 BOJAN PREMUŽIĆ, NOVI
VODITELJ PROGRAMA LSS
TRANSFORMACIJE



BUDI LEAN, BUDI UČINKOVITIJI!

AKTUALNO

- 25 13. SIMPOZIJ O SAMOLIJEČENJU
I SIGURNOSTI PACIJENATA

KRONIKA

- 27 PEDIJARIJA KOPRIVNIČKE
BOLNICE PRESELJENA U NOVE
PROSTORE

AKTUALNO

- 28 IZLOŽBA "VEGETA 60- PAKETIĆ
POVIJESTI"



PSIHOLOGIJA POSLOVANJA

- 29 GDJE SE NALAZI ŠANSA? NIGDJE,
SVUGDJE ILI SADA OVDJE?

PRESS

- 30 SPORTSKI NOGOMETNI SUSRET
DJELATNIKA PROIZVODNJE
POLUKRUTIH I TEKUĆIH LIJEKOVA

UVODNIK

Poštovane čitateljice i čitatelji,

borove smo raskitili, adventske kućice pospremili, ljubitelji skijanja vratili su se sa zimovanja, počela je nastava. Vratili smo se ustaljenom životnom ritmu, ritmu siječnja za koji kažu da je najdulji i najdepresivniji mjesec u godini. No to je ujedno i mjesec novih početaka.

Na tragu novih početaka, mi u redakciji imamo nekoliko novosti koje uvodimo u sadržaj Glasila Belupa. Pozivamo vas da budete dio Tima koji kreira sadržaj naših novina – šaljite nam tekstove, priče, fotografije, zovite nas na događanja za koja želite da ostanu zabilježena.

Najavljujemo i da će od sljedećeg broja tekst Uvodnika u Glasilu pripremati direktori sektora. Bit će to najbolji način da iz prve ruke saznamo sve relevantne informacije i podijelimo razmišljanja o brojnim temama važnim za život kompanije.

Na valu promjena koje vas očekuju u uređivačkoj koncepciji Glasila Belupa, najavljujemo i nagradne igre za belupovce.

Prvo je nagradno pitanje:

Na koliko tržišta, uključujući i hrvatsko, posluje Belupo?

Odgovore možete slati na adresu redakcije public.relations@belupo.hr ili na adresu Opatička 5, 48000 Koprivnica, do 20. veljače 2020.

Najsretnijeg dobitnika/dobitnicu izvući ćemo u redakciji Glasila, a ime ćemo objaviti u idućem broju i nagraditi poklon-paketom.

Dragi naši belupovci, svaka je nova godina odlična prilika da se vratimo svojim izvornim vrijednostima i zahvalimo na onome što imamo. Ako je to zdravlje, sigurnost i ljubav – već smo blagoslovljeni.

Do sljedećeg susreta za mjesec dana, zdravo nam budite.

Vaša,

Snježana Foschio-Bartol,
Glavna i odgovorna urednica

Doc. dr. sc. Vili Beroš novi je ministar zdravstva

ISKUSAN NEUROKIRURG I ZNANSTVENIK DOC. DR. SC. VILI BEROŠ, DR. MED., NOVI JE MINISTAR ZDRAVSTVA U VLADI REPUBLIKE HRVATSKE, POTVRĐENO JE KRAJEM SIJEČNJA U SABORU

Novi je ministar dugi niz godina radio u KBC-u »Sestre milosrdnice« gdje je prije dolaska u Ministarstvo obnašao dužnost pročelnika Zavoda za endokranijalnu neu-



rokirurgiju. Budući da je više od dvije godine pomoćnik ministra, iskusan je, dobro poznaje zdravstveni sustav, rekao je premijer u obraćanju novinarima.

Uoči preuzimanja dužnosti, ministar Beroš je kazao da će nastaviti raditi na inicijativama koje su u Ministarstvu zdravstva započete, a kao prioritete navodi zadržavanje liječnika i medicinskih sestara te dostupnost i kvaliteta zdravstvene zaštite, zadovoljstvo pacijenata, a u tom smislu i uspostavu hitne helikopterske medicinske službe.

U trenutku kad svijetom vlada koronavirus i prijeti mu širenje na naše prostore, uloga i odgovornost ministra je iznimno važna, zato su moji prvi potezi vezani uz sprečavanje širenja virusa, kazao je Beroš te podsjetio da je zdravlje nacije najvažnije. Uz to iznimno je važna i uloga ministra u uvjetima predsjedanja Hrvatske Vijećem Europskom unijom, zaključio je novi ministar.

Povlačenje lijeka iz prometa

Belupo je 24. siječnja s tržišta Republike Hrvatske povukao tri serije oralnog anti-dijabetika, lijeka Agnis Combi 50 mg/850 mg filmom obloženih tableta, serije lijeka: 23202079, 23282089, 24079129. zbog utvrđene neispravnosti u kakvoći lijeka.

Analizom predmetnih serija utvrđeno je, naime, da su rezultati za sadržaj nitrozaminskih onečišćenja izvan preporučenih toksikoloških limita te predstavljaju potencijalni rizik za zdravlje pacijenata.

Nitrozamini su kemijski spojevi koje najčešće nalazimo u hrani, pivu, a ponekad i u vodi. Nastaju interakcijom proteina i nitrita kao konzervansa, nužnih za inhibiciju rasta i razvoja patogenih bakterija. Njihova količina u hrani značajnije je viša od one detektirane u lijekovima.

Belupo kao odgovoran proizvođač lijekova i zbog najmanjih količina nitrozamina, koje su daleko niže od onih detektiranih u hrani, povlači s tržišta lijek s ciljem potpunog osiguranja zdravlja pacijenta.

Pacijentima se savjetuje da ne prekidaju terapiju, već da se obrate liječniku, koji će im propisati zamjenski lijek.

Josip Matusinović imenovan direktorom sektora Međunarodnih tržišta Belupa

UPRAVA BELUPA IMENOVALA JE OD 1. VELJAČE JOSIPA MATUSINOVIĆA, MAGISTRA FARMACIJE I MAGISTRA POSLOVNOG UPRAVLJANJA DIREKTOROM SEKTORA MEĐUNARODNIH TRŽIŠTA

Uprava Belupa imenovala je od 1. veljače Josipa Matusinovića, magistra farmacije i magistra poslovnog upravljanja direktorom sektora Međunarodnih tržišta.

Josip Matusinović ima dvadesetogodišnje iskustvo u farmaceutskom businessu. Internacionalnu karijeru gradio je od pozicije product managera u Schering Ploughu do pozicije direktora nabave i logistike, potom direktora prodaje i marketinga, člana upra-

ve te naposljetku i predsjednika Uprave Phoenix Farmacije.

„Poslujući na dvadesetak europskih tržišta s kojih dolazi više od polovice prihoda od prodaje, Belupo snažno grabi naprijed, kazao je Josip Matusinović, uoči preuzimanja dužnosti direktora sektora te dodao da s optimizmom pristupa izazovu dugoročnog gospodarskog rasta usmjerenog ka prodaji vlastitih proizvo-

da na inozemnim tržištima. Na tom nam tragu istraživanje tržišta i inovativna marketinška aktivnost otvaraju vrata novih izvoznih tržišta, dometnuo je.

Planski pristup svakom tržištu, s odabirom ispravnog portfelja proizvoda, koji su konkurentni i koji mogu osigurati stalni rast prodaje, uvjeti su uspjeha na svakom od njih, zaključio je novi direktor Belupovih Međunarodnih tržišta.



INTERVJU S prof. dr. sc. MLADENOM BUŠIĆEM, RAVNATELJEM KLINIČKE BOLNICE "SVETI DUH" U ZAGREBU

Pravovremenim liječenjem moguće je ambliopiju izliječiti u više od 90 posto slučajeva

PRIZNANJE ZA IZNIMAN DOSEG U MEDICINI prof. BUŠIĆU DODIJELIO JE HRVATSKI LIJEČNIČKI ZBOR ZA NACIONALNI PROGRAM RANOG OTKRIVANJA SLABOVIDNOSTI U DJECE

DANAS SVA HRVATSKA DJECA IMAJU PRILIKU DOBITI PREVENTIVNI PREGLED, A AKO SE UTVRDI SLABOVIDNOST 90 POSTO DJECE ĆE U POSTUPKU LIJEČENJA BITI POTPUNO IZLIJEČENO DO SEDME GODINE ŽIVOTA. DJECI, PAK, S NAJTEŽOM AMBLIOPIJOM, KOJIH JE DESET POSTO, ZNAČAJNO ĆE SE POMOĆI

Prof. dr. sc. Mladen Bušić ravnatelj je Kliničke bolnice "Sveti duh" u Zagrebu od 2005. godine. Bolnica kojoj je tada postao prvi čovjek danas je, petnaest godina kasnije, doista neprepoznatljiva. U stručnom, organizacijskom i građevinskom smislu razvijala se i rasla, uređivala i modernizirala iz godine u godine. U petnaest godina rada i ulaganja, mnogo je projekata kao i mnogo priznanja prošlo "kroz ruke" prof. Bušića i liječnika "Svetoga Duha". No, kao specijalistu oftalmologije, kao predstojniku Klinike za očne bolesti te kao idejnom začetniku i tvorcu jedan mu je projekt posebno prirastao srcu, a na jednu je nagradu posebno ponosan. Projekt o kojemu je riječ, a koji



je svakako višeslojan, može se nazvati—od "Ambliopije u četverogodišnje djece Grada Zagreba" preko Nacionalnog programa ranog otkrivanja slabovidnosti, Nacionalnog dana ambliopije i Nacionalnog registra ranog otkrivanja slabovidnosti do Suradnog centra Svjetske zdravstvene organizacije za dječju oftalmologiju. A, kako dolazi od struke, prof. Bušić posebno je ponosan na priznanje za izniman doseg u medicini koje mu je dodijelio Hrvatski liječnički zbor krajem prošle godine za Nacionalni program ranog otkrivanja slabovidnosti u djece.

B Kako je sve to krenulo prije desetak godina?

Prepoznavajući prevenciju kao temelj dobre zdravstvene zaštite, Klinika za očne bolesti Kliničke bolnice "Sveti Duh" je pod pokroviteljstvom Grada Zagreba i uz potporu Medicinskog fakulteta Sveučilišta Josipa Jurja Strossmayera u Osijeku, od rujna 2011. do lipnja 2014. godine, u vrtićima Grada Zagreba provodila najveći svjetski projekt skrininga na ambliopiju pod nazivom "Ambliopija u četverogodišnje djece Grada Zagreba". Već smo tada ovim projektom ušli među desetak najrazvijenijih država svijeta koje imaju slične projekte, ali pretežito na nacionalnoj razini. Dakle, naš je cilj bio da ovim projektom na gradskoj razini upozorimo na problem ambliopije među djecom u Zagrebu te da s vremenom kre-



B Idejni ste začetnik i tvorac projekta "Ambliopija u četverogodišnje djece Grada Zagreba". Je li i koliko taj put od gradskog projekta do uspostave Nacionalnog programa bio težak?

Da, bio je to iznimno težak put, put koji eto traje čak jedno desetljeće. U taj je posao uloženi veliki rad i silna upornost, ali bio je to i put prema ostvarenju zacrtane vizije. A uspjeli smo zahvaljujući nekoliko činjenica. Prva jest ta da imamo stručni tim, a naš rad je timki rad. Zatim, već smo u startu, kao i

USPJELI SMO ZAHVALJUJUĆI TOME ŠTO IMAMO STRUČNI TIM, JER SMO U STARTU IMALI POTPORU GRADA KAO OSNIVAČA I VLASNIKA BOLNICE, JER SMO U SUSTAVU IMALI LJUDE KOJI SU ZNALI PREPOZNATI VRIJEDNOST PROJEKTA. I, JER IMAMO VELIKU OBITELJ OD 70 ZDRAVSTVENIH USTANOVA I 140 OFTALMOLOGA KOJI SU PRIGRILILI PROGRAM I KOJI GA PROVODE SVAKI RADNI DAN KROZ CIJELU GODINU

i koji ga provode svaki radni dan kroz cijelu godinu.

Treba reći da nas je na temelju rezultata gradskog projekta Klinike za očne bolesti "Svetoga Duha", u vrijeme svoga mandata podržao ministar zdravlja Siniša Varga koji je od 1. lipnja 2015. godine uveo probir na slabovidnost kao obvezatan za svu četverogodišnju djecu u Republici Hrvatskoj što je u siječnju 2016. preraslo u Nacionalni preventivni program ranog otkrivanja slabovidnosti. I to je našu zemlju svrstalo u sam svjetski vrh provođenja preventivne politike očuvanja zdravlja ne samo djece već prospektivno i cjelokupne populacije. Naime, do tada se probir na slabovidnost činio tek u sklopu sistematskog pregleda pri upisu djece u osnovnu školu, a tada je za liječenje ambliopije prekasno.

Inače, treba znati i to da se radi o najjeftinijem i najučinkovitijem probirnom pregledu među svim probirnim programima u svijetu. Za iznimno mali novac dobije se kvaliteta života koja je nemjerljiva u odnosu na život da ambliopija nije otkrivena na vrijeme. Nevjerojatno mali ulog za nevjerojatno veliki ishod koji traje cijeli život.

B U kojim se zdravstvenim ustanovama pregled provodi? Kakav je odziv djece, odnosno roditelja?

Pregled probira provodi se u sedamdesetak zdravstvenih ustanova, a to su javne bolnice, domovi zdravlja i privatne ustanove koje imaju ugovor s HZZO-om. U programu danas radi oko 140 oftalmologa.

U prvoj godini provođenja Nacionalnog programa prema novome protokolu odziv je nešto veći od 50 posto. S time smo samo relativno, ne i potpuno zadovoljni. Odziv

U PRVOJ GODINI PROVOĐENJA NACIONALNOG PROGRAMA PREMA NOVOME PROTOKOLU ODZIV JE NEŠTO VEĆI OD 50 POSTO. S TIME SMO SAMO RELATIVNO ZADOVOLJNI. ODZIV BI MORAO BITI STO POSTO!

nemo u provedbu probira na slabovidnost koji će biti sastavni dio mjera zdravstvene zaštite kako bi postao dostupan svoj djeci u našoj zemlji. I s vremenom smo doista prerasli u Nacionalni program ranog otkrivanja slabovidnosti u djece.

Uostalom, i Svjetska zdravstvena organizacija je 1995. godine definirala vid kao temeljno pravo svakog čovjeka i pokrenula globalnu inicijativu za smanjenje preventabilnog gubitka vida pozivajući sve zemlje svijeta da do 2020. doprinesu lokalno u ovoj globalnoj inicijativi.

Zagrebačkim skriningom bilo je obuhvaćeno oko 16.000 četverogodišnjaka, a rezultati toga probira pokazali su da je prevalencija ambliopije 8,1 posto, što znači da u Hrvatskoj danas živi oko 300.000 slabovidnih osoba. A jedino pravovremenim liječenjem moguće je ambliopiju izliječiti u više od 90 posto slučajeva.



danas, imali potporu Grada kao osnivača i vlasnika naše bolnice. Treće, u sustavu smo imali ljude koji su znali prepoznati vrijednost projekta. I četvrto jest to što imamo veliku obitelj od 70 zdravstvenih ustanova i 140 oftalmologa koji su prigrlili program

Novi protokol ranog otkrivanja slabovidnosti

B Od 1. siječnja 2019. godine Nacionalni preventivni program ranog otkrivanja slabovidnosti provodi se prema novom protokolu od obavijesti do pregleda djeteta. O čemu se radi?

Prema novom protokolu Ministarstva zdravstva, koji je donesen za razdoblje od 2019. do 2028. godine, Hrvatski zavod za javno zdravstvo poziva sve četverogodišnjake Republike Hrvatske na preventivni pregled. Pozivno pismo djeteta dobiva na kućnu adresu, najmanje 30 dana prije definiranog datuma pregleda u najbližem centru kojima ima oftalmologa.

Pozivno pismo sadrži informativni listak o važnosti preventivnog programa ranog otkrivanja slabovidnosti – sažetu definiciju slabovidnosti, dijagnostičkih i terapijskih postupaka te javnozdravstveno značenje slabovidnosti – i pozivnicu za probir s definiranim datumom, satom i ustanovom obavljanja probira te brojem besplatnog telefona 0800-8448 za dodatno informiranje javnosti o Nacionalnom preventivnom programu ranog otkrivanja slabovidnosti. Na pregled treba doći sa zdravstvenom iskaznicom djeteta, a za pregled više nije potrebna uputnica.

