

MEDIUM



MED-ART

02/2026

KVALITA

v každej dodávke

VAŠA LEKÁREŇ

jasné smerovanie

ZÁPAL ZVUKOVODU

v lekárenskej praxi

*Zákaznícky komfort
o úroveň vyššie*

doprava s najvyššími štandardmi kvality

**MULTIENZYMATICKÉ
KOMPLEXY**

nástroj na optimalizáciu trávenia



Informácie o nových
liekoch a produktoch
pre lekárne



Servisné informácie
a aktivity spoločnosti
MED-ART



Informácie
o odborných
podujatiach



Odborné články
z oblasti farmácie
a medicíny

Pramenitá voda - prameň zdravia a vitality



SV. MEDARD
ochrana - empatia - pomoc

Naším poslaním je s empatiou a pokorou neustále šíriť myšlienku pomoci druhým. Len vzájomnou podporou pomôžeme budovať zdravší svet.



MED-ART

Veľkodistribútor liekov
a zdravotných pomôcok.
Autor značky sv. Medard.

obsah

- 4 [MED-ART JE ISTOTA KVALITY V KAŽDEJ DODÁVKE](#)
Kvalitu distribúcie vnímame v MED-ART-e komplexne. Chceme ju preto pretaviť do konkurenčnej výhody pre našich klientov, zdôrazňuje v úvodnom slove generálny riaditeľ PharmDr. Michal Holec.
- 6 [ZÁKAZNICKÝ KOMFORT O ÚROVEŇ VYŠŠIE](#)
MED-ART disponuje komplexnou distribučnou sieťou. Vďaka modernému vozovému parku a presne riadeným procesom náš logistický tím garantuje spoľahlivé dodržiavanie termínov a stabilne vysokú kvalitu služieb.
- 10 [RECEPT NA ŠTÝL](#)
Značka Som farmaceut prináša jedinečnú limitovanú edíciu s príznačným názvom „Recept na štýl“. Starostlivo vybrané kusy tvoria kombináciu, ktorá určite spríjemní a osvieži deň v každej lekárni.
- 12 [VAŠA LEKÁREŇ](#)
Lekárne Vaša aj vďaka Centrálnym nákupom a Extra marži dosahujú lepšie výsledky a vyššiu ziskovosť.
- 14 [AESKULAPOVA PALICA A HYGIENA ČAŠA](#)
Starobylé symboly nádeje a uzdravenia aj v súčasnosti zostávajú pripomienkou poslania lekárov a lekárníkov, teda chrániť ľudský život, zmierňovať utrpenie a prinášať nádej na uzdravenie.
- 16 [INFLUENCER MARKETING](#)
Workshop České a slovenské asociácie pro speciální potraviny okrem legislatívnych novínok vo výživových doplnkoch, priniesol tento rok aj diskusný blok zameraný na influencer marketing.
- 18 [VITAFODS BARCELONA 2026](#)
Barcelona sa opäť stala miestom stretnutia odborníkov z oblasti nutraceutík, doplnkov stravy a funkčných ingrediencií. Najnavštevovanejšia časť podujatia bola New Products Zone.
- 20 [FACEDERMA – KVALITA Z LIPTOVA](#)
O slovenskej značke prírodnej pleťovej kozmetiky Facederma, ktorá sa zameriava na špecifické potreby stredo-európskeho typu pleti, sa viac dozvieme v rozhovore s jej zakladateľkou.
- 22 [EMA – SLOVENSKÁ ZNAČKA](#)
V portfóliu značky EMA nájdete širokú škálu pomôcok, vrátane inkontinenčných vložiek, plienkových nohavičiek a podložiek, ktoré sú navrhnuté s dermoochranou pre citlivú pokožku.
- 23 [ZÁPÁL MOČOVÉHO MECHÚRA](#)
Prečo sa zápal močového mechúra stále vracia? Niekoľko praktických odporúčaní k systémovému poradenstvu v lekárni prinášame na stránkach časopisu.
- 24 [OD NÁPLASTI PO KARDIOSTIMULÁTOR](#)
Zdravotnícke pomôcky predstavujú jednu z najrýchlejšie rastúcich a zároveň najheterogénnejších kategórií výrobkov v zdravotníctve. Vstup nových európskych nariadení do plnej aplikácie zásadne zmenil požiadavky na registráciu, sledovanie a bezpečnosť ZP.
- 27 [MULTIENZYMATICKÉ KOMPLEXY](#)
Multienzymatické komplexy predstavujú v modernej suplementácii a digestívnej terapii kľúčový nástroj na optimalizáciu trávenia, maximalizáciu vstrebávania živín a zmiernenie gastrointestinálneho diskomfortu.
- 30 [MENEJ ZAPISOVANIA, VIAC PREHLADU](#)
Digitálne tlakomery s možnosťou prepojenia na mobilnú aplikáciu predstavujú praktické riešenie pre systematickú evidenciu meraní krvného tlaku v domácom prostredí.
- 32 [ZÁPÁL VONKAJŠIEHO ZVUKOVODU](#)
Akútna otitis externa je definovaná ako zápal vonkajšieho zvukovodu. Edukácia z pohľadu lekárenskej praxe pre tieto ťažkosti je podporená spoločnosťou Eneo Pharmaceuticals.
- 37 [MUŽ, KTORÝ ROZUMIE REČI MISIEK](#)
Príbeh Martina Kváša, muža, ktorý svoj profesijný život zasvätil hľadaním rovnováhy medzi vedou a prírodou, a ktorý formuje moderné štandardy kŕmenia psov a mačiek.
- 40 [APLIKÁCIE A BEZPEČNOSŤ SELAMEKTÍNU](#)
Selamektín je veterinárne liečivo zo skupiny avermektínov, ktoré sa používa ako spot-on roztok na liečbu a prevenciu rôznych vnútorných a vonkajších parazitov u psov a mačiek.

Vydavateľ/redakcia: MED-ART, spol. s r. o., Hornočermánska 4, 949 01 Nitra, e-mail: sekretariat@med-art.sk, tel.: 037/77 53 702. Časopis MEDIUM je vydávaný za aktívnej pomoci vedenia spoločnosti MED-ART, spol. s r. o.: PharmDr. Michal Holec, PharmDr. Daniel Holec, PharmDr. Petra Haár Némethová, PharmDr. Ján Holec, Mgr. Hilda Némethová, Ing. Jana Machalová, Ing. Peter Brandl, PharmDr. Marek Molitoris. Redakcia: šéfredaktorka: Beáta Račeková, redakčná rada: Ing. Zlatica Látečková, PhDr. Katarína Felix, Ing. Monika Madarászová, Bc. Alexandra Dundová, DiS. art. Vizualna koncepcia a layout: B DESIGN, s. r. o.

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

NEPREDAJNÉ

MED-ART je istota kvality v každej dodávke

T ohtoročné leto začalo naozaj „zostra“. Dnes, hoci máme ešte len 02.07.2026 a k štatisticky najteplejším dňom na Slovensku (obdobie od 23. júla do 23. augusta) nám chýbajú ešte takmer 3 týždne, máme za sebou už ozajstné tropické dni. Na viacerých miestach Slovenska boli dokonca prekonalné historické teplotné rekordy. Teploty posledných dní preverili, okrem nás samých, aj našu schopnosť zabezpečiť bežnú prevádzku lekárne v takto extrémnych podmienkach. Priznám sa, že za tieto dni som nezaregistroval žiadnu prevádzku lekárne, ktorá by kvôli teplu obmedzila svoju činnosť, prípadne si dočasne skrátila prevádzkovú dobu (toto sa, žiaľ, nedá povedať o štátnej správe a regionálnych a miestnych úradoch). Som veľmi rád za to, že nám lekárnikom stále záleží na profesionálnom, odbornom a štandardnom zabezpečení lekárenskej starostlivosti napriek akýmkoľvek externým vplyvom, o čom svedčí nie len realita posledných dní, ale napríklad aj nedávna skúsenosť s pandémiou.

