

ANA SOLDO, mag. pharm.,
PREDSJEDNICA HRVATSKE LJEKARNIČKE KOMORE

LJEKARNICI SU ODRADILI
LAVOVSKI POSAO I NA TO
MOŽEMO BITI PONOSNI



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

INTERVJU

- 6 ANA SOLDO mag. pharm.,
PREDSJEDNICA HRVATSKE
LJEKARNIČKE KOMORE
- 13 ŠESTA BELUPOVA POSLOVNA
KONFERENCIJA U VIRTUALNOM
PROSTORU
- 14 ONLINE STRUČNO PREDAVANJE
U ORGANIZACIJI BELUPA I
MAKEDONSKOG PSIHIJATRIJSKOG
UDRUŽENJA
- 16 RENATA KOKOTOVIĆ, dr. med.,
NLP TRENER, NLP BUSINESS
& LIFE COACH, WINGWAVE
COACH, LOGOPSIHOTERAPEUT:
"PSIHOLOŠKI ASPEKTI
PROMJENA" – PRVI WEBINAR ZA
LIJEČNIKE



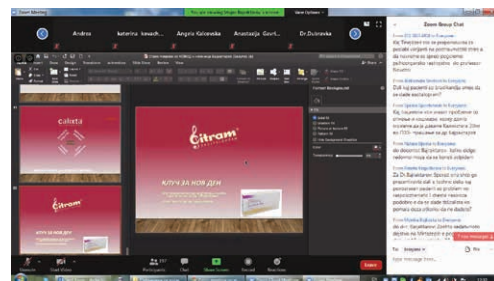
- 18 IVAN BAREŠIĆ, Mr. pharm.,
MBA, POMOĆNIK RAVNATELJA
LJEKARNI DELTIS PHARM:
KOLIKO SMO BLIZU ILI DALEKO
OD E- LJEKARNE?

BELUPO ZDRAVLJE

- 19 MIRJANA ŽAGAR – PETROVIĆ,
dr. med.: UTJECAJ STRESA NA
ZDRAVLJE
- 20 JESMO LI POBIJEDILI
KORONAVIRUS?
- 23 TATJANA VUCELIĆ, mr.pharm.:
KOŽA – OGLEDALO NAŠEGA
ZDRAVLJA

TEMA BROJA

DIGITALNE PLATFORME KAO KOMUNIKACIJSKI ALATI U VRIJEME PANDEMIJE KORONAVIRUSA U BELUPU



10

LIJEČNIČKI KUTAK

- 25 Dr. IVO BELAN: JESTE LI
OPTIMIST?

TRŽIŠNE REGIJE GRUPE BELUPO

- 26 REGIJA ISTOČNE EUROPE



KRONIKA

- 33 OPĆA BOLNICA KOPRIVNICA –
OBILJEŽEN MEĐUNARODNI DAN
SESTRINSTVA

MEDICINA I BIZNIS

- 34 Dr. IVO BELAN: EUROPSKA
AGENCIJA ZA LIJEKOVE U PUNOM
POGONU

PSIHOLOGIJA POSLOVANJA

- 36 Dr. IVO BELAN: KLJUČ
ZA MAKSIMIZIRANJE
PRODUKTIVNOSTI I
MINIMIZIRANJE STRESA

SPORT

- 37 NK SLAVEN BELUPO – DOBILI
UEFA I PRVOLIGAŠKU LICENCU

IMPRESSUM

GLASILO
BELUPO

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

- www.belupo.hr - www.zdravobudi.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



Kristina Gluhak pobjednica je nagradne igre

Kristina Gluhak, pripravnica u službi Logistika pobjednica je nagradne igre Odgovori i poklon ponesi.

Uredništvo Glasila izvuklo je sretnu dobitnicu koja je točno odgovorila na nagradno pitanje koje glasi „Od kojih se tržišta sastoji regija Srednje Europe i novih tržišta?“. Kolegica Gluhak je zadovoljila sve potrebne uvjete u nagradnom natječaju te je točan je odgovor poslala u zadanom roku. Odgovor se mogao pronaći u prošlom broju Glasila, na str. 29, u tekstu s nazivom Predstavljamo tržišne regije Grupe Belupo – Regija Srednja Europa i nova tržišta. Čestitamo pobjednici, a svim ostalim sudionicima natječaja zahvaljujemo i želimo sreću u sljedećim nagradnim igrama.



ODGOVORI I POKLON PONESI

NAGRADNA IGRA

NAGRADNO PITANJE GLASI:

U TEKSTU O PROGRAMU LSS TRANSFORMACIJE BELUPA SPOMINJE SE KRATICA EOD – EXPERTS ON DEMAND. KOJE JE ZNAČENJE TE KRATICE?

Odgovorite točno na nagradno pitanje i osvojite Podravkin poklon paket. Točan odgovor pošaljite do 20. lipnja na adresu uredništva public.relations@belupo.hr ili na adresu **Opatička 5, 48000 Koprivnica**, s naznakom Nagradna igra.

U sljedećem broju Glasila Belupa bit će objavljeno ime dobitnika/dobitnice poklon paketa.

UVODNIK

Poštovane čitateljice i čitatelji,

dobrodošli u još jedno digitalno izdanje Glasila Belupa koje možete prolistati na intranetu i web-linku. Vjerujemo da vam raznolikost sadržaja, relevantnost informacija i grafička preglednost donose jednako iskustvo čitanja, kao i tiskanog izdanja.

Proteklih smo mjeseci imali izvanrednu priliku, kakva se nikada nije pojavila u novijoj povijesti, testirati sve naše životne obrasce jer baš su svi bili na kušnji. Imali smo priliku promisliti što i zašto želimo, koga i kako volimo, gdje i zašto provodimo svoje dragocjeno vrijeme. A sve to uz veliku opasnost da padnemo u kolektivnu negativu. Nama u Belupu taj se ishod, nasreću, nije dogodio. Život nije stao, a svima nama kriza je pokazala kako nam ciljevi, planovi i želje mogu pomoći da ostanemo motivirani i pozitivni. Jer, ciljevi su temelj našeg uspjeha bez obzira jesu li su osobne ili profesionalne prirode. Omogućavaju nam da ostanemo fokusirani na ono što želimo i povećavaju naše zadovoljstvo.

Pokazalo se to i te kako uspješnim načinom samomotiviranja, jer smo naučili živjeti i raditi na posve drugačijim osnovama – uz Skype i Microsoft Teams – fizički udaljeni jedni od drugih, a mentalno i emocionalno nikada bliži. Jer tako i treba biti. Pokazali smo da nam je zaista stalo, da volimo to što radimo i gdje radimo. Ustrajali smo u mijenjanju sebe. Najbolje primjere promjene paradigme poslovanja potražite na stranicama u nastavku. Sada nam predstoji novo vrijeme u kojem ćemo djelomice vratiti stare navike, ali i pokušati zadržati nove. Predstoji nam vrijeme u kojem možemo ostati u ravnoteži. A to želimo, zar ne?

Najavljujemo sljedeći susret za mjesec dana, a dotad ostanite odgovorni, jer prvo je zdravlje.

Vaša,
Snježana Foschio-Bartol,
Glavna i odgovorna urednica

ANA SOLDO,
mag. pharm.,
PREDSJEDNICA
HRVATSKE
LJEKARNIČKE
KOMORE

LJEKARNICI SU ODR POSAD I NA TO MO

REAKCIJE PACIJENATA I JAVNOSTI NA PROJEKT „POZOVI ZA ZDRAVLJE“ BILE SU FENOMENALNE. ATMOSFERA U DR
PONUĐENO RJEŠENJE ZA POTENCIJALNE IZAZOVE DOBIVALO JE VELIKU PAŽNJU MEDIJA I JAVNOSTI PA TAKO I NAŠ



RADILI LAVOVSKI ŽEMO BITI PONOSNI

UŠTVU BILA JE PUNA STRAHA I NEIZVJESNOSTI, EPIDEMIOLOŠKA SITUACIJA SE MIJENJALA IZ DANA U DAN. SVAKO PROJEKT. IMALI SMO VIŠE OD 1000 POZIVA I VIŠE OD 400 REALIZIRANIH DOSTAVA.



Kada je početkom lipnja 2017. godine izabrana za predsjednicu Hrvatske ljekarničke komore, mag. pharm. Ana Soldo, u intervjuu za Glasilo Belupa, među ostalim je rekla: "Ljekarnici su najdostupniji zdravstveni djelatnici na usluzi našim pacijentima bez naručivanja i liste čekanja. Lijek je najčešća medicinska intervencija u zapadnoj medicini, a mi smo zdravstveni djelatnici koji imaju znanje o pravilnoj primjeni lijekova. Ta činjenica govori puno o našoj ulozi u unapređenju i očuvanju zdravlja, a u konačnici i boljoj kontroli sredstava koja se troše u zdravstvu." Koliko je istinita ta tvrdnja pokazalo se, možda više nego ikada u epidemiji Covida-19 kada su i ljekarnici, poput liječnika i medicinskih sestara, bili na prvoj crti obrane, ne štedeći sebe kako bi bili dostupni pacijentima, kako bi svaki bolesnik – unatoč i teškim i zahtjevnim vremenima koje nam je nametnuo novi koronavirus – dobio potreban lijek ili neki drugi medicinski proizvod. O tome što su i kako su radili ljekarnici u mjesecima kada smo bili najteže pogođeni epidemijom za Glasilo smo razgovarali s Anom Soldo.

B Hrvatska ljekarnička komora je u suradnji s Hrvatskim Crvenim križem početkom travnja pokrenula iznimno vrijedan projekt pod nazivom "Pozovi za zdravlje" koji uključuje telefonsko savjetovanje i dostavu lijekova na kućnu adresu. Kojim su građanima odnosno skupinama pacijenata namijenjene usluge iz ovoga projekta?

Projekt "Pozovi za zdravlje" namijenjen je kroničnim pacijentima koji su nemoćni ili nepokretni, svim osobama koje se u svojim domovima liječe od Covid infekcije te svim pacijentima kojima je dodijeljena mjera samoizolacije. No, kako vrijeme odmiče, tako i sama pravila oblikujemo u životnu verziju pa smo omogućili dostavu lijekova i pacijentima koji nisu u spomenutim skupinama, ali je za njih, s obzirom na njihovo zdravstveno stanje, važno da ostanu doma i ne

izlažu se rizicima. Riječ je o pacijentima s transplantiranim organima kao i o drugim kategorijama imunokompromitiranih pacijenata, onkološkim pacijentima i sl.

B Što u organizacijskom smislu podrazumijeva projekt "Pozovi za zdravlje"?

Za organizaciju i provođenje projekta bilo je potrebno pripremiti procese koji će omogućiti da potreba pacijenta za lijekom dođe u fazu dostave na kućnu adresu.

Kolega Mario Vrebčević, potpredsjednik Komore, idejni je tvorac projekta. Jedno posljednje sjedili smo u uredu Komore, gledali izvještaje i presicu Nacionalnog stožera i shvatili da se broj ljudi kojima je dodijeljena mjera samoizolacije značajno povećava svaki dan. U tim trenucima svi su se oboljeli liječili u Covid centrima u bolnicama, no prema iskustvima zemalja koje su imale veći broj oboljelih, i kod nas se očekivalo značajan broj ljudi koji će se liječiti u izolaciji, u kućnim uvjetima. Zaključili smo kako se moramo pobrinuti da i u toj fazi epidemije lijekovi i ljekarnička skrb bude dostupna i tim pacijentima. Shvatili smo da je uloga ljekarnika da se pobrinu za njih i riješe taj problem.

Mario je već za nekoliko sati imao ideju o aplikaciji te načinu na koji ćemo osigurati sljedivost lijeka i komunikaciju između pacijenata, volontera, ljekarni i call-centra. Bio je to prilično zahtjevan proces koji je trebalo osmisliti do u detalja. I sve smo uspjeli učiniti za samo deset dana. Osmislili smo procese, završili aplikaciju, formirali call-centar, okupili volontere i projekt je krenuo.

Jako nam je bila važna sigurnost i dobra organizacija projekta, jer smo htjeli da pacijenti koji prolaze teške trenutke dobiju uslugu koja je iznad standarda. Htjeli smo pokazati koliko su ljudski kontakt i lijepa riječ kao i kvalitetan ljekarnički savjet o pravilnoj primjeni lijeka, važni za lakši i brži oporavak.

Bilo je jako puno logističkih izazova u čijem rješavanju nam je dosta pomogao Crveni križ. Oni su imali dosta iskustva u kreiranju

i provođenju sličnih projekata i na tome im se iskreno zahvaljujemo.

B Što osoba koja ne može ili ne smije u ljekarnu po lijek mora učiniti da ga, uz vašu pomoć i podršku, dobije doma, dakle na kućnu adresu?

U slučaju da pacijentu zatreba lijek, važno je prvo kontaktirati liječnika obiteljske medicine koji treba lijekove propisati. Do našeg call-centra pacijenti dolaze na dva načina. Izravnim pozivom na broj 072 777200 ili odabirom opcije broj 3 na kontakt telefon Crvenog križa o800 8811. Poziv zaprimaju ljekarnici volonteri i s pacijentima prolaze trijažni upitnik. Kreiranje upitnika bio je dosta zahtjevan proces jer smo morali kroz upitnik predvidjeti sve vrste izdavanja lijekova. Nakon prikupljanja svih potrebnih informacija volonteri aktiviraju nalog. Nalog za dostavu vidljiv je ljekarniku volonteru koji pokriva područje u kojem živi pacijent te ljekarnu u koju pacijent inače odlazi po svoju terapiju. Time smo htjeli povećati vjerojatnost da će volonter moći sve lijekove preuzeti kod prvog dolaska u ljekarnu.

Danas je u na tržištu Republike Hrvatske veliki broj registriranih lijekova i ljekarne kreiraju svoj asortiman prema svojim pacijentima. Nalog se u obliku e-poruke šalje ljekarni koja je imala zadatak da pripremi svu terapiju za volontera. Volonter je na aplikaciji na mobitelu dobio poruku da ima nalog za dostavu, lokaciju ljekarne i kontakt i lokaciju pacijenta koji je tražio dostavu. Za većinu dostava nam je trebalo 24 sata.

B Što je zapravo moguće naručiti? Odnosno prilagođavate li se potrebama ljudi kada iz ljekarne trebaju i neki drugi proizvod, osim lijeka?

Za kronične pacijente koji nisu bili pod mjerama samoizolacije ili se nisu liječili od Covida-19 dostava je bila moguća samo za lijekove propisane na recept. Za pacijente koji su bili pod mjerama samoizolacije ili su u izolaciji dostupna je bila dostava i bezreceptnih lijekova.

Naši pacijenti bili su svjesni svrhe projekta tako da smo rijetko imali upite za kupnju drugog asortimana iz ljekarne. Nekoliko pacijenata koji su bili u samoizolaciji trebali su maske ili neku drugu zaštitnu opremu, dezinficijense ili alkohol.

Imali smo i veliki broj upita pacijenata za preuzimanje terapije koja se izdaje u bolnici, na odjelima. Iako projekt nije predviđao takvu uslugu, neki od tih pacijenata nisu imali drugu opciju. Njima smo pomagali tako da smo ih vozili u bolnice da preuzmu svoju terapiju dok smo za pacijente kojima je to bio preveliki rizik za zdravlje,

PISALI SMO PREPORUKE I O RADU LJEKARNIKA, PONAŠANJU PACIJENATA U LJEKARNI ŠTO JE REZULTIRALO ČINJENICOM DA JE HRVATSKA JEDNA OD RIJETKIH ZEMALJA EU-A KOJA NIJE IMALA ZATVORENE LJEKARNE, NEMAMO NIJEDNOG PREMINULOG ČLANA LJEKARNIČKOG TIMA, LJEKARNE NISU BILE ŽARIŠTE NI IZVOR ŠIRENJA EPIDEMIJE, DOSTUPNOST LIJEKOVA I SVIH DRUGIH PROIZVODA BILA JE U KONTINUITETU...



terapiju smo mi preuzimali na odjelima i dostavljali im je doma.

B Kakve su reakcije pacijenata? Koliko ih je koristilo vaše usluge?

Reakcije pacijenata i javnosti su bile fenomenalne. U početcima je projekt dobilo veliku pozornost medija i ljudi su vrlo brzo doznali za uslugu koju smo im pripremili. Atmosfera u društvu je tada bila bitno drugačija nego danas, puna straha i neizvjesnosti, epidemiološka situacija se mijenjala iz dana u dan. Svako ponuđeno rješenje za potencijalne izazove je dobivalo veliku pažnju medija i javnosti pa tako i naš projekt. Imali smo više od 1000 poziva i više od 400 realiziranih dostava.

B Zovu li vas građani i kad trebaju stručni savjet ljekarnika? Što najčešće pitaju? Što ih možda najviše muči i brine?

Ono što nas je ugodno iznenadilo i na što smo jako ponosni je i činjenica da su nas ljudi zvali vrlo često za savjet o pravilnoj primjeni terapije. Na kraju je statistika projekta pokazala da je više od 50 posto svih poziva u call-centar bilo traženje savjeta. U tom vremenu se događalo jako puno promjena u funkcioniranju zdravstvenog sustava i HZZO-a te je bilo i jako puno upita o tome kako ostvariti i prava na neke usluge za vrijeme epidemije.

Imali smo puno upita za dostupnost lijekova koji se inače izdaju na odjelima u bolnici, za

doziranje i primjenu bezreceptnih lijekova za vrijeme epidemije s obzirom na različite novinske naslove koji su u tom periodu povezivali primjenu nekih bezreceptnih lijekova i tijeka bolesti. Veliki broj poziva bio je upućen i za upite za neka kronična stanja koja nisu bila povezana s epidemijom. Ljudi su u izolaciji tražili malo dodatne pažnje. Call-centar je u to vrijeme poslužio kao neka vrsta call-centra za cijeli zdravstveni sustav pa našim volonterima posao nije bio nimalo jednostavan.

B S kakvim ste se problemima najčešće suočavali?

Nismo imali nekih većih problema u projektu. U to vrijeme je u cijelom sustavu bili puno entuzijazma i volje za rješavanje svih prepreka. Ljekarne su na vrijeme pripremale terapiju, pacijenti koji su čekali ispred ljekarne su davali prednost volonterima pri ulasku i preuzimanju terapije.

Ono što je bilo zahtjevno je ipak strah od kontakta, koji je tada bio prisutan. Stoga smo se trudili da volonterima osiguramo što bolju zaštitnu opremu kako bi oni, ali i pacijenti s kojima su dolazili u kontakt, bili što sigurniji.

B Razmišljate li da projekt produžite i u vremena kada ne bude više opasnosti od koronavirusa i Covida-19 s obzirom na to da uvijek ima ljudi koji iz zdravstvenih razloga ne mogu u ljekarnu?

Projekt je pokazao da postoji velika potreba za kontaktom ljekarnika s pacijentima u njihovim domovima. Ne samo za pacijente kojima je potrebna palijativna skrb nego i za veliki broj pacijenata kojima druge osobe preuzimaju lijekove u ljekarnama i gotovo nikada ne dobiju savjet ljekarnika o primjeni lijekova. Iako većina ljudi smatra da je priča s lijekom gotova nakon preuzimanja lijeka u ljekarni, istraživanja pokazuju da je adhe-rencija kroničnih pacijenata jako niska, da su troškovi za komplikacije poprilično visoki u odnosu na europski prosjek te da je potreban dodatni angažman za educiranje i motiviranje ljudi na redovito uzimanje terapije. Stoga, već neko vrijeme razmišljamo o stvaranju modela rada ljekarnika bliže pacijentu. U velikom broju zemalja u svijetu ljekarnička skrb je organizirana tako da ljekarnik ide u domove pacijenata, donosi lijekove i medicinske proizvode, savjetuje ih o primjeni lijekova te pomaže oko boljeg razumijevanja terapije i veće motivacije pacijenata za redovitim uzimanjem lijeka što nam je svima jako važno. Priprema i realizacija takvog oblika skrbi i u Hrvatskoj nam je jedan od prioriteta, ne samo zato što postoji velika potreba za

takvom uslugom već i stoga što imamo veliku motivaciju ljekarnika da se približe pacijentima. Edukacija ljekarnika u kliničkim znanjima u proteklih nekoliko godina daje nam vjetar u leđa, jer iskustva drugih zemalja pokazuju da je riječ o usluzi koja značajno mijenja tijek bolesti, kvalitetu života pacijenata i, u konačnici, u profesionalnoj realizaciji koja nam je svima važan životni cilj.

Dakle, volonterska priča koju smo pokrenuli će se nastaviti bar u nekoj mjeri, ovisno o potrebama pacijenata i modelima koji će omogućiti Ljekarničkoj komori da im bude podrška u tome. A situacija s epidemijom će nam samo ubrzati i nadam se olakšati integraciju tog procesa u zdravstvenu legislaciju.

B I ljekarnici su, poput liječnika i medicinskih sestara, od početka pandemije bili na prvoj crti obrane od koronavirusa, a život je postao gotovo nezamisliv bez "svoje" ljekarne, bez ljekarne u svom kvartu. No, sigurna sam da nije bilo lagano, posebno u razdoblju kada je većina ljudi bila kod kuće, a vi ste morali raditi. Kako ste sve to proživljavali i preživjeli?

U prvim danima epidemije ljekarne su bile

jedini segment primarne zdravstvene zaštite koji je radio u punom opsegu. Pritisak pacijenata je bio izrazito velik, gotovo se udvostručio broj pacijenata u odnosu na prosjek. Velika je bila potražnja za alkoholom, dezinficijensima, zaštitnom opremom i maskama. Osim rada s pacijentima, jako zahtjevan je bio i proces nabavke svega navedenog, jer su vladale velike nestašice. Moramo pohvaliti kolege da su u tom periodu odradile lavovski posao. U proteklom razdoblju smo dosta komunicirali s kolegama iz drugih zemalja, situacija je bila značajno lošija u puno razvijenijim zemljama Europske unije. Naše su ljekarne same organizirale proizvodnju dezinficijensa i antiseptika, organizirale dostupnost alkohola, nabavile pamučne maske i mislim da na taj rad svi moramo biti ponosni. Isto tako nismo imali većih nestašica lijekova, iako je potrošnja u ožujku imala rekordni rast.

B U kojoj mjeri građani koji ulaze u ljekarne poštuju preporuke Hrvatske ljekarničke komore i poruku "čuvajte nas da bismo mi mogli čuvati vas"?