Roditelji dobivaju povijest bolesti s definiranim daljnjim postupkom zbrinja-

vanja djeteta koji uključuje: uredan nalaz ili sumnja na slabovidnost. S nalazom se roditelji javljaju pedijatru primarne zdravstvene zaštite. U slučaju sumnje na slabovidnost, nadležni pedijatar primarne zdravstvene zaštite dalje će uputiti dijete na kompletan oftalmološki pregled kojim će sumnja da dijete boluje od ambliopije biti potvrđena ili odbačena. Ako se dijagnoza potvrdi, slijedi, naravno, liječenje. U 2019. godini na pregled su pozvana sva djeca rođena 2015., a u ovoj godini na skrining zovemo djecu rođenu 2016. godine.



Započevši s probnim radom 1. lipnja 2017. godine, postao je to prvi nacionalni registar ranog otkrivanja slabovidnosti u svijetu.

Hrvatski model preventivnih mjera ranog otkrivanja slabovidnosti Klinika je predstavila u Portugalu, na 39. kongresu Europskog strabološkog društva u rujnu 2017., a hrvatski Registar ranog otkrivanja slabovidnosti prezentiran je na Nordijskom oftalmološkom kongresu u Oslu, u kolovozu 2018. godine.

B Nije tu kraj vašim uspjesima. Referentni centar Ministarstva zdravstva Republike Hrvatske za dječju oftalmologiju i strabizam Klinike za očne bolesti KB "Sveti Duh" u Zagrebu postao je 14. siječnja 2019. suradni centar Svjetske zdravstvene organizacije za dječju oftalmologiju.

Suradnja Klinike i Svjetske zdravstvene organizacije započela je još 2015. godine te je tijekom četiri sljedeće godine provođenjem studijskih analiza, organizacijom okruglih stolova i izradom smjernica dokazala, još jednom, uspješnost na svjetskoj razini. Naša je Klinika jedina u cjelokupnom zdravstvenom sustavu Republike Hrvatske s ovim prestižnim i značajnim statusom suradnog centra koji je dodijelila Svjetska zdravstvena organizacija.

To priznanje odraz je kontinuiranosti postizanja visokih znanstvenih i stručnih rezultata u praćenju, proučavanju i unapređenju prevencije, dijagnostike i terapije u ovoj medicinskoj struci koji odgovaraju svjetskim standardima kroz primjenu novih me-

bi morao biti sto posto! Dakle, moramo raditi na zdravstvenom prosvjećivanju. Stoga danas imamo i Nacionalni Dan ambliopije – NaDa koji se obilježava 12. rujna radi podizanja svijesti javnosti o ovom važnom javnozdravstvenom problemu.

No bit je cijele ove priče da danas sva hrvatska djeca imaju priliku dobiti preventivni pregled, a ako se utvrdi slabovidnost, 90 posto djece će u postupku liječenja biti potpuno izliječeno do sedme godina života. A djeci s najtežom ambliopijom, kojih je deset posto, značajno će se pomoći.

B Zbog čega je optimalno da se dijete pregleda u četvrtoj godini života i zbog čega se liječenje ambliopije može izliječiti samo do sedme godine života?

Kad je riječ o skriningu na slabovidnost utvrđeno je da pregled djeteta u četvrtoj godini života nema lažno negativnih ni lažno pozitivnih rezultata, a još uvijek ima dovoljno vremena za liječenje. Naime, centar za vid u kori velikog mozga razvija se odnosno dostiže punu zrelost do sedme godine

PUT OD GRADSKOG PROJEKTA DO USPOSTAVE NACIONALNOG PROGRAMA BIO JE TEŽAK. U TAJ JE POSAO ULOŽEN VELIKI RAD I SILNA UPORNOST, ALI BIO JE TO I PUT PREMA OSTVARENJU ZACRTANE VIZIJE

života. Dakle, moguće je intervenirati do sedme godine.

B Uspješno je uspostavljen i nacionalni Registar ranog otkrivanja slabovidnosti.

Vrhunac naših aktivnosti je upravo uspostava nacionalnog Registra ranog otkrivanja slabovidnosti, koji je nastao uz potporu resornog Ministarstva zdravstva u mandatu ministra Milana Kujundžića, na temelju uspješne suradnje između Referentnog centra Ministarstva zdravstva za dječju oftalmologiju i strabizam Klinike za očne bolesti KB "Sveti Duh" i Hrvatskog zavoda za javno zdravstvo pod vodstvom doc. dr. sc. Krunoslava Capaka. A programsku podršku nacionalnog Registra ranog otkrivanja slabovidnosti izradio je specijalizant naše Klinike dr. Benedict Rak.

tođa, postupaka i normativa koji se uvode prvi put u Republici Hrvatskoj.

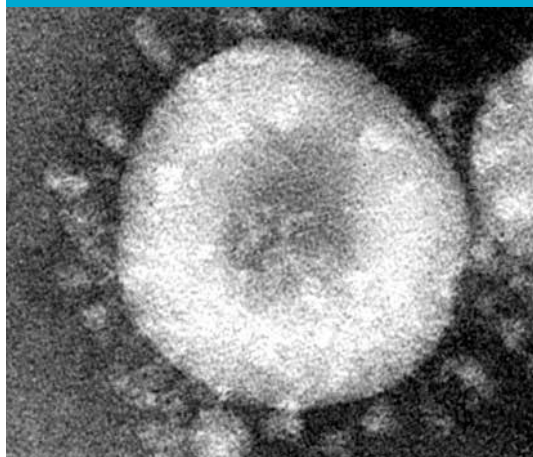
Tako se Klinika za očne bolesti pridružila suradnim centrima SZO uz još samo dva centra za oftalmologiju za cijelu Europu, a devet u svijetu, među kojima su Royal Victorian Eye and Ear Hospital u gradu Melbourne u Australiji i Johns Hopkins Wilmer Eye Institute pri Johns Hopkins Sveučilištu u gradu Baltimore, u SAD-u. Prvim direktorima Suradnog centra za dječju oftalmologiju SZO-a imenovani smo prof. dr. sc. Mirjana Bjeloš, voditeljica Referentnog centra Ministarstva zdravstva za dječju oftalmologiju i strabizam, koja je i izvršna voditeljica Projekta "Ambliopija", i ja kao predstojnik Klinike za očne bolesti.

Kako se prenosi i kako se zaštititi od korona virusa?

Hrvatski zavod za hitnu medicinu izradio je infografiku koja na jednostavan način prikazuje što je koronavirus, kako se prenosi i kako se zaštititi

Prema podacima Europskog centra za sprečavanje i suzbijanje bolesti (ECDC) trenutni broj laboratorijski potvrđenih oboljelih od novog koronavirusa 2019-nCoV u svijetu je 11 955, dok je 259 osoba u Kini, nažalost, preminulo od posljedica bolesti. U Europi su oboljele 22 osobe, a Svjetska zdravstvena organizacija proglasila je globalno javnozdravstveno hitno stanje.

NOVI CORONAVIRUS (2019-NCOV) P SRODAN PRETHODNIM "SVJETSKIM



Korona v

Sve je počelo u kineskom gradu Wuhanu krajem prošle godine. Povišena temperatura i otežano disanje bili su prvi simptomi oboljelih. Uzročnik je identificiran u siječnju. Riječ je o novom Coronavirusu (2019-nCoV). Po svojim epidemiološkim karakteristikama srodan je prethodnim „svjetskim pošastima“ iz 2003. i 2012. SARS-om i MERS-om. Iz dana u dan broj oboljelih raste. Slučajevi su prijavljeni u Francuskoj i Njemačkoj – virus je stigao u Europu. Slučaj u Njemačkoj ujedno je i prvi u kojem zaražena osoba nije bila bliska s osobom od koje je taj isti virus dobila te nije putovala u Kinu. Sama bolest, prema svim do sada dostupnim informacijama slična je gripi. Vrlo visoka temperatura, upala pluća s otežanim disanjem. Svjetska zdravstvena organizacija organizirala je dva sastanka Odbora za hitna stanja.

Prenošenje virusa

Prvo pitanje je kako se virus prenosi? Način na koji je ušao u ljudsku populaciju i kako se širi – još sa sigurnošću nije utvrđen. No krenimo redom. Na samom početku oboljeli su se povezivali s boravkom na gradskoj tržnici Huanan Seafood Wholesale Market. Riječ je o veleprodajnoj tržnici morskih i drugih živih životinja. Spekulira se da su zaraženi neadekvatno termički obrađenim namirnicama životinjskog porijekla i da su se prvi oboljeli zarazili nekom životinjom koja se nelegalno prodavala na tržnici. U ovom trenutku ni jedan navod nije potvrđen, ali je spomenuta tržnica zatvorena. U tijeku je ispitivanje uzoraka životinja kojima se tr-

CORONAVIRUS (2019-nCoV)

Simptomi

KAŠALJ TEMPERATURA GRLOBOLJA CURENJE IZ NOSA GLAVOBOLJA OTEŽANO DISANJE DRHTAVICA

Što je Coronavirus?

Coronavirus je virusna bolest koja se manifestira simptomima sličnim gripi. Brzo se širi, mogu se zaraziti i ljudi i životinje. U nekim slučajevima može dovesti do težih komplikacija respiratornog sustava ili smrti.

Cjepivo trenutno ne postoji!

Rizične skupine

Pušači Djeca Osobe iznad 65 godina starosti

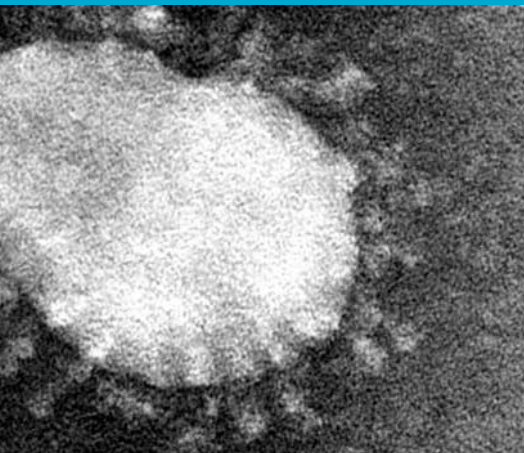
Kako se širi?

Izravnim kontaktom sa zaraženom osobom Kapljičnim putem (kihanje, kašljanje) Dodirom predmeta i površina izloženih virusu

Preventivne mjere

Prati ruke Izbjegavati kontakt sa domaćim i divljim životinjama Koristiti maramice Nositi masku Konzultirati liječnika

PO SVOJIM JE EPIDEMIOLOŠKIM KARAKTERISTIKAMA
POŠASTIMA" IZ 2003. I 2012. SARS-OM I MERS-OM



STRUČNJACI UPOZORAVAJU NA VAŽNOST IZBJEGAVANJA BLISKOG KONTAKTA S OSOBAMA KOJI IMAJU AKUTNU RESPIRATORNU INFEKCIJU, ČESTO PRANJE RUKU, POSEBNO NAKON IZRAVNOG KONTAKTA S BOLESNIM LJUDIMA ILI NJIHOVOM OKOLINOM. AKO KONTAKT S BOLESNOM OSOBOM NIJE MOGUĆE IZBJEĆI, NAGLAŠAVAJU DA JE VAŽNO KORISTITI KIRURŠKU MASKU ZA PREKRIVANJE USTA I NOSA I NE DODIRIVATI OČI, USTA I NOS NAKON DODIRIVANJA BOLESNIKA

virus – ima li mjesta panici?

PREMA SVIM DO SADA DOSTUPNIM INFORMACIJAMA, BOLEST JE SLIČNA GRIPI: VRLO VISOKA TEMPERATURA, UPALA PLUĆA S OTEŽANIM DISANJEM. PRETPOSTAVLJA SE DA SE VIRUS PRENOSI INHALATORNO I KAPLJIČNIM PUTEM

govalo. Pretpostavka je da se virus prenosi inhalatorno i kapljičnim putem.

WHO podigao razinu prijetnje s „umjerene“ na „povišenu“

Antoinette Kaić Rak, voditeljica Ureda Svjetske zdravstvene organizacije (WHO) u Hrvatskoj, na posebnoj konferenciji za novinare naglasila je da nema panike i dodala da: "Svjetska zdravstvena organizacija još nije proglasila javnozdravstvenu krizu od

javnog značajna." Ističe kako „WHO naglašava potrebu zemalja da se pripreme i educiraju pučanstvo.“

Što nam je činiti?

Dio te edukacije pučanstva kreće iz Hrvatskog zavoda za javno zdravstvo. Izradili su informativne letke, ali i objavili mjere opreza. Upozoravaju na izbjegavanje bliskog kontakta s osobama koji imaju akutnu respiratornu infekciju, često pranje ruku, po-

sebno nakon izravnog kontakta s bolesnim ljudima ili njihovom okolinom. Ako kontakt s bolesnom osobom nije moguće izbjeći, naglašavaju da je važno koristiti kiruršku masku za prekrivanje usta i nosa i ne dodirivati oči, usta i nos nakon dodirivanja bolesnika. Obavezno je pranje ili dezinfekcija ruku nakon kontakta s bolesnikom. Inače, da se te mjere stave u kontekst možemo samo dodati da je riječ o mjerama kakve su uobičajene radi smanjenja rizika i od drugih bolesti, posebno na putovanjima.

Voditelj Službe za epidemiologiju Zavoda za javno zdravstvo, doktor Bernard Kaić poručio je da su Kinezi u vezi te bolesti u nekim stvarima ažurni, a u drugima pak zaostaju. "Vrlo su rano definirali da se radi o potpuno novom virusu, definirali njegovu gensku sekvencu, podijelili je sa Svjetskom zdravstvenom organizacijom. S druge strane, nedostaje im podatak koliko imaju oboljelih po danima u zadnjih mjesec dana. Ukupan broj oboljelih s kojim se barata je 200, 300, 400, ovisno o izvoru... Nigdje se ne može vidjeti krivulja obolijevanja." Epidemiolozi diljem svijeta koriste matematičke modele kako bi procijenili aktualni broj slučajeva i usporedili ih s prijašnjim epidemijama – no mnoge od njihovih hipoteza i dalje su nesigurne.

Trebaju li Hrvati strahovati?

Nadležne službe cijelo vrijeme umiruju javnost. Panika se podigla nakon što je potvr-

EPIDEMIJA PRED VRATIMA:

Ministarstvo zdravstva podiglo mjere pripravnosti, predloženo osnivanje Nacionalnog kriznog stožera

Krizni stožer Ministarstva zdravstva podignuo je 31. siječnja mjere pripravnosti zbog epidemije koronavirusa, te je predloženo osnivanje Nacionalnog kriznog stožera radi koordinacije svih službi u slučaju pojave koronavirusa u Hrvatskoj. Podignute su mjere opreza za zemlje EU-a i Hrvatska će intenzivirati nadzor svojih granica, poštivat ćemo sve smjernice i pravila struke.

Osigurava se zaštitna oprema i sve ono što je u ingerenciji Kriznog stožera, a sada ćemo to raditi i kroz Nacionalni krizni stožer, najavila je načelnica Kriznog stožera

Ministarstva zdravstva Maja Grba Bujević. "Kontinuirano pratimo sve aktivnosti i događaje, u stalnom smo kontaktu s nizom relevantnih institucija. Oslušujemo što se događa i što uvode druge zemlje i na taj način kao struka donosimo odluke", kazala je Grba Bujević novinarima nakon sastanka Kriznog stožera.

Poručila je građanima da treba biti na oprezu, ali ne treba paničariti. "Zaista ne postoji mogućnost da je nečiji život ovoga časa ugrožen. U Hrvatskoj nemamo potvrđenog pacijenta s koronavirusom i to nam daje priliku da se za to pripremimo", rekla je.

đeno da je skupina kineskih posjetitelja iz Wuhana, grada koji je zahvaćen koronavirusom, posjetila Nacionalni park Plitvička jezera te se u njemu kratko zadržala. Uprava Parka pravovremeno je kontaktirala epidemiološke službe, a ponovno se povuklo pitanje trebaju li od zaraze strahovati Hrvati? „Za Europu se procjenjuje da je vjerojatnost unosa umjerena pa je onda tako i za Hrvatsku. No, ako epidemija potraje, bit će visoka vjerojatnost, odnosno bit će čudno ako ne dođe u Hrvatsku“, smatra voditelj Službe za epidemiologiju Zavoda za javno zdravstvo, dr. Bernard Kaić. Vrijeme inkubacije virusa je od jednog do 14 dana, i tijekom toga vremena oboljeli je zarazan za druge ljude.