Pre spoločnosť MED-ART je dlhodobou hlavnou prioritou najmä kvalita nami poskytovanej distribučnej služby. **Kvalitu vnímame v MED-ART-e komplexne.** Pre nás znamená najmä šírku portfólia, dostupnosť liekov, kvalitné zákaznícke služby, kvalitné služby call centra s dostatkom operátoriek, kvalitne pripravený tovar s minimom reklamácií, ktorý je štandardne a včas dodaný Vám pre vašich pacientov.

Údaje o spotrebe liekov na Slovensku za prvý pol rok hovoria jasnou rečou. Balení liekov sa medziročne vydáva menej, výdaj počtu balení voľnopredajných liekov za prvých 6 mesiacov roku 2026 klesol až o 8 %. Napriek tomu, že hodnota celkového trhu liekov mierne rastie, vďaka zvýšenému výdaju finančne náročných liekov, priemerná marža vydaných liekov medziročne klesá. Uvedomujeme si, že distribúcia liekov je „krvným obehom poskytovania lekárenskej služby“, pretože bez spoľahlivých dodávok liekov nevie fungovať žiadna lekáreň. Preto našu **kvalitnú distribučnú službu chceme pretaviť do konkurenčnej výhody pre našich klientov.** Konkurenčnú výhodu na klesajúcom trhu liekov hľadáme asi všetci. V MED-ART-e sa v aktuálnom roku vieme pochváliť konkrétnymi úspechmi v tejto oblasti. Sme hrdí na to, že sa nám podarilo, vďaka implementovaniu nových skladových technológií, skrátiť čas na prípravu objednávky v našich distribučných skladoch na neuveriteľných 25 minút. Medziročne sme znížili počet reklamácií až o 20 % a vďaka zavedeniu systému skenovania zásielok našimi vodičmi sme v aktuálnom roku znížili počet pomiešaných



PharmDr. Michal Holec, generálny riaditeľ MED-ART

dodávok o 8,5 %. Okrem toho sme aj v tomto roku rozšírili počet **exkluzívne distribuovaných liekov** našou spoločnosťou, ktorých objem dnes presahuje hodnotu 9 miliónov eur mesačne.

Zavádzanie nových technológií, automatizácia, inovácie v našej logistike, zvýšená produktivita, zdokonaľovanie a štandardizácia procesov sú na našej ceste k zvyšovaniu kvality dôležité. Najdôležitejším elementom k lepšej kvalite ale stále zostávajú naši skúsení a stabilní ľudia. Všetko doteraz vymenované sú len nástroje, ktoré len v rukách tých správnych ľudí dokážu priniesť ovocie. Preto hlavná vďaka za dosahované výsledky zlepšenia kvality našej spoločnosti **patrí mojim kolegom!**

Milí priatelia, dovoľte mi popriať Vám príjemné leto, teplé tak akurát, bez žiadnych ďalších extrémov a najmä prajem každému zaslúžený oddych a dostatok času na relax s vašimi najbližšími.



MED-ART

istota kvality
v každej dodávke

Objednávku pre Vás prichystáme v sklade *do 25 minút*

nakoľko kolegom pomáhajú aj najmodernejšie
technológie ako SDA automat, skenery,
dopravníkový systém a i.



Naskenujte QR kód
a pozrite si video o sklade

Našou víziou je neustále posúvať zákaznícky komfort o úroveň vyššie

Distribúcia liekov nie je obyčajný prevoz tovaru. Každá paleta v kamióne, debnička v dodávke nesie zodpovednosť za zdravie tisícov pacientov. Preto sa v tomto segmente nekompromisne spája doprava s najvyššími štandardmi kvality. Spoznajte naše oddelenie dopravy – tím profesionálov, modernú flotilu a procesy riadené s cieľom prinášať zákazníkovi maximálnu stabilitu, bezpečnosť a presnosť v každom kilometri.

Oddelenie dopravy v spoločnosti MED-ART zabezpečuje plynulú distribúciu tovaru zo skladov priamo k odberateľom. Medzi jeho priority patrí bezpečná preprava, dodržiavanie dodacích termínov a vysoká kvalita služieb v súlade s normami Správnej distribučnej praxe. Spoznajte vedúceho tohto oddelenia, Andreja Cíváňa, ktorý na centrálnom stredisku v Nitre pracuje už od roku 2015.

Andrej, v spoločnosti MED-ART si prešiel úspešným kariérnym rastom – z pozície vodiča si v roku 2023 postúpil na vedúceho dopravy. Tento prechod z terénu do manažérskej roly priniesol nepochybne špecifické výhody, ale aj nové výzvy. Ako si sa s touto zmenou stotožnil?

To, že som niekoľko rokov pracoval na pozícii vodiča, je pre mňa veľkou výhodou, lebo vodiči ma vnímajú ako rovnocenného partnera. Dôverne totiž poznám ich prácu, presne viem, koľko trvá nakládka, doručenie tovaru, aké reálne problémy vznikajú na cestách. Vďaka tomu dokážem efektívne odhadnúť časové okná a kapacity vozidiel. Na druhej strane čelím každodennej výzve – moji bývalí kolegovia sú dnes mojimi podriadenými. To si vyžaduje striktné zachovanie profesionality a jasne stanovené hranice.

Čo všetko obnáša tvoja práca, keď sa povie vedúci dopravy v spoločnosti MED-ART?

Je to veľmi dynamická práca, ktorá si vyžaduje presnú organizáciu. Môj bežný pracovný deň sa začína už o tretej ráno príchodom prvého vozidla na nakládku. Od skorého rána priradujem vodičom autá na rozvoz,



nahrávam trasy do skenerov a operatívne riešim procesy priamo na nakladacej rampe. Len v Nitre koordinujem prácu 30 vodičov, ktorí denne pokrývajú 51 rôznych smerov rozvozov plánovaných na dennej báze s ohľadom na dĺžku trás a špecifické oprávnenia vodičov. Odchodom vozidiel sa však práca nekončí, pretože spolu s kolegom dispečerom Filipom Geršim v reálnom čase monitorujeme pohyb vozidiel v teréne, dohliadame na presnosť a včasnosť vykládky. Kontrolujeme technický stav i povinnú výbavu vozidiel, čím zaisťujeme bezpečnosť vodičov a vysokú kvalitu poskytovaných služieb zákazníkovi, pri prísnom dodržiavaní noriem ŠÚKL-u pre prepravu liekov.

Keďže ide o lieky, predpokladám, že vozidlá musia spĺňať špeciálne podmienky.

Presne tak. Z pohľadu legislatívy prepravný priestor musíme posudzovať rovnako prísne ako priestory samotnej lekárne alebo distribučného skladu. Kľúčová je validácia transportného reťazca. Vozidlo musí mať vykonané teplotné mapovanie v letnom aj zimnom režime na identifikáciu kritických bodov. Nákladný priestor musí byť tepelne izolovaný a vybavený aktívnou HVAC jednotkou (kúrenie/chladenie), ktorá dokáže spoľahlivo udržať predpísané teplotné režimy 15 °C až 25 °C alebo chladový reťazec 2 °C až 8 °C. Ďalej musí byť zabezpečený kontinuálny monitoring kalibrovanými snímačmi teploty prepojenými na záznamové zariadenie. Samozrejmosťou sú validované čistiace postupy a vedenie sanitárnych záznamov. Pri preprave omamných a psychotropných látok navyše vozidlo musí disponovať mechanickým zabezpečením proti odcudzeniu a aktívnym GPS trackingom. Keďže zákazníkovi garantujeme kvalitu našich distribučných služieb, kontroly sú na dennom poriadku.

Ako vedúci dopravy koordinuješ spoluprácu so strediskami v Banskej Bystrici, Prešove a Bratislave. Môžeš čitateľovi priblížiť, ako vyzerá logistická sieť spoločnosti MED-ART z hľadiska počtu rozvozných smerov, vozidiel a mesačne najazdených kilometrov?