Mjere koje je uvodila Hrvatska ljekarnička komora su se postupno mijenjale kroz epidemiju. Uveli smo ograničenja na izdavanje po pacijentu lijekova, antiseptika, maski i zaštitne opreme kako bismo svima osigurali dovoljne količine u najizazovnijim danima. Pisali smo preporuke i o radu ljekarnika, ponašanju pacijenata u ljekarni što je rezultiralo činjenicom da je Hrvatska jedna od rijetkih zemalja EU-a koja nije imala zatvorene ljekarne, nemamo nijednog preminulog člana ljekarničkog tima, ljekarne nisu bile žarište ni izvor širenja epidemije, dostupnost lijekova i svih drugih proizvoda je bila u kontinuitetu... I na sve to stvarno moramo biti ponosni.

Imali smo veći broj ljudi koji su imali dodjeljenu mjeru samoizolacije, a koji su dolazili u ljekarne. U tom djelu smo imali propisani protokol ponašanja, imali smo i podršku medija u edukaciji ljudi o tome koliko je važno ostati doma i druge ne izlagati zarazi. S vremenom se broj takvih pacijenata značajno smanjio.

Naš rad je prepoznao i Krizni stožer i Ministarstvo zdravstva te smo s njima imali izvrsnu suradnju i zapravo smo na cijelo ovo razdoblje svi jako ponosni. Bilo je jako puno posla, morali smo napustiti i Ured zbog oštećenja u potresu, ali smo i uživali u zajedništvu i realizaciji ideja. Naši članovi su jako zadovoljni angažmanom i trudom koji je cijeli Ured uložio u projekt "Pozovi za zdravlje", ali i u sve ono što smo radili da našim članovima budemo podrška. I mislim da smo napravili jako dobar posao.

"Pozovi za zdravlje"

PODRŽAVAMO STRUKOVNE, STRUČNE I ZNANSTVENE SKUPOVE U ZEMLJAMA REGIJE ADRIA, ALI FOKUS STAVLJAMO NA HOME MADE SKUPOVE, DAKLE NAŠE SKUPOVE GDJE SU GOSTI I PROGRAM DOGAĐANJA SAMO NAŠI

B Projekt se odnosi na cijelu Hrvatsku. Koliko ljekarnika volontera je u njemu aktivno sudjelovalo? Vjerujem da ima i puno zanimljivih priča s terena, o njihovom susretima s pacijentima. Možete li nešto od toga izdvojiti?

U vrijeme početka epidemije bio je veliki pritisak na ljekarne. Mi smo tada jedini radili u punom opsegu i naše kolege u ljekarnama su bili poprilično umorni. Nitko od nas se nije nadao da ćemo imati tako veliki angažman i odaziv volontera. Poziv smo poslali kasno poslijepodne i već ujutro smo imali više od 50 prijava. Javilo se veliki broj naših kolega koji rade u farmaceutskoj industriji, ponudili su svoje vrijeme i automobile tako da smo i logistički dio projekta, koji je također bio važan, pokrili relativno brzo. Naši studenti iz CP-SA-e, s kojima imamo izvrsnu suradnju, također su se prijavili, njih više od 150. Njihovo iskustvo u organizaciji i vođenju projekata nam je puno pomoglo i olakšalo

stvari. Ukupno je u projektu bilo prijavljeno više od 320 volontera, aktivno ih je radilo negdje oko 180 i to 150 ljekarnika koji su dostavljali lijekove, 20-ak ljudi u organizaciji i call-centru i 10-ak studenata koji su održavali logistiku na jako visokoj razini.

Volonteri su nam svakodnevno javljali zanimljive događaje s terena. Najzanimljivija dostava je bila dostava kolege Vrebčevića iz Zagreba u Gospić. Dostavljali smo lijek koji se preuzima u bolnici. Dostava je na kraju trajala cijeli dan, jer im je blizu Gospića pukla guma pa su pola dana potrošili da poprave gumu usred epidemije kada ništa nije radilo. Pacijent je bio jako sretan, nije vjerovao da smo u jednom danu dostavili lijek i riješili problem za koji je mislio da neće imati nikakvo rješenje.

Bilo je puno jako lijepih priča. Možda je najdivljiva priča iz Zagreba i dostava lijekova pacijentu s Alzheimerovom bolešću koji je zbog epidemije ostao bez njegovateljice i nije imao rješenje ni za terapiju, ali ni za drugu životne potrebe.

DIGITALNE PLATFORME KAO KOMUNIKACIJSKI ALATI U VRIJEME PANDEMIJE KORONAVIRUSA U BELUPU

Skype for Business i Microsoft korporativni standard, održava

BELUPOVCI SU ODGOVORILI KORONAKRIZI „PREOKRENUVŠI“ NOVU DIGITALNU STRANICU U SVOJIM KARIJERAMA

Prije nekoliko tjedana, pa skoro i mjeseci, u našim se privatnim i poslovnim životima, dogodila velika prekretnica. Svakodnevno, bezbrižno odlazanje na posao i obavljanje poslovnih zadataka odjednom je bilo vrlo ograničeno, umjesto na poslu, većina nas, svoje je poslovne obaveze odrađivala od kuće ili pak s radnog mjesta, no u znatno drugačijem obliku. Pojavom koronavirusa u Hrvatskoj život nam se svima, na brzinu promijenio te nam uveo neka nova pravila življenja i poslovanja. Odjednom nam je postalo "normalno" da radimo, održavamo sastanke, međusobno razgovaramo pa i zajedno pijemo kave virtualnim putem.

Kako je izgledalo poslovanje, tih kriznih tjedana, u našem Belupu?

Koje smo digitalne platforme najviše koristili, unutar naše kompanije, je li nam takva vrsta komunikacije olakšala dosadašnje poslovanje te kako smo nastavili suradnju s

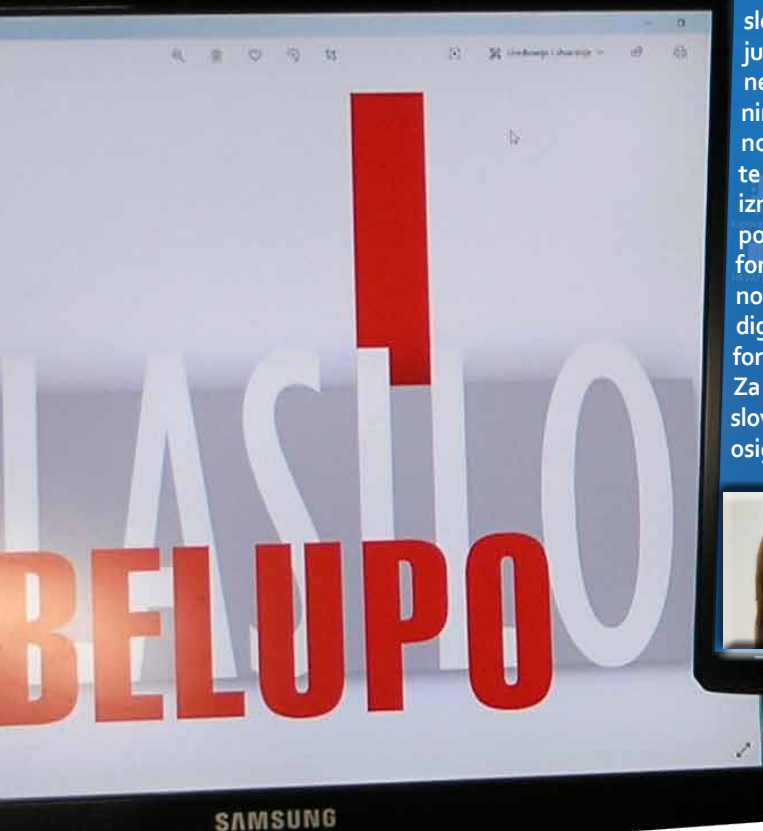
našim liječnicima, kupcima i dobavljačima doznali smo u razgovoru s kolegama koji su s nama, vrlo rado, podijelili svoja iskustva poslovanja u vrijeme koronavirusa.

Više od 700 liječnika sudjelovalo

– Novonastala situacija i suživot s Covidom-19 "natjerala" nas je na novi način življenja i poslovanja. Koliko god su nam se u momentu promijenile navike i svakodnevica, mislim da smo još brže, novom izazovu, odgovorili u poslovnom smislu. Ono što se, do jučer, smatralo kompliciranim, neposlovnim, čak i nepristojnim, postala je nova normalnost! Za poslovne sastanke te svakodnevnu komunikaciju između kolega unutar Belupa počeli smo češće koristiti telefone i mobitele, a uveli smo i nove komunikacijske odnosno digitalne platforme kao Skype for Business, MS Teams i Zoom. Za obavljanje svakodnevnih poslovnih aktivnosti, a sve kako bi osigurali nesmetani razvoj po-

slovanja, iste platforme koristili smo i u komunikaciji s našim klijentima, uz prethodno dobivene njihove pisane suglasnosti, kazao je Ivan Kragić, pomoćnik direktora za Međunarodna tržišta te dodao kako je takva komunikacija, ne da je olakšala dosadašnje poslovanje, nego je bila i jedina moguća!

– Covidu-19 možemo "zahvaliti" što smo "preko noći" uveli nove načine komunikacije, a i naši klijenti – od veletrgovlja, ljekarnika, liječnika i zdravstvene javnosti, pozdravili su i prihvatili nove, digitalne kanale komunikacije. Što se tiče same Adria regije, opskrba se, uz goleme napore cijelog lanca ljudi, odvijala besprijekorno, pa je ožujak bio jedan od povijesno najboljih mjeseci u poslovanju Belupa! Uspjeli smo se u vrlo kratkom roku preorijentirati i na digitalni način marketinškog i stručnog rada, tako da je već organizirano niz predavanja – webinarâ dr. Renate Kokotović putem MS Teamsa na temu „Psihološki aspekti promjene“ kojima je, tijekom svib-



Microsoft Teams predstavljaju poslovni standard i prvi Belupov webinar

Zahvaljujući digitalnim platformama, nastavljeno je nekoliko velikih projekata

– Skype for Business i Microsoft Teams dvije su platforme koje predstavljaju poslovni korporativni standard te je većina naših sektora birala upravo komunikaciju između

te dvije platforme. Skype for Business je starija platforma namijenjena prvenstveno komunikaciji, dok je Microsoft Teams moderna platforma napravljena za Microsoft Office365 Cloud platformu. Osim različitih komunikacijskih mogućnosti, Teamsi podržavaju rad s većinom Microsoft alata te

omogućava spremanje datoteka i zapisa koji nastaju unutar timova – objasnio nam je Silvio Baronić, rukovoditelj sektora Informatika te dodao kako je kombinacija tih platformi s elektroničkom poštom, internetskim pristupom i udaljenim pristupom poslovnim sustavima Belupa omogućava rad od kuće, razmjenu informacija s kolegama unutar

tvrtke i poslovnim partnerima izvan tvrtke te rad na sustavima i opremi na način kakav nam do sada nije bio uobičajen.

Većina naših zaposlenika vrlo se brzo snašla u novom okruženju te su nastavili raditi i komunicirati uz isti ili veći učinak te je čak nekoliko velikih projekata nastavljeno tijekom koronakrize, upravo zahvaljujući mogućnostima digitalnih platformi.

Učestvovali na Belupovim webinarima

NAŠA VANJSKA TRŽIŠTA VEĆ DUŽE VRIJEME KORISTE DIGITALNE NAČINE KOMUNIKACIJE I OGLAŠAVANJA, A PANDEMIJA JE PRIDONIJELA DA SE KONTAKTI PUTEM DIGITALNIH PLATFORMI DODATNO INTENZIVIRAJU

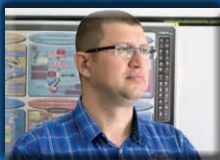
nja, nazočilo više od 400 liječnika iz Sarajeva, Tuzle i Beograda, a u pripremi je još jedan webinar za tržište Srbije, početkom lipnja, za koji, već sad imamo prijavljenih više od 100 sudionika. U Makedoniji smo bili apsolutno prva kompanija koja je organizirala predavanja za liječnike u novim okolnostima. Putem Zoom platforme s tri eminentna profesora predavača, napravili smo predavanja "Psihokardiološki izazovi u uvjetima pandemije i poslije Covida-19", koje je slušalo više od 200 liječnika i farmaceuta. Sva predavanja putem novih platformi bodovale su lokalne liječničke i farmaceutske komore, tako da sad imamo i kvalitetan "follow up" svih predavanja putem digitalnih platformi. Također, na nivou Adria regije (BiH, Crna Gora, Sjeverna

Makedonija, Slovenija, Srbija) pokrenuli smo Idetailing – IQVIA Remote Detailing, s kojim smo u fazi pripreme i edukacije, a planirano je da zaživi od 1. srpnja. Pomoću te digitalne platforme, imat ćemo još jednu mogućnost komunikacije s liječnicima i farmaceutima, ali ono što želim naglasiti je da ništa ne može zamijeniti susret i osobni kontakt! Regija Adria će u drugoj polovici godine "testirati" spomenutu platformu te, ovisno o rezultatima, implementirat će se dalje na cijeli izvoz. Inače, naša vanjska tržišta, generalno, već duže vrijeme koriste digitalne načine komunikacije i oglašavanja, a pandemija je pridonijela da se kontakti putem digitalnih platformi dodatno intenziviraju, kako unutar kompanije, tako i prema našim klijentima i zdravstvenoj javnosti – rekao je Kragić.

Budućnost će donijeti kombinaciju virtualne i fizičke komunikacije

Kako su se snalazili i međusobno komunicirali tijekom pandemije koronavirusa u sektoru Tržište RH kratko nam je obrazložila jedna od njihovih voditeljica, Ivana Bara.

– U režimu rada od kuće u ova dva mjeseca koja su iza nas svakodnevno smo nastojali održati kontinuitet komunikacije i interno i eksterno prema liječnicima obiteljske medicine i specialistima u bolničkom miljeu. Živimo u izazovnom vremenu gdje je najvažnija brzina prilagodbe i prihvaćanje i snalaženje u novonastalim uvjetima. Došli su do izražaja neki novi momenti, izoštrili smo nove kanale i receptore za prepoznavanje međusobnih potreba. Interno je to najčešće bio Skype for Business uz naravno e-poštu i telefonsku razmjenu informacija svakodnevno, kao i mobilne aplikacije WhatsApp, Viber, SMS, Messenger i druge – kazala nam je Bara te potvrdila i u ime nekih svojih kolega kako imaju osjećaj da su intenzivnije, efektivnije komunicirali, a ujedno i bolje i više slušali jedni druge na svim mogućim razinama.



U sektoru Tržište RH koristili su nove komunikacijske kanale, nešto što navode, nisu imali praksu dosad, a što će, naglašavaju, zasigurno više koristiti i ubuduće.

– Poslovne procese smo nastavili nekim novim stazama koje se na prvi pogled čine možda beživotne i asocialne, ali su nemoguće za implementaciju bez temeljnog i osnovnog povezivanja, a to je odnos suradnika i liječnika, koji je i dalje najdragocjeniji alat u ovom poslu. Za odnos su potrebni ljudi, živa riječ koja je temelj i koja otvara vrata u digitalni svijet koji je samo pomoć i nadogradnja i paralelna priča ovom fizičkom i dosadašnjem. Vjerujem da će budućnost donijeti kombinaciju tih dvaju načina rada suradnje i komunikacije s našim klijentima, a to su virtualna i uživo/fizička komunikacija, ističe Ivana Bara, te dodaje kako nam je takav način rada otvorio novi prozor i nove mogućnosti s kojima smo brži, efektivniji i jedinstveni. Postali smo svjesniji zajedništva, empatije, važnosti građenja odnosa u svim mogućim smjerovima, s kolegama i sa klijentima. Puno je lakše sve u životu kad imamo dobar kvalitetan i neopterećen odnos. Ružna vremena donose i neke dobre stvari, a to je definitivno i digitalizacija, beskonačan virtualni prostor i svijet koji je štap i oslonac za bržu prilagodbu, koja ruši prepreke dimenzija koje nas ograničavaju, a to su vrijeme i fizički prostor... ruši granice i kočnice.

– S liječnicima smo nastavili suradnju održavanja dobrih partnerskih odnosa, prepoznajući njihove potrebe kako u ljudskom, partnerskom tako i u poslovnom smislu, virtualnim komunikacijskim kanalima. Održali smo virtualno predavanje, naš prvi webinar, isplanirali smo neke nove virtualne aktivnosti o kojima će sigurno biti riječi u idućim brojevima. Neka to zasada ostane tajna. U prvim danima ovog novog vremena uputili smo liječnicima riječi podrške i oslonca. Donirali smo našim klijentima zaštitnu i medicinsku opremu, lijekove, izvještavali ih o novim lijekovima s kojima smo prisutni na tržištu, informirali ih o povratku lijekova iz defekture – kaže Ivana Bara te dodaje kako su ovo vrijeme iskoristili za detaljniju analitiku i interne edukacije. Na koncu, bez obzira na sve ove promjene koje su nastupile, ne mijenjaju činjenicu da ljudi jedva čekaju istrčati na teren i dati sve od sebe za što bolji rezultat koji nam je svima zajednički interes.

Koronakriza prisilila nas je da isprobamo nove mogućnosti koje nude elektronički sustavi

Matija Kroppek, voditelj projekta serijalizacije u sektoru Proizvodnje, pak, kazao nam

je kako je tijekom ovih neobičnih vremena uzrokovanih koronakrizom, Tim za serijalizaciju svoje poslovne zadatke obavljao iz kućnih ureda te su se svi jako dobro u tome snašli.

– U današnje doba dostupna su brojna rješenja (digitalne platforme) koja omogućavaju rad na daljinu, naravno, ako poslovni procesi to dopuštaju. Aktivnosti kojima se bavi Tim za serijalizaciju najvećim dijelom su vezane uz različite elektroničke sustave te nije bilo prekida niti značajnijih promjena u našem radu. Budući da se radi o globalnom problemu koji je natjerao i većinu naših suradnika i partnera da se na slične načine prilagode situaciji, nismo naišli na nerazumijevanje te smo uobičajene sastanke pretvorili u virtualne, odnosno telekonferencije. Iako smo u tu svrhu imali prilike koristiti razne aplikacije poput Skypea, MS Teamsa, Zooma i WebExa, najboljim nam se pokazao Skype for Business (Lync). U slučaju potrebe za korištenjem zajedničkih baza podataka (dokumenata) služimo se funkcionalnostima dostupnim u MS Teamsu, dok za interne timove dokumentaciju pohranjujemo na Belupovim serverima – objašnjava nam Kroppek te naglašava kako je jedna od operativnih zadaća Tima za serijalizaciju zadržavanje te obrada alerta s tržišta.

– U tu svrhu brojne Nacionalne organizacije za verifikaciju lijekova uspostavile su platforme (portale) preko kojih je omogućena interakcija svih sudionika lanca dobave serijaliziranog lijeka – od proizvođača do ljekarnika, čime je znatno olakšana komunikacija i pravovremeni pristup informacijama vezanim uz određeni problem, tj. alert – kazao je. Kako je, pak, novi način rada utjecao na uspješnost projekta serijalizacije i agregacije u Rusiji, govori.

– Tijekom koronakrize, usprkos svim restrikcijama i promjenama u načinu rada, uspješno smo implementirali određene funkcionalnosti potrebne za realizaciju Projekta serijalizacije i agregacije u Rusiji. Budući da je riječ o iznimno kompleksnom i zahtjevnom projektu, iznimno sam zadovoljan ovim postignućem u kojem su sudjelovali kolege iz raznih dijelova Belupa (u Centrali i Predstavništvu u Moskvi) te predstavnici Dobavljača softvera i Distributera. Koronakriza prisilila nas je da isprobamo nove mogućnosti koje nude elektronički sustavi. Uvjerili smo se kako digitalni kanali komunikacije mogu značajno ubrzati protok i dostupnost informacija te olakšati brojne poslovne procese – završava Matija Kroppek, voditelj projekta serijalizacije u sektoru Proizvodnje.

**IVAN KRAGIĆ, DR. MED.,
POMOĆNIK DIREKTORA ZA
MEĐUNARODNA TRŽIŠTA**

U istraživačkom radu iz 2019. utvrđen virustatski učinak Silymarina

Belupovo predstavništvo u Srbiji za vrijeme rada od kuće pronašlo je cijeli niz stručnih i znanstvenih članaka vezanih za naše preparate i ciljne skupine te su ih putem e-pošte, Vibera i WhatsAppa podijelili s liječnicima.

Posebno je zanimljivo to što su pronašli istraživački rad iz 2019. godine u kojem je utvrđen virustatski učinak Silymarina. Dakle, uzročnik Covida-19 je virus, a naš Silymarin ima utjecaj na virus, što nas je sve zajedno vrlo razveselilo.

To novo saznanje objavljeno je u časopisu Molecules.

Zamijenili smo dosadašnje načine sastanaka i konzultacija komunikacijskim IT alatima

Koje su načine komunikacije, pak, koristili u sektorima Upravljanje kvalitetom, Logistika i Kontrola kvalitete, rekli su nam čelni ljudi navedenih sektora.

– U novonastaloj situaciji uzrokovanoj koronavirusom, za obavljanje svakodnevnih poslovnih aktivnosti najviše koristimo Skype, MS Teams nešto manje, ali vjerojatno i zbog toga što smo se prvo usmjerili na Skype pa nam je brže ušao u naviku.

Na taj način možemo lako povezati više ljudi, na različitim lokacijama, u istom trenutku. Bez nekih posebnih konferencijskih telefona, zvučnika i slično. Prednosti su očigledne. Suradnja, pak, s kupcima i dobavljačima te inozemnim tržištima i predstavništvima se dijelom sad provodi na taj način, više nego ranije no ipak klasična komunikacija e-poštom ili telefonom još neko vrijeme sigurno neće nestati – kazao nam je Igor Kalčić, direktor sektora Upravljanje kvalitetom dok Željka Bešvir, direktorica Kontrole kvalitete navodi kako su se u njezinom sektoru radije priklonili Microsoftov Teamsu.

– Poštujući sva pravila za rad, zamijenili smo dosadašnje načine radnih dogovora, sastanaka i međusobnih konzultacija komunikacijskim IT alatima.

Informacije i dokumente jedni s drugima dijelimo u telefonskim razgovorima i elektroničkom poštom. Microsoftov Teams omogućio nam je virtualne sastanke na kojima razmjenjujemo mišljenja i raspravljamo otvoreno kako smo i navikli – kazala je.