Kineska vlada odlučila – Wuhan karantena

Dakle, govorimo o virusu koji je zarazio nekoliko tisuća Kineza i odnio više od stotine života. Stručnjaci predviđaju da će pak zaraziti desetine tisuća ljudi i da će trajati nekoliko mjeseci. Izvan Kine, potvrđeni slučajevi zabilježeni su u Tajlandu, SAD-u, Australiji, Singapuru, Tajvanu, Maleziji, Južnoj Koreji, Japanu, Vijetnamu, Nepal, Kanadi, Kambodži, Francuskoj i Njemačkoj. Ostale države istražuju sumnjive slučajeve, uključujući i Veliku Britaniju. U Kini je potvrđen prijenos s čovjeka na čovjeka, a otkriveni su i takozvani super prijenosci – ljudi koji su zarazili više od desetero ljudi s kojima su bili u kontaktu. Inače, u cijeloj toj situaciji, Kina želi izgledati otvoreno i transparentno u suočavanju s epidemijom. Sve to kako bi na neki način postupila drukčije i dobila manje žestokih kritika kakve su bile zbog prikrivanja epidemije koronavirusa SARS-a. Podsjećamo, spomenuti virus ubio je oko 800 ljudi širom svijeta prije punih 18 godina. I Kineski predsjednik Xi Jinping upozorio je u subotu da je Kina u teškoj situaciji.

Građani se pozivaju na oprez

Obustavljaju se vize, evakuiraju građani. Hrvatska je na oprezu. Iz Ministarstva vanjskih i europskih poslova potvrđeno je da se četvero hrvatskih državljana nalazi trenutno u epicentru epidemije opasnog koronavirusa. Savjetuju da se ne putuje u to područje. S druge pak strane, Ministarstvo zdravstva izvještava da je u stalnom telefonskom kontaktu s povjerenicom Europske komisije za zdravlje i sigurnost hrane Stellog Kyriakides kao i s drugim ministrima zdravstva EU-a. Poručuju, ako bude bilo kakvih promjena, o svemu će pravovremeno izvijestiti javnost. Stanje će aktivno pratiti do daljnjeg, jer sigurno je – riječ je o priči koja neće tako skoro biti završena.



Kako olakš

DOK JE PREHLADA INFEKCIJA GORNJEGA DIŠNOG SUSTAVA, UZROKOVANA VIRUSOM, MOŽE UPALATI RESPIRATORNOG SUSTAVA ČIJI JE UZROČNIK VIRUS GRIPE, A OČITUJE SE

Piše: Tatjana Vucelić, mr. pharm.

Dolaskom hladnoće smanjuje se prirodna otpornost organizma. To je vrijeme koje nam donosi val prehlada obilježenih neugodnim simptomima kao što su kihanje, glavobolja, kašalj, grlobolja. Često su popraćeni povišenom temperaturom i malaksalošću.

Niže temperature i veće temperaturne razlike, uz oslabljeni imunitet kao i dulji boravak u zatvorenom prostoru povećava i vjerojatnost širenja virusa te opasnost oboljenja od gripe.

Poznato je više od 200 virusa koji mogu uzrokovati prehladu. Prehlada je najčešća bolest i najčešće se prenosi kapljичnim putem. Do prehlada najčešće dolazi zbog pothlađivanja tijela ili njegovih određenih dijelova, zbog čega je prokrvljenost sluznice oslabljena, a time i imunitetna obrana od virusa i bakterija, tako da ovi uzročnici bolesti mogu prodrijeti u sluznice. Zahvaćeni su nos, grlo, dišni putovi, dušnik i bronhiji.

Dok je prehlada infekcija gornjega dišnog sustava, uzrokovana virusima, najčešće blagog tijeka, gripa je upala respiratornog sustava čiji je uzročnik virus gripe, a očituje se znatno izraženijim simptomima.

Simptomi prehlade su vodeni iscjedak (curenje) iz nosa, začepljenost nosa i otežano disanje kroz nos, kihanje, grlobolja i kašalj, glavobolja, povišena temperatura do najviše 38 °C, a mogu trajati od 2 do 14 dana, no najčešće traju tjedan dana.

Simptomi gripe, pak, se očituju naglim početkom s povišenom temperaturom (39 – 40° C) i zimicom, znojenjem, bolovima u mišićima i zglobovima, osjećajem umora i slabosti, glavoboljom, a često i promuklošću, suhim kašljem i upalom spojnice oka (konjunktivitisom). Uz odmaranje u krevetu, uzimanje tekućine i mnogo vitamina C, preporučuje se primjena uglavnom kombiniranih lijekova koji olakšavaju simptome prehlade i gripe. Važno je znati da osobe koje boluju od kroničnih

promo

LUPOCET FLU FORTE šumeće tablete su bezreceptni lijek - fiksna kombinacija analgetika i antipiretika (paracetamola) s malim dozama antihistaminika (klorfenamina i askorbatne kiseline (vitamina C)). Pripada farmakoterapijskoj skupini lijekova: analgetici, ostali analgetici i antipiretici (ATK oznaka: N02BE51).

LUPOCET FLU FORTE šumeće tablete upotrebljavaju se za kratkotrajno ublažavanje simptoma prehlade i gripe (simptomi poput rinoreje, svrbeža nosa, suznih očiju, promuklosti, kašlja, glavobolje, vrućice i iscrpljenosti) djelovanjem triju djelatnih tvari: paracetamola, klorfenamina i askorbatne kiseline;

- **paracetamol** ublažava bolove i snižava povišenu tjelesnu temperaturu
- **klorfenamin** smanjuje začepljenost nosa, ublažava simptome curenja iz nosa i suznih očiju

LUPOCET FLU FORTE

- **askorbatna kiselina** (vitamin C) nadoknađuje povećane potrebe za ovim vitaminom kod akutnih virusnih infekcija.

Sastav

Jedna šumeća tableta sadrži 500 mg paracetamola, 250 mg askorbatne kiseline u obliku natrijevog askorbata, 1,41 mg klorfenamina u obliku klorfenaminmaleata.

Terapijske indikacije

LUPOCET FLU FORTE primjenjuje se u odraslih i djece starije od 12 godina za kratkotrajno simptomatsko liječenje prehlade i gripe.

Doziranje

Odrasli i djeca starija od 12 godina: Uzimati 1 šumeću tabletu svakih 4-6 sati ili prema potrebi mogu se uzeti 2 šumeće tablete svakih 6-8 sati (jednokratna doza, obzirom da je preporučeno dozi-

Prati simptome prehlade i gripe?

USISIMA, NAJČEŠĆE BLAGOG TIJEKA, GRIPA
JE SE ZNATNO IZRAŽENIJIM SIMPTOMIMA

bolesti, poput povišenog krvnog tlaka, odabiru lijeka moraju posvetiti posebnu pozornost.

Za sprječavanje širenja gripe i prehlade, osim što za vrijeme bolesti treba ostati kod kuće potrebno se pridržavati i nekih općih higijenskih mjera. Na prvom mjestu važno je često prati ruke sapunom i tekućom vodom, pogotovo nakon kašljanja i kihanja.

Osim zrakom, virusne infekcije dišnog sustava prenose se i preko zagađenih površina, stoga izbjegavajte dodirivanje usta, očiju i nosa neopranim rukama. Oboljela osoba pri kašljanju i kihanju usta i nos treba prekriti papirnatom maramicom, a ruke oprati tekućom vodom i sapunom. Ne preporuča se višekratno korištenje papirnatih maramica.

Zdrave osobe trebaju se držati udaljenosti od najmanje jednog metra od osobe koja ima simptome gripe ili prehlade. Bolesne odrasle osobe zarazne su za svoju okolinu 5 dana od početka simptoma.



LUPOCET FLU FORTE šumeće tablete

ranje paracetamola 15 mg po kilogramu tjelesne težine). Unutar 24 sata ne smije se primijeniti više od 8 šumećih tableta. Stariji:

Osobe starije životne dobi osobito se moraju pridržavati preporučenog doziranja.

Primjena u djece mlađe od 12 godina: LUPOCET FLU FORTE se **ne smije** primjenjivati u djece mlađe od 12 godina zbog visoke pojedinačne i dnevne doze paracetamola.

Način primjene

Jedna šumeća tableta otopi se u pola čaše vode i popije najbolje nakon jela kako bi se smanjila mogućnost nastanka probavnih smetnji. Ovaj lijek se primjenjuje kratkotrajno. Primjena lijeka bez savjetovanja s liječnikom dozvoljena je 3 dana (u slučaju vrućice), odnosno 5 dana (u slučaju boli). Ako se simptomi

ne poboljšaju ili se pogoršaju, nakon 3 dana liječenja potrebno je potražiti savjet liječnika o nastavku liječenja.

LUPOCET FLU FORTE dolazi u pakiraju 10 i 20 šumećih tableta u polipropilenskoj tubi s polietilenskim zatvaračem, a izdaje se bez recepta, u ljekarni.

Prije uporabe pažljivo pročitajte uputu o lijeku, a o rizicima i nuspojavama upitajte svojeg liječnika ili ljekarnika.





sunčanih dana, kod osoba koje više žive i rade kod kuće ili u zatvorenim prostorima te one koje rade noću ili u smjenama.

Simptomi zimske depresije

Osim slabijeg raspoloženja tijekom zimskih mjeseci, osobe koje pate od zimske depresije imaju sljedeće simptome:

- dugotrajnu potištenost ili bezvoljnost,
- slabiju koncentraciju,
- umor i gubitak energije,
- pretjeranu pospanost,
- povlačenje u sebe, smanjenu potrebu za druženjem,

Piše: Mirjana Žagar-Petrović, dr. med.

Zimska depresija sezonski je afektivni poremećaj vezan uz hladna godišnja doba. Prvi simptomi javljaju se u jesen i nastavljaju se tijekom zimskih mjeseci. Vrhunac je u siječnju kada je i najdepresivniji dan u godini – treći ponedjeljak u siječnju. Zimska depresija ili sezonski afektivni poremećaj (SAD) prolazno je psihološko stanje vezano uz hladno godišnje doba, javlja se uvijek u isto doba godine, nekoliko godina za redom. Procjenjuje se da zahvaća 5 – 10 % populacije, češće kod žena i učestalija je što idemo sjevernije od ekvatora prema sjevernom polu.

Tužna jesen i hladna "depresivna" zima

Iako smo svjedoci globalnog zatopljenja i klimatskih promjena, priroda ne odstupa od svojih prirodnih ciklusa. U jesen kada priroda polako "umire", dani su sve kraći i danje svjetlosti je sve manje te je većina ljudi sklona prolaznim promjenama raspoloženja u vidu tuge i melankolije. Kad su promjene raspoloženja u vidu depresije, govorimo o sezonskom afektivnom poremećaju (SAD) ili zimskoj depresiji. Sezonska depresija je podvrsta sezonskih afektivnih poremećaja, a prvi put ju je opisao 1984. godine američki psihijatar Norman Rosenthal u svojoj knjizi "Zimski blues" (*Winter blues*).

Uzroci zimske depresije

Glavni uzroci zimske depresije su tzv. vanjski čimbenici, a to su smanjena količina dnevne svjetlosti zbog skraćenog trajanja dana, magle, oblaka i kiše, sezonske virusne infekcije poput gripe i prehlade te nasljedni čimbenici, životna dob i kemijski procesi u mozgu. Svjetlo programira i održava biološki sat i tzv. cikardijalni ritam – ritam spavanja i budnosti. Nedostatak dnevnog svjetla, odnosno manji broj sunčevih dana tijekom zime uzrokuje promjenu lučenja i odnosa neurotransmitera (melatonina, serotonina i dopamina) i poremećaj cikardijalnog ritma.

SVE VIŠE LJUDI OSJEĆA SEZONSKI AFEKTIVNI POREMEĆAJ

Zimska depresija?

ZIMSKA DEPRESIJA ILI SEZONSKI AFEKTIVNI POREMEĆAJ (SAD) PROLAZNO JE PSIHOLOŠKO STANJE VEZANO UZ HLADNO GODIŠNJE DOBA I PROCJENJUJE SE DA ZAHVAĆA 5 – 10 % POPULACIJE, ČEŠĆA JE KOD ŽENA I UČESTALIJA SJEVERNIJE OD EKVATORA

Zbog smanjenog izlaganja sunčevoj svjetlosti zimi, biološki sat koji regulira ritam spavanja i budnosti, raspoloženje i lučenje hormona je usporen.

Količina svjetlosti koju primamo preko očiju djeluje na živčane centre u mozgu (hipotalamus, hipofiza). Smanjena količina dnevne svjetlosti zimi uzrokuje povećano izlučivanje melatonina, a smanjeno lučenje serotonina (hormona sreće) i dopamina. Melatonin potiče san. Povećana koncentracija melatonina u zimskim mjesecima uzrokuje pospanost, gubitak energije, letargičnost te pridonosi razvoju sezonske ili zimske depresije. Serotonin i dopamin su pak pokretački hormoni koji potiču organizam na aktivnost, energičnost i sposobnost prilagodbe. Depresivni ljudi imaju manju koncentraciju serotonina u mozgu.

Nije poznato zašto nedostatak svjetlosti ima jači učinak na neke osobe u odnosu na druge, no zimska depresija osam je puta češća kod žena, sklonija su joj djeca i adolescenti. Najčešće se javlja između dvadesete i tridesete godine života, a rijetko se javlja kod starijih od 65 godina.

Istraživanjem ljudskog genoma otkriven je gen 5-HTTLPR odgovoran za pojavu depresije. Osobe sklone depresiji imaju oba kratka gena.

Zimska depresija češća je u sjevernim geografskim širinama, u područjima s malo

- osjećaj usamljenosti i napuštenosti,
- smanjeni spolni nagon,
- promjene apetita, najčešće u vidu pojačane želje za slatkom hranom i
- sklonost infekcijama.

Liječenje

Liječenje se provodi svakodnevnom izlaganju dnevnoj svjetlosti u trajanju od 20 do 30 minuta, u razdoblju od 11 do 15 sati.

Lijekovi i psihoterapija

Preventivno se na prve simptome sezonske depresije može djelovati i antidepresivima, ali samo kod nasljedno uvjetovane depresije koje su izložene riziku razvoja prave depresije. Kod blažih slučajeva sezonske depresije dovoljna je psihoterapija usmjerena na razvoj sposobnost kontroliranja i zaustavljanja negativnih misli.

Osim izlaganja dnevnoj svjetlosti i psihoterapije važna je i promjena životnih navika:

- tjelesna aktivnost, boravak na svježem zraku,
- zdrava prehrana, bogata voćem, povrćem, ribom,
- dovoljan unos tekućine,
- druženje s prijateljima,
- dovoljno sna



DR. IVO BELAN

Glavobolja zbog glavobolje

BOL U GLAVI, KAO SIMPTOM, MOŽE PRATITI VELIK BROJ OBOLJENJA KOJA NE MORAJU ODMAH BITI JASNA I UOČLJIVA NI BOLESNIKU NI LIJEČNIKU

Smatra se da 8 posto ljudi pati od glavobolje koja ih prisiljava da se obrate liječniku. A takvih je ljudi sve više. Sve veći broj klinika za liječenje glavobolje, koje niču u čitavom svijetu, dokaz su koliko je široko rasprostranjeno to zlo. Bol u glavi, kao simptom, može pratiti velik broj oboljenja koja ne moraju odmah biti jasna i uočljiva ni bolesniku ni liječniku. Zbog toga, pronaći pravi uzrok glavobolji nekad će biti dugotrajan i mukotrpan posao specijalista raznih grana medicine.

Pogledajmo sada, ukratko, kod kojih se stanja javlja taj neugodni simptom.

Vazomotorna glavobolja vjerojatno je najčešći oblik glavobolje uopće. Nastaje u vezi sa somatskim ili psihičkim naporima kada dolazi do sužavanja ili širenja arterija u mozgu ili moždanim opnama. Promjene na arterijama, pored ostalog, može izazvati pad atmosferskog tlaka, promjene u vlažnosti zraka, brzina vjetrova itd. Glavobolja kod povišenog krvnog tlaka je dosta česta, a u mnogim slučajevima najraniji simptom. Međutim, ona se može javiti i kod niskog krvnog tlaka. Ateroskleroza može biti uzrok dugotrajnih glavobolja srednje jačine. Od mogućih uzroka spomenimo dalje: gladovanje (stroge kure za mršavljenje), pretjerana upotreba alkohola i cigareta (neprospavana noć, mamurluk), uskraćivanje crne kave onome tko se na nju već naviknuo, tumor, apsces i krvarenje u mozgu, akutne zarazne bolesti (gripa, abdominalni tifus itd.), akutna ili kronična upala sinusa, bolesti bubrega, kronična začepjenost, stanje pred menstruaciju, akutna upala moždanih opni (meningitis), trauma (potres mozga), upala živaca u glavi, zategnutost mišića u vratu i skalpu (pogrešan način sjedenja, držanje glave), oslabljen vid (kratkovidnost, dalekovidnost), upale vratnih kralježaka, oboljenja uha, zuba, emocionalne napetosti, tjeskoba i strahovanja (životne teškoće, psihički konflikti) itd.