MED-ART disponuje komplexnou logistickou sieťou, v rámci ktorej zabezpečujeme prevádzku na 167 rozvozných smeroch so 102 dodávkami, ktoré mesačne najazdia približne 460 000 kilometrov. Väčšina trás je



„Meradlom nášho úspechu je spokojnosť našich zákazníkov. Za každou včas doručenosťou zásielky stojí precízna logistika a stopercentné nasadenie nášho celého tímu. Je to výsledok dokonale zosúladeného mechanizmu,“ svorne konštatujú vedúci dopravy Andrej Cíváň (vpravo) a dispečer strediska Nitra Filip Gerši.

obsluhovaná v ranných aj poobedňajších hodinách, pričom väčšie mestá, ako napríklad aj Nitra, sú zásobované až štyrikrát denne. Nočné prepojenie a plynulý chod medzi jednotlivými strediskami garantujú dva chladiarenské návesy a dovoz tovaru od dodávateľov zabezpečujeme tromi nákladnými vozidlami. Do vozového parku, samozrejme, patria osobné vozidlá pre potreby obchodných zástupcov a obslužné vozidlá.

Doba sa mení rýchlo a s ňou aj dostupné technológie, pričom neustále prichádzajú nové inovácie. Aké výzvy ste si na vašom oddelení stanovili na najbližšie obdobie?

Našou víziou je neustále posúvanie zákazníckeho komfortu o úroveň vyššie. Najnovšie vyvíjame riešenie, vďaka ktorému bude môcť odberateľ v klientskej zóne sledovať priebeh rozvozu. Systém mu ukáže predpokladaný čas príchodu zásielky a tiež to, ku koľkým zákazníkovi pred ním ešte musíme dovoz tovaru zabezpečiť. Rovnako si v klientskej zóne v detailoch rozvozu nájde čísla dokladov a presný počet debničiek. Celý tento systém je postavený na absolútnej precízności. Od správnej a zodpovednej práce našich vodičov so skenerom pri každej jednej zásielke sa priamo odvíja presnosť všetkých poskytovaných informácií zákazníkovi.

Práca vedúceho dopravy si vyžaduje okamžité riešenie nečakaných a často vypätých situácií. Ako to funguje v praxi?

Vypäté situácie, ako napríklad porucha či nehoda vozidla počas prepravy, si naozaj vyžadujú okamžité riešenie. V takých chvíľach je potrebné zachovať chladnú hlavu, rýchlo kontaktovať vodiča a zistiť aktuálny stav. Následne treba zabezpečiť ďalší postup – odťah, náhradné vozidlo alebo úpravu trasy. Zároveň je nevyhnutné informovať zákazníkov o vzniknutých komplikáciách na trase a urobiť všetko pre minimali-

záciu meškania. V takýchto momentoch je najdôležitejšia promptná komunikácia, organizačné schopnosti a schopnosť reagovať pod tlakom.

Webový formulár MED-ART generuje silný záujem najmä o logistiku – vodiči tvoria až 85 % všetkých online uchádzačov. Ako vnímaš tento fakt?

Každý človek si myslí, že šoférovanie je ľahká práca, ale podľa mňa to nie je pravda. Vodič je na cestách denno-denne ohrozovaný. V dnešnej premávke je to otázka zdravia. Preto si nemyslím, že je to jednoduché. Rozvoznové smery sú navyše urobené tak, že na niektorých trasách máte desiatky zastávok, takže to vie byť aj dosť dobrý telocvik (úsmev). Niekedy sa prepravuje aj ťažký materiál, čiže táto práca má nároky aj na fyzickú zdatnosť. Navyše, nie je to len o vyložení a naložení tovaru. Vodič sa musí vedieť porozprávať aj s lekárnikom či veterinárom a takisto vedieť komunikovať aj s ostatným personálom, keď niečo potrebuje. Nie je to len sadnúť do auta, naštartovať a ísť. A práve komplexnosť týchto požiadaviek môže niekedy znamenať isté rozčarovanie u ľudí, ktorí si to predstavovali zo začiatku veľmi jednoducho.

Čo ti robí radosť okrem zamestnania, ako sa ti darí úspešne vypnúť?

Radosť mi robí najmä čas strávený s manželkou a našimi dvomi deťmi. Po práci si najlepšie vyčistím hlavu pri futbale – aktívne hram a zároveň trénujem. Šport mi pomáha vypnúť, načerpať energiu a zároveň byť súčasťou tímu a dobrej partie.

Ďakujem za rozhovor.

Beáta Račeková, riaditeľstvo MED-ART

Vzdelávanie, odborné diskusie a príjemná atmosféra: Seminár MED-ART

Tretí májový víkend, v sobotu 16. mája 2026, sa v Hoteli Družba v Jasnej uskutočnil odborný seminár spoločnosti MED-ART určený farmaceutom a farmaceutickým laborantom. Podujatie nadviazalo na úspešnú tradíciu vzdelávacích stretnutí, ktoré každoročne prinášajú aktuálne odborné témy, priestor na diskusiu a výmenu skúseností z lekárenskej praxe.



Úvod programu patril generálnemu riaditeľovi spoločnosti MED-ART, PharmDr. Michalovi Holecovi, ktorý vo svojej prednáške „Lekárne pod tlakom, ako si udržať zisk a nestrátiť nervy v roku 2026“ otvoril tému ekonomických a prevádzkových výziev, ktorým dnes lekárne čelia. Následne sa účastníci venovali viacerým odborným témam zameraným na každodennú farmaceutickú prax.

ODBORNÝ PROGRAM

Program ponúkol prednášku o tom, ako osloviť, získať a udržať si pacienta a jeho dôveru (Mgr. Róbert Ďuriš), pozornosť bola venovaná aj aktuálnej problematike obezity a možnostiam, ako môžu farmaceuti prispieť k jej prevencii a manažmentu (MUDr. Ľudmila Lineková). Významnou súčasťou odborného programu bola panelová diskusia „Vaša Lekáreň vzdeláva: Prečo dnes rozhoduje privátna značka a ako s ňou pracovať v praxi“, v rámci ktorej odborníci diskutovali o rastúcom význame privátnych značiek v lekárnach a ich vplyve na budovanie lojality zákazníkov (PharmDr. Marek Macejko a hostia). Zazneli témy o mukoprotektívnom prístupe k hnačke (MUDr. Olga Bálková), využití fyziologického izotonického roztoku ako súčasť nefarmakologickej a podpornej farmakologickej liečby (Ján Mužák), či možnosti suplementácie železom v lekárenskej praxi (Mgr. Zuzana Hrabáková).

Nechýbala ani téma ústneho zdravia, kedy sa prednáška venovala úlohe farmaceuta v prevencii ochorení ústnej dutiny a možnostiam edukácie pacientov priamo v lekární (MDDr. Karina Firmentová). Program tak opäť potvrdil, že farmaceuti zohrávajú čoraz významnejšiu úlohu nielen pri výdaji liekov, ale aj v oblasti prevencie a podpory zdravého životného štýlu.

VÝSTAVNÁ ZÓNA A KREATÍVNY NETWORKING

Návštevníkom bolo k dispozícii 44 vystavovateľov. Nechýbal ani stánok MED-ART, kde si mohol každý vyrobiť tašku Som farmaceut z nažehľovačiek podľa vlastnej kreativity a vkusu.

Semináre MED-ART dlhodobo predstavujú spojenie kvalitného odborného vzdelávania, aktuálnych informácií z farmaceutického trhu a príležitostí na networking. Aj podujatie v Jasnej potvrdilo záujem odbornej verejnosti o kontinuálne vzdelávanie a diskusiu o témach, ktoré formujú budúcnosť lekárenskej starostlivosti na Slovensku.

Po skončení odbornej časti si mohli návštevníci vybrať niektorý z workshopov ako napríklad výroba prsteňa v spolupráci s Bounty Boho, keramický workshop a workshop zameraný na komunikáciu s pacientom s Tomášom Vepim. Posledný spomínaný bol realizovaný vďaka družstvu lekární Vaša Lekáreň.

Po celom dni nám všetkým dobre padol koncert Mariána Čekovského s kapelou a spoločný večerný program.