VEĆINA NAŠIH ZAPOSLENIKA VRLO SE BRZO SNAŠLA U NOVOM OKRUŽENJU TE SU NASTAVILI RADITI I KOMUNICIRATI UZ ISTI ILI VEĆI UČINAK TE JE ČAK NEKOLIKO VELIKIH PROJEKATA NASTAVLJENO TIJEKOM KORONAKRIZE, UPRAVO ZAHVALJUJUĆI MOGUĆNOSTIMA DIGITALNIH PLATFORMI

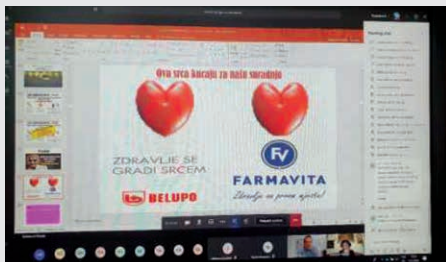
- Iako sam svo ovo vrijeme korona virusa radila na radnom mjestu, dio poslova sam obavljala i kasnije od kuće. Pri tom sam koristila Skype for Business i MS Teams-e jer je bilo puno radionica i testiranja za nove informatičke sustave.

Svakako da nam je takav način komunikacije olakšao poslovanje u vrijeme korona krize, jer je bilo puno radionica i testiranja za nove informatičke sustave, a bez toga se testiranja uopće ne bi mogla obaviti s obzirom da se radi o inozemnim partnerima. Što se tiče nastavka suradnje s našim kupcima i dobavljačima te inozemnim tržištima i predstavništvima, također smo komunicirali putem prije navedenim digitalnim platformama – kazala je Željka Kranjčev, direktorica Logistike.

No ovdje priči nije kraj. Naime, unutar naše kompanije, iako, kao i drugdje u svijetu, poslovna situacija nije bila jednostavna i laka, neki su ipak posegnuli za sudjelovanjima u takozvanim webinarima. Webinarari su zamijenili treninge uživo i konferencije uživo budući da spadaju u jedan od alata za poslovanje.

I doista, taj trening format je vrlo brzo ušao u naš život. Stručno tumačenje značenja riječi webinar je online emitiranje u svrhu obuke ili korporativnog sastanka.

Jednostavnije rečeno, to je sastanak govornika s publikom na posebnoj platformi na internetu, gdje se predavač pokazuje kamerom i govori glasom, a publika komunicira s njim koristeći tekst u chatu.



Tko je od naših zaposlenika sudjelovao u organizaciji webinarara, koje su bile njihove teme tko je sve sudjelovao saznajemo u razgovoru s dr. Renatom Kokotović, Nevenkom Urošević, Hakijom Čidić i Ivanom Kragićem.

– Kada se pojavila infekcija Covidom-19, svi smo se u jednom trenutku zapitali kako ćemo i što ćemo dalje? A onda dok smo se svi preispitivali možemo li nastaviti s novonastalim problemom i hoće li nov način mobilne komunikacije uspjeti zamijeniti osobni kontakt, dr. Renata Kokotović nam je poslala

svoje dvije edukacije "Osnove komunikacijskih strategija" i "Promjene kao cjeloživotno učenje" te pismo podrške. I tada smo shvatili da izlaz postoji, a da bismo uspjeli morali smo izaći iz svoje zone komfora i šablona u kojima živimo, i na trenutak shvatiti i prihvatiti da postoje i druge mogućnosti – opisuju svoju situaciju Nevenka Urošević, direktorica Predstavništva Beograd te nastavlja kako su svakodnevno komunicirali pomoću Skypa.

– To je bio jedan od načina da razmijenimo ideje, održimo edukacije i razmijenimo pokojnu toplu riječ podrške. S liječnicima smo također komunicirali putem Vibera, telefona i e-porukama. A onda je zahvaljujući kolegama iz Farmavite, došla sjajna ideja da organiziramo webinar za klijente o "Promjenama koje nam je donijela pandemija", koju, da nije bilo IT pomoći kolege Hakije Čidića i želje da pomogne i prenese svoje znanje Renate Kokotović, dr. med, ne bi mogli realizirati. Na početku uvijek postoji neizvjesnost i strah hoće li liječnici prihvatiti takvo što, pogotovo kada se radi o novim tehnologijama, no kada smo uputili poziv, nismo vjerovali da će brojka premašiti 500 sudionika. Svi koji su slušali dr. Kokotović željeli su je ponovo čuti, a ostali su bili sretni što će čuti nešto novo, interesantno, primjenjivo u svakodnevnom životu, a pogotovo što će konačno i čuti predavača o kome su čuli mnogo pohvala sa svih strana.

I eto zahvaljujući pandemiji shvatili smo da možemo više, bolje, da izazovi i nisu tako strašni kako smo mislili – naglasila je te za kraj zahvalila svima koji su sudjelovali u ovom projektu, dr. Ivanu Kragiću, koji uvijek pokazuje neiscrpnu želju da nas sve poveže i razvija timski duh, dr. Renati Kokotović, osobi koja je prepuna entuzijazma, znanja, želje da podjeli i pozitivnu energiju koju prenosi na sve nas, dr. Narcisu Berbiću od koga je i krenula ova sjajna ideja koja nas je sve pokrenula, gospodinu Hakiji Čidiću, IT virtuozu, ali i čovjeku s bezgraničnim strpljenjem i željom da svima sve objasni i pomogne, kao i cijelom timu Farmavite i Predstavništva Belupo Beograd koji su se potrudili realizirati ono što smo zamislili i uložili maksimum da taj način virtualne edukacije uspije.

Prvi Belupov webinar

Renata Kokotović dr.med., NLP Trener, NLP business & life coach, wingwave coach, logopsihoterapeut, kazala nam je kakav je bio

ŠESTA BELUPOVA POSLOVNA KONFERENCIJA U VIRTUALNOM PROSTORU OKUPILA DVADESETAK SUDIONIKA SA SVIH TRŽIŠTA

Ambiciozno u 2025. godinu

Iako nije održana u dobro poznatom i poticajnom lovranskom okruženju, ovogodišnju su 6. Belupovu poslovnu konferenciju sudionici ocijenili visokim ocjenama. Održana putem Microsoft Teams platforme, konferencija je okupila dvadesetak sudionika sa svih Belupovih tržišta. Bila je to prilika za susretom, u nekom drugom, nikad viđenom ozračju, u kom smo dijelili ono najvažnije – optimizam i nadu za brzim susretom. Konferenciju je, kao i svaki puta dosad pripremio i vodio Ivan Krajina, direktor Globalnog razvoja Podravke, koji je po završetku sudionicima poručio – "Nismo dopustili da nas ova situacija uspori u ostvarenju ciljeva, na isti način kako kolege na tržištima, uredima, laboratorijima, tvornicama i skladištima svakog dana ne dopuštaju i marljivo ustraju u svom radu".

Prvi dio predavljanja svakog od tržišta bio je posvećen planovima i perspektivama poslovanja do 2025. godine, a drugi dio pipelineu. Ključna događanja, portfelj te projekcije poslovanja iznijeli su direktori svih Belupovih tržišta – Ivo Mušura, Štefica Akrapović, Nevenka Urošević, Dragan Gjorgijevski, Sonja Planinc, Pavel Petrovič, Jan Kočar, Olga Grobova te Denisa Bambir.

Drugi dio predavljanja tržišta bio je posvećen pipelineu, u kom su, osim direktora tržišta sudjelovali i Mitja Posavec, Damir Bijač, Gordana Medenjok, Mirna Briški, Marina Krstanović.

"Novi su proizvodi, njihova brzina uvođenja na tržište te širenje portfelja ključni pokretači razvoja poslovanja kompanije. Pritom su iskrenost, otvorenost i optimizam ključni za uspješnu suradnju. Tim može donositi kreativna rješenja jedino ako je svaki pojedinac spreman modificirati svoju ideju i nadograđivati je u smjerovima koje prvotno nije predvidio", kazao je po završetku Konferencije predsjednik Belupove Uprave Hrvoje Kolarić.

Mi bismo dodali - otvorenost, pozitivna i podržavanje sigurno su stabilna osnova za uspješan odnos. A za svaki tim su nužni. Mi smo u virtualnom Lovranu testirali ovaj model. Testirajte i vi.

odaziv te nam ukratko opisala prvi Belupov webinar.

– Promjene su stalna konstanta u našim životima. Promjena se događa željeli je mi ili ne. Kada se dogode iznenadne i velike promjene nastupa životna kriza kojoj svjedočimo u globalnim i beskrajno neizvjesnim razmjerima. Ljudski rod je uvijek bio zainteresiran za svoja psihička, emocionalna stanja i reakcije na okolnosti. Potrebno nam je razumijevanje nas samih kako funkcioniramo u procesu promjena kako bi iskoristili mogućnosti zauzimanja stava prema promjenama. Sve to razvija u nama unutarnju snagu, otpornost te reducira razvoj stresa. Upravo je o svemu tome bila riječ na prvom webinaru za liječnike koji je, između ostalog, bio jedan od odgovora Belupa i Farmavite, na promjenu u komunikaciji sa liječnicima i na taj način ponosno i prihvatio izazov" novog normalnog".

Otvorili smo nove digitalne kanale komunikacije Marketinga i Prodaje sa svojim liječnicima putem predavanja (webinara) – web-platforme Microsoft Teamsa. Na inicijativu Marketinga Farmavite te uz suradnje Belupa, realizirali smo prvi webinar na temu "Psihološki aspekti promjena" na kojem je prisustvovalo više od 140 liječnika. Dogovoreni su daljnji webinar za Farmavitu i Predstavništvo Srbije. Te je također planiran webinar za tržište Hrvatske – kaže te nastavlja kako je ideja bila da, osim stručne podrške koju uvijek sa zadovoljstvom pružamo našim klijentima, u ovim vremenima se čini prikladnim i vrijednim, ponudi temu iz područja psihologije kako bi ih osnažili i poslali poruku da razumijemo koliko je zahtjevno biti na prvoj crti obrane i da upravo razumijevanjem sebe samoga u procesu promjene možemo još smislenije obavljati svoj posao.

– Održavajući seriju webinar dr. Renate Kokotović, na temu "Psihološki aspekti promjena" 12., 14., 26., i 28. svibnja u BiH (Farmavita) te 27. 5. i 3. 6. u Srbiji, pomaknuli smo granice komunikacije na drugu razinu. Pokazali smo da se brinemo o našim zdravstvenim radnicima na drugi način. Na ovim webinarima bilo je prisutno oko 500 liječnika i farmaceuta, a da to nije bilo samo puko predavanje pokazuju i pitanja na kraju predavanja iz kojih se razvijala diskusija duže od vremena predviđenog za predavanje. Sve webinare realizirali smo na Microsoft Teams platformi, a svu tehničku organizaciju i potporu izvela je Farmavita, dok su za organizaciju bili zaduženi ljudi iz Marketing Farmavite i Marketing Predstavništva Belupo u Srbiji – govori nam Hakija Čidić, direktor IT Farmavite.

ONLINE STRUČNO PREDAVANJE U ORGANIZACIJI BELUPA I MAKEDONSKOG PSIHIJATRIJSKOG UDRUŽENJA

BELUPOVO PREDSTAVNIŠTVO U SKOPJU POTRUDILO SE DA I U OVOM SPECIFIČNOM RAZDOBLJU MEĐU PRVIMA OSTANE U KONTAKTU I PONUDI KVALITETNU EDUKACIJU NAJVEĆIM PARTNERIMA ZDRAVSTVA ŠTO POTVRĐUJE DA JE ONLINE EDUKATIVNI SASTANAK SLUŠALO VIŠE OD 200 SUDIONIKA

Pišu: dipl. pharm. Aleksandar Kafedjiski i dr. med. Dragan Gjorgijevski

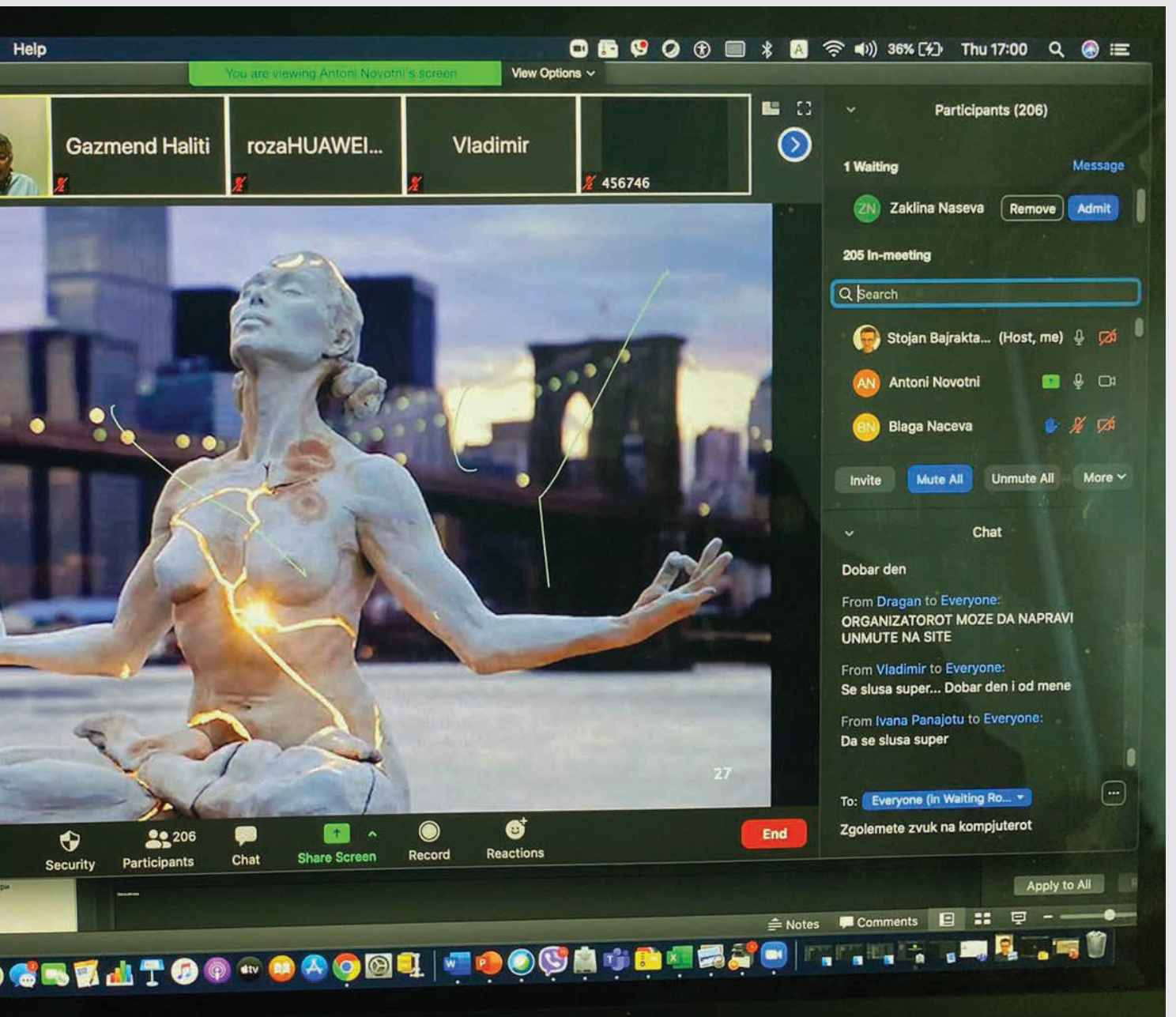
U organizaciji Belupa Skopje i Makedonskog psihijatrijskog udruženja, putem "zoom" platforme održan je edukativni stručni sastanak pod naslovom: "Psiho-kardiološki izazovi u vrijeme i nakon pandemije Covid-19", namijenjen obiteljskim liječnicima i psihijatrima. Imajući u vidu novonastalu situaciju vezanu za pandemiju koja je obuhvatila čitavi svijet i suglasno preporukama zdravstvenih vlasti za socijalno distanciranje i izbjegavanje velikih skupova, Belupovo predstavništvo u Skopju potrudilo se da i u ovom specifičnom razdoblju



PSIHO-KARDIOLOŠK PANDEMIJE COVIDA-19

među prvima ostane u kontaktu i ponudi kvalitetnu edukaciju najvećim partnerima našeg zdravstva. Sam odabir teme vrlo je aktualan, imajući u vidu da se zbog ograničenja kretanja i uspostavljenih životnih navika očekuje pandemija poremećaja vezanih za mentalno zdravlje stanovništva, kao i niz kroničnih bolesti koje su zapostavljene u situaciji kada je glavni fokus zdravstvenog sustava na Covidu-19. To se pokazalo i u in-

teresu za taj edukativni sastanak koji je online slušalo više od 200 sudionika. Dodatni doprinos sudjelovanju sudionika imali su i sami predavači koji su renomirani u svojim područjima s prezentacijama. Prezentacije su održali: prof. dr. Antoni Novotni, specijalist psihijatar iz UKC Skopje i predsjednik Makedonskog psihijatrijskog udruženja na temu „Simptomi psihosocijalnog stresa u doba pandemije Covid-19“, doc. dr.



IZAZOVI U VRIJEME I NAKON

9



Stojan Bajraktarov, specijalist psihijatar iz UKC Skopje i ravnatelj Psihijatrijske klinike u Skopju na temu „Psihosocijalni stres i poremećaji sna i spavanja“ i dr. Ivan Trajkov, specijalist kardiolog iz privatne bolnice Acibadem Sistina u Skoplju na temi „Povišeni krvni tlak i Covid-19“.

Same psihijatrijske prezentacije bile su tako kreirane da najviše pomognu obiteljskim liječnicima koji su prva linija susreta s pacijentima, primarno u samom prepoznavanju i dijagnozi psiholoških stanja i bolesti te sekundarno da specijalisti u toj struci predstave vodič u prepisivanju inicijalne terapije i daljnim koracima u tretmanu tih pacijenata.

Dr. Trajkov je u svojoj prezentaciji spomenuo sve istine i zablude vezano za različite grupe kardioloških lijekova i njihov (ne) utjecaj kod pacijenata s Covidom-19, kao i smjernice oko suočavanja s izazovima cijelog niza internističkih kroničnih oboljenja koja se očekuju zbog izolacije i slabije kontrole bolesti. Stručni sastanak bodovala je Liječnička komora Makedonije.

Sudionici sastanka aktivno su sudjelovali u diskusiji putem chata, pri čemu je još jednom spomenuta uloga i važnost Belupovih lijekova u N i C skupini, prije svega Calixte, Citrama, Belimarana, Amore i ostalih u ovim skupinama koji mogu biti odli(u)čni odabir i pomoć svakom liječniku u tretmanu spomenutih bolesti.

Organizacijom skupa Belupo je održao kontinuitet izrazito stručno ocijenjenih skupova i dokazao se kao pouzdani partner liječnicima u osiguranju suvremenih i kvalitetnih znanstvenih informacija.

Osim tog skupa, Belupo Skopje je 29. veljače u suradnju s Udruženjem internista Makedonije, organizirao i zadnji stručni liječnički sastanak u zemlji s fizičkim sudjelovanjem liječnika, prije infekcije Covidom-19. Na tom simpoziju, na kome su eminentni predavači iz Hrvatske i Makedonije prezentirali najnovija saznanja i preporuke u tretmanu bolesti kao što su dijabetes i reumatološka oboljenja, također je sudjelovalo 250 liječnika iz čitave zemlje, a sam skup je otvorila i time učinila veliku čast sudionicima, a i nama, Njezina Ekscelencija, veleposlanica R. Hrvatske u Republici Sjevernoj Makedoniji gđa. Nives Tiganj. Tako je Belupo u RS Makedoniji postao tvrtka koja je imala posljednji “fizički” i prvi digitalni znanstveni i stručno priznati skup!

S obzirom na to da su zdravstveni radnici iznimno zadovoljni prije svega kvalitetom takvih skupova, Predstavništvo Belupo Skopje će i ubuduće održavati takve edukacije kojima je krajnji cilj unaprjeđenje zdravlja.

KADA IZAZOV I PROMJENA POKUCAJU NA VRATA – PROMJENE U NAMA

“Psiho PRVI



„Psihološki aspekti promjena“ – WEBINAR ZA LIJEČNIKE

POTREBNO NAM JE RAZUMIJEVANJE NAS SAMIH KAKO FUNKCIONIRAMO U PROCESU PROMJENA KAKO BISMO ISKORISTILI MOGUĆNOSTI ZAUZIMANJA STAVA PREMA PROMJENAMA

Piše: Renata Kokotović, dr. med., NLP Trener, NLP business & life coach, wingwave coach, logopsihoterapeut

Promjene su stalna konstanta u našim životima. Promjena se događa željeli je mi ili ne. Kada se dogode iznenadne i velike promjene, nastupa životna kriza kojoj svjedočimo u globalnim i beskrajno neizvjesnim razmjerima. Ljudski rod je uvijek bio zainteresiran za svoja psihička, emocionalna stanja i reakcije na okolnosti. Potrebno nam je razumijevanje nas samih kako funkcioniramo u procesu promjena kako bismo iskoristili mogućnosti zauzimanja stava prema promjenama. Sve to razvija u nama unutarnju snagu, otpornost te reducira razvoj stresa. Upravo je o svemu tome bila riječ na prvom webinaru za liječnike koji je, među ostalim, bio jedan od odgovora Belupa i Farmavite, na promjenu u komunikaciji s liječnicima i na taj način ponosno i prihvatio izazov „novog normalnog“.

Tema iz područja psihologije

Otvorili smo nove digitalne kanale komunikacije Marketinga i Prodaje sa svojim liječnicima putem predavanja (webinara) – web-platforme Microsoft Teamsa. Na inicijativu Marketinga Farmavite te uz suradnju Belupa, realizirali smo prvi webinar na temu „Psihološki aspekti promjena“ kojem je pristupovalo više od 140 liječnika. Dogovoreni su daljnji webinar i za Farmaviru i Predstavništvo Srbije, a planiran je i webinar za tržište Hrvatske.

Ideja je bila da, osim stručne podrške koju uvijek sa zadovoljstvom pružamo našim klijentima, u ovim vremenima čini se prikladnim i vrijednim, ponuditi temu iz područja psihologije kako bi ih osnažili i poslali poruku da razumijemo koliko je zahtjevno biti na prvoj crti obrane i da upravo razumije-

vanjem sebe samoga u procesu promjene možemo još smislenije obavljati svoj posao. O čemu je bilo riječi na webinaru?

Još davne 475 g. pr. Krista Heraklit je civilizaciji ostavio blago u slavnoj rečenici – *Panta rhei* – „Samo mijena stalna jest“, a mi u 21. stoljeću još uvijek s nelagodnom doživljavamo svaku promjenu u bilo kojem aspektu života komentarom. „Ah, opet ta promjena“. Da bi promjenu prihvatili, moramo je prije svega razumijeti u nekoliko nivoa.