Još uvijek dosta toga nepoznato

Postoje još brojni drugi uzroci, ali iz razumljivih razloga ovdje ih se ne može sve spo-

menuti. Možda je i čitanje ovog što je već navedeno dovoljno da nekog zaboli glava! Posebnu vrst glavobolje – migrenu – opisat ću jednom drugom zgodom. Iako mnogim glavoboljama znamo uzrok, ima još uvijek i onih koje ostaju neobjašnjene. Činjenica jest da se u velikoj većini slučajeva u pozadini tog simptoma ne nalazi neko ozbiljno, po život opasno oboljenje. Prema tome, bez velikih uzbuđenja i panike, kod blage, kratkotrajne glavobolje, koja se jednom pojavila.

A sada nekoliko riječi o onim glavoboljama kojima je potrebno obratiti posebnu pažnju, jer mogu biti znak ozbiljnog oboljenja. Gotovo svatko kod prvih napadaja bolova pomisli ne bi li se trebao liječniku za savjet, ne radi li se možda o nekoj opasnoj bolesti. Nisu rijetki i oni koji odmah pomisle na tumor mozga itd. Iako se, na sreću, u velikoj većini slučajeva radi o prolaznim, bezazlenim glavoboljama, ipak ima i onih koje po nekim svojim specifičnostima govore da su posljedica najvjerojatnije ozbiljnog oboljenja. Jasno je da takve bolesnike mora odmah pregledati liječnik.

Evo nekoliko takvih vrsta glavobolja. U prvom redu, iznenadna i izuzetno žestoka glavobolja može biti simptom krvarenja u mozgu. Bolesnici se glasno stenjući hvataju za glavu. Mogu postojati i psihičke promjene. Odmah se mora pozvati liječnik. Bol u glavi, koja se pojavi skupa sa specifičnim

neurološkim promjenama: zamagljenje vida, grčevima, mentalnom konfuzijom, gubitkom svijesti, gubitkom nekih tjelesnih funkcija ili gubitkom osjeta, signal je za detaljni liječnički pregled.

Glavobolje s temperaturom i ukočenjem šije mogu biti znak meningitisa, upale moždanih opni. Razumljivo, samo liječnik može razgraničiti to stanje od simptoma gripoznog ili drugog virusnog oboljenja.

Pažnju valja obratiti i na glavobolje koje se često ponavljaju ili s vremenom postaju sve intenzivnije. Bolesnik se mora obratiti liječniku i onda kada glava boli u jednom određenom području kao što je uho, oko, jedna polovina glave itd.

Što prije odstraniti uzrok

Kao i drugdje u medicini, tako i tu valja nastojati u prvom redu primijeniti uzročnu terapiju osnovne bolesti koja je dovela do bolova. Dok se to ne postigne, a ne radi se nekoj od ovdje spomenutoj opasnoj glavobolje, mogu se primijeniti umjerene doze sredstava protiv bolova ili sredstava za smirenje. Ističem da je to samo povremena i privremena mjera.

Nema potrebe da pokušavate živjeti sa svojim glavoboljama, naročito ako vam ometaju dnevne aktivnosti, remete noćni odmor i zagorčavaju život. Zatražite pomoć od svoga liječnika.



SVJETSKA ZDRAVSTVENA ORGANIZACIJA

Fokus na suradljivost pacijenata u terapiji

Piše: dr. Ivo Belan

Suradljivost pacijenata za vrijeme terapije naširoko je prepoznat i priznat iznimno važan problem. Svjetska zdravstvena organizacija (WHO) ističe da, u prosjeku, 50 posto bolesnika ne uzima lijekove onako kako su propisani.

Suradljivost ima tri izrazite faze i svaka od njih predstavlja očitu barijeru suradljivosti i daje priliku za intervenciju u cilju poboljšanja te situacije. WHO skreće ozbiljnu pažnju tom problemu i tvrdi da farmaceutska industrija može i mora poduzeti korake da se ta suradljivost pacijenata poboljša.

Ključni industrijski potezi uključuju poboljšanje suradljivosti u kliničkim pokusima, pristupu lijekovima, boljem pakiranju lijekova i poboljšanju komunikacije između liječnika i drugih osoba uključenih u zdravstvenu zaštitu prema bolesniku.

Definicija suradljivosti

Definirati suradljivost je lako. To je proces koji označava koliko pacijenti uzimaju lijekove onako kako su propisani. Postići tu suradljivost je negdje između „teškog“ i „nemogućeg“. Uzimati lijekove nova je navika koja se mora prihvatiti, na koju se mora adaptirati i rutinski provoditi.

Elektronički monitoring proveden na više lijekova, na različitim populacijama pacijenata, u više zemalja, našao je da se suradljivost bolesnika sastoji od tri odvojene faze. Da bi se postigla suradljivost, pacijenti prvo moraju početi liječenje. Jednom kad su započeli s terapijom, moraju implementirati režim doziranja lijeka na regularnoj bazi. Osim toga, moraju pretvoriti taj režim u naviku i ustrajati na novoj navici tijekom čitave terapije.

Svaka od te tri faze: početak, implementacija i ustrajnost, predstavlja jedinstvenu barijeru i jedinstvenu priliku za intervenciju.

Početak liječenja

Tradicionalni pogled na suradljivost pretpostavlja da pacijent, jednom kad je liječnik propisao lijekove, i podigne lijekove iz ljekarne i počne ih uzimati kako je propisano. Međutim, u stvarnosti, 30 posto bolesnika, u razvijenim ekonomijama, nikad ne podigne svoje početne lijekove.

Ima pacijenata koji si jednostavno ne mogu priuštiti lijekove. Trošak može biti glavna



UZIMATI LIJEKOVE NOVA JE NAVIKA KOJA SE MORA PRIHVATITI, NA KOJU SE MORA ADAPTIRATI I RUTINSKI PROVODITI

barijera da se započne liječenje svoje bolesti, kao što su primjerice, hepatitis C, HIV i zloćudni tumori. Organizacije zdravstvenog osiguranja mogu pomoći raznim zahvatima, ali mnogi zdravstveni propisi, očito s ciljem, otežavaju pristup skupljim lijekovima. Trošak je česta prepreka u manje razvijenim ekonomijama, gdje si mnogi ljudi ne mogu priuštiti ni odgovarajuću prehranu, a još manje lijekove. Bolesnici koji si ne mogu priuštiti lijekove, ne mogu započeti liječenje i nikad neće steći navike koje pridonose suradljivosti.

Nedostatak fizičkog pristupa može također biti barijera. Pacijenti koji moraju putovati da bi nabavili injekcije, infuziju ili da izravno promatraju kako se primjenjuje liječenje, mogu im se ta putovanja učiniti predugačkim, preskupim ili predosadnim (posebno ako se putovanja moraju ponavljati u redovitim vremenskim razmacima). Nesigurni lanci nabave, nedostatak hladnjaka ili drugih uvjeta skladištenja, manjak educiranih zdravstvenih djelatnika, sve to može priječiti pristup lijeku. Čak i s najboljim namjerama, bolesnici koji nemaju pristup lijekovima ne mogu početi liječenje i nikad ne postaju suradljivi.

Nedostatak angažiranosti u liječenju još je jedna barijera. Pacijentima može biti kazano da trebaju početi liječenje svog povišenog krvnog tlaka, šećerne bolesti, poviše-

nih masnoća u krvi ili neke druge bolesti, međutim oni ne prihvaćaju baš uvijek tu potrebu za propisanim lijekovima ili je jednostavno ne osjećaju.

Implementiranje terapije

Jednom kad bolesnici započnu liječenje, oni moraju dozirati lijek redovito i točno. Na primjer, za neko liječenje, sve što je potrebno je zapamtiti da se uzme, recimo, jedna tableta u otprilike isto vrijeme, svaki dan ili svakog tjedna.

Za druga liječenja, to može biti složenije. Neki se lijekovi trebaju uzeti s hranom, drugi bez hrane. Neki se moraju uzeti točno svakih četiri sata, šest sati ili neki drugi striktni interval, bez obzira na spavanje, obitelj, posao ili nešto drugo.

Kompleksnost se umnožava sa svakim dodatnim lijekom, posebno ako različiti lijekovi imaju svoje različite moguće i proturječne rasporede uzimanja. Što je kompleksniji režim terapije, to je manje vjerojatno da će pacijent dozirati lijekove redovito.

Oblici lijekova također mogu ometati terapiju. Poznato je da su lijekovi protiv astme, koji se inhaliraju, teški za ispravno uzimanje. Mnogi inhalirani lijekovi mogu uzrokovati značajne iritacije usta i ždrijela, koje onda posljedično obeshrabruju redovnu primjenu.

Vrijeme uzimanja lijeka sljedeća je složenost i otežavajuća okolnost. Mnogi tradicionalni lijekovi, kao što je metformin za dijabetes tipa 2 ili primjerice statini (protiv povišenih masnoća u krvi), sasvim su „milostivi“ što se tiče vremena uzimanja. Uzeti dozu nekoliko sati ranije ili nekoliko sati



kasnije ili čak ako se ii preskoči jedan doza, rijetko će imati značajan klinički učinak.

S druge strane, sve veći broj visokodjelotvornih lijekova ima vrlo blisku terapijsku efikasnost. Točno vrijeme uzimanja lijeka ima kritičnu važnost za mnoge oralne onkološke preparate, oralne preparate protiv zgrušavanja krvi (antikoagulansi) i za oralne lijekove protiv hepatitisa C. Bliskost u preciznom doziranju komplicira i otežava terapiju.

SURADLJIVOST JE PROCES KOJI OZNAČAVA KOLIKO PACIJENTI UZIMAJU LIJEKOVE KAKO SU PROPISANI

Ustrajnost u liječenju

Jednom kad je bolesnik započeo s liječenjem, on mora uporno slijediti propisanu terapiju i učiniti je navikom. Što je duže vrijeme liječenja, sve je teže nastavljati ga. Ustrajnost u liječenju poseban je problem s kroničnim bolestima i u onima s cjeloživotnom terapijom.

Ustrajnost je također problem u stanjima, kao što su povišene masnoće u krvi (hiperlipidemija) ili povišen krvni tlak (hipertenzija), gdje suradljivost pacijenta donosi značajne kliničke koristi, bez obzira što se oni trenutačno ne osjećaju bolje. Nesuradljivost može dovesti do značajnih dugoročnih zdravstvenih posljedica, poboljšavanja ili čak do prijevremene smrti.

Liječnik, farmaceut i farmaceutska kompanija, kad god su u mogućnosti, trebaju pokazati bolesniku da su nastojanja oko pravilne provedbe terapije, na kraju krajeva, u njihovom vlastitom interesu.

PREDSTAVLJAMO TRŽIŠNE REGIJE GRUPE BELUPO

Belupo posluje u tri regije, na tri kontinenta

INOZEMNO POSLOVANJE BELUPA PODIJELJENO JE NA TRI TRŽIŠNE REGIJE: REGIJA ADRIA, REGIJA SREDNJE EUROPE I NOVIH TRŽIŠTA TE REGIJA ISTOČNE EUROPE

Piše: Zdravko Vučić, dipl. oec., savjetnik direktora Međunarodnih tržišta

Odlukom Uprave Belupa od 1. srpnja 2017. inozemno poslovanje Belupa podijeljeno je na tri tržišne regije: regija Adria, regija srednje Europe i novih tržišta te regija istočne Europe. Regija Adria uključuje tržišta Slovenije, Srbije, Crne Gore te Sjeverne Makedonije, regija srednje Europe i novih tržišta sastoji se od tržišta Slovačke, Češke, Poljske, Iraka, Turske, Botswane i Vijetnama, a regija istočne Europe obuhvaća tržišta Rusije, Ukrajine i Kazahstana. Poslovanjem tvrtke Farmavita, koja je u većinskom vlasništvu Belupa d.d., obrađuju se još tržišta Bosne i Hercegovine, Kosova i Albanije.

Belupo je inozemna tržišta i prije obrađivao na regionalnom principu, tako da ova posljednja promjena nije bitno utjecala na poslovanje. Možemo reći da je ona bila zapravo usklađivanje s Podravkinom regionalnom podjelom inozemnih tržišta.

Zaposlenost

Na inozemnim tržištima trenutačno je za-

posleno oko 260 zaposlenika, a točan broj je teško točno odrediti zbog velike fluktuacije zaposlenih. Najviše je zaposlenih u regiji istočne Europe i to oko 185 zaposlenika, na drugom mjestu je regija srednje Europe s 42 zaposlena, a najmanje je zaposlenih u regiji Adria – 34 zaposlenika. K tomu, u Hrvatskoj je zaposleno 15 zaposlenika koji svaki na svoj način sudjeluju u radu i dobrom funkcioniranju inozemnih tržišta Belupa.

Grupe proizvoda

Najprodavanija su grupa proizvoda na inozemnim tržištima dermatološki preparati. Oni su u prošloj godini bili zastupljeni s 51 % u financijskom dijelu, odnosno s 55 % u naturalnom dijelu. U financijskom dijelu, nakon dermatoloških preparata, najzastupljeniji proizvodi bili su iz kardio skupine s 12,9 %, slijede CNS preparati s 12,3 % te nakon njih OTC proizvodi s 11,4 % udjela. U naturalnoj prodaji, nakon dermatoloških preparata, najprodavaniji su bili kardio preparati s 12,4 %, slijede CNS preparati s 10,5 % te OTC proizvodi s 8,5 % udjela.



Regija Adria

Tržište regije Adria zapravo je tržište bivše Jugoslavije i na njemu su Belupovi proizvodi prepoznati od početka poslovanja Belupa, tj. već od sedamdesetih godina prošlog stoljeća. Zbog toga je u ovoj regiji najširi portfelj po ATK skupinama, odnosno imamo proizvode u šest ATK skupina, prilično ravnomjerno raspoređenih, iako je i tu najjača D skupina proizvoda s 26 % u financijskom udjelu. Iza nje slijede ATK skupine C s 22 %, N sa 17 %, OTC s 16,5 %, te A i M skupina s nešto manje od 10 % udjela.

Regija srednje Europe i novih tržišta

U regiji srednje Europe i novih tržišta poslovanje je počelo krajem devedesetih godina, i ono je karakteristično što su najvećim dijelom tu zastupljeni dermatološki proizvodi (71 % financijskog udjela), te nešto malo CNS skupina - 9 % udjela), OTC -9 % udjela te G sa 6 % udjela.

Regija istočne Europe

Regija istočne Europe počela je radom također krajem devedesetih godina (Ruska Federacija), a 2013. pokrenut je rad u Ukrajini i Kazahstanu. U toj su regiji polovina prodaje dermatološki proizvod i oni čine

KRATICE	
ATK klasifikacija	
A	Lijekovi s djelovanjem na probavni sustav i mijenu tvari
B	Lijekovi s djelovanjem na krv i krvotvorne organe
C	Lijekovi s djelovanjem na srce i krvožilje
D	Lijekovi s djelovanjem na kožu
G	Lijekovi s djelovanjem na mokraćni sustav i spolni hormoni
H	Lijekovi s djelovanjem na sustav žlijezda s unutarnjim lučenjem (izuzev spolnih hormona)
J	Lijekovi za liječenje sustavnih infekcija (izuzev infekcija uzrokovanih parazitima)
L	Lijekovi za liječenje zloćudnih bolesti i imunomodulatori
M	Lijekovi s djelovanjem na koštano-mišićni sustav
N	Lijekovi s djelovanjem na živčani sustav
P	Lijekovi za liječenje infekcija uzrokovanih parazitima
R	Lijekovi s djelovanjem na sustav dišnih organa
S	Lijekovi s djelovanjem na osjetila

NA INOZEMNIM TRŽIŠTIMA TRENUTAČNO JE ZAPOSLENO OKO 260 ZAPOSLENIKA, A NAJPRODAVANIJIA GRUPA PROIZVODA SU DERMATOLOŠKI PREPARATI

53 % financijskog udjela u prodaji. Ostatak je ravnomjerno raspoređen na tri skupine proizvoda: skupine C s 13 % udjela, N s 12 % udjela te OTC proizvode s 11 % udjela u ukupnoj prodaji regije.

Inozemna tržišta

U 2019. godini inozemna tržišta (bez Farmavite) u prirodnoj prodaji nisu posebno rasla u odnosu na 2018. godinu: u posljednje dvije godine prodaje se cca 16 mil. pakiranja. Međutim, financijska prodaja porasla je u odnosu na 2018. godinu za više od 12 %, i iznosila je 357,2 mil. HRK, u odnosu na 318,2 mil. HRK 2018. godine. I u odnosu na postavljeni plan za 2019. godinu, ostvaren je prebačaj plana za više od 4 %!