Seminár MED-ART v skratke:

- Dátum: 16. máj 2026
- Miesto: Hotel Družba, Jasná
- Odborné témy: obezita, hnačka, suplementácia železa, ústne zdravie, privátne značky, komunikácia s pacientom
- Viac ako 450 účastníkov (farmaceutov, laborantov, prednášajúcich a vystavovateľov)
- 8 prednášok
- 44 vystavovateľov
- 3 kredity v SLeK a SKMTP
- Workshopy
- Skvelý večerný program

Termíny ďalších vzdelávacích podujatí na rok 2026:

- 19. 09. 2026 MED-EXPO a XIII. Zoborské lekárnické dni, Agrokomplex, Nitra
- 14. 11. 2026 Grand Hotel Bellevue, Horný Smokovec

PhDr. Katarína Felix, marketing MED-ART

Recept na štýl

Limitovaná edícia značky Som farmaceut

Práca farmaceuta je zodpovedná a plná výziev, pretože každý deň stojíte v prvej línii starostlivosti o zdravie pacientov. Kto však hovorí, že pri výkone tohto dôležitého povolania nemôžete vyzerat' skvelo a cítiť sa pohodlne? Značka **Som farmaceut** priniesla jedinečnú limitovanú edíciu s príznačným názvom „**Recept na štýl**“, ktorá prináša svieži vietor do každodennej lekárenskej rutiny.



”

LIMITKA BÚRA AKÉKOL'VEK BARIÉRY – OBSAHUJE KVALITNÉ PRODUKTY PRE VŠETKÝCH PRAVÝCH FARMACEUTOV BEZ ROZDIELU POHLAVIA, VEKU, NÁRODNOSTI, MIESTA BYDLISKA ČI OSOBNÉHO ŠTÝLU.

Limitka je malým receptom na štýlový deň. Prineste si do práce desiatu, obed či olovrant vo vkusných nádobách a oblečte sa v lekárni tak, aby si zažiaril/a. Starostlivo vybrané kúsky tvoria kombináciu, ktorá tebe a celému kolektívu zaručuje spríjemný deň.

KEĎ KVALITA A HISTÓRIA HOVORIA SAMY ZA SEBA

Pre značku **Som farmaceut** je nekompromisná kvalita absolútnou prioritou. Preto sme pri tvorbe tejto limitky stavili na overených európskych výrobcov, ktorí rozumujú potrebám moderných profesionálov:

- **Prémiové blúzky nemeckej značky 7days** – ponúkajú dokonalý strih, maximálne pohodlie pri celodennom pohybe a materiál, ktorý vydrží aj náročné pracovné tempo.
- **Štýlové doplnky belgickej značky Amuse** – obedár, miska a fľaša od výrobcu s viac ako 80-ročnou históriou spájajú nadčasový dizajn s praktickou funkčnosťou.

Svieže pastelové farby celej limitky nie sú zvolené náhodne. Ich úlohou je vyzdvihnúť osobnosť farmaceuta ako moderného odborníka na lieky, ktorý kráča s dobou. Limitka navyše búra akékoľvek bariéry – obsahuje kvalitné produkty pre všetkých pravých farmaceutov



bez rozdielu pohlavia, veku, národnosti, miesta bydliska či osobného štýlu.

INŠPIRÁCIA Z PRAXE

Vďaka limitke už v lekárni zažiarili aj odborníci z Lekárne Libra: **Mgr. Žaneta Hrubá, PharmDr. Lucie Matejková, PharmDr. Žofia Kollárová a PharmDr. Pavel Petrovič**. Pridáte sa k nim?

VIAC NEŽ LEN OBLEČENIE

Hoci limitka „**Recept na štýl**“ prináša radosť z vizuálnej stránky, hlavná myšlienka značky **Som farmaceut** siaha oveľa hlbšie. Myšlienkou značky **Som farmaceut** je poukazovať na povolanie farmaceuta v spoločnosti ako súčasť zdravotného systému, podporovať odbornú rolu aj vďaka vzdelávaniu, ktoré pravidelne pripravujeme. Nezabudnite sledovať www.somfarmaceut.sk a stiahnite si appku **Som farmaceut**, kde nájdete:

- odborné články spojené s AD testami, vďaka ktorým máte možnosť získať 2 kredity v SLeK a SKM-TP,
- inšpiratívne podcasty s osobnosťami z odboru,
- zaujímavé blogy zo sveta lekárenstva a farmácie.

Celú limitovanú edíciu si môžete pozrieť na www.somfarmaceut.sk a je dostupná aj cez appku **Som farmaceut**. Poponáhľajte sa – limitka je dostupná len do vypredania zásob a ostalo len pár kusov. Dispenzuj si recept na štýlový deň ešte dnes!

PhDr. Katarína Felix, marketing MED-ART



Vaša | Lekárneň TaJ Centrál

Ako vďaka Vašej nakupovať výhodnejšie a zarábať viac

Spolupráca, ktorá dáva zmysel od prvého dňa. PharmDr. Katarína Gurka Šimanská, MPH otvorene hovorí o tom, prečo sa rozhodla byť súčasťou Vašej Lekárne a ako jej tento koncept pomáha rásť. Zároveň približuje, ako vďaka Centrálnym nákupom a Extra marži dosahuje lepšie ekonomické výsledky a vyššiu ziskovosť.

Prečo ste sa s Vašou Lekárňou rozhodli spolupracovať už od jej začiatku?

Videla som veľký zmysel v tom, aby sme sa ako lekárnici spojili a navzájom si pomáhali. S prvotnou myšlienkou prišiel Róbert Ďuriš, ktorý dodnes stojí vo vedení Vašej Lekárne. Oceňujem najmä konzistentnosť družstva a jasné smerovanie. Pre nás ako členské lekárne je to silný signál, že máme spoľahlivého partnera.



Kedy si najčastejšie uvedomíte, že máte za sebou silného partnera?

Takých momentov bolo veľa. Najčastejšie vtedy, keď na mňa vyskočí konkurenčný leták alebo reklama. Vtedy si uvedomím, že aj my máme silné zázemie a podporu. Zároveň príde uvedomenie, že náš akciový leták a výhodné ponuky sú pre pacientov atraktívne a často ešte zaujímavejšie ako u konkurencie.

Vaša Lekárneň mi zároveň výrazne pomáha aj po odbornej stránke, najmä v oblasti know-how ako je ekonomika, riadenie lekárne či marketing. Sú to oblasti, s ktorými som sa počas štúdia nestretla. Vďaka Vašej Lekárni sa mám na koho obrátiť a získať dôležité informácie pre správne fungovanie a rozvoj lekárne.

Ako pracujete s nákupom a čo považujete za kľúčové pre jeho efektívne riadenie?

Snažíme sa systematicky využívať všetky nástroje, ktoré nám Vaša Lekárneň poskytuje, a aktívne ich kombinovať. Pravidelne pracujeme s Centrálnymi nákupmi aj Extra maržou, čo sa pozitívne premieta do našich hospodárskych výsledkov a celkovej ziskovosti lekárne.

Dôležitou súčasťou je aj efektívne riadenie skladových zásob. Držíme sa odporúčaní Vašej Lekárne a optimalizujeme sklad na úrovni približne pol až trojštvrťmesačného obratu, čím minimalizujeme viazanosť kapitálu a zároveň zabezpečujeme dostupnosť tovaru.

Pri rozhodovaní o nákupech zohľadňujeme kľúčové ekonomické ukazovatele, ako sú cash flow, stav zásob, dopyt a sezónnosť. Pravidelné vyhodnocovanie nám umožňuje prijímať informované a dátovo podložené rozhodnutia. Vďaka tomuto prístupu je nákup riadený efektívne, transparentne a má priamy pozitívny dopad na ekonomickú výkonnosť a stabilitu lekárne.