Lepeza emocija

Neurofiziološki svaka promjena je nešto nepoznato i automatski u našem tijelu izaziva stresnu reakciju te nas potiče na borbu, bijeg ili zamrznuće. Primarno reagira naš emotivni dio mozga – te se pojavljuju lepeza emocija: strah, ljutnja, nesigurnosti, krivnja, stid, da bi došli do faze svjesnosti, prihvatanja i akcije (Kubler-Ross model i Viginia Satir). Prema tome, promjena kao proces ima svoje faze kroz koje prolazimo svatko na svoj način i u svom tempu.

Koja je poveznica pojma promjena i komunikacije? Obje su vitalno važne za zdravlje, sreću, uspjeh i životno zadovoljstvo. Krucijalno je kako mi prije svega sami sa sobom komuniciramo promjenu, kako je doživljavamo tako i manifestiramo u svom ponašanju. Potrebno je izaći iz svoje zone komfora, poznato i predvidivo. Za to je potreban osobni angažman. Kako prof. dr. Pavao Brajša kaže: „Samo uz napor postajemo bolji, a spontano regrediramo.“ A Seneka bi rekao: „Nije da se ne usuđujemo jer je teško, već je teško jer se ne usuđujemo“. I tu prolazimo kroz unutarnje borbe.

No oni koji su uvjereni da je promjena nešto pozitivno, da je izazov, vrlo brzo prolaze kroz proces. Ponekad mislimo da hrabri ne osjećaju strah. Osjećaju ga, ali ne dopuštaju

da on prevlada. Oni imaju još neke karakteristike, a to su da prije djelovanja mijenjaju stanje svijesti na viši nivo da bi se izdigli iznad nivoa gdje je nastao problem i fokusiraju se na pozitivno rješenje. Činjenica je da smo mi sami ključni faktor u prihvaćanju promjene.

Promjena je i učenje

Također nije nevažan naš utjecaj kroz komunikaciju promjene i s drugim osobama u okolini jer to kreira atmosferu podrške i razvoja. I za to smo odgovorni.

Čudesno je kako je, kada smo bili djeca, svaka promjena bila za nas učenje, znatiželja i razvoj iz koje smo izašli jači, pametniji i još dobili peticu u školi. Promjena danas u odrasloj dobi nije ništa drugo nego cjeloživotno učenje koju postavlja pred nas institucija zvana život. Iz svake promjene možemo, ako želimo, nešto naučiti jer ona u sebi nosi bezbroj mogućnosti da sebe i svoj život kreiramo na drugačiji način, a time i okruženje te da pri tome ostanemo čovjekom. (Viktor Frankl: „Nikada ne odustaj biti čovjekom“). Nismo bespomoćni, nego imamo slobodu izbora i odgovornost da odgovorimo na izazov koji se postavlja pred nas. Ne kažem da je lako, ali jednostavno. Sve drugo, iskreno kada si priznamo, su izgovori. Trebamo se upitati, orijentirani na pozitivno – Što nam promjena želi reći? Koje benefite nosi? Koje potencijale u sebi još trebam aktivirati? I tako stvaramo naviku uspjehnosti te počinjemo slijediti etički imperativ bečkog fizičara i filozofa Heinz von Foerstera koji poručuje: „Djeluj tako da uvijek nastaju nove mogućnosti.“ („Handle stets so, dass weitere Möglichkeiten entstehen!“). A prije djelovanja trebamo promijeniti stanje svijesti da bi se izdigli iznad nivoa gdje je nastao problem.

Koliko smo blizu ili daleko od e-ljekarne?

U HRVATSKOJ ZAKON O LIJEKOVIMA TRENUTAČNO PREDVIĐA MOGUĆNOST PRODAJE LIJEKOVA PUTEM INTERNETA (TZV. PRODAJA NA DALJINU), A RADI SE ISKLJUČIVO O LIJEKOVIMA KOJI SE IZDAJU BEZ RECEPTA I TO SAMO PREKO OVLAŠTENIH LJEKARNI SA SJEDIŠTEM U HRVATSKOJ KOJE NA SVOJIM MREŽNIM STRANICAMA NOSE POSEBAN LOGO

Piše: Ivan Barešić, mr. pharm., MBA

Streloviti razvoj digitalne i telekomunikacijske tehnologije omogućio je razvoj elektroničke trgovine. Društvo u kojem živimo nameće brzi tempo te prosječan potrošač ima sve manje vremena i većinu stvari želi odmah i servirano na dlanu. Stil života je takav da bombardirani informacijama i reklamama uz pomoć jednostavnih i intuitivnih mobilnih aplikacija možemo jednim pokretom prsta naručiti željenu stvar. Razvoj elektroničkog poslovanja i digitalne ekonomije nije zaobišao ni zdravstveni sektor. Promatrajući s tehnološke strane, gotovo da ne postoji ograničenje koje bi moglo ometati razvoj digitalnih ili e-ljekarni. Infrastruktura za takvo što postoji dulje vrijeme. Koliko se radi o dinamičnom i potencijalno profitabilnom području najbolje govori činjenica kako je Amazon kao jedna od najuspješnijih kompanija koja se bavi upravo online prodajom krenuo s akvizicijama u farmaceutskoj industriji. Za gotovo milijardu dolara kupio je američku start-up kompaniju PillPack koja korisnicima omogućuje kupnju lijekova putem interneta. PillPack ima zanimljiv poslovni model po kojem se korisnicima koji troše više vrsta lijekova dnevno nudi kupnja paketića tableta koji im treba za taj dan. Nije potrebno kupovati cijela pakiranja, već PillPack unaprijed sortira terapiju za pacijenta po danima. Ideja je da dostavu lijeka odradi dostavljač Amazona. Nagađa se kako će virtualna asistentica Alexa pacijenta podsjetiti na točno vrijeme uzimanje lijeka. Značaj ove kupnje utoliko je veći jer je na američkom tržištu dionica došlo do pravog potresa te je sektor ljekarni koje posluju na tradicionalan način pretrpio gubitke i do 10 posto što je uzrokovalo pad njihove vrijednosti od oko 15 milijardi dolara.

Kao prednosti ovog modela ljekarništva navode se brža dostupnost lijekova, mogućnost uvida u veći broj lijekova, jednostavnost i povećana privatnost. No s obzirom na osjetljivost teme na sve ovo gledamo s posebnim oprezom jer stručnjaci često znaju isticati kako je "zdravlje naj-



važnije" i kako "liječnik nije roba". Problemi na koje upozorava struka odnose se na rizike za pacijenta: ograničena dostupnost stručnog savjetovanja ljekarnika prilikom online izdavanja lijeka, povećana mogućnost pojave nelegalnih distribucijskih kanala i ulaska krivotvorenih lijekova na tržište, izdavanje pogrešnog lijeka za pogrešnog pacijenta i sl. U Hrvatskoj Zakon o lijekovima trenutno predviđa mogućnost prodaje lijekova putem interneta (tzv. prodaja na daljinu). Važno je naglasiti kako se radi isključivo o lijekovima koji se izdaju bez recepta i to samo preko ovlaštenih ljekarni sa sjedištem u Hrvatskoj koje na svojim mrežnim stranicama nose poseban logo. Logo bi pacijentima trebao omogućiti prepoznavanje ovlaštene ljekarne i na takav način bi se izbjegla opasnost kupnje krivotvorenih lijekova. Logo je predstavila Europska komisija u lipnju 2014. i zajednički je za sve zakonite internetske ljekarne na području Europske

unije. U smislu ovog Zakona u Hrvatskoj još nema ni jedne ovlaštene online ljekarne. Razlog za to je što još uvijek nisu doneseni podzakonski akti koji bi trebali pobliže regulirati dodatne uvjete.

S obzirom na odredbe Zakona asortiman proizvoda u online ljekarnama relativno je ograničen te je na takav način moguće kupiti dodatke prehrani, medicinske proizvode, proizvode za samoliječenje, kozmetiku i slično. Takve web-trgovine u uvjetima prodaje obavezno navode upozorenje kako: "informacije, savjeti i opisi preparata na web-stranicama nisu zamjena za liječnički pregled. Ako imate zdravstvenih problema prije korištenja lijekova i preparata za samoliječenje, posavjetujte se s liječnikom ili ljekarnikom". Glavni problem prodaje lijekova putem interneta predstavlja ilegalna trgovina. Prema podacima Svjetske zdravstvene organizacije gotovo 50 % lijekova koji se prodaju putem interneta je krivotvoreno. Zarada od prodaje krivotvorenih lijekova prema nekim pokazateljima višestruko nadmašuje zaradu od prodaje droge. U razvijenim zemljama najviše se krivotvore lijekovi za poboljšanje stila života (lijekovi protiv erektilne disfunkcije, lijekovi za liječenje pretilosti i sl.) dok se u zemljama u razvoju krivotvore lijekovi za liječenje po život opasnih bolesti (antibiotici, onkološki lijekovi, analgetici, antimalarici, antivirusici i sl.). Promatrajući cjelokupnu situaciju odgovor na pitanje iz naslova glasi: tako blizu, a tako daleko.



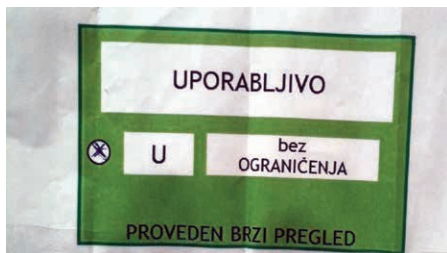
Zajednički logo ovlaštenih online ljekarni na području EU-a

Utjecaj stresa na zdravlje

CIJELI JE SVIJET PROMIJENIO NAČIN ŽIVOTA, SOCIJALNA IZOLACIJA, STRAH ZA VLASTITO ZDRAVLJE I ZDRAVLJE SVOJIH BLIŽNJIH, GUBITAK POSLA ZBOG GOSPODARSKOG PADA I FINACIJSKA NESIGURNOST DODATNO SU UTJECALI NA MENTALNO ZDRAVLJE MNOGIH LJUDI

Piše: Mirjana Žagar-Petrović, dr. med.

Pandemija bolesti Covid-19 osim utjecaja na tjelesno zdravlje i kobne posljedice u vidu trajnog tjelesnog oštećenja, invalidnosti i smrti ima i zabrinjavajuće posljedice na duševno zdravlje. Cijeli je svijet praktično promijenio način života, socijalna izolacija, strah za vlastito zdravlje i zdravlje svojih bližnjih, gubitak posla zbog gospodarskog pada i financijska nesigurnost dodatno su utjecali na mentalno zdravlje mnogih ljudi. A cijelu je situaciju još dodatno pogoršao potres u Zagrebu i okolici. Tijekom pandemije Covida-19 pojedinci su osjetili strah, tjeskobu, tugu i osamljenost, a osobe koje i inače imaju duševne poremećaje poput anksioznosti i depresije osjetili su pogoršanje svoje bolesti.



Život pod stresom

Pojam stres postao je uobičajen u našem životu. S malim svakodnevnim životnim stresovima nosimo se na različite načine. Stres je normalna psihološka i fizička reakcija na zahtjeve života. Svatko drugačije reagira na stres. Tijekom stresa u mozgu se oslobađaju tzv. stresni hormoni i živčani prijenosnici (neurotransmiteri) koji omogućuju reakciju bijega ili borbe. Većina ljudi ima psihičku snagu i nastavi dalje, tada govorimo o pozitivnoj prilagodbi na stres. Neprimjereni stresni odgovor dovodi do različitih tjelesnih bolesti i duševnih poremećaja. Neprimjereni stresni odgovor uzrokuje ubrzan i nepravilan rad srca, povišeni krvni tlak, poremećaj rada žlijezda s unutrašnjim izlučivanjem (npr. hipertireozu), pojavu čira na želudcu, ulcerozni kolitis, poremećaj menstrualnog ciklusa, imunološke i maligne bolesti. Pri dugotrajnom djelovanju stresora

ili zbog neuspješne prilagodbe dolazi do razvoja duševnih poremećaja:

- akutna reakcija na stres,
- posttraumatski stresni poremećaj (PTSP) i
- poremećaj prilagodbe.

Akutna reakcija na stres

Preduvjet za nastanak toga poremećaja je traumatski događaj. Osoba reagira na traumatski događaje tjelesnim i emocionalnim simptomima. Tjelesni simptomi su lupanje srca, pojačano znojenje, a emocionalni su osjećaj otupjelosti, otuđenosti ili odsutnosti emocionalnog odgovora, omamljenost, osjećaj nestvarnosti ili amneziju na traumatski događaj. Većina tih simptoma nestaje unutar mjesec dana, najčešće unutar nekoliko dana (7 dana). Obično prolazi spontano, lijekovi najčešće nisu indicirani, osim kratkotrajno lijekovi za spavanje. Psihoterapija može pomoći i ima važnu ulogu.

Posttraumatski stresni poremećaj

PTSP se javlja nakon izlaganja traumatskom događaju, a očituje se noćnim morama, ponavljajućim, nametljivim sjećanjima (bljeskovima sjećanja) na traumatizirajući događaj. Ako traje duže od tri mjeseca PTSP se smatra kroničnim i često je praćen depresijom, anksioznim poremećajima i bolestima ovisnosti. Liječenje se provodi potpornom psihoterapijom i farmakoterapijom.

Poremećaj prilagodbe

Javlja se unutar mjesec dana od stresnog događaja, a praćen je simptomima zabrinutosti, napetosti, tjeskobe, depresije, poteškoćama u svakodnevnom funkcioniranju te tjelesnim simptomima u vidu lupanja srca, glavobolje, bolova u trbuhu. Psihofarmaci i psihoterapija osnova su liječenja.

Tko je u povećanom riziku?

U vrijeme pandemije Covida-19 pod povećanim rizikom za razvoj emocionalnih i tjelesnih reakcija su starije osobe, zdravstveni radnici i osobe koje su preboljele bolest. Sta-

rije osobe su se zbog izolacije češće osjećale usamljene, tužne i depresivne. Zdravstveni djelatnici su zbog izloženosti zarazi češće bili zabrinuti za svoje zdravlje i zdravlje članove svojih obitelji te su zbog preopterećenosti i iscrpljenosti na poslu skloniji razvoju posttraumatskog stresnog poremećaja. Podložne razvoju PTSP-a su i osobe s oslabljenim imunološkim sustavom, korisnici mirovnih domova, osobe koje su preboljele bolest i članovi njihovih obitelji te osobe s već postojećim tjelesnim i duševnim pridruženim bolestima. Adolescenti i djeca su zbog izolacije, nemogućnosti druženja s vršnjacima i narušene dnevne rutine također osjetljiva skupina. Neka djeca su dodatno izložena nasilju u obitelji i zlostavljanju.

Kako si pomoći?

Pandemija Covida-19 jedinstvena je po mnogo čemu, nastala je u suvremeno doba kada je svijet postao globalno selo. Mediji, TV, društvene mreže omogućuju nam brzi prijenos informacija iz najudaljenijih dijelova svijeta. Takav brz dotok informacija može biti koristan, ali i uznemirujući. Slike bolesnih osoba, svakodnevno brojanje bolesnih i umrlih izvor je stresa i s njim povezanim smetnjama anksioznosti, straha od smrti, gubitka volje i interesa, tugom i depresijom. Budući da medijska izvješća mogu biti uznemirujuća, najvažnije je ograničiti vrijeme s vijestima vezanim uz pandemiju. Svjetska zdravstvena organizacija i Hrvatski zavod za javno zdravstvo donijeli su paket preporuka kako sačuvati mentalno zdravlje u vrijeme pandemije. Najvažnije je prihvatiti novonastalu situaciju i zadržati svoju redovnu rutinu (spavanje, redovita prehrana, učenje i tjelesna aktivnost).

Dakle, pratite vijesti, ali ne pretjerujte, odražavajte socijalne kontakte putem telefona, mobitela, društvenih mreža, zdravo se hranite, dosta spavajte, koristite tehnike opuštanja – vježbe disanje, meditacije, joge, usredotočite se na pozitivne misli, duhovnost, slušanje glazbe, šetnje u prirodi, izlaganje suncu i tjelesnu aktivnost.

Jesmo li POBIJEDILI KOR

PROGLAŠAVANJE ZAVRŠETKA EPIDEMIJE PO NOVOM ZAKONU O ZAŠTITI PUČANSTVA OD ZARAZNIH BOLESTI PROVODI SE TAKO DA HZJZ DAJE PRIJEDLOG MINISTRU ZDRAVSTVA, A ODLUKU NA TEMELJU NJEGOVA PRIJEDLOGA DONOSI VLADA

Dan po dan i uskoro će stoti od prvog slučaja zaraze u Hrvatskoj. Sada već danima nema novozaraženih. Kada će Hrvatska proglasiti kraj epidemije i hoćemo li se usuditi reći da smo bez korone? To je pitanje koje se samo nameće. Slovenija je napravila prvo, Crna Gora drugo – proglasila se korona free zemljom. Ravnateljica Klinike za infektivne bolesti "Dr. Fran Mihaljević" Alemka Markotić objašnjava: „Hrvatska je od samog početka oprezna, zemlja smo koja je poželjna za brojne turiste. Nema razloga da trčimo s nekom od tih izjava niti da se ukida epidemija kad još uvijek traje u zemljama u okruženju i zemljama u EU. Kada cijeli svijet kaže da ju je pobijedio, onda možemo reći da smo pobijedili. Hrvatska je protiv korone napravila izvrstan rezultat, držimo se izvrsno i nadam se da ćemo tako i nastaviti“. Nije sve tako jednostavno, iako je epidemiološka situacija itekako povoljna. Ravnatelj Hrvatskog zavoda za javno zdravstvo Krunoslav Capak je pojasnio: "Proglašavanje završetka epidemije po novom Zakonu o zaštiti pučanstva od zaraznih bolesti provodi se tako da HZJZ daje prijedlog ministru zdravstva, a odluku na temelju njegova prijedloga donosi Vlada. To je epidemiološka procjena koja se bazira na težini bolesti, opasnosti bolesti, transmisiji bolesti, opasnosti od ponovnog dolaska bolesti te na temelju broja oboljelih".

Jesen i novi val

Jasno, kraj epidemije nećemo još proglasiti. Posebno kad se sve više priča o novom valu. No hoće li se doista virus vratiti na jesen, ostati u populaciji ili se samo povremeno javljati – nitko od stručnjaka ne može reći sa sigurnošću. Do tada lijek ili cjepivo? Izgledniji je lijek.

Što se cjepiva tiče utrka traje, a u samom vrhu su dva konkurenta. Hoće li biti američko ili britansko? Najperspektivnije su te dvije opcije, ali put do odgovora na pitanja s kojim dozama cijepiti i koliko će trajati zaštita – još je dugačak. Na jesen je puno realnije da bismo mogli imati lijek za Covid-19.

Vrijedan rezultat postigao je hrvatski znanstvenik Luka Čičin-Šain sa svojim njemačkim timom s Helmholtz centra za infektivna istraživanja u Braunschweigu. Prepoznali su antitijela koja sprečavaju da novi koronavirus SARS-CoV-2 uđe u stanicu. "To u osnovi znači da smo našli jedno protutijelo koje



HOĆE LI SE DOISTA VIRUS VRATITI NAJESEN, OSTATI U POPULACIJI ILI SE SAMO POVREMENO JAVLJATI – NITKO OD STRUČNJAKA NE MOŽE REĆI SA SIGURNOŠĆU. DO TADALIJEK ILI CJEPIVO? IZGLEDNIJI JE LIJEK

specifično sprječava da virus ide u stanice i da se ne može razmnožavati u stanicama, drugim riječima – ne može nas činiti bolesnima", pojasnio je Čičin-Šain i dodao da do kraja godine možemo očekivati lijek. „Naš krajnji cilj mora biti razvoj jednog cjepiva da ga možemo dati masama. Cilj je da napravimo lijek da možemo testirati. Vjerujemo da ćemo, ako bude sve išlo dobro, na jesen krenuti s kliničkim testiranjima, a do kraja godine da ćemo imati nešto što možemo

pružati ljudima".

Testiranja u Hrvatskoj – koliko smo potrošili?

Od prvoga dana u fokusu su bila testiranja na koronavirus. Testiramo li dovoljno, jesu li smjernice dobre, koliko testiraju zemlje u okruženju, jesu li testovi pouzdani? To su samo neka od pitanja koja smo mogli čuti da su postavljena od prvog slučaja zaraze. Hrvatski zavod za zdravstveno osiguranje (HZZO) od početka ove epidemije plaćao je testiranja na koronavirus, liječenja u zdravstvenim ustanovama za oboljele pogođene težim simptomima, potom bolovanja za one u samoizolaciji. Do sada je HZZO za sva testiranja na koronavirus izdvojio oko 120 milijuna kuna. Prate epidemiološku situaciju i okvirna projekcija do prve polovice srpnja govori da bi troškovi testiranja za HZZO mogli dosegnuti oko 188 milijuna kuna. S druge strane, PCR testiranje koje ne ide na teret HZZO-a moguće je da građani, ako to žele, plate sami. Cijena je 1500 kuna. Isto tako krenulo je serološko testiranje populacije koje će pokazati kolika je prokuženost. I serološki test moguće je na vlastitu inicijativu napraviti i platiti. Što će nam pokazati testiranje Hrvatskog zavoda za javno zdravstvo? Krenimo redom.

Uskoro rezultati seroloških testova

Testirat će se 1100 uzoraka. Testovima ELISA provjerava se koliko ljudi ima antitijela, odnosno koliko osoba je bilo u kontaktu s koronavirusom, a da to nisu ni znali. Prvi rezultati govore da je riječ o 2 %. Toliku prokuženost ima i primjerice susjedna Slovenija. Riječ je o relativno niskoj prokuženosti, koja s druge strane govori da u kontakt s virusom došao svaki trideseti stanovnik Slovenije. Slično se može očekivati u Hrvatskoj. Predstojnik Klinike za infektivne bolesti "Dr. Fran Mihaljević" Ivan Puljić rekao je da vjerojatno 95 % Hrvata nije prokuženo te da i dalje trebamo biti oprezni. Rezultate testova očekujemo u prvoj polovici lipnja. Kako bi rezultat bio siguran, u suradnji s Veteri-

KORONAVIRUS?



narskim fakultetom rade se i potvrdna testiranja neutralizacijskim testovima. Važno je napomenuti da se obrađuju uzorci iz cijele države. Krajem lipnja znat ćemo i je li itko koronavirusom u Hrvatskoj bio zaražen prije službenog prvog slučaja 25. veljače. Naime, u Francuskoj se pokazalo da se virus pojavio mjesec dana od prvog službenog slučaja. Realna je to mogućnost i za Hrvatsku, posebno jer liječnici obiteljske medicine navode atipične upale pluća baš u sezoni gripe, kako kod djece, tako i odraslih. Naknadno će se u bankama seruma serološki testirati pacijenti koji su bili s upalom pluća. Provjeravat će se oni iz prosinca, a najavljen je ako bude potrebno da će se testirati i uzorci pacijenata iz studenog. Tako ćemo znati je li koronavirusa u Hrvatskoj bilo prije veljače.