Vidljivo je da je ukupna prodaja na inozemnim tržištima (bez Farmavite), prerasla veletrgovački segment prodaje tržišta Hrvatske. Isto tako najjače inozemno tržište po financijskoj prodaji, a to je tržište Ruske Federacije, s ukupnom prodajom od 223,6 mil. HRK, postalo je drugo tržište po financijskoj snazi u Belupu, odmah iza tržišta RH. Najveći rast prodaje u 2019. godini u odnosu na prethodnu ostvaren je u regiji Istočne Europe i on je iznosio 15 % u prirodnoj prodaji, odnosno 27 % u financijskoj prodaji. Na drugom mjestu po rastu je regija Adria i to s naturalnim rastom od 6 % te financijskim od 10 %.

Najmanji rast ostvaren je u regiji srednje Europe i novih tržišta, međutim tu je važno reći da je ta regija u 2019. godini ostala bez prodaje na turskom tržištu, koje je u 2018. godini iznosilo 1,8 mil pakiranja te 11,5 mil HRK. Međutim tu smo s turskim partnerom uspjeli dogovoriti prijenos proizvodnje naših dermatoloških proizvoda u Tursku, pa nismo ostali bez ikakvih financijskih rezultata na tom tržištu. Naime, u 2019. godini ostvareni su čisti financijski prihodi od skoro 3 mil HRK, i to od transfera proizvodnje te rojaliteta za prodane količine u 2019. godini na turskom tržištu. Ako se poslovanje u ovoj regiji bez tržišta Turske uspoređuje s prošlom godinom, onda je ostvaren prirodni rast od 16 % te financijski za 5 % u odnosu na 2018. godinu.

Snažan dermatološki "igrač"

Belupo je kao farmaceutska kompanija, prepoznat i u inozemstvu, i to ponajprije kao jak dermatološki "igrač" na inoze-

mnim tržištima. Kvaliteta i cjenovni nivo naših dermatika, na skoro svim inozemnim tržištima gdje smo prisutni, osiguravaju vrlo velike postotke market sharea, a to se zavisno od tržišta i proizvoda kreće od 10 pa sve do blizu 90 %!

Jednako tako, Belupo je prepoznat kao pouzdan partner u inozemstvu jer osigurava vrlo visoku kvalitetu proizvoda, a sporadične reklamacije proizvoda, skoro isključivo su vezane uz oštećenja robe u transportu.

Važno je spomenuti da je Belupo u prošloj godini osigurao za skoro sve svoje proizvode koje plasira na rusko tržište GMP certifikat, koji je izdala ruska GMP inspekcija, i to bez velikih problema. A to nam osigurava miran nastup na ruskom tržištu, vrlo važnom tržištu za nas, i to u sljedeće tri godine.

FINANCIJSKA PRODAJA PORASLA JE U ODNOSU NA 2018. GODINU ZA VIŠE OD 12 %, I IZNOSILA JE 357,2 MIL. HRK, U ODNOSU NA 318,2 MIL. HRK 2018. GODINE. I U ODNOSU NA PLAN ZA 2019. GODINU, OSTVAREN JE PREBAČAJ PLANA ZA VIŠE OD 4 %

Edukacije za prepisivače

Belupo također sudjeluje na svim važnijim stručnim skupovima koji se organiziraju na tržištima gdje smo prisutni, a također na većini od njih educira naše prepisivače za naše proizvode. Tako su Belupove proletne i jesenske škole zdravija za Adria regiju, koje su organizirane posljednjih nekoliko godina, postale vrlo zanimljive za naše partnere u toj regiji.

Na kraju, kada se sjetimo vremena u kojima je inozemna prodaja Belupa činila 5 do 10 % ukupne prodaje, a situacija na tržištu RH određivala kako će poslovati Belupo ukupno, iskorak koji je urađen u posljednjih deset godina, doveo je Belupo u situaciju da je rizik poslovanja na pojedinom tržištu minimaliziran, odnosno on je sada disperziran na nekoliko velikih tržišta (RH, Rusija, BiH), s time da i preostala tržišta vrlo brzo rastu i smanjuju taj rizik. Dokaz tome je da gubitak turskog tržišta u 2019. godini nije imao nikakav bitan utjecaj na ukupno poslovanje inozemnih tržišta, pa ni na Belupa u cjelini!

MITJA POSAVEC, mr. pharm., DIREKTOR SEKTORA RAZVOJ POSLOVANJA I REGISTRACIJE

Znaniem do samopouzdanja i uspjeha



GODI MI VODITI TIM KOJI IMA DOBRU ENERGIJU, MOTIVACIJU I IDEJE. SVOJU ULOGU VIDIM U TOME DA GA VODIM TAKO DA IM OMOGUĆIM STJECANJE ISKUSTVA I ZNANJA POTREBNIH ZA RAZVOJ I RAST, JER S TIME RASTE I NAŠA KOMPANIJA

ispunjena, a neka su ostala da ih ispunimo. Znači još imamo šta odraditi i to je dobro.

B Koja je razlika u korporativnoj kulturi Belupa u odnosu na druge farmaceutske kompanije u kojima ste radili?

Mislim da, bez obzira na veličinu kompanije, sve počinje na vrhu. U kompanijama koje imaju postavljene strategiju i viziju uprava svojim primjerom vođenja kompanije daje glavni impuls zaposlenicima kompanije te određuje njezinu kulturu i s time prepoznatljivost. Taj dio je u Belupo dobro posložen.

Sviđa mi se i kako su postavljene odgovornosti direktora u kompaniji te mjera autonomnosti koju imamo u svojem radu sukladno tim odgovornostima.

Utjecaj vlasnika kompanije ovisi od strukture tih/tog vlasnika pa je negdje veći, a negdje manji no uvijek dobronamjeran kada kompanija posluje sukladno s ciljevima ili ih premašuje.

B Svakoga dana „prevalite“ tristotinjak kilometara, živeći u drugoj državi... poželite li se ponekada preseliti u Koprivnicu/Zagreb?

Iskreno, nemam (više) te želje. Dolaskom u Belupo postojala je mogućnost da potražim neko stacionarno rješenje za taj logistički izazov, ali sam tijekom vremena zaključio da mi takvo rješenje ipak ne treba, odnosno ne donosi neke dodane vrijednosti osim u nekim izoliranim slučajevima. Vrijeme putovanja nastojim iskoristiti na najbolji mogući način tako da u pravilu putovanje na posao služi za pripreme i razmišljanje o aktivnostima koje me čekaju, a povratak kući znam iskoristiti za diskusije s kolegama oko tema koje ne stignemo obaviti na poslu. No stoji da krajem tjedna ne trebam ni "u" od uspavanke za san.

B Kako je biti na čelu tima mladih i ambicioznih ljudi, gdje vidite prostor za poboljšanja? Što Vi očekujete od njih i oni od Vas?

Godi mi voditi tim koji ima dobru energiju, motivaciju i ideje. Svoju ulogu vidim u tome da vodim taj tim tako da im omogućim da dobiju iskustva i znanja potrebna za razvoj i rast, jer s time raste i naša kompanija.

Očekujem da budu motivirani i fokusirani za rad, da budu željni i spremni učiti i širiti svoja znanja. Radimo u industriji u kojoj su promjene česte, a pravila se više-manje samo zaoštravaju, stoga je jako važno da poznamo ta pravila, da smo svjesni njihovih promjena, da razumijemo njihove posljedice kako bi onda mogli reagirati i raditi na najbolji mogući način.

B Član ste Tima za portfelj i Upravljačkog odbora LSS transformacije Belupa. Koje su nam promjene potrebne, da bismo bili brži i efikasniji...

Kratkoročno, moramo početi bolje komunicirati međusobno, dosta toga znamo, dosta toga odradimo, ali nam učinak nije uvijek najbolji nekada baš zbog „loše“ komunikacije. Moramo si uzeti koju minutu više da poslušamo jedni druge, kako bismo bolje razumjeli situacije te sukladno donijeli ispravne odluke.

Dugoročno, moramo razvijati ljude da stječu nova znanja, omogućiti im da to znanje testiraju i potvrde na dobrim primjerima. S time ćemo graditi naše samopouzdanje i nove uspjehe.

B Mitja Posavec u slobodno vrijeme?

Muž jedne žene i otac dvoje djece:). Sretno sam oženjen i sa suprugom Natašom imamo dvoje tinejdžera. Obitelj je i glavni razlog, odnosno motiv za moje dnevne migracije. Moja karijera zahtijevala je dosta prilagođavanja i razumijevanja moje obitelji pa nas je posljedično još više povezala. Supruga uspješno radi u našoj industriji (štoviše radi u Belupo Slovenija) stoga imamo jedan za drugog razumijevanja u vezi s poslom i to uspješno usklađujemo s privatnim potrebama. U slobodno vrijeme volimo putovati zajedno, kada su djeca bila manja to je bilo više po ljetovalištima, a sada kako su starija kombiniramo odmaranje s istraživanjem lokalnih zanimljivosti posjećene destinacije. Volim sport, a od zimskih sportova najdraža mi je košarka. Svojedobno sam bio fan NBA košarke no te utakmica više ne uspijem izravno pratiti. No još uvijek se trudim par puta tjedno i sam ubaciti što više lopti u koš.

Mitja Posavec, mr. pharm., predvodi sektor Razvoj poslovanja i registracije od 2017. godine u kojem radi pedesetak zaposlenika. Dugogodišnje profesionalno iskustvo na rukovodećim pozicijama mr. Posavec stjecao je i na poslovima razvoja poslovanja, transfera tehnologija, istraživanja i razvoja te GMP aktivnostima iz područja generičke farmaceutske industrije. Više o tome kako se snašao na poziciji direktora u Belupu, o svojim suradnicima i korporativnoj kulturi pročitajte u nastavku.

B Prošle su dvije godine otkako ste zaposleni u Belupu, na poziciji direktora sektora Razvoja poslovanja i registracija. Je li ovo radno mjesto i ova kompanija ispunila Vaša očekivanja?

Kada sam dolazio, nisam poznao Belupo da bih mogao realno postaviti ciljeve no u tome sam vidio izazov kojemu sam se veselio. Sada mogu reći da sam zadovoljan svojim dolaskom u Belupo i do sada učinjenim. Očekivanja su dobrim dijelom

VALENTINA JAKOPANEC, pristup. oec.

Belupo daje osjećaj ponosa, stabilnosti i sigurnosti

RADIM U JEDNOJ ZDRAVOJ CJELINI U KOJOJ VLADAJU VRLO DOBRI POSLOVNI I PRIJATELJSKI ODNOSI, A NAJVIŠE TIMSKI RAD U KOJIM SE DIJELI ZNANJE, POMAŽE KOLEGAMA I UZAJAMNO SE POŠTUJE

Kolegica Valentina Jakopanec nakon završene srednje škole počela je raditi u Hrvatskoj pošti, a nakon toga na Općinskom sudu u Koprivnici kao zemljišnoknjižni referent. Uvijek joj je bio san i želja zaposliti se u Belupu. Ispunjenje njenog sna se i ostvarilo u ožujku 2006. g. kada se zaposlila u našoj kompaniji na mjestu poslovne tajnice u Belupovom predstavništvu u Osijeku. "Odluka da odem u novi grad, promijenim okolinu, upoznam nove ljude, novu sredinu za mene je bio veliki životni izazov koji sam odmah prihvatila bez puno razmišljanja i negodovanja i to je za mene bilo jedno jako lijepo životno iskustvo i kojeg ću se uvijek rado sjećati", kazala nam je Valentina.

Krajem godine vratila se u Koprivnicu na posao poslovne tajnice, a ubrzo nakon toga pružila joj se prilika da radi na radnom mjestu referenta izvoza u sektoru Međunarodnih tržišta. Dodijeljena su mi tržišta Češke, Slovačke, Albanije, Turske i Libije. Moje radno mjesto obuhvaćalo je komunikaciju s našim predstavništvom u Bratislavi (tržište Češke i Slovačke), a za neka tržišta i direktnu komunikaciju s distributerima. Posao je zahtijevao provjeru zaliha, dogovore na narudžbe i njihovu obradu te dogovore s našom službom Logistike za otpremu robe, izradu sve prateće dokumentacije koja prati robu i provjera da li je roba došla kod naših kupaca u odgovarajućem stanju.

Uz posao, dodaje Valentina, završila je višu ekonomsku školu u Zagrebu i sada je viši prvostupnik ekonomije. Svoje slobodno vrijeme provodi u krugu svoje obitelji i često druženje s prijateljima. Volimo otići u šetnju u prirodu i vožnju na biciklima. Belupo kao poslodavac ima sigurno radno okruženje i poštuje vrijednosti radnog mjesta. Poslije dva roditeljska dopusta imala sam sigurnost povratka na radno mjesto kao organizator izvoza na tržišta Ruske Federacije, Ukrajine i Kazahstana. To radno mjesto je vrlo dinamično, interesantno, izazovno, zahtijeva komunikativnost, dobru organizaciju,



odgovornost, ozbiljnost i prije svega točnost, jer jednom kada kamion s našom robom krene na dalek put od nekoliko tisuća kilometara mjesta za pogreške nema, naglasila nam je Valentina.

Belupo kao poslodavac svojim zaposlenicima daje osjećaj sigurnosti, stabilnosti i ponosa. Jako sam ponosna i čast mi je da sam dio jedne od najperspektivnije i najuspješnije kompanije u Hrvatskoj. Zadovoljna sam i sretna što radim u jednoj zdravoj cjelini u kojoj vladaju vrlo dobri poslovni i prijateljski odnosi, dobra komunikacija, a najviše prevladava timski rad u kojim se dijeli znanje, pomaže kolegama i uzajamno se poštuje.

Na pitanje gdje se vidi u idućih 5 godina, Valentina nam je kazala kako će u idućem razdoblju svojim marljivim radom, lojalnošću i zalaganjem doprinijeti daljnjem jačanju i napretku Belupa da postanemo još uspješnija i konkurentnija farmaceutska kompanija, a najviše od svega veseli je rast izvoza. Našim kolegama belupovcima poručila je da budu sretni usprkos svim razočarenjima i pritiscima, sretni iza svakog pada i poraza, jer iza svakog sretnog čovjeka stoji njegova odluka da dobro dolazi i onda kada je oko njega hrpa problema te da tada treba biti dovoljno strpljiv i nikada odustati.

MIRELA TRNSKI, bacc. oec., SPECIJALIZIRANA UČENICA Cjeloživotno učenje edukacija zaposlenika

RAZVOJ I EDUKACIJA ZAPOSLENIKA POMAŽE
SMANJUJE FLUKTUACIJU ZAPOSLENIKA.

Proces razvoja zaposlenika započinje zapošljavanjem. Razvoj zaposlenika stalan je proces koji treba pokrenuti poslodavac, a edukacija i razvoj zaposlenika povezan je s gotovo svim aspektima upravljanja ljudskim potencijalima. Proces razvoja zaposlenika zahtijeva definirana radna mjesta i zahtjeve posla te spremnost zaposlenika na stalnu edukaciju i razvoj, kao i spremnost poslodavaca da ulažu u razvoj svojih zaposlenika. Pronalaskom prave osobe za pravi posao u pravom trenutku širimo pozitivnu energiju u organizaciji. To potiče ljude da daju sve od sebe te da projekte izvršavaju puno učinkovitije i bezbolnije. Prije nekoliko desetljeća, ljudi su započinjali svoje karijere s očekivanjima da će cijeli radni vijek provesti kod istog poslodavca. Zapravo, to je i bio cilj svakog zaposlenika, pronaći "sigurno" radno mjesto na kojem će dočekati mirovinu. S druge strane, nakon što bi se zaposlenik upoznao sa zadacima na svom radnom mjestu, poslodavcu više nije bila važna ni njegova daljnja edukacija niti dodatno usavršavanje, međutim vremena su se promijenila i situacija više nije niti približno ista. Tehnologija danas brzo napreduje i zahtijeva od ljudi svladavanje cijelog niza novih vještina. Najveće promjene uzrokovale su nove generacije na tržištu rada. Nove generacije su prilagodljive, žele usavršavati postojeća znanja i stjecati nova, orijentirani su na ciljeve i na brz poslovni uspjeh, a na tom putu će prihvatiti sva znanja i vještine koji im mogu pomoći. Koncept cjeloživotnog učenja postao je poslovna norma, a edukacija zaposlenika smatra se ključnim faktorom u razvoju poslovanja i ostvarivanju profita.