„Vďaka výhodným nákupným podmienkam Vašej Lekárne dosahujem vyššiu ziskovosť.“

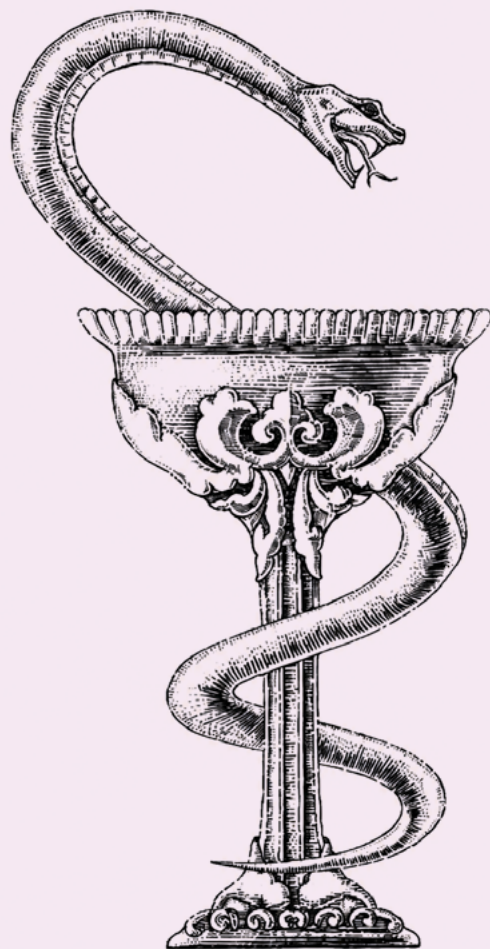
PharmDr. Katarína Gurka Šimanská, MPH
Vaša Lekárneň TaJ Centrál



Aeskulapova palica a Hygieina čaša: Starobylé symboly nádeje a uzdravenia

Už od staroveku patrí had medzi najvýznamnejšie symboly liečiteľstva a medicíny. Symbol hada ovinutého okolo palice sa stal znakom lekárov a lekárstva, zatiaľ čo čaša s hadom predstavuje znak lekárníkov a lekárnictva. Obe tieto symboliky majú pôvod v gréckej mytológii a sú spojené s bohom lekárstva Asklepiom, ktorého Rimania nazývali Aeskulap.

Rimania verili, že boh lekárstva Aeskulap (grécky Asklepios) sa zjavoval v podobe hada. Aeskulap bol synom boha Apollóna a nymfy Koronis. Pre-slávil sa ako výnimočný lekár a liečiteľ. Podľa tradície sa narodil v gréckom meste Epidauros, ktoré sa ne-



Hygieina čaša s hadom.



Boh lekárstva Aeskulap

skôr stalo významným centrom antického liečiteľstva. V mladosti bol zverený do výchovy neobyčajne múdre-mu a vzdelanému kentaurovi Chirónovi – bytosti, ktorá je napoly človek a napoly kôň. Chirón naučil mladého Asklepia poznávať liečivé byliny, liečiť choroby a hojiť zranenia. Aeskulap však svojho učiteľa prerástol. Podľa mýtov dokonca objavil spôsob, ako kriesiť mŕtvych. Tým však narušil prirodzený poriadok sveta a rozhne-val bohov. Najmä Hádes, boh podsvetia, sa obával, že jeho ríša zostane prázdna. Preto požiadal najvyššieho boha Dia, aby Aeskulapa odstránil. Mocný Zeus na-pokon Aeskulapa usmrtil bleskom, no zároveň ho pre jeho zásluhy preniesol medzi hviezdy. S Aeskulapom bol nerozlučne spätý had, ktorý mu podľa legend pomáhal hľadať liečivé rastliny. Aj tento had sa dostal na oblohu spolu s ním. Práve preto sa had obtočený okolo palice stal symbolom medicíny a dodnes pred-stavuje znak lekárov. Aeskulapova palica symbolizuje moc, múdrosť a liečiteľské umenie. Neskôr bol ten-to had špecifikovaný ako užovka stromová, latinsky



Aeskulap a Hygieia - symboly nádeje a uzdravenia

Elaphe longissima (dnes *Zamenis longissimus*). Had bol v antickom chápaní symbolom opatrnosti, rozum-nosti a zároveň obnovujúceho sa života, pretože pravidelne zvliekal kožu. Tento obraz obnovy a uzdravenia sa prirodzene spojil s lekárstvom.

V umení býva Aeskulap zobrazovaný ako vážny bra-datý muž s pokojnou a zamyslenou tvárou. V ruke drží palicu alebo žezlo – symbol moci a vlády – okolo ktorého sa ovíja had. Často býva zobrazovaný spolu so svojou dcérou Hygieiou, bohyňou zdravia, čistoty a prevencie chorôb. Jej meno dalo vzniknúť slovu hy-giena. Hygieia je v antickom umení zobrazovaná ako krásne mladé dievča s kalichom alebo čašou, okolo ktorej je ovinutý had. Podľa heraldickej symboliky čaša predstavuje čistotu, pohostinnosť, službu a starost-livosť o človeka. Práve čaša s hadom sa preto sta-la symbolom lekárníkov a lekárnictva. Sochy Hygieie možno dodnes nájsť v mnohých kúpeľných mestách a parkoch ako symbol zdravia a uzdravenia. Aesku-lap mal s manželkou Epionou, ktorej meno znamená *tíšiteľ/ka bolestí*, viacero detí spojených s liečiteľstvom. Dcéra Panakeia bola bohyňou liečenia a oslobodenia od utrpenia. Jej meno dalo vzniknúť slovu *panacea* – všeliek. Synovia Machaón a Podaleirios boli vojenský lekári a chirurgovia, ktorí sa zúčastnili Trójskej vojny. Podľa Homéra práve Machaón liečil spartského krá-la Menelaosa po zásahu nepriateľským šípom. Ďalším synom bol Telesphoros, zobrazovaný ako postava zahalená v plášti s kapucňou. Predstavoval závereč-nú fázu liečenia, úplné uzdravenie a nádej pacienta na úspešné vyliečenie.

Aeskulapa ako zázračného lekára spomína vo svo-jich dielach aj Homér, hoci ešte ako smrteľníka z Te-sálie. Významným dokladom jeho kultu je aj *Hymnus*



PhDr. PaedDr. Uršula Ambrušová, PhD., MBA (1972) od roku 1998 pôsobí vo Východoslovenskom múzeu v Košiciach ako historička, kde sa dlhodobo venuje historickému archívnu výskumu, kurátorskej činnosti a správe historických zbierkových fondov. Vo svojej odbornej práci sa špecializuje na dejiny remesiel, cechových organizácií a na dejiny farmácie. V tejto oblasti publikuje a je autorkou viac ako 350 odborných a popularizačných príspev-kov a samostatných knižných publikácií. Ako externá pedagogička vyučuje predmet dejiny farmácie na Univerzite veterinárskeho lekárstva a farmácie v Košiciach. Okrem toho je držiteľkou Ceny primátora mesta Košice za vý-znamný prínos v oblasti múzejníctva, ako aj medaily PhMr. Vladimíra J. Žuffu za aktívny prínos do slovenského lekárnictva.

o Asklepiovom narodení v Epidaure od básnika Isyl-losa z 3. storočia pred Kristom, ktorý sa zachoval v epidaurskom múzeu. Symbol hada ovinutého okolo palice či čaše tak už od antiky vyjadruje úctu k lieči-ateľstvu, múdrosti, ochrane zdravia a pomoci človeku. Tieto starobylé symboly aj v súčasnosti zostávajú pri-pomienkou poslania lekárov a lekárníkov, teda chrániť ľudský život, zmierňovať utrpenie a prinášať nádej na uzdravenie.

PhDr. PaedDr. Uršula Ambrušová, PhD., MBA

Ilustrácie boli použité z internetových stránok, zoznam je k dispozícii v redakcii.

Influencer marketing vo výživových doplnkoch

Workshop České a slovenské asociace pro speciální potraviny (ČASP), který bol opäť centným zdrojom informácií pre výrobcov a dovozcov výživových doplnkov, sa už tradične uskutočnil na pôde kongresového centra MED-ART v Nitre. Okrem legislatívnych novínok a trendov v segmente výživových doplnkov, priniesol tento rok aj zaujímavý diskusný blok zameraný na influencer marketing. Do odbornej diskusie sa zapojila agentúra New School Communications, Rada pre reklamu, zástupcovia ČASP, Potravinárskej komory Slovenska, Státní zemědělské a potravinářské inspekce a Úřadu veřejného zdravotnictví SR. Diskusiu viedla Katarína Felix z MED-ART-u.