Zdravstveni sustav nakon lockdowna

Probleme zdravstvenog sustava lako je nabrojati i prije i poslije korone. Duge liste čekanja, dugovi veleadrogerijama, prekovremeni i neplaćeni sati liječnicima. Uz sve to dogodi se epidemija. Stalo je sve što nije hitno. U svibnju dolazi korak po korak do povratka u stanje kakvo je bilo. Zdravstveni sustava ozdravlja, ali polako. Kako sada sve izgleda?

Pregledi u bolnicama

Prizori na koje smo se brzo naviknuli su redovi ispred bolnica, umjesto u čekao-nicama. Uputnica u ruci, dolazak u točno određeno vrijeme. Zaštitna maska na licu, mjerenje temperature, dezinficiranje ruku i onda odlazak liječniku. S njim ćete razgovarati dok oboje nosite zaštitne maske. Koliko je zatvaranje sustava utjecalo na sve? Provjerili smo za početak liste čekanja. Od Osijeka, preko Zagreba, Rijeke do Splita. Od bolnice do bolnice liste za MR i CT načelno su se u prosjeku povećale za dvadesetak dana. Najveći Klinički bolnički centar u državi – KBC Zagreb navodi kako se postotak otkazanih pregleda/dijagnostike kretao u ožujku oko 33 %, u travnju oko 57 % i u svibnju oko 9,5 %, dok se broj pacijenata kojima termini nisu bili otkazani, a koji svejedno nisu došli na naručenu pretragu kretao u ožujku oko 31 %, u travnju oko 74 % i u svibnju oko 10 %. Ovdje je važno naglasiti da su unatoč epidemiji, još uvijek postoje pacijenti koji ne otkazuju preglede na kojima se neće pojaviti. Dijagnostički i terapijski postupci onkološkim pacijentima, ali i dijelu neonkoloških pacijenata su se održavali. Kada govorimo o jugu zemlje i KBC-u Split naglašavaju da liste čekanja

u zadnja dva mjeseca, u tijeku trajanja vrhunca epidemije, gotovo se nisu promijenile. Razlog je smanjen priljev pacijenata u bolnički sustav. I u KBC-u Osijek odgovaraju da se liste nisu promijenile za vrijeme epidemije Covid-19, ali da se najdulje i dalje čeka na prvi pregled reumatologa i imunologa.

Dugovi veleadrogerijama

Pred nama je očekivani pad gospodarstva, a dug bolnica prema veleadrogerijama popeo se na 2,75 milijardi kuna. Ministarstvo zdravstva je prije dva mjeseca osiguralo 400 milijuna kuna za plaćanje dospjelih dugovanja starijih od 360 dana od datuma dospeljeća. To je samo kap u moru. Otpočetak je prilagođeno poslovanje uvjetima u kojima smo se svi našli. Radilo se po izvanrednim pravilima i osigurana je na kraju pouzdana dostupnost lijekova i medicinskih proizvoda zdravstvenim ustanovama. Istina, na početku su u fokusu itekako bili nedostaci zaštitne opreme s kojom su zdravstveni djelatnici trebali raditi. Sada se nekako sve čini daleko, ali problema je bilo. I bit će ih sigurno još. Borba nije gotova, kraj epidemije nije proglašen. Prije dugoočekivane jesni – pred nama je ljeto. To će donijeti izazove kao nikad dosad.

Uloga ljekarnika u liječenju štitnjače

TOČNE I RAZUMLJIVE INFORMACIJE NAJMOĆNIJE SU ORUŽJE U BORBI PROTIV NEISTINITIH TVRDNJI KOJIMA PACIJENTI BUDU BOMBARDIRANI I TO NAJČEŠĆE PUTE M DRUŠTVENIH MREŽA

Piše: mr. pharm. Ivan Barešić, MBA, pomoćnik ravnatelja, Ljekarne Deltis Pharm

Svake godine krajem svibnja u sklopu Tjedna svjesnosti o bolestima štitnjače obilježava se Svjetski dan štitnjače. Tim događajem simbolično se želi povećati svijest o važnosti očuvanja zdravlja štitnjače kao i poremećajima koji ju mogu zahvatiti. Inicijator obilježavanja toga dana je Svjetska asocijacija udruga za bolesti štitnjače (Thyroid Federation International), a događaj podupiru i različite utjecajne svjetske organizacije poput Svjetske zdravstvene organizacije (WHO), Europsko društvo za štitnjaču (ETA), Američko društvo za štitnjaču (ATA) i mnoge druge.

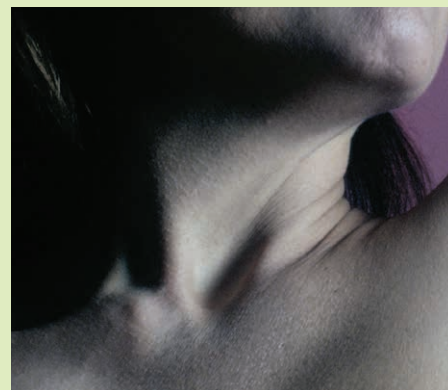


Štitnjača je malena, ali moćna endokrina žlijezda. Nalazi se ispod grkljana, a ispred dušnika na prednjoj strani vrata. Svojem oblikom podsjeća na leptira. Glavnim hormonima koje luči (tiroksin-T₄ i trijodtironin-T₃) kontrolira metabolizam našeg tijela. Poremećaj u regulaciji tih hormona može uzrokovati kronična stanja i poremećaje povezane s nedovoljnim hormonima štitnjače (hipotireoza) ili prekomjernom količinom hormona štitnjače (hipertireoza). Najčešći simptomi hipotireoze su: umor, malaksalost, bolovi u mišićima poremećaji spavanja, dobivanje na tjelesnoj težini, suha koža, gubitak kose, usporen metabolizam i opstipacija. Hipertireo-

za može uzrokovati simptome kao što su: nervoza i nemir, pretjerano znojenje i slabost podnošenje vrućine, nesanica, otežano penjanje po stepenicama, gubitak daha i prilikom odmora, žeđ te očni simptomi (ukočen pogled, sjajne oči, ispučene očne jabučice). Problemi sa štitnjačom češće se javljaju kod dugotrajnije izloženosti stresu. To stanje prate i neuredni obrasci spavanja i hranjenja što ostavlja tragove na endokrinom sustavu. Osim stresa problemima sa štitnjačom mogu pridonijeti i genetika, trudnoća i menopauza.

Gotovo svatko od nas u svojoj obitelji ili krugu prijatelja poznaje nekoga tko ima problema sa štitnjačom što dovoljno govori o ozbiljnosti situacije. Nakon šećerne bolesti, bolesti štitnjače su najučestalije endokrine bolesti. U svijetu oko 300 milijuna ljudi boluje od nekog oblika bolesti štitnjače. Jedan od razloga tako velikog broja oboljelih sigurno se krije i u problemima s prepoznavanjem simptoma koji imaju dugotrajni i podmukao tijek te ih se teže prepozna u početnoj fazi. Prema podacima Hrvatskog zavoda za javno zdravstvo u javnoj zdravstvenoj skrbi u Hrvatskoj utvrđeno je oko 190.000 bolesnika s poremećajem štitnjače, najviše u odrasloj populaciji (20 do 64 godine). Na sistematskim pregledima učenika osnovnih i srednjih škola te fakulteta utvrđeno je više od 2.000 učenika s problemom štitnjače.

Pažljivim slušanjem pacijenta koji se žali izlažući neke od ranije navedenih simptoma ljekarnik može procijeniti radi li se o stanju koje je povezano s disbalansom hormona štitnjače ili se radi o nuspojavama nekih lijekova koje pacijent eventualno ima u terapiji. U svakom slučaju savjetovanje da se obrati liječniku s navedenim sumnjama



može biti od presudne važnosti za postavljanje pravovremene dijagnoze.

U slučaju kad se pacijent uvodi u terapiju ljekarnik pacijenta treba informirati o svim prednostima i eventualnim manama pojedinih lijekova te ga ohrabriti na ustrajanju u propisanoj terapiji. Točne i razumljive informacije predstavljaju najmoćnije oružje u borbi protiv neistinitih tvrdnji kojima pacijenti budu bombardirani i to najčešće putem društvenih mreža. Na takav se način može spriječiti ili barem umanjiti pojava tzv. nocebo efekta (događanje loših stvari zbog loših očekivanja). Upravo na primjeru lijeka koji se koristi za liječenje hipotireoze možemo vidjeti kolika je moć društvenih mreža. Proizvođač je krajem prošle godine radi povećanja stabilnosti i podnošljivosti lijeka promijenio pomoćnu tvar (laktoza je zamijenjena manitolom te je dodana limunska kiselina). Levotiroksinnatrij kao djelatna tvar je ostao isti i iz istog izvora. Zbog transparentnosti to je detaljno komunicirano (internetom, pismom, porukama putem nadležnih komora) i s regulatorom i sa zdravstvenim djelatnicima te sa samim pacijentima. Iako rizik od nastanka nuspojava nije promijenjen, društvenim mrežama počele su se širiti netočne informacije i teorije zavjere o nuspojavama i iskustvima pacijenata na drugim europskim tržištima. Kod dijela pacijenata te su informacije probudile strah i sumnju te su upite i komentare upućivali izravno ljekarnicima. U takvoj izazovnoj situaciji do izražaja dolaze kompetencije ljekarnika: kako dobrim komunikacijskim vještinama obraniti farmaciju temeljenu na dokazima, a sve kako bi se pacijentu pružila odgovarajuća ljekarnička skrb. U konačnici kako bi se povećala suradljivost pacijenata potrebno ih je ohrabrivati da bez bojazni mogu iznijeti svoja zapažanja i sumnje vezane uz propisanu terapiju.

Koža – ogledalo našega zdravlja

KOŽA USPJEŠNO IZVRŠAVA VIŠE ZADAĆA ISTOVREMENO, OBAVLJAJUĆI MNOGE FUNKCIJE KOJE SU BITNE ZA NAŠE CJELOKUPNO ZDRAVLJE

Piše: Tatjana Vucelić, mr. pharm.

Koža, najveći organ našega tijela, prva je linija obrane između našega tijela i svijeta u kojem živimo. Koža uspješno izvršava više zadaća istovremeno, obavljajući mnoge funkcije koje su bitne za naše cjelokupno zdravlje. Vanjski utjecaji mogu utjecati na njezino stanje i narušiti njezinu prirodnu zaštitu. To može utjecati na naše cjelokupno zdravlje jer postajemo skloniji ozljedama i infekcijama. Narušavanjem zaštitne barijere, koža može postati suha, osjetljiva i sklona iritacijama, a to utječe na njezin izgled i dojam te može utjecati na naše samopouzdanje.

Izloženost kože UV zrakama, klimatske i temperature promjene i korištenje kemikalija ili agresivnih proizvoda za čišćenje kod kuće mogu predstavljati preveliko opterećenje za prirodnu sposobnost neutralizacije kože, umanjiti njezinu sposobnost vezivanja vlage i oslabiti njezino djelovanje kao zaštitne barijere. Kao posljedica toga, može doći do isušivanja kože, osjetljivosti

i sklonosti pogoršanju oboljenja kao što je atopijski dermatitis. Prečesto pranje u vrućoj vodi također može uzrokovati isušivanje kože, oštetiti njezinu propusnu barijeru i potaknuti javljanje kožnih oboljenja.

Neuravnotežena prehrana, nedovoljno ili nimalo tjelovježbe, stres, nedovoljno sna, pušenje, dehidracija i određeni lijekovi utječu na kožu i umanjuju njezino djelovanje kao zaštitne barijere. Na kožu također utječe niz unutarnjih čimbenika: genetika, biološko starenje, hormoni i specifična oboljenja poput dijabetesa. Temperature promjene i izlaganje UV zrakama mogu uzrokovati isušivanje kože.

Suha, ispucala i gruba koža uzrokovana je nedostatkom vlage i masnoća u epidermisu (vanjskom sloju kože), a najčešće se javlja na rukama, laktovima, potkoljnicama, petama i licu.

Preparati koji sadržavaju dekspantenol podupiru funkciju zaštitne barijere kože, tako da pomažu u regeneraciji prirodne zaštitne barijere kože. Dekspantenol (provitamin

B5), poznat i kao "vitamin kože" je emolijens, hidratizira kožu, vrlo dobro prolazi kroz kožu. Smanjuje upalna stanja kože, uklanja svrbež i potiče zacjeljivanje površinskih slojeva kože.

U stanicama se provitamin B5 pretvara u pantotensku kiselinu, koja igra ključnu ulogu u koenzimu A, dok je koenzim A važan u mnogim staničnim procesima.

Provitamin B5 može pomoći tako da podupire proizvodnju lipida u koži, podržava vlastiti regenerativni proces kože, povećava zadržavanje vlage u koži te tako pomaže prirodno obnavljanje kože, održavajući je mekanom, glatkom i hidratiziranom.

promo

BELODEX pjena

Dekspantenol 5 % pjena

BELODEX pjena sadrži DEKSPANTENOL 5 %, a namijenjena je za zaštitu i regeneraciju suhe, osjetljive i nadražene kože.

Namijenjena je samo za vanjsku primjenu.

Sastojci

AQUA, BUTANE, PANTHENOL, ISOBUTANE, PROPYLENE GLYCOL, PROPANE, PHENOXYETHANOL, ACRYLATES/C10-30 ALKYL ACRYLATE CROSSPOLYMER, SODIUM HYDROXIDE.

Namjena

BELODEX pjena sadrži dekspantenol (provitamin B5) te se primjenjuje za zaštitu i regeneraciju suhe, osjetljive i nadražene kože.

Obnavlja i stabilizira prirodnu zaštitnu funkciju kože i tako sprječava gubitak vode čime održava kožu vlažnom i podatnom.

BELODEX pjena može se primijeniti u stanjima suhoće i crvenila kože zbog izloženosti vanjskim utjecajima poput sunčeve svjetlosti, topline i hladnoće. U tim slučajevima će primjena pjene donijeti olakšanje kroz obnovu elastičnosti i mekoće kože.

Posebna formulacija u obliku pjene je izuzetno nježna i lako maziva.

BELODEX pjena je namijenjena za primjenu u dojenčadi, djece i odraslih.

Primjena

Nanesite pjenu na opranu i čistu kožu lica ili tijela 2 – 3 puta dnevno.



Zdravo Budi uz dežurnu ordinaciju



Na pitanja iz područja nutricionizma odgovara dugogodišnja kolumnistica portala www.zdravobudi.hr prof. dr. sc. Darija Vranešić Bender.

PROBAVA

Pitanje: Jednom-dva puta mjesečno javljali bi se bolovi u donjem dijelu trbuha, grčevi, koji bi se 15-20 sekunda pojačavali do vrlo jake boli. Grčevi bi se ponavljali svakih 5-10 min, nakon 2-3 sata bi uslijedila stolica. Grčevi prestanu, ostane nelagoda, mučnina i malaksalost.

Napravljena je kompletna krvna slika, urin, štitnjača, kolonoskopija i gastrokopija, ginekoloških pregled. Svi nalazi su bili uredni. Nakon nekoliko mjeseci je to prestalo i nisam dobila nikakvu dijagnozu. Nakon dvije godine ponovno je krenulo. Molim vas za neki savjet!

Odgovor: Budući da su isključene organske bolesti probavnog sustava, moguće je da se radi o sindromu iritabilnog crijeva.

Točan uzrok sindroma iritabilnog crijeva nije poznat, no pretpostavlja se da nastanku sindroma pogoduju upale i infekcije, stres te poremećaj ravnoteže neurotransmitera i mikrobiote. Dosad iskušani načini liječenja su brojni i uključuju dodatke prehrani s vlaknima, ulje paprene metvice, probiotike, antidepresive, psihoterapiju, promjene u prehrani, akupunkturu, anti-dijaroičke i laksative. Ponekad se sindrom iritabilnog crijeva naziva i trbušnom glavoboljom ili "nervoznim crijevima".

Bez obzira na to koji su pravi čimbenici zbog kojih nastaje sindrom iritabilnog kolona (infekcija, hormoni, stres ili neravnoteža crijevne mikrobiote) promjene prehrambenih navika mogu imati značajan utjecaj na bol i nelagodu u osoba koje pate od sindroma. Prilikom propisivanja dijete valja uzeti u obzir i preklapanje ovog stanja s određenim intolerancijama na hranu (laktoza, fruktoza, ugljikohidrati, hista-

min), alergijama na hranu te preosjetljivošću na gluten koja nije vezana za celijakiju (NCGS).

Noviji znanstveni dokazi pokazuju da relativno restriktivna eliminacijska dijeta siromašna određenim prirodnim šećerima može ublažiti osjećaj nadutosti, smanjiti količinu plinova, olakšati bolove te druge simptome u oboljelih od sindroma iritabilnog crijeva. Tijekom posljednjih godina, nekoliko studija pokazalo je na značajno poboljšanje simptoma u pacijenata koji su iz prehrane izbacili hranu bogatu određenim prirodnim šećerima (fermentabilnim šećerima, oligosaharidima, disaharidima, monosaharidima i poliolima – tzv. FODMAP hrana) poput raži, pšenice, češnjaka, luka, artičoka, gljiva, cvjetače, graha, slanotka, leće, meda, jabuka..

Iako prehrana koja isključuje tzv. FODMAP hranu ne djeluje kod svih oboljelih, sve veći broj stručnjaka podržava njene principe, barem kada je riječ o kratkoročnoj primjeni. Ipak, takva je prehrana poprilično složena i potrebno je provoditi uz nadzor liječnika ili nutricionista kako bi prehrana i dalje ostala nutritivno uravnotežena. Dugoročna primjena FODMAP dijete do danas nije dovoljno istražena te se uglavnom zagovara postupna liberalizacija dijete nakon smanjenja intenziteta simptoma, posebice u svjetlu spoznaja o utjecaju ove dijete na raznolikost crijevne mikrobiote.

NEDOSTATAK B12 VITAMINA

Pitanje: Nedavno sam bila na sistematskom pregledu i prema nalazima krvi doktorica je utvrdila da mi nedostaje vitamin B12, a najvjerojatnije i folna kiselina. Možete li mi, molim Vas, reći je li dovoljno da sama u ljekarni kupim nekakav dodatak za nadoknadu i ako da, koji bi preporučili, ili bi ipak trebala napraviti test da utvrdim stvarne vrijednosti tih vitamina u tijelu i prema tome od doktora tražiti da odredi dozu koja bi mi za početak bila dovoljna? Također, zanima me koliko dugo traje oporavak i kad se osjete prvi rezultati? To pitam jer me od svega najviše muče umor i kratki dah.

Odgovor: Optimalno je da vam liječnik ili klinički nutricionist odredi dozu prema nalazu. Međutim nećete pogriješiti niti ako uzmete neki pripravak "forte" B-kompleksa koji obično sadrže povećane doze B vitamina kako biste učinkovitije popravili status tih vitamina.

Nakon 3 mjeseca primjene možete napraviti kontrolni laboratorijski pregled kako biste vidjeli je li terapija bila uspješna, a trebali biste osjetiti i na subjektivnim simptomima koje navodite.

NADUTOST, NAKUPLJANJE VODE?

Pitanje: Imam 18 godina i prošlih 20-ak dana sam jela malo više od uobičajenog. Naime, rijetko kad pijem tekućinu, a sada sam se potrudila to činiti češće preko dana. Prehranu sam vratila na normalu, a i dalje pijem (trudim se) oko 1,5 L vode dnevno. U tih 20-ak dana sam dobila 5 kila i cijelo vrijeme sam naduta.

Je li moguće da je to nakupljanje vode u organizmu (kalorijski jesam odskakala malo, ali ne tako znatno)? Ima li razloga za brigu?

Odgovor: Pet kilograma u 20 dana je relativno velik prirast na tjelesnoj masi. Možeće je da je dio toga zadržana tekućina, međutim, vjerojatno je Vaš povećani unos hrane rezultirao i pohranom u obliku masnog tkiva. Ojačajte tjelesnu aktivnost, lagano smanjite kalorijski unos i zadržite unos vode na 1,5 L dnevno i vjerujem da ćete se vratiti na Vašu staru tjelesnu masu u mjesec dana.

BOLOVI ISPOD OBA REBRENA LUKA

Pitanje: Imam učestalo probadanje ispod desnog rebrenog luka, ponekad tupa bol koja nekad podsjeća na grč. Ako nije prisutna bol, javlja mi se pulsiranje i titranje tijekom cijeloga dana. Bila sam na UZV abdomena i sve je dobro. Obavila sam gastrokopiju i ona je ok, Hp negativan.

Stolica na parazite i mikrobiološka obrada negativna. Patim od nadutosti i vjetrova. Što je uzrok tog pulsiranja, koje mi stvara nelagodu?

Odgovor: Ako ste iscrpili svu gastroenterološku obradu, moguće je da se radi o funkcionalnim smetnjama s predominantnim simptomom nadutosti. Preporučila bih Vam veće doze probiotika s više sojeva (2 x dnevno), a u prehranu uvedite fermentirane probiotičke napitke – kefir, acidofil, probiotički jogurti.

Prehrani dodajte i raznovrsne sjemenke – psyllium, mekinje, chia sjemenke i mljevene sjemenke lana te prehranu obogatite sezonskim voćem i povrćem te cjelovitim žitaricama. Dodatno, hrani dodajte kim i pijte čajeve na bazi anisa, kima i komorača.

Belupo uspješno plasirao prve serijalizirane i agregirane proizvode u Rusiju

Usprkos koronakrizi i ograničenjima koja su uzrokovala promjene u načinu rada i poslovanja, Belupo je ovih dana uspješno odradio vrlo važnu fazu Projekta serijalizacije, prve serijalizirane i agregirane serije proizvoda u Rusiji, sukladno regulativi koja će uskoro postati obvezujuća za sve sudionike lanca opskrbe lijekova. Serije su zapakirane, serijalizirane i agregirane u proizvodnim pogonima posljednjih tjedana, skladištene i nedavno pripremljene za isporuku te dopremljene i predane distributerima na ruskom tržištu.