Razvoj zaposlenika

Razvoj zaposlenika i poboljšanje njihovih poslovnih vještina od komunikacije, prodaje, pregovaranja, vođenja sastanaka, digitalnog marketinga, informatike, uvođenja poslovnih aplikacija i programa do upravljanja timom, vremenom, konfliktima i rje-

nje postalo je poslovna norma, a enika faktor u razvoju poslovanja

POVEĆAVA NJIHOVO ZADOVOLJSTVO, OSIGURAVA STABILNOST POSLOVANJA I
REZULTAT TIH AKTIVNOSTI JEST POVEĆANJE PROFITABILNOSTI



šavanjem svih oblika prigovora mogu povećati učinkovitost i kvalitetu rada, povećati ukupnu dobit, poboljšati motivaciju i moral zaposlenika i učiniti da se svi skupa lakše nosimo s promjenama i pripremimo za još veći rast i razvoj. Stoga je iznimno važno napraviti plan odgovarajućih treninga i edukacija zaposlenika. Kako je iznimno važan timski rad, važne su i edukacija o upravljanju timom jer one pomažu zaposlenicima da lakše nauče temeljne odgovornosti i o ono što se od njih očekuje kako bi se mogli usredotočiti na zadatke i biti produktivniji. Naposljetku, tim je učinkovit kad njegovi članovi dobro surađuju, imaju dobro vodstvo i kad su motivirani.

Timski rad

Jedna od najvažnijih prednosti koje se vezuju uz timski rad jest činjenica da svaki član tima ima priliku naučiti nešto novo i istražiti nove dimenzije posla te tako poboljšati svoj radni učinak. Primjerice, novim će zaposlenicima svakako biti korisna razmjena znanja s onima koji su već neko vrijeme u toj organizaciji. Drugu godinu za redom dodijeljena je nagradna edukacija za najboljeg internog edukatora čime se potiče dijelje-

nje i prijenos znanja. Godine 2019. obrađeno je 47.808 sati internog obrazovanja od čega 27.798 sati obrazovanja žena i 24.010 sati obrazovanja muškaraca. Kod eksternih edukacija broj sati obrazovanja je 6.205, i to 3.224 sata obrazovanja žena i 2.981 sat obrazovanja muškaraca.

Edukacija je glavni motivator zaposlenika

Edukacija je iznimno važna. Netko više voli sjediti u svojoj kući i čitati, netko voli otići na konferenciju, netko najviše nauči uz mentora.

Snažniji rast uz razvoj zaposlenika

Razvoj zaposlenika i poboljšanje njihovih poslovnih vještina od komunikacije, prodaje, pregovaranja, vođenja sastanaka, digitalnog marketinga, informatike, uvođenja poslovnih aplikacija i programa do upravljanja timom, vremenom, konfliktima i rješavanjem svih oblika prigovora mogu povećati učinkovitost i kvalitetu rada, povećati ukupnu dobit, poboljšati motivaciju i moral zaposlenika i učiniti da se svi skupa lakše nosimo s promjenama i pripremimo za još veći rast i razvoj.

Nagradne edukacije

Drugu godinu za redom dodijeljena je nagradna edukacija za najboljeg internog edukatora čime se potiče dijeljenje i prijenos znanja. Godine 2019. obrađeno je 47.808 sati internog obrazovanja od čega 27.798 sati obrazovanja žena i 24.010 sati obrazovanja muškaraca. Kod eksternih edukacija broj sati obrazovanja bio je 6.205, i to 3.224 sata obrazovanja žena i 2.981 sat obrazovanja muškaraca.

Prepoznavši benefite koje donosi mentorstvo organizirane su edukacije za mentore koje su se održale tijekom rujna, a sudjelovalo je više od sto zaposlenika (mentora) koji su spremni ulagati svoje vrijeme, energiju, iskustvo i znanje kako bi pomogli rastu i razvoju novih zaposlenika. Format nije bitan, bitno je da se nikada ne ugasi radoznalost i žeđ za novim znanjima. Polazeći od toga da je potreba za usavršavanjem i stjecanjem novog znanja stalna, Belupo podupire profesionalno usavršavanje svojih zaposlenika i njihovu daljnju naobrazbu u svrhu povećavanja organizacijskog znanja i profesionalnih kompetencija radnika, ali i njihova zadovoljstva i osjećaj motiviranosti. To više što je mogućnost edukacije i profesionalnog razvoja jedan od glavnih motivatora zaposlenika.

U sve konkurentnijem i zahtjevnijem okruženju u kojem se ciljevi postavljaju sve više, a vremena za njihovo ostvarivanje imamo sve manje, svaka dodatna vještina pomaže nam u dobivanju one male prednosti kako bi bili bolji od naše konkurencije. Kontinuirano učenje pomaže u stjecanju sigurnosti zaposlenika u svoje vlastite sposobnosti čime mogu brže, učinkovitije i s manje stresa ostvariti pred njih postavljene ciljeve. Preduvjet za cjeloživotno učenje je radoznalost i otvoren stav prema usvajanju novih znanja. Sa sigurnošću mogu reći da su osnovne kompetencije koje svaki zaposlenik mora imati sposobnost učenja, rješavanja problema i prilagođavanje promjenama. Uvažavamo formalna znanja, ali posebno cijenimo razvojni potencijal kod kandidata. U selekcijskom postupku potrebno je posebnu pažnju posvetiti sustavu motivacije i vrijednosti kandidata. Naime, iz prakse se pokazalo da je uklapanje u tim i prihvaćanje sustava vrijednosti organizacije često bolji prediktor radne uspješnosti, nego sama znanja i vještine.

Razvoj i edukacija zaposlenika povećava zadovoljstvo zaposlenika, osigurava stabilnost poslovanja i smanjuje fluktuaciju zaposlenika. Rezultat tih aktivnosti jest povećanje profitabilnosti.

LSS-om u operativnu i procesnu

B Uprava Belupa službeno Vas je imenovala voditeljem Programa LSS transformacije od početka studenoga. Kakav je osjećaj postati voditelj Belupova Programa transformacije?

Ponajprije zahvaljujem Upravi Belupa što je prepoznala moje napore i ostvarene rezultate, stečena nova znanja i vještine, moju želju za stalno stjecanje novih znanja te spremnost na prihvaćanje novih izazova.

Postati voditeljem Belupova Programa LSS transformacije velika je čast, a ujedno iznimna odgovornost. To je kruna mog istovremenog rada na nekoliko projekata. Vodio sam vlastiti projekt koji se pokazao iznimno zahtjevnim, jer zahvaća sve sektore kompanije, business area projekt. U posljednje dvije faze preuzeo sam i projekt kolegice Ane Viljevac-Betlehem koja je na rodiljinom. Potom, kao sinergiju dvaju greenbeltovskih projekata – vodio sam projekt optimizacije ključnih procesa u razvoju ambalaže. Napokon, počeo sam rad na projektu Capacity managementa u Proizvodnji. Uz to sam završio edukaciju i položio ispit za black belta, viši stupanj voditelja u LSS metodologiji transformacije. Zahvaljujem i svim kolegicama i kolegama Green Beltovima na izvrsnoj dosadašnjoj, a – iskreno vjerujem i budućoj – suradnji, kolegijalnosti, entuzijazmu i predanom radu. Također zahvaljujem sponzorima projekata na kojima sam radio, Damiru Bijaču i Mitji Posavcu na apsolutnoj podršci tijekom rada na projektima koju neizmjerljivo cijenim.

B Dosadašnja transformacija traje već više od dvije godine. Jesu li projekti prvoga vala u završnoj fazi ili su svi potpuno završeni? Većina projekata 1. vala transformacije potpuno je završena, a preostali su u završnoj fazi Control, odnosno u tijeku je primopredaja optimiranog, tj. poboljšanog procesa vlasniku procesa i prelazak iz projektnog okruženja u operativno okruženje s definiranim ključnim pokazateljima uspješnosti procesa koji se konstantno prate. Očekuje se da svi projekti 1. vala transformacije budu završeni do kraja siječnja sukladno odlukama Upravljačkog odbora transformacije.

PODIGLA SE RAZINA ODGOVORNOSTI, SMANJILI SU SE TROŠKOVI U ODREĐENIM VESELI I, NA ŠTO SAM PONOSAN, DA SMO USPJELI PROJEKTIMA OPTIMIZACIJE

B Koliko dugo traje faza Control i kako se provodi?

Trajanje peta faze DMAIC ciklusa, Control, ovisi o složenosti projekta. Voditelj projekta (GB), sponzor projekta i projektni tim na kraju četvrte faze (Improve), prema identificiranim, testiranim i implementiranim poboljšanjima, definiraju trajanje faze Control.

U toj se fazi izrađuju standardne operativne procedure (SOP) koje definiraju način na koji će se proces od dana poboljšanja pa ubuduće odvijati. Također, definirani su svi procesni koraci i odgovornosti zaposlenika u procesu. Posljednja faza zahtijeva predaju procesa vlasniku procesa koji je imenovan u prethodnoj fazi, fazi Improve, zajedno sa svom potrebnom dokumentacijom o poboljšanom i optimiranom procesu. Kako bi se u budućnosti mogle kontrolirati performanse koje proces razvija, projektni tim definira ključne pokazatelje uspješnosti procesa na kojima se vrši mjerenje i utvrđivanje eventualnih odstupanja, tj. postojanja nesukladnosti u procesu. Ako se registrišu nesukladnosti vlasnik procesa pokreće postupak identifikacije uzroka nastanka nesukladnosti kao i provođenje korektivnih radnji kojima će se nesukladnost otkloniti. Uz to, zadnja faza kontrole obuhvaća i održavanje sastanka na kojem se projekt za-

tvara, svim se članovima tima zahvaljuje na sudjelovanju i doprinosu pronalaženju optimalnog rješenja poboljšanja procesa uz timsku proslavu. Vlasnik procesa preuzima dokumentaciju i odgovornosti vezane uz upravljanje procesom. Sve standardne operativne procedure dostavljaju se na za to predviđena mjesta u kompaniji.

B Kao GB, sudjelovali ste u 1. valu transformacije. Kako napreduje Belupov Program LSS transformacije?

Ključnu ulogu u Programu LSS transformacije ima sponzor Programa, Predsjednik uprave Belupa Hrvoje Kolarić koji pruža apsolutnu podršku svim sudionicima Programa. Sudjelovao sam u 1. valu transformacije kao GB. Stekao sam dragocjeno iskustvo koje će mi koristiti kao usmjerenje za sve aktivnosti koje nas očekuju kako bismo ostvarivali zadane ciljeve u budućnosti. Danas mogu reći da sam ponosan na rezultate koje smo ostvarili Belupovim Programom LSS transformacije.

Osobno smatram da Program ide u dobrom smjeru, usklađen je sa strategijom Belupa i usmjeren je ciljevima kompanije. U aktivnostima Programa koje su pred nama stvarat ćemo nove i jačati postojeće vrijednosti našeg Belupa kako bismo svi zajedno bili učinkovitiji. Program LSS transformacije vodi kompaniju u smjeru operativne i pro-

Nova generacija Green Beltova Belupove transformacije

Upravljački odbor Programa LSS transformacije odabrao je nove Green Beltove, voditelje projekata drugog vala Belupovih transformacijskih procesa. Tako će transformacijske projekte, po završetku edukacije koja ih očekuje 20. i 21. siječnja, voditi Ivana Antolaš, Martina Jagar i Danijela Lesjak Kolarović (Istraživanje i razvoj); Karolina Šimc (Kontrola kvalitete); Ana Domitrović (Kontroling); Mario Frančić (Održavanje); Goran Biškup, Mario Posavec i Tomislav Šoštarčić (Proizvodnja); Ivan Po-

vrženić (Tim za strateške projekte) te Ines Mikulić (Upravljanje kvalitetom).

Podsjećamo – Green Beltovi LSS-a, moraju zadovoljiti tri uvjeta: proći edukaciju, položiti ispit i provesti jedan projekt. Potom ih očekuje nastavak edukacije na drugom modulu i polaganje međunarodnog ispita. Tada će im Upravljački odbor dodijeliti i projekte. U drugom valu provodit će se dvije vrste projekata: procesni, koji traju do 6 mjeseci, te područni, koji traju do 12 mjeseci. Drugi se val Belupovih transformacijskih procesa većinom sastoji od procesnih projekata.”

u izvrsnost

IM PODRUČJIMA I ONO ŠTO ME POSEBNO PROCESA POVEĆATI I PRIHODE KOMPANIJE

cesne izvrsnosti kao jednoj od pet ključnih vrijednosti Belupa.

B Što su projekti prvoga vala donijeli svim belupovkama i belupovcima?

Tijekom 1. vala, odnosno tijekom cijeloga programa transformacije, belupovci mogli su osjetiti u prvom redu da smo spremniji na promjene, da smo svjesni da su promjene stalne i da se promjenama može kvalitetno upravljati kako bismo brzo i efikasno prilagodili procese novonastalim situacijama.

Drago mi je što mogu reći da se podigla razina odgovornosti, smanjili su se troškovi u određenim područjima i ono što me posebno veseli i na što sam ponosan da smo uspjeli projektima optimizacije procesa povećati i prihode kompanije. Ono čemu mogu svjedočiti radom na projektima optimizacije poslovnih procesa jest da su i zaposlenici koji sudjeluju u tim procesima manje opterećeni repetitivnim radnjama, poboljšali su se međuljudski odnosi, jer je sve potpuno transparentno i definirano te je povećana razina zadovoljstva zaposlenika. Najbolji su – i opipljiv – primjer učinka stimulacije koje je kompanija isplatila zaposlenicima u prošloj godini na temelju ostvarenih rezultata, a na koje je u određenoj mjeri utjecao i Program LSS transformacije Belupa.

B Pred nama je nastavak Programa LSS transformacije i 2. val projekata. Prema kojem su kriteriju odabrani projekti 2. vala transformacije?

Projekti još nisu odabrani. Za drugi je val nominirano više od 50 projektnih ideja i sada su u fazi prioritizacije. Prema metodologiji Lean Six Sigma potrebno je vrlo studiozno pristupiti odabiru ideja za poboljšanje procesa. Te se ideje za poboljšanje vrednuju pomoću nekoliko kriterija ocjenjivanja na raznim razinama.

Prvo je potrebno ustanoviti radi li se o procesnoj ili neprocesnoj temi, ima li problem veliku učestalost, koliko je proces kompleksan te jesu li nam dostupni podaci za analizu



BOJAN PREMUŽIĆ, magistar inženjerstva Održive mobilnosti i logistike, smjer Upravljanje logističkim sustavima, imenovan je voditeljem Programa LSS transformacije Belupa.

U Belupu je zaposlen od 2002. godine na poziciji planera distribucije u Logistici, a 2019. godine srpnju prelazi u Tim za strateške projekte. Protekle dvije godine sudjelovao je u transformacijskim procesima projekata 1. vala koji pod vodstvom Tatjane Šešok upravo ulaze u završnu fazu realizacije. U fazi Define

istih projekata, proglašen je najboljim green beltom. Upravo zato, kolega ima nezamjenjivo iskustvo i iza sebe uspjehe kojih, vjerujemo, neće nedostajati u vođenju projekata 2. vala transformacije.

Dobitnik je i Belupove nagrade Danica 2018. u kategoriji Izvrsnost u radu.

Uz rad u Belupu, kolega Premužić također je asistent na Sveučilištu Sjever na području menadžmenta, kolegij Upravljanje poslovnim procesima. Koautor je nekoliko priručnika iz toga područja.

BELUPOVKAMA I BELUPOVCIMA PORUČUJEM DA PROMJENE PRIHVATIMO, NJIMA UPRAVLJAMO I STVORIMO ODRŽIVU PROMJENU KAKO BISMO ZAJEDNIČKIM SNAGAMA RAZVIJALI NAŠ BELUPO U PRAVOM SMJERU

pri poboljšanju poslovnog procesa. Moguća su tri ishoda za projektnu ideju: DMAIC, LAW ili No LSS. Određuje se je li prikladan DMAIC ciklus (Define, Measure, Analyze, Improve, Control), LAW radionica (Lean Action Workout) ili projektna ideja nije primjerena za poboljšanje LSS metodom, nego su potrebni neke druge tehnike i alati.

Nakon toga treba nam glas menadžera. Na radionicama VoM (Voice of Manager) menadžment ocjenjuje predložene projektne ideje ponderiranim ocjenama kroz prizmu jačine utjecaja projekta na krajnjeg kupca, poslovanje, strategiju i u konačnici na financijske koristi, u smislu uštede i upravljanja troškovima, smanjenje rizika te povećanja prihoda kompanije.

B Jesu li rukovoditelji, budući sponzori transformacijskih projekata, sami predlagali svoje radne jedinice i procese?

Neki su prijedlozi proizašli kao spin-off projekti iz 1. vala transformacije. Veseli me što su uz to mnoge prijedloge za poboljšanja procesa predložili upravo direktori, rukovoditelji, tehnolozi pa čak i sami djelatnici koji u tom procesu sudjeluju ili su usko vezani uz proces.

Također me veseli to što je dosta prijedloga poboljšanja procesa nominirano izvan GMP područja na koje su bili fokusirani projekti 1. vala transformacije. U fazi smo prilagodbe rješenja i implementacije idea managementa u samoj kompaniji za konstantno generiranje novih ideja za poboljšanja procesa te stvaranje kvalitetnog poola projekata. Upravo to je potrebno za konstantno odvijanje projekata poboljšanja procesa kako bi bili što učinkovitiji te kako bismo svi zajedno mogli ostvarivati zadane ciljeve.