Ak sa spotrebiteľ rozhodnú pre kúpu výživového doplnku, nekupujú si len samotnú tabletu či kapsulu – kupujú si predovšetkým výsledok, ktorý im produkt sľubuje – lepší spánok, viac energie či krajšiu pleť. V prostredí internetu dnes už klasická bannerová reklama postupne stráca na sile, zatiaľ čo influencer marketing, postavený na budovaní dôvery a emócií, sa stáva čoraz obľúbenejším nástrojom komunikácie. Pre výrobcov a dovozcov výživových doplnkov však tento kanál prináša aj špecifické regulačné a reputačné riziká, ktoré je dobré si uvedomiť ešte pred štartom spolupráce s influencerom.

VÝBER SPRÁVNEHO PARTNERA: DÁTA NAD EMÓCIE

Pri hľadaní a výbere správneho influencera pre vašu značku by nemal byť prvoradým kritériom počet jeho followerov, ale engagement rate (miera interakcie) a súlad profilu influencera so značkou. Väčší profil neznamená automaticky lepší výsledok, menšie profily majú často autentickejšiu komunitu. Už pri výbere



influencera teda treba zvažovať niektoré úskalía, napr. demografiu publika – ak predávate výživové doplnky pre ženy po 30-tke, ale influencerku, s ktorou by ste radi spolupracovali, sledujú prevažne mladí muži, kampaň minie svoj cieľ. Preverte si tiež, či influencer v minulosti nepromoval konkurenčné produkty alebo nielen na svojom profile nekomunikoval kontroverzné témy, ktoré by mohli poškodiť vašu reputáciu a uprednostniť tvorcov, ktorí sa opierajú o fakty a uznávané autority.

LEGISLATÍVNE MANTINELY: ČO INFLUENCER (NE)MÔŽE Povedať

Výživové doplnky sú z pohľadu zákona potraviny, nie lieky. Toto je najčastejší kameň úrazu v online komunikácii, kde dozorné orgány (ÚVZ SR, v Čechách SZPI) monitorujú nielen e-shopy, ale aj súvisiacu reklamu na sociálnych sieťach. Toto sú kľúčové zákazy a povinnosti, na ktoré by ste pri takejto komunikácii mali myslieť:

- **Liečebné tvrdenia:** Výživovým doplnkom sa nesmú pripisovať vlastnosti liečby, ale ani prevencie ľudských chorôb. Slová ako vylieči alebo priame spájanie s diagnózami (cukrovka, rakovina) sú nepripustné, a to napríklad aj v recenziách k produktom v e-shope alebo aj online poradni, ak ju na e-shope máte.
- **Neschválené zdravotné tvrdenia:** Používať sa môžu len schválené tvrdenia podľa registra EÚ alebo tie z „on-hold“ zoznamu (najmä pri botanikách), a aj to pri dodržaní prísnych pravidiel.
- **Prísľub nereálneho úbytku hmotnosti:** Toto je jedna z tém, kde sa vyskytuje najviac pochybení. Tvrdenia typu „schudnete 15 kg za 4 týždne“ sú v rozpore s legislatívou a sú častým terčom kontrol zo strany príslušných úradov.

Z legislatívneho hľadiska sa rozlišuje zadávateľ (firma), spracovateľ (tvorca obsahu reklamy) a šíriteľ (influencer, médium). Ak influencer vo svojom príspevku napríklad iba prečíta presne dodaný scenár od firmy, je len šíriteľom komunikácie a nenesie tak zodpovednosť za jej obsah. Ak však dostane voľnú ruku a reklamu si kreatívne dotvorí, stáva sa jej spracovateľom a nesie za jej obsah zodpovednosť spoločne a nerozdielne so zadávateľom (firmou).

PROCES SPOLUPRÁCE: BRIEF, ZMLUVA A AUTORIZÁCIA

Profesionálna spolupráca s influencerom sa nezaobíde bez jasných pravidiel. Zadávatel by mal ešte pred začiatkom spolupráce influencerovi dodať podrobný brief (zadanie spolupráce), ktorý stanovuje hlavné poslanstvo a legislatívne obmedzenia komunikácie produktu. Ako najbezpečnejšia cesta sa ukazuje poskytnúť influencerovi texty priamo z oficiálnej etikety produktu, z ktorých môže vychádzať a nenechávať ho



voľne plávať v zložitej legislatíve. Čím je brief lepšie spracovaný, tým je väčšia šanca, že výsledný reklamný produkt, či už vo forme videa, alebo iného príspevku influencera, bude zodpovedať vašim potrebám a požiadavkám. K základným predpokladom úspešnej kampane patria:

- **Zmluva s influencerom:** Tá musí presne definovať formu výstupov, termíny ich dodania a cenu spolupráce.
- **Označenie reklamy:** Každý výstup (aj spolupráca formou bartra) musí byť jasne označený (napr. #reklama). Skrytá reklama je protiprávna a hrozia za ňu sankcie nielen výrobcovi, ale aj influencerovi.
- **Autorizácia:** Vždy trvajte na schválení vyprodukovaného obsahu ešte pred jeho zverejnením, aby ste skontrolovali legislatívnu správnosť, funkčnosť linkov, smerujúcich na váš e-shop ako aj všetky ďalšie náležitosti, ktoré v komunikácii potrebujete mať.

ŠPECIFICKÉ RIZIKÁ: REPUTÁCIA A AI

V segmente zdravia je reputácia kľúčová. Nedávne kauzy, kde bol alkohol nevhodne prezentovaný ako tzv. fit drink, ukazujú, ako môže nevhodná kampaň vyvolať až zásah Rady pre reklamu. Z tohto dôvodu sa už na európskej úrovni pripravuje špecifický etický kódex a návod pre spoluprácu s influencerami, aby sa predišlo sprísňovaniu zákonov zo strany štátu. Ďalšou hrozbou sú napríklad deepfakes a zneužitie AI, kde digitálne postavy známych lekárov neoprávnene odporúčajú rôzne produkty pre zdravie. Výrobcom by mali aj aktívne monitorovať zmienky o svojej značke a v prípade protiprávnej reklamy kontaktovať dozorné orgány. Pri plánovaní spolupráce s influencerami vám odporúčame nasledovné desatoro pre reklamu na sociálnych sieťach podľa ČASP:

- **Hovorte vždy pravdu** – komunikácia musí byť presná a overiteľná.
- **Majte dôkazy** – tvrdenia musia byť vždy v súlade s platnou legislatívou.
- **Neliečte** – výživový doplnok nie je liek.
- **Buďte zrozumiteľní** – odborné pojmy vysvetľujte jednoducho.
- **Chráňte zraniteľných** – zvýšte pozornosť, ak hovoríte napríklad o deťoch či tehotných ženách.
- **Označte reklamu** – skrytá reklama je nepripustná.
- **Oddel'te skúsenosti a fakty** – osobný pocit nie je zaručený účinok univerzálne použiteľný pre všetkých.
- **Nevydávajte sa za odborníka** – nepripúšťajte predstieranie odbornosti.
- **Buďte féroví** – neznevažujte konkurenciu.
- **Prijmite zodpovednosť** – zadávateľ vždy nesie objektívnu zodpovednosť za zverejnený obsah.

Influencer marketing je beh na dlhú trať, postavený na dôvere. Ak máte kvalitný produkt a správne nastavenú komunikáciu, influencer vám môže pomôcť vybudovať silnú komunitu a dosah pre vaše poslanstvo. Vždy však pamätajte, že v oblasti zdravia je hranica medzi inšpiráciou a porušením zákona veľmi tenká. Vďaka za zorganizovanie tohto závažného fóra patrí jeho dlhoročným spoluorganizátorom – Potravinárskej komore Slovenska a spoločnostiam MED-ART, PharmINFO a Alfa Medical Team. Osobitné poďakovanie patrí speakrom z radov štátnych orgánov a odborníkov z praxe, ktorí sa s účastníkmi opäť ochotne podelili o svoje skúsenosti v odbornom programe.

Mgr. Martina Kristiánová, MBA,
Česká a slovenská asociace pro speciální potraviny

Vitafoods Barcelona 2026: New Products Zone ukázala smer, ktorým sa budú uberať doplnky stravy

Výstava Vitafoods Europe patrí dlhodobo medzi najvýznamnejšie európske podujatia v tomto segmente a jej význam pre farmaceutickú prax rastie. Barcelona sa v roku 2026 stala opäť miestom stretnutia odborníkov z oblasti nutraceutík, doplnkov stravy a funkčných ingrediencií. Lekárnici a farmaceuti totiž čoraz častejšie čelia otázkam pacientov, ktoré sa netýkajú len samotného zloženia prípravkov, ale aj ich účinnosti, bezpečnosti, dávkovania či možných interakcií s liekmi.