– Zahtjevi za serijalizaciju i agregaciju proizvoda u Rusiji znatno su kompleksniji i zahtjevniji od onih za tržišta Europske unije, no Belupo je pokazao da se može uspješno nositi s njima. Praćenje lijeka započeo je još od pakiranja proizvoda, uvoza i isporuke u Rusiju, prijenosa vlasništva na Distributera pa sve do izdavanja lijeka pacijentu. U projektu implementacije rješenja u Belupu sudjelovali su brojni kolege iz različitih područja, uključujući i kolege iz Podravka Informatike te tvrtki Inel i Metronik (dobavljači opreme i serijalizacijskog softvera), i ovih dana njihov trud i predani rad dali su i konkretne rezultate – kazao nam je Marko Kroppek, voditelj projekta serijalizacija u sektoru Proizvodnja. Belupo će nastaviti s pripremom i isporukom serijaliziranih i agregiranih serija u Rusiji i ubuduće kako bi se testirali i unaprijedili interni procesi te kako bismo sudjelovali u provjeri predviđenog koncepta na ruskom tržištu.



DR. IVO BELAN

Jeste li optimist? Ako niste, možete biti!

PROSLAVITE SVOJA DOSTIGNUĆA. PONOSEĆI SE SVOJIM POSTIGNUĆIMA, ČOVJEK GRADI OSJEĆAJ VLASTITE VRIJEDNOSTI

Optimisti prolaze kroz život daleko bolje nego pesimisti i to u gotovo svakom aspektu života, često postižući više i uživajući veći društveni uspjeh. Osim toga, optimisti su manje osjetljivi na depresiju i čitav niz fizičkih oboljenja. Eksperti su dokazali da optimizam ojačava imunološki, obrambeni sustav u organizmu.

Psiholozi smatraju da su optimizam i pesimizam navike koje naučimo još kao djeca i u tome roditelji imaju glavnu ulogu. Pesimist vjeruje da loš događaji potječu od nekih stalnih stanja ("Pao sam iz matematike jer nemam mozak za brojeve"), a dobri događaji od privremeni stanja ("Muž mi je donio cvijeće zato jer je imao dobar dan na poslu"). S druge strane, optimist pripisuje neuspjeh privremenom uzorku ("Pao na testu iz matematike jer nisam bio pažljiv na satu kad se to poglavlje obrađivalo"), a povoljne situacije pripisuje trajnim uzrocima ("Muž mi je donio cvijeće jer me voli").

Pesimist dopušta da razočaranje u jednom području njegovog života prodre i u sve ostale pore njegovog života. Optimist ne dopušta da jedan privremeni neuspjeh kontaminira čitav život. Kad stvari krenu loše, pesimisti okrivljuju sebe.

Srećom, od naučenih se navika čovjek se može i odučiti. Najnovija istraživanja pokazuju da je optimizam vještina koju svatko može naučiti.

O neuspjehu treba razmišljati kao rezultatu pogrešne strategije, a ne pogrešne osobnosti. Umjesto osjećati se bespomoćan, potrebno je poduzeti akciju. U provedenim eksperimentima, ljudi koji su zamišljali sebe uspješnicima, koji nadmašuju, pokazali su bolje rezultate nego oni koji su očekivali neuspjeh.



Potvrdite svoje prošle uspjehe. Analizirajte one dobre stvari koje su vam se dogodile kao rezultat vaših vlastitih napora. Izlet i roštilj u vašoj vikendici bio je uspješan ne zbog lijepog vremena, nego zato što sve dobro pripremili i što imate sve vještine za društveni život.

Proslavite svoja dostignuća. Ponošeći se svojim postignućima, čovjek gradi osjećaj vlastite vrijednosti.

Što se tiče planova, treba biti specifičan. Neodređeni planovi, na primjer, "Učiniti više za zajednicu", imaju manje šanse da će uspjeti, nego obećanje da će volontirati jedno poslijepodne tjedno u domu za stare osobe. Dobro je "razlomiti" velike ciljeve u nekoliko manjih, kako bi se izbjegla nemoć uzorkovana golemošću zadatka, cilja. Sa svakim ostvarenim manjim, privremenim ciljem, možete pratiti svoj progres.

Istovremeno, osjećat ćete se puni energije i uzbuđenja u vezi s onim što dolazi. I to je obilježje – i snaga – optimista.

Pesimist vidi nezgodu u svakoj prilici, a optimist vidi priliku u svakoj nezgodi.



U OVOM BROJU GLASILA RAZGOVARAMO O POSLOVANJU REGIJE ISTOČNE EUROPE S DIREKTORICOM P

REGIJA ISTOČNE EUROPE

Više od dvadeset godina zauzimanja istočnoeuropskih tržišta

TRŽIŠTA RUSIJE, UKRAJINE I KAZAHSTANA NISU SAMO VELIKA TRŽIŠTA: 2019. GODINE UKUPAN PROMET FARMACEUTSKOG TRŽIŠTA NAVEDENIH ZEMALJA JE BIO 22 MILIJARDE EURA, NEGO SU I FARMACEUTSKA TRŽIŠTA KOJA OSTVARUJU NAJBRŽI RAST U EUROPI, S PROSJEČNOM GODIŠNJOM STOPOM RASTA OD 11 %

Ruska Federacija, kao i Ukrajina i Kazahstan čine u našoj kompaniji tržišnu regiju Belupo u Istočnoj Europi. Kao i u Srednjoj Europi, kompanija Belupo prisutna je na tržištu Ruske Federacije od kraja 90-ih. Godine 2013. započela je prodaja Belupovih proizvoda u Ukrajini i Kazahstanu. Danas na tržištu Istočne Europe radi 190 zaposlenika.

Tržišta Rusije, Ukrajine i Kazahstana nisu samo velika tržišta (2019. godine ukupan promet farmaceutskog tržišta navedenih zemalja je bio 22 milijarde eura), nego su i farmaceutska tržišta koja ostvaruju najbrži rast u Europi (s prosječnom godišnjom stopom rasta od 11 %). Zajedničke karakteristike za sva tri tržišta su nepostojanje sustava privatnog zdravstvenog osiguranja, umjerenost reguliranja cijena, popularnost suvremenih generičkih lijekova te potreba za potvrđivanjem kvalitete lijekova GMP certifikatima i sustavom farmakovigilancije.

Belupo u oštroj konkurenciji

U te tri zemlje također aktivno posluju vodeće svjetske kompanije za proizvodnju originalnih lijekova i međunarodni koncerni za proizvodnju generičkih lijekova kao i mnogi suvremeni certificirani domaći proizvođači. Svaki Belupovi lijek koji je registriran na našim tržištima, ima od 4 do 10 konkurentnih lijekova ekvivalentnog sastava. Nepostojanje sustava privatnog zdravstvenog osigu-

ranja naglo povećava razinu konkurencije zbog toga što odluku o odabiru lijeka donosi pacijent. Stoga prilikom odabira Belupovih lijekova za registraciju i stabilnu prodaju na tržištima Istočne Europe, analiziramo ove najvažnije čimbenike:

1. Naša mogućnost rasta udjela novog lijeka u određenom konkurentnom okruženju.
2. Prihvatljivost cijene Belupovog lijeka za pacijenta.
3. Prihvatljivost razine profitabilnosti za Belupo.

Polovicu asortimana koji Belupo stavlja na istočnoeuropsko tržište čine naši dermatološki proizvodi. U 2019. godini udio lijekova ATK D grupe povećao se i sada iznosi 55 % prometa Belupa u regiji, izraženo u novcu. Ostali proizvodi prema anatomsko-terapijsko-kemijskoj klasifikaciji (ATK) ravnomjerno su raspodijeljeni u C, N i OTC skupine. Udio kardiovaskularnih lijekova iznosi 14 %, lijekova za živčani sustav 12 %, a udio OTC lijekova iznosi 10 % ukupnog prometa Belupovih proizvoda, izraženo u novcu.

Postojan rast Belupovog poslovanja

Na tržištu regije Istočna Europa BELUPO je ostvarila najveći rast u 2019. godini u odnosu na prethodno razdoblje. Stopa komadnog rasta iznosi 15 %, a stopa financijskog rasta – 23 %.

Treba napomenuti da je takav rast znatno

ispred stopa rasta farmaceutskog tržišta u cjelini. Primjerice, stope komadnog rasta na tržištima Rusije i Kazahstana u 2019. godini su zabilježile negativne vrijednosti. U Ukrajini je ukupna stopa komadnog rasta bila tek blago slabo pozitivna. Na taj su način ekipe BELUPO u Rusiji, Ukrajini i Kazahstanu postale pravi pokretači na tržištu, osiguravši stabilnu stopu rasta prodaje izražene bilo u komadnom volumenu ili u novcu.



Belupo osigurao pristup istočnoeuropskom tržištu do 2023.

Najjače je Belupovo izvozno tržište Ruske Federacije. Uz ukupan promet od 223,793.636 kuna, rusko tržište je na drugom mjestu po razini financijske stabilnosti u Belupu, odmah iza rezultata hrvatskog tržišta.

Belupo je 2019. godine ishodovao GMP certifikat koji je izdala Nacionalna inspek-

cije Rusije. Razina organizacije procesa u našoj kompaniji visoko je ocijenjena i potvrđena inspekcijskim izvještajem. Certifikatom nisu obuhvaćeni samo prethodno registrirani lijekovi, već i proizvodi koji se nalaze u različitim fazama registracije, što nam omogućuje pristup izuzetno bitnom ruskom tržištu u iduće tri godine.

Uz to, certifikat izdan za Rusku Federaciju također vrijedi na teritoriju Kazahstana. Ukrajinska regulatorna institucija ne zahti-

jeva dodatne inspekcije, a Europski GMP certifikat vrijedi i za tu zemlju.

Suradnja s lokalnim partnerima

Prodaja proizvoda na tržištu Istočne Europe odvija u suradnji s najvećim domaćim partnerima. Na svakom tržištu to su nacionalni distributeri koji pripadaju među prva tri na tržištu. U Rusiji to su kompanije Protek, Katren i Puls. U Ukrajini – kompanije BaDM i Venta. U Kazahstanu – Amity, Inkar i Amanat.

Suradnja s njima osigurava 65 % prometa Belupa u regiji, jamčeći stabilan razvoj prodaje i naplatu. S obzirom na veličinu zemalja i karakteristike poslovanja, u svakoj zemlji Belupo također isporučuje robu najvećim kompanijama, čiji se poslovni i financijski ugled pažljivo provjerava. Općenito, u Rusiji surađujemo s 10 kompanija, a u Kazahstanu s 5 kompanija. Struktura tržišta u Ukrajini omogućila je razvoj poslovanja s dva najveća distributera. Planom za 2020. godinu predviđen je početak rada s trećim partnerom iz te zemlje, kompanijom Optima.

Belupovi proizvodi uz bok najtraženijim lijekovima

Regulatorne institucije svake zemlje ponajprije nabavljaju domaće lijekove za zdravstvene ustanove. Međutim, na svakom od navedenih tržišta naši lijekovi kao što su Lactulosa sirup, Betamethasone+Gentamicin mast i krema, Betamethasone mast i krema nalaze se na nacionalnoj listi lijekova za zdravstvene ustanove i nabavljaju se bolničke potrebe.

Ipak, 90 % poslovanja kompanije Belupo u regiji koncentrirano je u segmentu ljekarni. Ljekarnička tržišta Ruske Federacije i Ukrajine visoko su konsolidirana jer u svakoj od tih zemalja postoje veliki ljekarnički lanci. Najveći ljekarnički lanac u Rusiji ima 2.676 ljekarni, a najveća udruga ljekarni broji 8.744 ljekarne. Najveći ljekarnički lanac u Ukrajini ima 900 ljekarni u svim regijama zemlje.

Sve to dovodi do toga da prvih 30 ljekarničkih lanaca u Rusiji osigurava 68 % prometa lijekova preko ljekarni. U Ukrajini je koncentracija još veća – 2019. godine samo prvih 10 ljekarničkih lanaca osiguralo je 65 % prometa lijekova preko ljekarni.

Takva razina koncentracije i način donošenja odluka o generičkim lijekovima dovode do ozbiljne konkurencije oko pozicioniranja proizvoda i upoznavanja ljekarnika s određenim lijekovima.

Razina konsolidacije segmenta ljekarni u Kazahstanu je niža. Najveći lanac broji 250 ljekarni. To znači da, koliko god da je teško ostvariti obostrano korisne odnose s predstavništvima najvećih lanaca u Rusiji i Ukrajini, u Kazahstanu je potrebno uložiti mnogo više napora.

Tržište zahtijeva stalnu izvrsnost i prisutnost

Navedena struktura poslovanja veoma je osjetljiva čak i na kratkotrajni izostanak lijeka zbog kašnjenja njegove proizvodnje ili isporuke. Nedostajće lijekove brzo se zamjenjuju ekvivalentnim lijekovima drugih proizvođača, a obnavljanje suradnje zahtijeva još više truda i novca.

Mogućnost dogovaranja povoljnih uvjeta za uvrštavanje naših lijekova u asortiman ključnih ljekarni osigurava dostupnost naših lijekova za pacijente. Naravno, imamo i različite vrste interakcija s liječnicima i udruženjima pacijenata. Stoga se napori svakog stručnog suradnika Belupa svakodnevno raspodjeljuju u svim fazama funkcioniranja poslovanja, i to:

- osiguravanje zaliha lijekova u regionalnom skladištu distributera,
- poticanje ljekarničkih lanaca da povećaju prodaju naših lijekova,
- upoznavanje ljekarnika s našim lijekovima,
- različite vrste interakcija s liječnicima u vezi s propisivanjem Belupovih lijekova,
- preporuke pacijentima da kupe naše lijekove.

Mala četa, ali hrabra

Broj zadataka koji stoje pred svakim suradnikom vrlo je velik, s obzirom na to što i konkurenti stalno utječu na stanje na tržištu. Njihova se prednost ogleda u 3–4 puta većem broju stručnih suradnika. Važni je osnovni uvjet za uspjeh Belupa u svim tim raznovrsnim profesionalnim zadacima što u svim tim zemljama prepoznaju učinkovitost i visoku kvalitetu naših lijekova.

Ponosni na Belupovu kvalitetu i tržišne uspjehe

Nekoliko puta na godinu naši nasumično odabrani lijekovi postaju predmet nezavisnih ispitivanja kvalitete, pri čemu nacionalni laboratoriji biraju lijekove samostalno, iz skladišta distributera ili s polica ljekarni. S ponosom mogu reći da tijekom svih godina rada u kompaniji Belupo ni u jednoj zemlji nismo imali prigovore na kvalitetu.

Rezultat rada ekipe Belupa za tržište Istočne Europe ogleda se u tržišnim udjelima naših lijekova iz odgovarajućih terapijskih skupina. U Rusiji financijski tržišni udjeli sljedećih lijekova osiguravaju i stabilnost i temelj za daljnji razvoj Belupa: lisinopril Hidroklorotiazid tablete – 74 %, Betamethasone + Salicylic acid mast – 61 %, Mupirocin mast – 60 %, Aripiprazol tablete – 52 %, Mirtazapin tablete – 49 %, Minoksidil otopina – 39 %, Betamethasone+Gentamicin mast i Aciklovir krema po 34 %. Želim napomenuti da svaki spomenuti lijek ima od 4 do 10 konkurenata.

Rezultati za Ukrajinu i Kazahstan u skladu su s fazom razvoja poslovanja u tim zemljama. Financijski tržišni udio lijekova Betamethasone+Salicylic acid mast u Ukrajini i Kazahstanu iznosi 25 % u odgovarajućoj terapijskoj skupini, a udio lijekova Betamethasone+Gentamicin mast i Aciklovir krema – po 20 %.

Želimo i možemo više

Naše pozicije osigurat će ostvarenje najvažnijih zadataka u 2020. i sljedećim godinama. Do 2025. godine morat ćemo osigurati prijelaz na jedinstvene uvjete Euroazijske ekonomske unije u koju će biti uključeno 5 zemalja (Rusija, Bjelorusija, Armenija, Kazahstan i Kirgistan). Trebalo bi zadržati pozicije i proširiti uspjehe postignute u Rusiji i Kazahstanu na nove zemlje.

U 2020. i 2021. godini u zemljama našeg tržišta uvest će se sustav serijalizacije lijekova. Njihov je sustav serijalizacije znatno složeniji od sustava koji se primjenjuje u Europskoj uniji. Stručnjaci koji rade u Belupu uspješno su odgovorili i na taj izazov. Sada se provode završna ispitivanja u kontaktu s ruskim partnerima – distributerima.

Zadataka je još mnogo. Njihova realizacija služi za izvršenje glavnog zadatka – ostvarivanje godišnjih planova.

Stručnjaci i partneri Belupa u istočnoeuropskim zemljama smatraju nas kompanijom besprijekorna ugleda u području dermatologije, s nekoliko lijekova na vodećim pozicijama, kompanijom koja posjeduje nekoliko modernih proizvoda u aktivnom poslovanju, ima snažne trgovačke kompetencije i efikasnu unutarnju strukturu.

U ime svih zaposlenika zahvaljujem kolegama u kompaniji koji osiguravaju stabilno planiranje i proizvodnju visokokvalitetnih lijekova, efikasno upravljanje financijama i brzo donošenje ključnih odluka. Učinit ćemo sve moguće da ispunimo postavljene zadatke.

BELEAN: ODRŽAVANJE I PROVEDBA I kada smo

“Naša operativa i prioriteti postavili su svoje zahtjeve, epidemiološke mjere svoje. No, zahvaljujući nepresušnoj energiji svih uključenih u Program LSS transformacije Belupa, vrlo smo se brzo prilagodili situaciji” – zadovoljno ocjenjuje voditelj Programa LSS transformacije Bojan Premužić i dodaje da svaki način rada ima svoje izazove. Rad na daljinu uspostavljen je kad se radilo s projektnim timovima još u Prvom valu transformacije. Naime, ni tada se nisu uvijek svi mogli okupiti na jednom mjestu, a dobra organizacija i tehnička podrška omogućili su remote coaching i teleconferencing.

I voditelj to potvrđuje: “Microsoft Teams platforma novina je u odnosu na Prvi val projekata gdje smo uglavnom koristili Skype zbog strukture projektnih timova čiji su članovi dijelom u Koprivnici, a dijelom u Zagrebu što nam je slučaj u projektima i Drugoga vala.”

Oba modula edukacije – edukacijske radionice – završila su prije uvođenja posebnih epidemioloških mjera, još sredinom veljače ove godine. Budući da se u ožujku već nazirala mogućnost uvođenja nekog oblika karantene, voditelj Transformacije u suradnji s IFSS-om osmislili su i samostalno postavili cijeli online sustav. U svojem uvijek pozitivnom duhu i nepresušnoj energiji, voditelj, edukatorice i projektni timovi uspjeli su svladati poteškoće i omogućiti da se rad na projektima nesmetano odvija, a projekti razvijaju.

“Samostalno smo osmislili i postavili cijeli online sustav na platformi Microsoft Teams te pilotirali novi način rada odmah nakon stupanja na snagu novih mjera jer smo analizirali situaciju vezanu uz Covid-19 te počeli pripreme i dizajniranje sustava prije nego su mjere stupile na snagu” – sažima Bojan početke rada na novim projektima te nastavlja: “Uspjeh je vidljiv i na statusu projekata Drugog vala transformacije. Na svim projektima definirani su projektni timovi, EOD-ovi (experts on demand – stručnjaci koji nisu članovi timova, ali svojom ekspertizom sudjeluju u njihovom radu kad je to potrebno), finalizirana je faza Define te su projekti već duboko u fazi Measure. U međuvremenu, nakon završenih eduka-

daleko, svi skupa smo Belupo

cija za voditelje projekta, mogu potvrditi da su svi Green Beltovi Drugoga vala, uz rad na projektu, odradili odličnu pripremu i svi uspješno položili GB ispit pa iskreno čestitama na položenom ispitu.”

Rad je, kao i uvijek, bio timski: edukatorice i voditelj znali su da se mogu osloniti na sve Green Beltove, sponzore i članove timova i Prvoga i Drugoga vala transformacije. Tako su projektni timovi od početka epidemioloških mjera mogli nastaviti rad na svojim projektima.

POGLEDI IZNUTRA: O RADU TIMOVA PROGRAMA LSS TRANSFORMACIJE BELUPA

Najvažniji su ljudi

Mr. sc. Irena Repić – Blažeković, dipl. oec., pomoćnica direktora Nabave, Green Belt



Meni je ovo drugi projekt. Na njemu radim sa sponzorom Mladenom Litvićem i projektnim timom. S obzirom na dobre suradnike i prethodno iskustvo, vjerujem da će biti lakše nego prvi put.

Drugi se val poklopio s izuzetno izazovnim vremenom u kojem smo se svi ipak prilično

UZ NUŽNE PREINAKE, GREEN BELTOVI I NJIHOVI TIMOVI I DALJE USPJEŠNO RADE

brzo snašli. Bez previše izbora, morali smo se prilagoditi onome što nam je na raspolaganju pa smo prihvatili Microsoft Teams. Nastavili smo redoviti rad na projektu savladavajući pri tom sve mogućnosti koje nam tehnika nudi.

Komunikacija unutar našeg tima iznimno je otvorena: iznosimo svoja mišljenja, prijedloge, koristimo naučene alate i polako napredujemo, a ovu izazovnu situaciju shvatili smo kao priliku da naučimo nešto novo. Uglavnom, sve radimo e-poštom i na Microsoft Teamsu gdje dijelimo potrebne materijale i konferencijske pozive. Bitno je da za svaki sastanak dobro pripremimo radne materijale i informiramo sve sudionike o onome što planiramo raditi.

Srećom, posebna situacija polako prolazi i nadam se da se ubrzo vraćamo našem normalnom načinu rada. Ipak mi nedostaju redovni GB sastanci na kojima izmjenjujemo svoja iskustva. Evo, dok ovo pišem, ponovno sjedim u svojem uredu na Danici 5 i sve se nekako polako vraća u “normalu”. Vjerujem da ćemo uskoro opet svi zajedno sjesti i razmijeniti zanimljiva iskustva iz proteklih nekoliko mjeseci.