B Zna li se tko će voditi nove projekte i projektne timove?

Čim su definirane projektne ideje 2. vala transformacije, pristupilo se i odabiranju potencijalnih kandidata za voditelje projekata. Pri tome je bila iznimno važna i plodna suradnja s Razvojem ljudskih potencijala. Stoga najtoplije zahvaljujem i direktorici Razvoja ljudskih potencijala Tihani Hubicki koja je sa svojim timom pripremila popis potencijalnih kandidata prema njihovoj motivaciji i kompetencijama za ulogu GB-a. Važno je pri odabiru bilo da predloženi kandidati budu eksperti za projektna područja te da temeljito poznaju procese na kojima

će se raditi optimizacija LSS metodom. Voditelj projekata 2. vala transformacije potvrdio je Upravljački odbor transformacije, a odabrane kandidate očekuje edukacija za Green Belta.

B Hoće li novi voditelji projekata morati proći istu edukaciju kao i voditelji projekata 1. vala?

Da, voditelji projekata 2. vala transformacije prolaze istu edukaciju kao i voditelji projekata 1. generacije sukladno certifikacijskim zahtjevima.

Naime, kako bi voditelj projekta, odnosno Green Belt, dobio međunarodno priznati certifikat, potrebno je da prođe edukaciju u trajanju od dva puta po četiri dana, 2 modula, tj. kompletnu DMAIC metodu s alatima koji se koriste u pojedinim fazama.

Nakon edukacije polaže se ispit koji je i drugi uvjet za dobivanje certifikata. Kao treći i posljednji uvjet je da voditelj projekta uspješno završi jedan projekt optimizacije poslovnog procesa prema LSS metodi.

Nakon zadovoljenja sva tri uvjeta dobiva se certifikat green belta.

B Hoće li edukaciju provoditi samo suradnici IFSS-a ili će, kao edukatori, sudjelovati belupovke i belupovci koji su educirani u 1. valu? Edukaciju Green Beltova 2. vala Programa LSS transformacije zajedno ćemo provoditi edukatori IFSS-a i ja kao voditelj Programa transformacije. Tijekom edukacije, ovisno o alatima koji će biti treningom obuhvaćeni, pozivat ćemo i Green Beltove prve generacije kako bi svojim stečenim iskustvom i praktičnim primjerom iz projekta koji su proveli prikazali primjenu pojedinog alata te kakvi su konačni benefiti primjene tih alata.

Odabrani Green Beltovi 2. generacije također postaju članovi Belupova Transformacijskog tima koji je do dolaska novih kolega jedan relativno malen, ali vrlo energičan i entuzijastičan tim koji promiče LSS kulturu u kompaniji, primjenjuje procesni pristup u svim aktivnostima te vrlo rado izlazi u susret kolegicama i kolegama kojima je potreban drugačiji pristup rješavanju problema. Veselim se proširenju Transformacijskog tima s novim kolegicama i kolegama Green Beltovima te ih ovim putem pozdravljam i dočekujem raširenih ruku, jer ovime rastemo u ozbiljan tim ljudi koji će promicati novu kulturu poslovanja te pridonijeti održivoj promjeni.

B Kako ste osmislili svoju ulogu voditelja Belupove transformacije?

Uloga je voditelja Programa LSS transformacije Belupa organizacija i vođenje sastanaka Upravljačkog odbora, organizacija i vođenje sastanaka Transformacijskog tima, organiziranje coachinga za Green Beltove, sudjelovanje u formiranju projektnih timova, sudjelovanje u organizaciji potrebnih edukacija i certifikacija.

Vrlo je važna uloga voditelja i u osiguravanju resursa potrebnih za provođenje projektnih aktivnosti, koordinacija rada voditelja projekata i projektnih timova, usmjeravanje prema zajedničkim ciljevima, poticanje razmjene iskustava i dobrih praksi, uspostavljanje i njegovanje komunikacije unutar tima i organizacije te stvaranje atmosfere zajedništva i međusobne suradnje između članova tima.

Također, smatram da je uloga voditelja širenje znanja. Promidžba primjene LSS metode, podizanje svjesnosti i uvažavanja potrebe za optimizacijom svih procesa unutar kompanije u suradnji sa sektorom Odnosa s javnošću. Dakako, u konačnici u suradnji sa svim sektorima kako bismo, što sam već spomenuo, kvalitetno upravljali promjenama i samu promjenu učinili održivom.

B Što poručujete belupovkama i belupovcima kao voditelj Programa LSS transformacije?

"Stalna na tom svijetu samo mijena jest!" – Petar Preradović.

Belupovkama i belupovcima poručujem, sukladno stihovima Petra Preradovića, da ništa na ovom svijetu nije postojano te da promjene prihvatimo, njima upravljamo i stvorimo održivu promjenu kako bismo zajedničkim snagama razvijali naš Belupo u pravom smjeru.

Novim kolegicama i kolegama Green Beltovima poručujem da spremno prihvate nove izazove i iskoriste priliku i povjerenje koje im je pružio Belupo.

Novoizabranim Green Beltovima čestitamo i želimo puno uspjeha u izazovima koji ih očekuju.

BELUPOV JE SIMPOZIJ PONUDIO ZANIMLJIVA PREDAVANJA IZ RAZLIČITIH PODRUČJA KOJA PRELAZE GRANICE OSNOVA FARMACIJE I FARMAKOLOŠKE TERAPIJE

Promocija prevencije i rane dijagnostike

13. SIMPOZIJ O SAMOLIJEČENJU I SIGURNOSTI PACIJENTA



Trinaesti po redu simpozij o samoliječenju i sigurnosti pacijenata za 400-tinjak magistri iz Zagreba i okolnih županija u organizaciji Belupa održan je 17. prosinca

u zagrebačkom hotelu Sheraton. Belupov već tradicionalni skup održan je s ciljem edukacije i trajnog usavršavanja, zato su, kao i svake godine dosad, zahvaljujući ko-

legama iz službe marketinga i prodaje, magistre mogle pratiti zanimljiva predavanja usmjerena k očuvanju i poboljšanju zdravlja pacijenata.



Promišljeno i stalno ulaganje u kvalitetu Belupovih proizvoda rezultiralo je visokom razinom uspješnošću liječenja. Uz ulaganja u kvalitetu, Belupo iznimnu pozornost poklanja promociji prevencije, rane dijagnostike i zdravlja uopće. Stoga je porasla i odgovornost pacijenata za vlastito liječenje što je također utjecalo na poboljšanje zdravlja koje je jedan od temeljnih uvjeta dobrobiti pojedinaca.

Današnje društvo, naime, ponajprije je društvo znanja. Kada je društvo okrenuto prema znanju, na važnosti dobiva i permanentna edukacija (stalno/cjeloživotno učenje). To vrijedi i za magistre farmacije. U njihovoj struci neprestano nastaju nova znanja pa je iznimno važno da farmaceuti kao zdravstveni djelatnici stalno prate postignuća struke i tako djeluju na povećanje dobrobiti pacijenata.

Belupov je Simpozij stoga ponajprije ponudio zanimljiva predavanja iz različitih područja koja prelaze granice osnova farmacije i farmakološke terapije. Uz stručni rad, Belupo je ponudio i visoku razinu one ljudske dimenzije: srdačnost i otvorenost Belupova tima koji iskazuje profesionalnost i susretljivost. Okupljene farmaceute iz Zagreba i okolice, u ime Belupa, pozdravio je direktor prodaje Mario Grgić te istaknuo kako se Belupo u proteklih četrdeset i osam godina zalagao za unaprjeđenje hrvatskog ljekarništva. Aktivno je sudjelovao u kreiranju zdravstvene politike, ponajprije nastojeći da s farmaceutske strane briga za pacijenta, njegovo zdravlje i liječenje bude u skladu s visokim pravilima struke.

To je osnovni razlog što se farmaceuti redovito okupljaju u velikom broju na stručnim skupovima pa tako ove godine, 13. put za redom. Naglasio je kako je današnja razina pomoći pacijentima visoka upravo zbog ulaganja u kvalitetu Belupovih preparata te dodao: "Odgovorna skrb pacijenta za vlastito zdravlje doista ima veoma veliku ulogu u podizanju opće razine zdravlja s jedne strane, a s druge – u poboljšanju dobrobiti svakog pojedinca."

Nakon stručnog dijela programa, organizatori i sudionici nastavili su druženje u predbožićnom ambijentu hotela Sheraton. Razmjenjivali su dojmove sa Simpozija i komentirali stručne teme u opuštenu atmosferi. Bez opuštenosti i osobnog emocionalnog angažmana nema ni uspješne suradnje. Upravo je stoga prikladno primijetiti kako je opuštenu suradničku atmosfera koju stvara Belupo našim partnerima važna, prepoznatljiva i draga.

Naglasci s predavanja

Prof. dr. sc. Darko Macan, dr. med. dent., pročelnik Zavoda za oralnu kirurgiju, KBC-a Dubrava, Stomatološki fakultet Sveučilišta u Zagrebu

Stomatološki pacijent u vašoj ljekarni

Briga o oralnom zdravlju može biti čest zahtjev pacijenata koji dolaze u ljekarnu, naglasio je prof. dr. sc. Darko Macan, dr. med. dent., i ako se ne radi samo o higijeni nego i o raznim bolestima koje zahvaćaju usnu šupljinu, savjetovanje pacijenata zahtijeva dobru edukaciju i poznavanje mehanizma djelovanja pojedinih lijekova kako bi pacijenti dobili pravovremenu i stručnu informaciju o mogućnostima liječenja. Česti problemi su svakako bolovi koji najčešće zahtijevaju analgetsko liječenje, no to mogu biti i postoperativna njega usne šupljine kada se radi o pacijentima koji su podvrgnuti ekstrakciji zuba, implantološkim zahvatima, operacijama u usnoj šupljini i sl. Posebne zahtjeve i poteškoće mogu imati onkološki pacijenti



kojima su promjene u usnoj šupljini rezultat liječenja osnovne bolesti pa nastaju postradijacijski mukozitisi, stomatitis i slično.

Kada se radi o ublažavanju bolova koje

su posljedica vađenja zuba, implantoloških zahvata i slično, zlatni standard u analgeziji je ibuprofen. Kako se radi o bolovima, poželjno bi bilo ibuprofen davati već prije samog kirurškog zahvata u ustima te uputiti pacijenta da nakon 3 – 4 sata od samog zahvata popije još jednu dozu ibuprofena što će osigurati kvalitetnu dozu analgetika bez ponovne pojave boli.

U FARMACEUTSKOJ STRUCI NEPRESTANO NASTAJU NOVA ZNANJA PA JE VAŽNO DA FARMACEUTI KAO ZDRAVSTVENI DJELATNICI PRATE POSTIGNUĆA STRUKE I TAKO DJELUJU NA POVEĆANJE DOBROBITI PACIJENATA

Prim. doc. dr. sc. Boran Uglešić, dr. med., specijalist psihijatar, Klinika za psihijatriju, KBC Split

PSIHIJATRIJSKI BOLESNIK – MITOVI I PREDRASUDE

Prepoznavanje i liječenje psihičkih poremećaja: Možemo li zajedno bolje?

Unatoč visokoj tehnologiji, materijalnom standardu, hedonizmu, suvremeni čovjek sve je više umoran, osamljen, tjeskoban i depresivan te često gubi kontrolu nad svojim porivima i ponašanjem kazao je u svom predavanju prim. doc. dr. sc. Boran Uglešić, dr. med., specijalist psihijatar, Klinika za psihijatriju, KBC-a Split. Nažalost, danas živimo u doba stresa, tjeskobe i depresije.

Znanstvena istraživanja, ali ponajprije klinička iskustva, pokazuju da se u oboljelih od kroničnih tjelesnih bolesti (pulmološke, kardiovaskularne, endokrinološke, neurološke i gastroenterološke) dva do tri puta češće javljaju psihički poremećaji (komor-



biditet). Najučestalije se javlja depresija maskirana tjelesnim simptomima i umorom uz učestalost od 40 %.

Za svakog pacijenta, a posebno psihijatrijskog, iznimno

je važna uloga ljekarnika je upravo savjetovanje. Iz percepcije pacijenta ljekarnik im daje još dodatnu sigurnost i podršku u liječenju. Koliko god, u danas živimo u užurbanom svijetu, napetosti, gužvama u ljekarni, svaki pacijent upravo želi za sebe tu predanost, posvećenost ljekarnika samo za sebe.

Boris Šurija, mag. psych. iz agencije BEHAVE, Analytics & behavioural consultancy

“Par lijepih riječi, bez recepta molim” – razvoj komunikacijskih vještina



O važnosti ljekarnika te o njihovim komunikacijskim vještinama i o specifičnostima milenijske generacije govorio je Boris Šurija, mag. psych. iz agencije

BEHAVE, Analytics & behavioural consultancy. Istaknuo je da je dobra komunikacija s pacijentima ključan faktor u poboljšanju zdravstvenih ishoda, a prema Svjetskoj zdravstvenoj organizaciji, jedna od glavnih uloga ljekarnika u zdravstvenom sustavu je upravo – komunikator.

U istraživanju percepcije sigurnosti i navika korištenja lijekova bez recepta u Švedskoj, gdje je takav proizvod moguće nabaviti u ljekarnama, ali i ostalim trgovinama, kupci su i dalje preferirali kupovati lijekove bez recepta u ljekarnama. Kao jedan od glavnih razloga za to navode mogućnost dobivanja savjeta i pouzdanje u ljekarnikovo znanje o proizvodu. Čak 80% je navelo da informacije o lijeku želi dobiti od zaposlenika ljekarne.

Stoga, ljekarnici trebaju imati razvijene komunikacijske vještine za kvalitetno educiranje različitih ljudi o velikom broju lijekova, motiviranje da se drže uputa, općenito promicanje zdravlja, ali i iskazivanje empatije pacijentima s obzirom na težinu situacije. Način komunikacije valja prilagoditi širokom rasponu potreba pacijenata, ali i karakteristikama svakog pojedinog pacijenta. S druge strane, milenijalci na zdravstvene djelatnike gledaju više kao na partnere u donošenju konačne odluke negoli na izvor informacija. Često će u ljekarnu doći s već formiranim mišljenjem o određenim proizvođačima ili proizvodima i sa sjećanjem na komentare drugih o iskustvima i kvaliteti raspoloživih proizvoda na tržištu. Traže individualni pristup pažljivim slušanjem potreba, nadogradnju postojećeg znanja informacijama koje se prenose na jednostavan način te odnos baziran na poštovanju, zaključio je Boris Šurija, mag. psych.

PEDIJARIJA KOPRIVNIČKE BOLNICE PRESELJENA U NOVE PROSTORE

Nova pedijatrija uređena i opremljena po najvišim standardima

NOVOUREĐENI PROSTOR NA 4. KATU OPĆE BOLNICE “DR. TOMISLAV BARDEK” U KOJI SE KRAJEM PROSINCA PRESELIO ODJEL PEDIJARIJE I U ČIJU JE ADAPTACIJU ULOŽENO PET MILIJUNA KUNA, PROTEŽE SE NA 800 ČETVORNIH METARA

Dugi niz godina Odjel pedijatrije u koprivničkoj bolnici bio je trn u oku svima - liječnicima, roditeljima te malim pacijentima koji su na njemu morali boraviti. Nakon brojnih obećanja, došao je i dan kada su se obećanja o obnovi Pedijatrije obistinila, a liječnici, medicinsko osoblje i pacijenti promijenili adresu boravka.

Četvrti kat, dvostruko veći i novouređeni prostor, prošireni apartmanski smještaj, dječja igraonica samo su neke od dobrobiti novog prostora.

“Svima je bilo teško raditi u dosadašnjem prostoru Pedijatrije, smještenom na trećem katu koprivničke bolnice, no sada smo to uspješno riješili i veselimo se da svi, liječnici, medicinsko osoblje, pacijenti i njihovi roditelji imaju radno mjesto, odnosno smještaj kakav zaslužuju. Nova Pedijatrija je za potrebe našeg stanovništva optimalno napravljena, prostor je uređen po svim

zadanim pravilima, a svi materijali su najviše moguće kvalitete te je izuzetno poboljšana sigurnost pacijenata”, objasnio je Mato Devčić, ravnatelj koprivničke bolnice te dodao kako mu je izuzetno važno zadovoljstvo liječnika.

Inače, na Odjelu pedijatrije liječe se gotovo sve pedijatrijske dijagnoze te je time zadovoljstvo još veće.