V spoločnosti TOTO Pharma nám v prvom rade záleží na kvalite našich produktov od základného ingredientu až po obal, a práve preto sme sa s kolegami výstavy Vitafoods zúčastnili.

Jednou z najnavštevovanejších častí podujatia bola **New Products Zone**, priestor venovaný novým produktom a inovatívnym riešeniam. Práve tu bolo možné v krátkom čase získať prehľad o tom, kam sa trh posúva. Dominovali produkty zamerané na podporu

imunity, črevného mikrobiómu, kognitívnych funkcií, spánku, vitality a healthy ageing. Popri tradičných ingredienciách sa do popredia dostávali aj nové kombinácie bioaktívnych látok, sofistikovanejšie nosiče účinných zložiek a formy, ktoré majú zlepšiť vstrebávanie aj komfort užívania.

Nás farmaceutov zaujala najmä skutočnosť, že mnohé prezentované novinky stavali komunikáciu na troch pilieroch – **transparentnom pôvode surovín,**



technologickom spracovaní a klinickom podklade.

Naši kolegovia, výrobný a obchodný riaditelia TOTO Pharma pracovali hlavne s témou štandardizácie, čistoty, udržateľnosti produktov a výrobných certifikácií. Z odborného pohľadu je to pozitívny posun, pretože práve tieto parametre rozhodujú o tom, či sa produkt stane dôveryhodnou súčasťou portfólia vo vašich lekárnach. Okrem kvality hľadáme aj novinky (produkty, aj dodávateľov) tak, aby sme našim lekárňam a pacientom/zákazníkom prinášali inovatívne produkty.

Výrazným trendom bola aj snaha o lepšiu biologickú dostupnosť – bioavailability. V **New Products Zone** sa objavovali formulácie využívajúce mikroenkapsuláciu, lipozomálne systémy, gastrorezistentné formy či kombinácie s podpornými zložkami, ktoré majú zvýšiť stabilitu a absorpciu. Pre pacienta to môže znamenať jednoduchšie dávkovanie, lepšiu toleranciu a v niektorých prípadoch aj vyššiu adhérenciu k užívaniu.

Z pohľadu výroby je však dôležité vnímať aj praktickú realizovateľnosť prezentovaných inovácií. Nie každá technologicky zaujímavá formulácia je totiž automaticky vhodná na stabilnú a škálovateľnú priemyselnú výrobu. Kľúčovými faktormi zostávajú najmä stabilita účinných látok počas celej doby použiteľnosti, konzistentnosť medzi jednotlivými šaržami a spoľahlivosť dodávateľského reťazca. Práve schopnosť preniesť inovatívny koncept do reprodukovateľného a ekonomicky udržateľného produktu je z pohľadu výrobcu rozhodujúca. Aj preto sa aktívne zameriavame na vyhľadávanie partnerov, ktorí dokážu tieto požiadavky naplňať, a na rozvoj dlhodobej spolupráce v tejto oblasti.

Z pohľadu lekárenskej praxe však nestačí, aby bol produkt nový. Kľúčové je, či je jeho prínos jasne komunikovaný, podložený dátami a zrozumiteľný aj pre pacienta. Práve na tomto mieste zohráva farmaceut nezastupiteľnú úlohu. Novinky predstavené v Barcelone ukázali, že trh sa snaží reagovať na požiadavku odbornejšieho a zodpovednejšieho prístupu. Zároveň však platí, že medzi atraktívnou prezentáciou a reálnym klinickým významom môže byť rozdiel. Preto



bude aj naďalej nevyhnutné kriticky hodnotiť deklarované účinky, odporúčané dávky, cieľové skupiny aj možné kontraindikácie.

Vitafoods Barcelona 2026 tak nebola len prehliadkou nových produktov, ale aj zrkadlom aktuálneho vývoja celého segmentu. **New Products Zone** ukázala, že budúcnosť doplnkov stravy bude stáť na vyššej kvalite, väčšej transparentnosti a lepšom prepájaní inovácie s odbornou praxou. Pre farmaceutov je to dobrá správa – orientácia na dôkazy a bezpečnosť totiž posilňuje ich rolu ako odborných poradcov, ktorí pacientovi pomáhajú vybrať nielen atraktívny, ale predovšetkým zmysluplný a spoľahlivý produkt.

PharmDr. Petra Haár Némethová
Manažér rozvoja MED-ART/Vaša



Facederma – kvalita z Liptova spája slovenské korene a reálne skúsenosti

V MED-ART-e sa snažíme prinášať našim zákazníkom prostredníctvom Sezónneho katalógu len tie najkvalitnejšie produkty. O to viac nás teší, ak pochádzajú priamo zo Slovenska. Od jesene 2025 spolupracujeme aj so značkou Facederma, za ktorou nestojí len podnikateľský plán, ale aj roky práce s klientkami a ich reálnymi problémami. Skúsenosti, ktoré postupne prerástli do rozhodnutia vytvoriť niečo vlastné. Prinášame vám rozhovor so zakladateľkou Facerdermy Vierou Ondříkovou o tom, čo predchádzalo jej vzniku, aké boli začiatky a prečo expanzia nie je len o raste, ale aj o pochybnostiach.

● Čo bol konkrétny moment, keď ste si povedali, že chcete založiť Facerdermu?

Vzniklo to veľmi prirodzene z každodennej práce s klientkami. Roky som videla ženy, ktoré používali drahé zahraničné značky, no ich pleť bola stále citlivá, podráždená alebo dehydratovaná. Uvedomila som si, že mnohé produkty nie sú prispôbené nášmu typu pleti ani klimatickému pásu. Pleť v strednej Európe musí zvládať štyri ročné obdobia, výrazné teplotné výkyvy, kúrenie, vietor aj UV žiarenie, a práve to má obrovský vplyv na jej stav. Veľkým momentom pre nás bolo aj obdobie pred približne štrnástimi rokmi, keď sme ako prví priniesli na slovenský trh rastové sérum HAIRPLUS. V tom čase boli takéto produkty na Slovensku úplnou novinkou. Videli sme však obrovský záujem klientok a hlavne výsledky. Aj vďaka tomu sme pochopili, že ľudia hľadajú produkty, ktoré majú reálny efekt



„Vedela som, že to musí ísť aj inak.“

Viera Ondříková – odborníčka s niekoľkoročnou praxou na vlastnej klinike v Bratislave. Začínala v zdravotníctve, denne pracovala s pokožkou a reálnymi problémami klientov. Dnes buduje značku, ktorá prerástla hranice Slovenska.

a nie sú postavené len na marketingu. Dnes je pre mňa krásne vidieť, že sme sa posunuli od distribúcie až k vlastnému vývoju a výrobe. HAIRPLUS MAX si dnes vyrábame sami v Českej republike v spolupráci s odborníkmi a chemikmi, s ktorými dlhodobo pracujeme. Máme tak pod kontrolou kvalitu, zloženie aj samotný vývoj nášho najpredávanejšieho produktu. A to bolo pre mňa dôležité, mať “kuchyňu doma” a vedieť čo a ako sa vyrába.

● Aký problém v starostlivosti o pleť ste vnímali ako najviac podceňovaný?

Najviac podceňovaná je podľa mňa citlivosť a oslabená kožná bariéra. Mnoho ľudí dnes pleť preťažuje silnými aktívnymi látkami a trendmi zo sociálnych sietí, ale zabúda na to, že pokožka potrebuje byť v prvom rade zdravá a stabilná. Veľmi často sa stretávame s klientkami, ktoré používajú priveľa produktov naraz, kombinujú silné kyseliny, retinoidy alebo exfoliáciu bez toho, aby rozumeli potrebám svojej pleti. Výsledkom býva podráždenie, začervenanie, dehydratácia alebo chronicky oslabená pokožka. Aj preto sme sa vo Facerderme od začiatku snažili vytvárať produkty, ktoré rešpektujú prirodzené fungovanie kože a podporujú jej zdravie dlhodobo, nie produkty s krátkodobým efektom.