Belupovi timovi vole raditi

Ivan Povrženić, mag. ing.

bioproc., voditelj uvođenja novih proizvoda na tržište, Green Belt

Program LSS transformacije gotovo da i nije osjetio pandemiju. Situacija nas je potaknula na veću primjenu digitalizacije u svakodnevnom poslovanju. Do sada jedna od mogućnosti, a ovih dana nešto uobičajeno, rutina. Taj su način rada odmah dobro prihvatili GB-ovi i članovi timova. Zato su se projekti nastavili nesmetano odvijati. Članovi mogu tima, zaposlenici Prodaje i Logistike, svakodnevno su se susretali s izazovima odgovarajući na povećane zahtjeve tržišta na najbolji mogući način za cijelu



kompaniju: unatoč povećanom opsegu posla, pronalazili su vremena i načina za rad na projektu. Na tome sam im veoma zahvalan. Time su pokazali predan pristup radu, želju za promjenama te koliko im je važno da projekt uspije. Komunikacija se uglavnom odvijala na Skypeu i Microsoft Teamsu. Pod opuštenijim mjerama održavali smo i manje sastanke u krugu kompanije držeći se sigurnosnih preporuka Stožera.

Treba prihvatiti svoje vrijeme i mijenjati se s njime

Tamara Bali-Zvonar, dipl. oec., direktorica Lanca opskrbe, sponzor projekta

Svako vrijeme donosi neke promjene – bilo pozitivne, bilo negativne. Početkom ožujka vjerojatno nitko od nas nije slutio što nas sve čeka i koliko će se brzo mnogo toga promijeniti. I da ćemo se, isto tako, vrlo brzo svemu tome i prilagoditi.

Prelazak na rad od kuće i isključivo online komunikaciju prošao je glatko. Važnu su ulogu u tomu imali i kolege iz Belupove Informatike. S obzirom na to da sam se tije-

ZAHTEJEV PROTEKLOG RAZDOBLJA DA SE IZBJEGAJU KONTAKTI NIJE ZNATNO PROMIJENIO RAD LJUDIMA IZRAVNO UKLJUČENIMA U TRANSFORMACIJU BELUPA. DAKAKO, NIJE BILO SASTANAKA LICEM U LICE, ALI NAŠA SUVREMENOST JE TAKVA DA SE MNOGO TOGA ODVIJA NA DALJINU



kom karijere susretala s različitim oblicima online komunikacije, osobno mi nije bio problem održavati sastanke na Skypeu ili Teamsu. U početku je osjećaj bio čudan, ali nakon nekog vremena takav način komunikacije postao je sasvim normalan.

Vjerujem da se ipak svi veselimo ustaljenom radu u našim uredima bez obzira na pozitivna iskustva online komunikacije. Naime, nova "normalnost" ipak ima i svoj nedostatak: izostanak socijalnog kontakta koji je iznimno važan u određenim situacijama.

Isto tako vjerujem da će se Skype ili Teams sastanci i dalje koristiti, mnogo više nego prije pandemije s obzirom na to da tako možemo biti brži i fleksibilniji.

Izvučimo koristi za budućnost

Dr. sc. Mladen Litvić, viši znanstveni suradnik, rukovoditelj validacija i kvalifikacija u Upravljanju kvalitetom, sponzor projekta

Početak godine uvelike smo slušali o uznapredovanoj zarazi u Kini, ali gotovo nitko nije pretpostavljao da će se ubrzo proširiti

na cijeli svijet i iz temelja promijeniti naše svakodnevne navike. Nedugo poslije, zaraza koja je proglašena pandemijom, kod nas je minimizirala fizičke kontakte, a rezultat toga je za neke od nas potpuni rad od kuće.

Iako se u Belupu dugo vremena koriste elektronički sustavi poput SAP-a i EDMS-a (Glorya) bez kojih je danas rad nezamisliv, neke sustave komunikacije poput Skype for Business ili MS Teams slabo je ili rijetko koristila većina djelatnika Belupa prije pojave virusa. Novonastala situacija pospješila je da baš ta dva komunikacijska kanala postanu osnovni i nezamjenjivi načini komunikacije za provedbu sastanaka, razmjenu datoteka i provedbu edukacija u svakodnevnom radu.

Velika prednost takvog načina komunikacije što se sastanci mogu brzo i efi-



kasno odraditi s kolegama i poslovnim partnerima s različitih lokacija čime prestaje potreba za putovanjima, a uštedeno vrijeme može se iskoristiti za druge poslovne aktivnosti. Primjer tome je kolegica iz Zagreba, članica mojeg projektnog tima.

Bojan Osman već je peti mjesec ponosni belupovac. No uz Belupo vezan je mnogo, mnogo duže. Naime, još kao dječak i kao pravi Koprivničanec, oduševljen je našim NK Slaven Belupom. Svoju predanost ne čuva samo u srcu, nego i u svojoj bogatoj kolekciji koja doslovce iz dana u dan raste. To je bio povod za molbu Bojanu da nam odškrine vrata svojih ormara u kojima čuva suvenire Kluba koji prati od svoje jedanaeste godine. Našeg belupovca Bojana posebno veseli što svojom sakupljačkom strašću čuva sjećanje na vezu Belupa i koprivničkih klubova.

Prvi se pamte

Godine 1993. u Koprivnicu je, na prijateljsku utakmicu, stigao Dinamo iz Zagreba. Zapravo, tada se zvao Croatia, a u Koprivnici je prvi put Klub nastupio s tim imenom. Išao sam s tatom Željkom koji je strastveni navijač Slavena. Od kada je u proljeće 1997. otvorena tribina koprivničkog stadiona, on uvijek sjedi na svom jednom te istom mjestu! Svoje prve utakmice dobro se sjećam.

Osobno mi je bio najveći doživljaj vidjeti Dinamove igrače Slavka Ištvanica, Jozu Gašpara, Gorana Vlaovića... Naravno, najviše me impresionirao legendarni trener Miroslav Ćiro Blažević.

Iako je to bilo ratno vrijeme, na utakmici je bilo nekoliko tisuća gledatelja, načičkanih na onu malu zapadnu tribinu i sve oko ograde koja i dan-danas prkosi vremenu u svojoj plavoj boji. Da, od tih vremena sagrađena je nova tribina, promijenjeni su golovi, travnjak, semafor, ali ta je ograda je još uvijek simbol onog starog Slavena i našeg stadiona.

Nažalost, Slavenov dres s te utakmice nemam. Uopće, teško je pronaći Slavenove dresove, a kamoli još iz tog doba. Sjećam se da je Slaven tada igrao u bijelim dresovima, iako je bio domaćin, no tada je – kao i u imenu Kluba – i na dresu bila velika reklama tadašnjeg sponzora Bilokalnika.

Prva sezona u prvoj ligi

Najstariji Slavenov dres u mojoj zbirci potječe iz prve sezone igranja 1. HNL-a 1997./98. Zapravo, imam dva: jedan u s dugim, a drugi s kratkim rukavima, oba plava. S vremena na vrijeme stavim oglas na Facebook da tražim i kupujem Slavenove dresove. Javio mi se gospodin iz Koprivnice i prodao mi taj dres s kratkim rukavima. Onaj s dugim, njega sam pronašao i kupio na koprivničkom sajmištu.

Ormari puni navijačke strasti

MOJA PORUKA JE DA SKUPLJANJEM SPORTSKIH MEMORABILIJA ČUVAMO SPORTSKU POVIJEST KROZ TRADICIJU ULAGANJA BELUPA U NOGOMET



Foto: drava.info

Prijatelj dres

Najdraži mi je dres onaj koji sam prvi dobio: dres mojeg prijatelja Igora Gala, našeg Koprivničanca koji je svoj nogometni put u Slavenu prošao od pionira do prvog sastava. Kako sam ga poznao, uvijek sam ga cimao: „Znaš, mogao bi ti pokloniti dres Slavenu.“ On je to i učinio. Ne mogu opisati kakav je to osjećaj bio! Mogu vam reći otprilike da je i dan-danas to nešto nevjerojatno, nešto što nas koji se bavimo time, doslovno usređuje.

Bojanovi i Slavenovi dresovi

Sretan sam, naravno, zbog svih Slavenovih dresova u zbirci. Ima ih nešto više od trideset, od onog iz 1997. sve do danas. Dresovi su većinom iz natjecanja za 1. HNL-a, no imam i nekoliko namijenjenih za europske utakmice. Naime, politika klupskog marke-

tinga pripremala je dresove prema tržištu na kojima Klub gostuje. Na primjer, Belupo kao generalni sponzor na dresu nije ništa značio u marketinškom smislu dok je Klub gostovao u Portugalu, Francuskoj i Engleskoj jer Belupovi proizvodi tamo nisu zastupljeni. Shodno tome, na dresove za te utakmice stavljala se reklama naše svjetski poznate Podravke ili najpoznatijeg brenda Vegeta. Slaven Belupo je doma uvijek igrao u plavom, za gostovanja je tu uvijek bila rezervna, bijela varijanta. Nedavno se pojavila i crna, a od ove sezone i roza. Otprilike prije 17-18 godina Slaven je nekoliko službenih utakmica igrao i u žutim dresovima, koji su tada nabavljeni za pripremne utakmice, ali su ipak iskorišteni i za prvenstvo.

Igrači i navijači

Uz dresove, skupljam i tiskane materijale, poput programa utakmica (onih važnijih, na primjer iz finala Kupa), godišnjih i jednokratnih ulaznica; ne skupljam ih sve, nego više onako da se može napraviti presjek kroz vrijeme, da vidimo kako su ulaznice izgledale nekad, prije 25-26 godina, pa sve do danas. Ista je stvar i s godišnjim ulaznicama.

Nadalje, još tražim i skupljam one navijačke majice koje su se prigodno znale raditi za neke važnije utakmice: Kup UEFA-a, utakmice protiv CSKA-a, Athletic Bilbaoa, pa za oba dosadašnja finala Kupa Hrvatske, Volio bih da se ove sezone rade i prigodne treće, a zašto ne – nakon osvajanja Kupa, možda i pobjedničke kao najdraža uspomena na tako velik uspjeh!

Upravo ovih dana, priznajem, nestrpljivo iščekujem i one navijačke tamnoplave majice koje smo nosili na one povijesne kvalifikacije 1997. godine. Majica se pojavila kod jednog prijatelja kolekcionara u Zagrebu, a ovih će mi je dana dostaviti. Svi koji su tada išli na one četiri kvalifikacijske utakmice znaju o kojim majicama pričam. Moram priznati da mi nedostaju i ulaznice s tih kvalifikacija, no siguran sam da će se i one pojaviti.

Ponosan sam i na svojih šest Slavenovih šalova koje je klub izdao tijekom posljed-

njih 27 godina. Ako je i prije nešto bilo, za to nisam saznao. Klupski šalovi su jedan od najvažnijih navijačkih rekvizita i zato imaju posebno mjesto u cijeloj mojoj priči.

Slaven je uvijek Slaven, ali svaki nogomet može biti dobar

Slaven Belupo jedna je posebna priča jer je tu, jer je naš, iz naše Koprivnice. No ja sam i ponosni dinamovac. Skupljam dresove, šalove, zastave, zastavice i ostale manje Dinamove rekvizite. Dinamo je veći, bogatiji Klub i samim time ima više navijača. To prate i kolekcionari. Imam 70-ak dresova Dinamovih igrača. Izdvojio bih da u Dinamovoj kolekciji imam dva dresa Luke Modrića, također dva dresa Marija Mandžukića. Od sada aktualnih igrača imam dres Dinamovog kapetana Ademija te reprezentativca Brune Petkovića.

Što dobro ide uz nogomet? – Još malo nogometa!

Kao mnogi dječaci i djevojčice, i u djetinjstvu sam trčao za loptom. Bit ću iskren i priznat ću da nogomet nisam nikad trenirao. No danas sam aktivan u njemu: veteranski nogomet i mali nogomet. S društvom prijatelja imam malonogometnu ekipu. Nastupamo u popularnoj koprivničkoj KC ligi. Utakmice sam počeo posjećivati kao jedanaestogodišnjak. Već sam tada postao redoviti posjetitelj i navijač, a tako je i danas. Uz Slavenove i Dinamove utakmice pratim i nogometnu reprezentaciju. Bio sam na velikim turnirima – SP u Njemačkoj 2006., Euro 2008. u Austriji, Euro 2012. u Poljskoj, te Euro 2016. u Francuskoj, a između toga putovao sam i na kvalifikacijske utakmice diljem Europe, čak i na prijateljske utakmice.

Razlika je velika između nekad i sad. Nekad su ljudi instinktivno odlazili kud ih je nosila želja i strast. I danas strasti mora biti, no ne više u toliko mjeri. Danas je jednostavno – nekoliko klikova mišem i kupiš avionsku kartu za bilo koje europsko odredište. A nekad je to bilo normalno voziti se autobusom, čak češće vlakom. Svako takvo putovanje nosilo je i određene nepredvidive događaje. O njima više volim ljudima pričati uživo – smije se Bojan.

Od događaja do uspomena

Prije nekih 5 godina, pomislio sam da bih, uz Dinamova, trebao početi skupljati i Slavenova obilježja. Nisam poznao nikog koga zanimaju Slavenove stvari. Zato sam počeo tražiti i nalaziti pa ih i kupovati. Ima iznimaka gdje su mi dobri ljudi i poklonili

neki dres. Njima i ovim putem srdačno zahvaljujem.

Problem je što Slaven nema opreme u izobilju, već sve ima na broj. Samim time je znanstvena fantastika doći do nečeg od toga. Ljudi možda pomisle na ovih 30-ak, kako je to malen broj... Ipak, treba imati na umu da je mnogim igračima, koji su nakon sezone sačuvali svoj dres, on dio njihova nogometnog života. Žele ga zadržati za sebe. To je jedan normalan ljudski čin. Stoga ja sve što sam uspio do sada skupiti doživljam kao uspjeh.

Čuvanjem Slavenove povijesti čuvamo tradiciju ulaganja Belupa u naše klubove

Reakcije okoline, prijatelja, kolekcionara su pozitivne. Čak mi i pomažu. Supruga i djeca naučili su živjeti s time, roditelji također. Jedino majka kao majka – katkad zna dobaciti: „Kaj vlečeš te gluposti doma!“ Moj se odgovor zna, a to je da bum ih vlekel navek. Što se tiče samoga Kluba, bilo je nekih sporadičnih kontakata od njihove strane, da im se posude određene stvari za dva eventa. Bilo je to za noć muzeja u Muzeju prehrane, te povodom 110. godišnjice kluba 2017. godine. Za ta dva događaja ustupio sam im ono što im je trebalo.

Zbirka je poruka o sportu i navijačima

Ljudi uglavnom percipiraju sport na dva načina: ili im je bitan ili im nije bitan. Danas se u nogometu ponajprije obrće velik novac. Mnogi na to reagiraju s odbijanjem. Koprivnica je specifična sredina u mnogočemu, pa tako i u tome. NK Slaven Belupo ima dobre financijske resurse, sponzori su mu Belupo i Podravka. On im svojim igrama, rezultatom i uspjesima nastoji uzvratiti tako da imaju pozitivnu bilancu ulaganja u nogomet i rukomet. Moja poruka je da skupljanjem tih sportskih memorabilija čuvamo sportsku povijest kroz tradiciju ulaganja Belupa u nogomet.

Na kraju razgovora, Bojan skromno zahvaljuje Uredništvu Glasila Belupa na interesu za njegov uistinu vrijedan i zadivljujući hobi. Doista, vidjeli smo vrijednu kolekciju sportskih memorabilija i neizbrisiv podsjetnik na povezanost Belupa sa zajednicom u kojoj svi mi radimo te, naravno, na vrijedna sportska zalaganja Kluba Slaven Belupo. Bojan pomno slaže drage dresove i pri tom nam priča da je u Belupu zaposlen od siječnja ove godine, na radnom mjestu viličarist, u skladištu za Tržište RH. Kaže da se u Belupu dobro snašao zahvaljujući kolegama u sektoru Logistike, a posebno svojim belupovkama i belupovcima u skladištu za Tržište RH.

RAZGOVOR S RENATOM REPIĆ, VODITELJICOM KADROVSKE ADMINISTRACIJE

Zajedničkim snagama do rješenja svih problema

RADITI U PRAVNIM I ZAJEDNIČKIM POSLOVIMA PRAVO JE ZADOVOLJSTVO S MANJIM IZNIMKAMA, ALI TE IZNIMKE POSAO ČINE DINAMIČNIM I ZANIMLJIVIJIM

Renata u Belupu radi 28 godina, od toga najveći dio vremena u Kadrovskoj administraciji. Raditi u Pravnim i zajedničkim poslovima pravo je zadovoljstvo s manjim iznimkama, ali te iznimke posao čine dinamičnim i zanimljivijim, kazala nam je kolegica Renata tijekom razgovora. Nakon toliko vremena provedenom na istom radnom mjestu mnoge stvari su postale rutina, i unatoč tome postoje situacije koje se ne mogu predvidjeti i s kojima se do sada nismo susreli, a potrebno ih je riješiti hitno i točno.

To što sam zadovoljna poslom koji radim svakako ovisi o ljudima s kojima svakodnevno surađujem, susrećem se ili se samo čujemo telefonom.

Novi poslovi, novi izazovi

Veliki izazov mi uvijek čini posao koji još nisam radila pa treba otkrivati što i kako treba uopće napraviti. Zadovoljstvo je još veće kad takav posao bude odrađen točno i na vrijeme. Jedan od takvih poslova je bio izdavanje propusnica tijekom pandemije Covid-19. Bilo je jako zahtjevno upravo stoga što je propusnice trebalo izdati svakom radniku koji stanuje izvan mjesta rada ili priroda posla traži da se kreću izvan mjesta stanovanja i, ono najvažnije, trebalo ih je izraditi doslovno od danas do sutra.

Izdavanje propusnica značilo je na svaku od njih upisati ime, prezime, adresu i OIB za svakog radnika i tako za njih približno 450. Izdavale su se u tri navrata zbog izmjena odluka koje je donio Stožer civilne zaštite. Tako da sam i u tom smislu trebala pratiti i informirati se o novim odlukama Civilnog stožera, naglasila je Renata. No s posebnom zahvalnošću želim istaknuti da su mi u obavljanju toga posla puno pomogli gđa Irena Barišić i gosp. Ivan Brckan. Jako sam zadovoljna svojim poslom, a sve



što se dogodi da je bolje od dosadašnjeg, prihvaćam. Ako nešto nije u redu, to svakako pokušam promijeniti, popraviti ili uljepšati.

Svaku sugestiju za promjenom koja jamči brže i bolje obavljanje ranih zadataka prihvaćam u svakom trenutku. Probleme rješavamo kad se dogode zajedničkim snagama i trudom svih prisutnih.

Prema novim kolegama uvijek sam otvorena za sva njihova pitanja te u svakom trenutku spremna pomoći koliko god mogu, a od njih se očekuje da svoj posao odrade korektno. Pomažemo im svi u timu i kada dođu da se što bolje prilagode te odrade posao korektno, želim da za to budu i adekvatno nagrađeni. Svim kolegama želim poručiti da će im se trud koji će uložiti dugoročno isplatiti. Neka budu vedri, veseli i zadovoljni i neka uživaju u svakom trenutku, kazala nam je kolegica Renata.

OBILJEŽEN MEĐUNARODNI DAN SESTRINSTVA UZ STROGE MJERE ZBOG COVIDA-19

Koprivnička bolnica zahvalila medicinskim sestrama i tehničarima na predanom radu

Izvor, foto: www.obkoprivnica.hr

Međunarodni dan sestrinstva u koprivničkoj je bolnici obilježen 12. svibnja i to prijemom predstavnica medicinskih sestara u Županijskoj upravi gdje su ih dočekali župan Darko Koren, zamjenici župana Darko Sobota i Ratomir Ljubić kao i ravnatelj Opće bolnice dr. Mato Devčić. Svim medicinskim sestrama i tehničarima uputili su čestitke za njihov dan te naglasili veliku važnost sestrinske profesije, naročito u ovoj, trenutačno, teškoj zdravstvenoj situaciji zbog pandemije Covida-19.

– Godina 2020. proglašena je godinom sestrinstva i primalja, a u čast 200. obljetnici smrti Florence Nightingale s ciljem jačanja sestrinstva i primaljstva. Medicinske sestre i tehničari više nego ikada u ovoj teškoj zdravstvenoj situaciji samo su potvrdili svoju profesionalnost spremnošću za reorganizacijom službi te intenzivnom edukacijom za rad u novonastaloj situaciji.

U Općoj bolnici "Dr. Tomislav Bardek" Ko-

MEDICINSKE SESTRE I TEHNIČARI VIŠE NEGO IKADA U OVOJ TEŠKOJ ZDRAVSTVENOJ SITUACIJI SAMO SU POTVRDILI SVOJU PROFESIONALNOST SPREMNOŠĆU ZA REORGANIZACIJOM SLUŽBI TE INTENZIVNOM EDUKACIJOM UZ RAD



privnica već 25. veljače hospitaliziran je prvi pacijent sa sumnjom na Covid-19, a medicinske sestre i tehničari bili su spremni za skrb takvih bolesnika – kazala je Ruža Evačić, pomoćnica ravnatelja za sestrinstvo koprivničke bolnice.

Upravo zbog toga u Općoj bolnici "Dr. Tomislav Bardek" u Edukacijskom centru uz uvodnu riječ pomoćnice ravnatelja za sestrinstvo Ruže Evačić te čestitku koju je uputio ravnatelj dr. Mato Devčić prikazana

je i organizacija rada u "Covid" odjelu.

– Sestrinsku skrb prikazale su nam Lana Botak i Natalija Pintar, prvostupnice sestrinstva te predstavnice tridesetak medicinskih sestara koje trenutačno provode zdravstvenu njegu za pacijente pozitivne na Covid-19 u našoj ustanovi. Uvjereni smo da će se još ove godine održati i planirani, ali na žalost odgođeni, Kongres sestrinstva naše Županije – kazala je Evačić te dodala kako će se 2020. godina pamtili kao godina sestara i primalja.

OPĆA BOLNICA "DR. TOMISLAV BARDEK" KOPRIVNICA

Dopušteni posjeti bolesnicima

Ravnateljstvo koprivničke bolnice "Dr. Tomislav Bardek" na internetskoj stranici Bolnice objavilo je vijest kako su 22. svibnja ponovno dopušteni posjeti bolesnicima. Ravnatelj Mato Devčić dopustio je posjete bolesnicima, a posjeti će biti mogući samo od 14 do 15 sati. Posebno je važno naglasiti da će se morati poštovati uvjeti koji su postavljeni sukladno epidemiološkoj situ-

aciji povezanoj s epidemijom koronavirusa. Detaljne upute kojih se posjetitelji moraju strogo pridržavati objavljene su na stranicama Opće bolnice "Dr. Tomislav Bardek", a one su sljedeće:

- osoba koja dolazi u posjet u Bolnicu mora na ulazu staviti masku na lice;
- posjeti su mogući samo kroz glavni ulaz u Bolnicu od 14 do 15 sati, uz mjerenje tem-

perature na ulazu i kontrolu dezinfekcije ruku;

- osoba koja dolazi u posjet prvo se javlja odjelnoj sestri koja će sve prekontrolirati i uputiti posjetitelja k bolesniku;
- zbog poštovanja dva metra razmaka, dopušten je posjet samo jedne osobe u isto vrijeme;
- posjet može trajati najduže 15 minuta.