“Djeca su smještena u ljepši, bolji i kvalitetniji prostor, a majke imaju bolji tretman. Isto tako, na odjelu je i dječja igraonica”, kazao je Devčić te nastavio da ovim preseljenjem Pedijatrije u novouređeni prostor završava ciklus obnove Pedijatrije, koja traje tri i pol godine i u nju je ukupno uloženo oko pet milijuna kuna.

Ravnatelj Devčić, rekao nam je kako se do kraja 2021. planira objediniti i pedijatrijska poliklinika, što bi također unaprijedilo kvalitetu rada koprivničke Pedijatrije.



ŠEST DESETLJEĆA NAJPOZNATIJEG HRVATSKOG PROIZVODA KROZ DIZAJN, SLIKU I RIJEČI U GALERIJU HRVATSKOG DIZAJNERSKOG DRUŠTVA U ZAGREBU

Izložba "Vegeta 60 – Paketić povijesti"

U Galeriji Hrvatskog dizajnerskog društva u Zagrebu, u četvrtak, 30. siječnja je svečano otvorena izložba koja prati šest desetljeća vizualne povijesti Vegete, najpoznatijeg hrvatskog izvoznog proizvoda. Nastala u suradnji Podravke, Hrvatskog dizajnerskog društva i Muzeja Grada Koprivnice, ova jedinstvena izložba priča je o Vegeti iz perspektive povijesnog razvoja njezine ambalaže i grafičkog dizajna kojim je uvijek bila korak ispred vremena. Uz 60 muzejskih primjeraka ambalaže za Vegetinih 60 godina, izložba sadrži i veliku količinu arhivskog materijala, fotografija, starih reklamnih spotova, isječaka iz legendarne emisije "Male tajne velikih majstora kuhinje" i tekstova koji oživljavaju priču o omiljenom proizvodu brojnih generacija.

Zahvaljujući entuzijazmu autorice izložbe Draženke Jalšić Ernečić, izložba o razvoju ambalaže i dizajnu Vegete, zapravo je priča o prostoru, vremenu i ljudima. Tako otkriva i niz manje poznatih autora dizajna Vegete, među kojima je i nedavno preminuli Dušan Bekar koji potpisuje likovno-grafička rješenja 70-ih godina. Dizajn i ambalaža prve kartonske kutijice Vegete 1959. godine djelo je tada najveće oglašivačke agencije Ozehe i kreativnog direktora Dušana Mrvoša. "Stavljanje naglaska na industrijski i grafički dizajn najpoznatijeg hrvatskog začina, stručnjake za marketing, ljude iz agencija, kreativce, dizajnere, ilustratore i tipografe, malen je, ali važan prilog istraživanju povijesti dizajna i vizualnih komunikacija na ovim prostorima", istaknula je autorica izložbe Draženka Jalšić Ernečić.

Svoju emotivnu vezu s Podravkom ispričao



je ovom prilikom i naš proslavljeni dizajner Mirko Ilić, koji je samo za ovu prigodu došao iz New Yorka gdje živi i radi. On je autor ilustracija prvog korporativnog kataloga Podravke iz 1985. godine, a sada priprema dizajn posebnog izdanja Vegete u povodu 100 godina rođenja Zlate Bartl, voditeljice tima koji je u Podravkinom istraživačkom laboratoriju krajem 1950-ih godina izumio Vegetu.

"Prvi posao za Podravku radio sam u Zagreb filmu sa samo 17 godina, a od drugog posla 80-ih i novca koji sam zaradio ofarbao sam kuću u Zagrebu. Vegeta se provlači kroz cijeli moj život, ona je začim moje mladosti i kada je stavite u usta imate osjećaj da se sjećate svega što se dogodilo prije pet ili 50 godina. Tu su i brojne anegdote, a često pričam kako je moja majka dolazila u New York i kuhala za mog sina vegetarijanca, uvijek naravno s Vegetom s kojom je, kako kaže, mogla spasiti svako jelo", ispričao je Mirko Ilić.

Govoreći o Vegeti, emocije nije mogao sakriti ni predsjednik Uprave Podravke Marin Pucar.

"Možda danas nismo ni svjesni vrijednosti koju imamo i što je kroz Vegetu stvorila, ne samo Podravka, već i Hrvatska. Od proizvoda koji je nastao 1959. do danas planetarno poznatog brenda prisutnog u 60 zemalja svijeta. Uz Vegetu danas kupujemo začim s

emocijom, a ova izložba upravo nam nudi mogućnost da vratimo uspomene, prisjetimo se trenutaka s najbližima, našim bakama i majkama koje su kuhale s Vegetom. Vjerujem da će ova retrospektiva Vegetine ambalaže probuditi sjećanja i emocije, prizvati mirise i okuse uz začim čija je ambalaža uvijek bila korak ispred vremena", istaknuo je Marin Pucar, predsjednik Uprave Podravke.

Prepoznatljiva po svojoj plavoj boji i šarmantnom kuharu s omota, Vegeta se tijekom godina prilagođavala svojim potrošačima i kroz brojne inovacije zadržala svoj status nezamjenjivog dodatka jelima. Inovacijama oduvijek prati trendove, kako vezano uz dizajn i ambalažu, tako i one kulinarske vezano uz pripremu i serviranje hrane. Tako su i otvorenje izložbe uz Vegetu začimili Podravkini promotori kulinarstva ukusnim jelima serviranim na posebnoj ediciji tanjura koje su za Vegetin 60. rođendan dizajnirali popularni ELFS-i, Ivan Tandarić i Aleksandar Šekuljica.

Izložba "Vegeta 60 – Paketić povijesti: dizajn i evolucija Vegete od 1959. do 2019." u Galeriji Hrvatskog dizajnerskog društva otvorena je za posjetitelje do 18. veljače. Prostorna koncepcija i postav izložbe djelo je zagrebačke agencije Brigada, a vizualni identitet izložbe i dizajn kataloga potpisuju Bruketa&Žinić&Grey.



Pripremio: dr. Ivo Belan

Ima ljudi, kad im se dogode neke nezgode, reaguju pozitivno, s nekim pozitivnim potezom. Drugi reaguju s ljutnjom, nesvjesni da se u toj nezgodi možda skriva neka prilika. Optimist vidi priliku u svakoj poteškoći, a pesimist vidi poteškoću u svakoj prilici... Čovjek može izabrati: reagirati na način da preuzme kontrolu, primijeniti vlastiti razum, otkriti razlog, pokušati s kreativnošću u korist osobne prednosti ili reagirati tako da se preda, odrekne kontrole i prepusti emocijama. Takav čovjek ostaje "zapet u blatu" mediokriteta. Za one koje svaka poteškoća psihički strese, "zaljulja", prilike nema nigdje. Međutim, za one koji

iskoristili snagu izbora, dobra je ideja revidirati naše odluke na kraju dana. Sa stalnom evaluacijom, naši će se izbori, odabiri, poboljšati. Nije dobro omalovažavati važnost i najmanjih odluka, jer male prilike dovode do velikih.

Oni koji se žale na nedostatak prilika često nemaju ni ciljeve, stav i ambicija, koja daje prilici život. To su naši izbori i akcije koji rezultiraju prilikom. Željezo se ne kuje samo dok je vruće, nego i dok se grije. Vrijedno je zapamtiti mudru izreku: "Nema sigurnosti u ovom životu. Postoje samo prilike." Također, dobra je i jedna arapska poslovica: "Četiri stvari se ne vraćaju: izgovorena riječ, odapeta strijela, prošli život i propuštena

prilika". Prilike se mogu usporediti s djecom na pjeskovitoj obali. Oni napune ruke pijeskom i tada puste da kroz prste zrnca pijeska padnu, jedan po jedan, na zemlju. Tako i prilike propustimo jednu po jednu. Prihvatimo sve prilike koje su nam ponuđene, revno otkrijmo one skrivene i entuzijastički kreirajmo one koje su nam uskraćene. Sve to učinimo prije nego nam je i posljednje zrnce pijeska prošlo kroz prste i palo na zemlju.

Kako uočiti prilike

Prilike su prisutne svugdje. One nas okružuju. Oni koji ih ne uspiju vidjeti su isti kao i ljudi koji sjede na klupi u parku. Gledaju ptice kako lete, spuštaju se i okružuju ih, čekajući

Gdje se nalazi šansa? Nigdje, svugdje ili sada ovdje?

**KUC, KUC! TKO JE? PRILIKA!
NE GOVORI GLUPOSTI –
PRILIKA NE KUCA DVA PUTA!**

reaguju pozitivno na svaki izazov, prilika je sada ovdje i svugdje. Oni imaju otvoren um, srce i oči.

Često prilike koje nam možda stoje pred nosom, ali skrivene, ne uspijemo uočiti. Puno puta nismo u stanju ili ne znamo ni kreirati priliku. Karte koje su nam u životu dodijeljene ne možemo mijenjati – možemo samo odlučiti kako s njima igrati. Kad se suočimo s poteškoćom, problemom, umjesto da reagiramo frustracijom i ljutnjom, stručnjaci preporučuju dobro proučiti situaciju, jer čovjek nekad može i sam kreirati priliku. Puno puta se pokaže istinitom ona "Traži, pitaj i primit ćeš". Ne stoji skrštenih ruku, pokušaj, možda će se otkriti i neka skrivena prilika.

Jedna poznata psihologinja je kazala: "Kada osjetiš da si došao do kraja i ne možeš učiniti ni jedan korak dalje i kada život izgleda kao da je ostao bez ijedne svrhe: onda je to divna prilika da se započne opet sve od početka, okrenuti novu stranicu".

Ako nastojim otkriti prilike, mora se shvatiti da često dolaze prikrivene pa izgledaju kao problem, izazov i prepreka. Barijere su tu da ih se sruši, a prepone da ih se preskoči. Sigurno, život je pun teških udaraca, međutim možda je to upravo prilika koja "udara". Prilike su mnogobrojne. Toliko ih ima da na prosto vrve. Ako ne svaki dan, onda tjedno. Nalaze se u izboru koji obavljamo cijeli dan. Svaki izbor koji obavimo rezultira ili stvorenim prilikom ili njezinom gubitku. Kako bi

ŽIVOT IMA DVA PRAVILA. PRVO JE, AKO ŽELIŠ USPJETI, UČINI ONO ČEGA SE BOJIŠ, A DRUGO JE – NEMOJ NIKADA ZABORAVITI PRVO PRAVILO



da im se baci nešto hrane, ali ljudi ne učine ništa i ptice odlete. Isto je i s prilikama – odu ako ne poduzmemo razumnu akciju.

Prilika je uvijek prisutna i nalazi se blizu, ali ipak izvan dosega. Ona je izvan naše zone komfora. Ako je čovjek ne želi propustiti treba uložiti trud, napor i ustrajnost. Odakle dolaze prilike? Razumljivo, dolaze od drugih ljudi. To onda znači da treba susretati što više ljudi. Ako čovjek može zakoračiti izvan svoje zone komfora i družiti se čak i s ljudima s kojima se ne osjeća ugodno, bit će izložen čitavom novom svijetu prilika. Velike su šanse da će doživjeti nova otkrića i svoj rast. Da bismo iskoristili mnoge prilike koje nas okružuju, potrebno je nešto više nego biti samo svjestan njihovih prisutnosti. Potrebno je i nešto skromnosti. Kako netko može učiti, ako smatra da sve zna. Kada je u društvu s drugim osobama, jedan od najboljih stvari je postavljati pitanja. Pitanja omogućuju drugima da podijele s nama informacije i da ih apsorbiramo slušajući.

Dakle, prilike pronalazimo tražeći ih. Ako ćemo ih tražiti isto toliko revno kao što i ptice traže hranu, lako ćemo ih otkriti.

Od pomoći je i preispitati svoj način razmišljanja. Na primjer, netko se žali da nema budućnosti u njegovu poslu. Naravno da nema, nema budućnosti u ni jednom poslu. Zato jer budućnost ne leži u poslu, nego u nama. Prema tome, ako čovjek nije sretan s tim gdje se nalazi, treba sebe zapitati što čini pogrešno. Na taj način doći će do odgovora. Doznat će koje stvari izbjegavati, koje akcije poduzeti. Prilike će nam se same predstaviti. Dakle, nije svijet taj koji treba promjene, nego mi.

Ne radi se samo o načinu na koji razmišljamo, nego i o riječima kojih trebamo biti svjesni. Jer, primjerice, svaki put kad čovjek kaže: "Ne želim" ili "Bojim se" ili "Ne znam kako", on izražava neugodnost ili strah. Drugim riječima, ti izrazi pokazuju na prilike koje su tu negdje i čekaju da ne budu propuštene.

Nekada će možda biti potrebno početi ponovno od početka. Čovjek se ne smije bojati neuspjeha, jer, kako je jedan kazao: "Od svih ljudi koje sam ikad poznao, oni koji slijedili svoje snove i nisu uspjeli, živjeli su ispunjeniji život, nego koji su ostavili svoje snove na neku gornju policu zbog straha od neuspjeha".

Život ima dva pravila. Prvo je, ako želiš uspjeti, učini ono čega se bojiš, a drugo je – nemoj nikada zaboraviti prvo pravilo.

Oni koji kažu da nikad nisu imali povoljnu priliku, nikada nisu pokušali iskoristiti ni jednu.

Jedan pametan čovjek je kazao: "Gledajte na probleme kao na prilike".

Sportski nogometni susret djelatnika proizvodnje polukrutih i tekućih lijekova

SUSRET PREPUN DOBRE IGRE, DRUŽENJA I POZITIVNE ATMOSFERE ZAVRŠIO JE POBJEDOM (OVAJ PUT) „STARIH“ REZULTATOM 11:3

Već nekoliko godina djelatnici proizvodnje polukrutih i tekućih lijekova u Belupu samoinicijativno organiziraju sportski nogometni susret između „mladih“ i „starih“ djelatnika. Tako je bilo i 27. prosinca. 2019 u dvorani u Novigradu. Susret prepun dobre igre, druženja i pozitivne atmosfere završio je pobjedom (ovaj put) "starih" rezultatom 11:3. Ove godine mladi će svakodnevno slušati pametovanje starijih kolega kako je trebalo igrati! Naravno, u prvom planu je fair play i dobra zezancija. Posebnu zahvalu ekipa daje sutkinji Margareti Žeđi, koja je bivša djelatnica Belupa, a ovdje se pojavljuje kao

uvijek dobrodošla gošća. Voditelji ekipa bili su Marko Ištvan i Zdravko Klasan.

Za ekipu „mladih“ nogometaša igrali su: Marko Ištvan, Deam Čeviš, Dejan Šimek, Nikola Votuc, Leonard Kozina, Željko Pozder, Marko Blažić, Vedran Bebek, Anto Bilješko i Matej Petric, dok su za "staru" ekipu snagu na parketu s "mladima", odmjerili Josip Požgaj, Petar Evačić, Zlatko Jakrlin, Alen Ferčec, Silvio Prvčić, Zlatko Sirutka, Nikola Vezić i Juriša Moreno.

Dobra atmosfera kasnije se prelila na "treće poluvrijeme" uz zajedničko druženje svih sudionika.



RK Podravka Vegeta osvojila bod protiv Siofoka

RK Podravka Vegeta je 26. siječnja u utakmici 4. kola EHF Kupa ugostila aktualnog osvajača mađarski Siofok. Nakon isteka vremena rezultat je bio 33:33 te su Podravka Vegeta i Siofok, baš kao i u 3. kolu, podijelili bodove. Utakmica se igrala u Sportskoj dvorani Gimnazije Fran Galović koja je bila ispu-

njena gotovo do posljednjeg mjesta, a stiglo je i dvjestotinjak navijača iz Mađarske. Dio domaćih navijača na utakmicu je obukao „kockice“ kako bi pružili podršku hrvatskoj muškoj rukometnoj reprezentaciji koja je u tim trenucima igrala finale Europskog prvenstva.



Pokreće grlo, zaustavlja bol.

ZYNOL



Djeluje dvostruko:
ublažava upalu i brzo zaustavlja bol.

Kod grijobolje, afti te bolnih i upalnih stanja u ustima i ždrijelu.

Sadrži benzidaminklorid. Za usta i ždrijelo. Za ispiranje ili grgljanje usne šupljine i ždrijela. Prije upotrebe pažljivo pročitajte uputu o lijeku, a o rizicima i nuspojavama upitajte svog liječnika ili ljekarnika.

 **BELUPO**

NEOFEN rapid

Djeluje hitno kad ti je bitno.



**Tvoja bol
traži brzo rješenje**

Novi NEOFEN rapid snažnom dozom
ibuprofen lizina brzo i ciljano zaustavlja bol.



NEOFEN rapid sadrži ibuprofen. Za oralnu primjenu. Prije upotrebe pažljivo pročitajte uputu o lijeku, a o rizicima i nuspojavama upitajte svog liječnika ili ljekarnika.

 www.neofen.hr
BELUPO