Europska agencija za lijekove u punoj

EUROPSKA AGENCIJA ZA LIJEKOVE (EMA) POMAŽE GLOBALNOJ REAKCIJI NA NOVU PANDEMIJU PREMA PLANU UPRAVLJANJA NOVOPOJAVLJENIM ZDRAVSTVENIM UGROZAMA

Piše: dr. Ivo Belan

Svjetska zdravstvena organizacija alarmirala je 30. siječnja 2020. svijet o novoj hitnoj zdravstvenoj ugrozi međunarodnih razmjera, da bi 11. ožujka ta organizacija optužila virus Covid-19 uzročnikom pandemije.

EMA je odmah izrazila svoju punu podršku razvoju lijeka i cjepiva protiv nove bolesti. Aktivirala je plan za upravljanje novopojavljenoj prijetnji javnom zdravlju. Agencija ohrabruje one koji imaju potencijalnog znanja i mogućnosti da razviju lijek i cjepivo, pozivajući ih da je kontaktiraju što je moguće prije. EMA ima regulatorne mehanizme da ubrza razvoj i odobrenje u što su uključeni: znanstveni savjeti, ubrzane procjene i procedure marketinških autorizacija itd. Znanstveni savjeti su besplatni i svi zahtjevi ubrzano se obrađuju, kao i odgovor. Agencija analizira sve informacije o razvoju potencijalnog lijeka.

Trenutačno, EMA kontaktira s oko 40 farmaceutskih kompanija i znanstvenih institucija koji su potencijalni otkrivači liječenja od Covid-19. Nažalost, do sada ni jedan lijek nije pokazao djelotvornost protiv virusa. Velike farmaceutske kompanije započinju s opsežnim kliničkim testiranjima obećavajućih liječenja.

Upravo se ispituju sljedeći lijekovi za potencijalno liječenje Covid-19: remdesivir, lopinavir (trenutačno odobren za liječenje HIV infekcije), chloroquin i hydroxychloroquin (odobreni za liječenje malarije i reumatoidnog artritisa), sustavni interferoni (multipla skleroza).

EMA je ažurirala mjere koje pomažu vlastima u EU-u da kontinuirano brinu o raspoloživosti lijekova za vrijeme pandemije. Osnovana je i radna grupa koja pomaže državama članicama Unije i Europskoj komisiji da poduzmu brzu i koordiniranu regulatornu akciju u vezi s razvojem, autorizacijom i ispitivanjem sigurnosti liječenja i cjepiva.

Također, Agencija je objavila nove mjere, na razini Europske unije, s ciljem da pomogne spriječiti i olakšati probleme s opskrbom lijekova koji se koriste u liječenju paci-



jenata s Covidom-19. To uključuje poboljšanu suradnju s farmaceutskom industrijom, s namjerom da se poveća raspoloživa opskrba kritičnih lijekova. Za vrijeme ove izvanredne zdravstvene krize, EMA će djelovati kao središnji koordinator, pružajući podršku aktivnostima državama članicama u sprečavanju problema s opskrbom lijekovima te ublažavanju tih problema.

EMA pozdravlja početak velikih kliničkih pokusa u ispitivanju obećavajućih liječenja i postizanju zaključnih dokaza. Dva su cjepiva već ušla u prvu fazu kliničkih testiranja. Agencija procjenjuje da će trebati najmanje jedna godina prije nego cjepivo bude spremno za odobrenje i raspoloživo u dovoljnim količinama da omogući distribuciju po svijetu.

Pojedine zemlje članice Unije suočene su s nedostatkom lijekova zbog povećanih zahtjeva za nekim proizvodima. To se događa zato što se ti lijekovi koriste u tretmanu pacijenata s Covidom-19 ili zbog toga što bolesnici traže više nego što su njihove uobičajeno tražene količine. Kako bi se spriječio nepotreban teret na opskrbne lance, pacijenti trebaju primati svoju uobičajenu količinu.

Zanimljivo, EMA je upozorila bolesnike da pripaze na potencijalno lažne lijekove koje prodaju neregistrirani proizvođači. Ti prodavači iskorištavaju strahove od pandemije i tvrde da njihovi proizvodi mogu spriječiti ili izliječiti Covid-19.

EMA-in Komitet za medicinske proizvode za ljudsku upotrebu traže od istraživačke zajednice EU-a da prioritet budu velike randomizirane, kontrolirane kliničke studije, jer one najvjerojatnije generiraju uvjerljive dokaze, potrebne za brz razvoj i odobrenje potencijalnog liječenja od Covid-19.

Liječnici i bolesnici trebaju uzeti u obzir sve raspoložive opcije za liječenje simptoma koronavirusa, uključujući paracetamol i nesteroidna protuupalna sredstva, razumljivo, u skladu s uputama za njihovu primjenu. Za sada nema znanstvenih dokaza koji bi uspostavili vezu između ibuprofena i pogoršanja simptoma Covid-19. Međutim, EMA poziva na daljnje studije. Agencija je u razgovorima s proizvođačima 12 potencijalnih cjepiva za Covid-19. Vrijeme za razvoj cjepiva teško je procijeniti. Temeljeno na prošlim iskustvima, EMA procjenjuje da može proći najmanje godina dana prije nego dobijemo cjepivo.

om pogonu

EMA i nacionalne zdravstvene vlasti traže od udruženja farmaceutske industrije, kompanija i drugih proizvođača u EU-u da nastave s procjenom rizika te da informiraju regulatorne vlasti o kapacitetima opskrbnih lanaca.

Trenutačno se skupljaju informacije o manjku lijekova u bolničkim ustanovama u državama članicama i procjenjuje se utjecaj zabrane izvoza nekih aktivnih komponenta iz Indije. Premda se o većini nedostataka lijekova normalno raspravlja na nacionalnim razinama, za vrijeme pandemije Covidom-19, EMA funkcioniše kao središnji koordinator, pružajući podršku državama članicama u njihovim aktivnostima sprječavanja i olakšavanja problema s nabavom lijekova.

**EMA PODRŽAVA RAZVOJ
CJEPIVA I LIJEČENJA INFEKCIJE
KORONAVIRUSOM – ZAJEDNO
S DRUGIM REGULATORNIM
VLASTIMA EU-A I OSTALIMA U
SVIJETU**

Agencija kontinuirano revidira sve raspoložive kliničke dokaze i zajedno s drugim regulatornim i kliničkim tijelima pruža pouzdane savjete o sigurnoj upotrebi lijekova za vrijeme pandemije Covidom-19. Dakako, Agencija će objaviti nove preporuke u vezi s liječenjem odmah, čim bude moguće.

Valja imati na umu da trenutačno postoje nedovoljni klinički ili epidemiološki pouzdani podaci i zato je razumijevanje novoga virusa i njegove interakcije s tjelesnim prirodnim obrambenim snagama još uvijek nepotpuno.

Pacijenti koji već uzimaju neke propisane lijekove ne smiju prekinuti svoje liječenje, posebno ako se koriste za liječenje svojih kroničnih, dugotrajnih bolesnih stanja. Ako su zbog nečega zabrinuti, trebaju porazgovarati sa svojim liječnikom ili ljekarnikom. Cilj Europske agencije za lijekove je požuriti razvoj efikasnih mjera u borbi i sprječavanju širenja Covida-19 i osigurati procjenu i praćenje lijekova i to tako da bolesnici u Europi imaju stalan pristup visoko kvalitetnim, sigurnim i djelotvornim lijekovima za vrijeme pandemije.

Upute i preporuke uz novi režim rada od 1. lipnja

Sukladno preporukama Tima za upravljanjem kriznim situacijama Podravka grupe, a na tragu novog režima rada koga primjenjujemo od 1. lipnja, donosimo upute i preporuke o postupanju na radnom mjestu:



- Zabranjuje se dolazak na mjesto rada zaposlenicima koji imaju povišenu tjelesnu temperaturu i smetnje s dišnim organima, a posebno suhi kašalj i kratki dah
- Preporuča se da zaposlenici prije dolaska na mjesto rada izmjere tjelesnu temperaturu. Ukoliko je temperatura u jutarnjim satima viša od 37,2 °C i ako se zaposlenik osjeća bolesno ili ima bilo koje simptome bolesti COVID-19 treba se javiti nadređenom i ne dolaziti na posao te telefonski kontaktirati nadležnog obiteljskog liječnika ili epidemiologa.
- Nositi maske za lice u zatvorenom prostoru - ukoliko je više od jednog zaposlenika u istom prostoru
- Smanjiti bliski kontakt zaposlenika i za vrijeme pauze, boravka na određenom mjestu za pušenje kao i konzumiranja obroka u restoranu.
- Boravak u restoranu nužno je svesti na vrijeme potrebno za konzumiranje obroka uz pridržavanje svih protuepidemijskih mjera pri čemu posebno ističemo držanje fizičke distance od minimalno 1,5 metra, dezinfekciju ruku, korištenje posebno označenih ulaza i izlaza te poštivanje određenog termina za gablec. Plaćati primjenom ID kartice zaposlenika.
- Konzumacija napitaka svih vrsta unutar restorana do daljnjeg nije dopuštena.
- Kako bi smanjili potencijalnu gužvu dolazak na obrok (gablec) zaposlenika iz korporativnih i administrativnih organizacijskih cjelina nakon 11:30 sati.
- Redovno dezinficirati stolove, radne površine, telefone, tipkovnice i druge dodirne površine - kao što su uređaji za ispis (printeri), kao i svi drugi uređaji

koji se zajednički koriste (npr. vodomat i slično)

- Zaposlenicima su na raspolaganju dezinfekcijska i higijenska sredstva za potrebe redovitog pranja i dezinficiranja ruku. Izbjegavati dodirivanja lica, usta i očiju rukama.
- Prozračivati urede i radne prostore otvaranjem prozora u što većoj mjeri
- Boravak u skupinama u zatvorenom prostoru primjerice tijekom održavanja radnih sastanaka potrebno je svesti na što kraće vrijeme trajanja uz održavanje fizičke distance među sudionicima, upotrebu dezinficijensa, provjetravanje prostora i preporučeno nošenje maski a po potrebi i nitrilnih rukavica. U slučaju potrebe duljeg trajanja radnog sastanka preporuča se odrediti pauzu tijekom koje se provodi dezinfekcija i provjetravanje prostora, Nakon svakog sastanka provodi se čišćenje i dezinfekcija prostora i svih dodirnih površina te provjetravanje prostora



- Adekvatnu zaštitu potrebno je osigurati posebno osjetljivim skupinama zaposlenika te zaposlenicima koji boluju od kroničnih bolesti, preporuka je da se tim zaposlenicima i nadalje omogući obavljanje rada od kuće gdje je to god moguće
- Prilikom dolaska zaposlenika na mjesto rada, u prijevoznom sredstvu preporuka je da zaposlenik koristi zaštitnu masku za lice, izbjegava dodirivanje površina i poštuje raspored sjedenja koji omogućava fizičku distancu te provodi mjere dezinfekcije
- Redovito pratiti sve objave i upute Tima za upravljanje kriznim situacijama na korporativnom Intranetu i oglasnim pločama. Sve upute možete dostaviti na e-mail adresu: snjezana.foschio-barтол@belupo.hr

Sretno svima

Ključ za maksimiziranje produktivnosti i minim

POSLODAVCI KOJI POTIČU KULTURU ZAJEDNIČKOG DUHA MEĐU ČLANOVIMA GRUPE, DUHA KOJI INSPIRIRA ENTUZIJAZAM, PRIJATELJSTVO, POSVEĆENJE POSLU, MORAL, VJERNOST, PONOS, OSJEĆAJ KOHEZIJE I MORALNU PODRŠKU, IMAJU DALEKO VIŠE ZAHVALNU I MARLJIVU RADNU SNAGU

Pripremio: dr. Ivo Belan

Kada kompanije posluju tako da iz zaposlenika izvlače ono najbolje, onda neki zaposlenici postanu žrtve stresa. Oni koji su pod jakim stresom, koji su iscrpljeni, "izgoreni" na poslu, imaju manju vjerojatnost da će proizvoditi proizvode visoke kvalitete, pružati kupcima dobru uslugu ili će generirati neki važan napredak. Ne samo to, oni, u takvom fizičkom i psihičkom stanju stvaraju veće troškove zdravstvenoj službi, izloženi su češćim i većim neugodama, nesrećama na radu, rade više pogrešaka, boje se promjena i pružaju im otpor, a usluge kupcima su takve da oštećuju imidž brend-proizvoda.

Zaposlenici koji vole svoj posao i osjećaju se energično dolaskom na svoje radno mjesto, glavne su poluge za uspjeh kompanije.

Ključ za maksimiziranje produktivnosti i minimiziranje stresa je razumijeti faktore koji utječu na to hoće li se netko, radeći naporno, osjetiti da je pod stresom, da je "izgorio" na poslu ili će se osjetiti motiviran, uzbuđen i posvećen poslu. Znanstvena istraživanja pružaju jasne smjernice o tome koji faktori odlučuju hoće li djelatnik biti pod stresom ili će biti pun energije koju zahtijeva radno mjesto. U cilju maksimiziranja produktivnosti i reduciranja stresa, kompanijski psiholozi preporučuju:

Omogućiti zaposlenicima da imaju najvišu moguću kontrolu nad svojim poslom

Desetljeća istraživanja dokazuju da je kontrola najvažniji faktor hoće li se ljudi osjećati pod stresom ili će se osjećati jakima kad se suoče sa izazovom. Što više kontrole ljudi imaju nad svojim poslom, time su više zadovoljni poslom, kvaliteta posla im je bolja, a razina stresa niža. Dati zaposlenicima kontrolu uključuje dati im mogućnost da donose i neke odluke u vezi s poslom, fleksibilnost da organiziraju rad na način koji smatraju optimalnim i autoritet da pronalaze poboljšanja u obavljanju posla. Da bi se sve to stavilo u funkciju, potrebno je provođenje treninga za zaposlenike, njihove edukacije i osiguranje informacija koje



su im potrebne u donošenju inteligentnih odluka.

Komunicirati jasno i često o svemu što je važno

Jedan od najvećih izvora stresa kod zaposlenika je njihova neinformiranost – neinformiranost o promjenama koje se događaju u kompaniji, nedovoljno poznavanje i nedovoljna sposobnost za posao koji se obavlja, nedovoljno poznavanje onoga što se od njega očekuje u poslu i neznanje da dobro obavlja posao.

Jasno komuniciranje u tim područjima ne samo da smanjuje stres kod zaposlenika nego im i pomaže da svoj posao rade još bolje. Dobri menadžeri i poslodavci mogu puno učiniti u tome.

Sa svojim zaposlenicima kontinuirano komunicirati o tome što čini njihovu kompaniju jakom, kako oni donose vrijednost svojim kupcima i kako oni sve to čine mogućim. Ljudi vole osjećati da su dio nečeg velikog i žele osjetiti da značajno pridonose toj veličini. Kad se tako osjećaju, ne samo da ih izazovi čine energičnim, nego mogu izdržati mnogo veće pritiske i zahtjeve, bez da "izgore" na poslu.

Taj se princip može staviti u akciju tako da se osigura da zaposlenici uvijek stvaraju proizvod ili pružaju uslugu visoke kvalitete, da se međusobno šire informacije o vrijednostima koje kompanija pruža svojim kupcima i o tome kako njihov kvalitetan i savjestan rad može sve to učiniti mogućim. Širenjem među zaposlenicima takvih priča i komentara usmeno ili pomoću tiskanih kompanij-

skih internih glasila ili prezentiranjem na sastancima i na mrežnim stranicama, mogu se postići velike koristi za organizaciju. Sve se to može iskoristiti i kao edukativni alati na raznim seminarima.

Osigurati da menadžeri nauče izvući ono najbolje iz ljudi

Menadžeri zasigurno imaju veliku ulogu i značenje u moralu zaposlenika, njihovu radu i razini stresa kojem su izloženi zaposlenici. Međutim, menadžeri koji imaju slabije vještine ili koji imaju razne osobne probleme, ne samo da ne mogu pomoći zaposlenicima nositi se sa stresnim situacijama, već i oni sami mogu biti veliki izvor stresa. Kompanija koja investira vrijeme i financijska sredstva u selekciju i trening menadžera, zaradit će velike dividende u obliku zadovoljstva zaposlenika i smanjenju njihova stresa, povećanju produktivnosti i smanjenju broja ljudi koji odlaze iz kompanije.

Poticati zaposlenike u održavanju svojih internih društvenih kontakata

Kompanijsko okruženje koje odražava "rad, rad i samo rad", brzo dovodi do "izgaranja" ljudi. Imati radno mjesto gdje kolege djelatnici mogu slobodno međusobno komunicirati bez zabrinutosti da bi mogli doći u neke neprilike, posebno je važno u poslovima koji se javljaju pod velikim pritiskom. Ohrabrivati veze među kolegama isto tako smanjuje stres, zato što postojanje društvene, kolegijalne podrške, reducira negativne učinke stresnih situacija.

Minimiziranje stresa

Prema brojnim znanstvenim istraživanjima, imati prijatelje koji te podržavaju, kao i članove obitelji, jedan je od najvažnijih faktora koji utječe na sposobnost osobe da se nosi sa stresom i velikim životnim krizama i to tako da joj ne bude ugroženo fizičko i emocionalno blagostanje. Stoga, poslodavci koji posjeduju i potiču kulturu zajedničkog duha među članovima grupe, duha koji inspirira entuzijazam, prijateljstvo, posvećenje poslu, moral, vjernost, ponos, osjećaj kohezije i moralnu podršku, tipično imaju daleko više zahvalnu i marljivu radnu snagu.

Pomoći zaposlenicima u dizajniranju svoga posla

Premda svi poslovi nisu jednako vrijedni, korisni i ne ispunjavaju čovjeka podjednako, ipak se mnogo toga može učiniti da se i onaj najmanje poželjan posao učini zahvalnim. Što zaposlenici imaju više prilika da donose odluke, upotrebljavaju svoj um i preuzimaju odgovornosti, tim će više biti ispunjeni. Ako je zaposlenik godinama radio u okruženju u kojem mu je stalno govoreno što da čini, vjerojatno će trebati neko vrijeme da nauči kako preuzeti više odgovornosti i više aktivnog samostalnog pristupa svojem poslu.

Poboljšati proces odabira kandidata

Budući da su prvih nekoliko mjeseci na poslu često najstresniji, novi zaposlenici nerijetko su najranjiviji na nezgode i ozljede na radnom mjestu. Kompanije koje imaju pristup novim zaposlenicima po metodi "pliva ili potoni", ti prvi mjeseci su također često vrijeme kad taj novi zaposlenik napušta kompaniju. Djelotvorniji odabir za prijem na posao, taktičan i pun razumijevanja odnos prema novoprimiteljenoj osobi, učinit će da će se novi zaposlenik brže i lakše prilagoditi novom okruženju, novoj atmosferi i bolje pripremi za nove zadatke.

Zaposlenicima osigurati edukaciju, treninge i sredstva

U nedostatku sve toga, velika je vjerojatnost da će osoba svakodnevno osjećati stres na svojem radnom mjestu. Stres može rezultirati frustracijom, neuspjehom u radu (izostankom rezultata) i trošenjem velike energije samo u uklanjanju prepreka na putu prema uspjehu. A ta bi se energija mogla korisnije upotrijebiti u povećanje produktivnosti i u kvaliteti usluga kupcima.

NK Slaven Belupo dobio UEFA i prvoligašku licencu

Nogometni klub Slaven Belupo dobio je UEFA i prvoligašku licencu za natjecateljsku sezonu 2020./2021. Licenciranje je proveo Hrvatski nogometni savez, a naš je klub sve kriterije zadovoljio u prvom krugu.

– U skladu s odredbama Pravilnika o licenciranju klubova Komisija za licenciranje HNS ustvrdila je da tražitelj licence, NK Slaven iz Koprivnice, ispunjava kriterije koji su uvjet za izdavanje UEFA licence te licence za 1. HNL za natjecateljsku 2020./2021. godinu – stoji u priopćenjima.



Pomoćni teren spreman za treniranje za desetak dana

U tijeku je treća, posljednja faza postavljanja nove umjetne trave na pomoćnom terenu koprivničkog Gradskog stadiona Ivan Kušek – Apaš koju Slaven Belupo postavlja u suradnji s Hrvatskim nogometnim savezom. Nakon što je maknuta dotrajala umjetna trava, popravljena drenaža i navezen i niveliran pijesak, ušlo se u završnu fazu koja će trajati desetak dana, a nakon koje će teren biti spreman za korištenje i treniranje. Tako će Škola nogometa našeg kluba dobiti nove, vrhunske uvjete za rad.

Igračima, trenerima i zaposlenicima smanjili plaće

Igrači, treneri i zaposlenici Nogometnog kluba Slaven Belupo jednoglasno su prihvatili odluku Uprave kluba o nužnom smanjenju plaća zbog situacije uzrokovane pandemijom virusa COVID-19.

Novonastala situacija i kriza u Hrvatskoj prouzrokovana pandemijom utjecala je na mnoge, pa tako i na naš klub. Poduzete mjere bile su nužne kako bi se osigurala

financijska stabilnost i održivost kluba, kao i da bi se zadržala radna mjesta u klubu. Veseli činjenica da smo do dogovora stigli izrazito brzo što pokazuje zajedništvo i odličnu atmosferu u klubu, ali i svjesnost situacije.

Hvala svim igračima, trenerima i zaposlenicima u klubu na pokazanoj odgovornosti i razumijevanju! Idemo Slaven!



BELODIN A derm gel

Svrbež kao rukom odnesen.

Ubodi insekata

Opekline

Osipi i urtikarije

DVOSTRUKO
DJELOVANJE*
ZA SAMO PAR MINUTA



Belodin A Derm gel umiruje i ublažava svrbež i nadraženost kože kod uboda insekata, osipa i urtikarije, opekline od sunca i površinskih opekline (1.stupnja). Prodiranjem gela u kožu **svrbež i nadraženost se brzo ublažavaju**, već unutar nekoliko minuta, uz dvostruko antihistaminsko i anestetičko djelovanje. Pogodan za sve dobne skupine te za dojenčad i trudnice.

*Belodin A derm sadrži dimetindenmaleat koji ima antihistaminsko i anestetičko djelovanje. Gel za lokalnu primjenu.

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

 BELUPO