● Ako vyzeral úplne prvý produkt, ktorý ste vytvorili?

Úplne prvé produkty vznikali veľmi prakticky, priamo z potrieb klientok v mojom salóne. Nešlo nám o to vytvoriť trendový produkt s pekným obalom, ale niečo, čo bude fungovať v každodennom živote a čo bude pokožka dobre tolerovať. Od začiatku sme vedeli, že chceme vyvíjať produkty pre slovenský a stredoeurópsky typ pleti. Naša pokožka je často citlivá, tenšia, náchylná na dehydratáciu, začervenanie alebo narušenú kožnú bariéru. Preto sme veľa času venovali textúram, vstrebateľnosti a samotným aktívnym látkam tak, aby krémy fungovali v našom klimatickom pásme počas všetkých štyroch ročných období. Dnes máme výrobu v Liptovskom Mikuláši a som veľmi hrdá na to, že za produktmi Facederma stoja slovenskí odborníci, chemici a vývojári. Máme okolo seba úžasný tím ľudí, ktorí produktom naozaj rozumejú a vďaka tomu dokážeme vytvárať profesionálnu kozmetiku priamo na Slovensku.



Produkty zn. Facederma dostupné v Katalógu jar/leto 2026.

INZERCA

● Kto boli vaši úplne noví zákazníci? Klientky z praxe alebo noví ľudia?

Úplne prvé boli moje klientky z praxe. Facederma vznikala doslova spolu s nimi. Produkty sme testovali priamo v reálnom prostredí kliniky a dostávali sme okamžitú spätnú väzbu. Pre nás to bolo veľmi cenné, pretože sme nepracovali len teoreticky. Videli sme reálne výsledky na pokožke a zároveň sme presne vedeli, čo klientkam chýba. Práve dôvera klientok, ktoré sa k nám vracali roky, nám pomohla značku prirodzene budovať ďalej.

● V skincare je dôvera kľúčová. Ako sa buduje, aby zákazník uveril účinkom neznámej značky?

Dôvera sa nedá kúpiť marketingom. Buduje sa výsledkami, odborným prístupom a úprimnosťou. My sme nikdy nesľubovali dokonalú pleť za pár dní. Skôr sme klientov vzdelávali, vysvetľovali im, čo ich pleť naozaj potrebuje a prečo. Myslím si, že dnes sú ľudia oveľa citlivejší na autenticitu. Veľmi rýchlo vycítia, keď je značka postavená len na peknom marketingu. My sme od začiatku stavili na odbornosť, klinickú prax a reálne výsledky.

● Ako pristupujete k transparentnosti zloženia produktov?

Veľmi otvorene. Každá ingrediencia v produkte musí mať svoje opodstatnenie. Nesnažíme sa robiť produkty len podľa trendov alebo pridávať aktívne látky len

preto, aby dobre vyzerali na obale. Dôležitá je pre nás funkčnosť, kvalita surovín a to, aby boli produkty dobre tolerované aj citlivou pokožkou. Veľa času venujeme aj samotným formuláciám a synergii ingrediencií, pretože nestačí mať v produkte len populárnu látku. Dôležité je, ako je spracovaná a v akej koncentrácii.

● Čím sa Facederma líši od desiatok iných skin-care značiek na trhu?

Najmä tým, že vznikla z reálnej praxe a nie ako marketingový projekt. Každý produkt vzniká na základe skúseností s konkrétnymi problémami pleti a reálnymi potrebami klientov. Produkty nevyvíjame podľa trendov sociálnych sietí, ale podľa toho, čo pokožka naozaj potrebuje. Veľkou hodnotou je pre nás aj to, že výroba prebieha v Liptovskom Mikuláši a časť vývoja aj v Českej republike. Podporujeme tým lokálny trh, slovenských odborníkov, vedcov a chemikov a zároveň máme celý proces pod kontrolou. Veľa ľudí si stále myslí, že kvalitná kozmetika musí prísť zo zahraničia, no my sme chceli ukázať, že špičkové produkty vieme vytvárať aj na Slovensku. Máme tím skúsených chemikov a odborníkov, ktorí neustále pracujú na vývoji nových formulácií. Myslím si, že práve spojenie praxe, lokálnej výroby a odbornosti robí Facerdermu výnimočnou.

● Kedy ste si uvedomili, že už nie ste len odborníčka, ale aj podnikateľka?

Asi vo chvíli, keď som pochopila, že nestačí len vedieť robiť svoju profesiu dobre. Musíte vedieť viesť tím, robiť rozhodnutia, budovať značku a niešť zodpovednosť za ľudí okolo seba. Podnikanie ma naučilo obrovskej disciplíny, trpezlivosti aj pokore. Dnes si uvedomujem, že značka nie je len o produktoch, ale najmä o ľuďoch, ktorí ju tvoria.

● Keď sa obzriete späť, čo všetko ste za posledné roky dokázali a vybudovali, čo vám osobne táto cesta dala?

Keď sa na to pozriem späť, je neuveriteľné, akú cestu sme prešli. Od práce s klientkami a prvých produktov až po výrobu, kliniku, expanziu a silnú značku, ktorá dnes pôsobí aj mimo Slovenska. Veľmi si vážim, že sa nám podarilo zabezpečiť výrobu v Liptovskom Mikuláši a vytvoriť okolo Facerdermy tím úžasných odborníkov, chemikov a ľudí, ktorí svoju prácu robia s obrovským nasadením. Pre mňa osobne je dôležité aj to, že podporujeme lokálny trh a dokazujeme, že kvalitná kozmetika sa dá vyrábať aj na Slovensku. Táto cesta mi dala veľkú pokoru, disciplínu a zároveň obrovskú vďačnosť. Naučila ma, že úspech neprichádza zo dňa na deň. Je za ním veľa práce, vytrvalosti, ale aj dôvery ľudí, ktorí vám veria a podporujú vás.

● Ďakujeme za rozhovor.

Ing. Monika Madarászová, marketing MED-ART

EMA – slovenská značka

získava dôveru čoraz väčšieho počtu zákazníkov

Slovenská značka EMA sa od svojho vstupu na trh v roku 2016 postupne vyprofilovala na spoľahlivého partnera v oblasti inkontinenčných pomôcok. Vďaka dôrazu na kvalitu, komfort a potreby zákazníkov si produkty EMA nachádzajú čoraz širšiu základňu spokojných používateľov, pričom ich popularita stabilne rastie s každým ďalším mesiacom.

Portfólio značky EMA je navrhnuté tak, aby pokrývalo rôzne životné situácie aj individuálne potreby. Okrem inkontinenčných vložiek ponúka značka aj zalepovacie plienkové nohavičky vo veľkostiach M, L a XL, ako aj detské plienky Ema Kids. Vďaka tomu si zákazníci môžu vybrať riešenie presne podľa svojich požiadaviek – či už ide o diskretnú ochranu pri miernom úniku moču alebo spoľahlivú celodennú ochranu pri vyššom stupni inkontinencie. Aktuálne sú tieto produkty navyše podporené atraktívnymi akciami v sieti MED-ART, čo ich robí ešte dostupnejšími pre širokú verejnosť.

Inkontinenčné vložky EMA sú vyvíjané s dôrazom na maximálne pohodlie a istotu pri každodennom používaní. Dostupné sú v rôznych variantoch podľa

stupňa savosti – od ľahkej ochrany pri bežných aktivitách, ako je smiech, kýchanie či pohyb, až po riešenia určené pre silnejší únik moču počas celého dňa.

Medzi hlavné benefity produktov EMA patria:

- vysoká savosť a rýchle uzamknutie tekutiny, ktoré zabezpečujú pocit sucha,
- jemné materiály šetrné k pokožke, vhodné aj pre citlivých používateľov,
- tenké a diskretné prevedenie, vďaka ktorému sú vložky nenápadné pod oblečením,
- vybrané typy s krídelkami pre lepšie uchytenie a vyšší komfort,
- pozitívne hodnotenia a rastúca spokojnosť zákazníkov.

Značka EMA tak prináša kombináciu kvality, dostupnosti a praktickosti, ktorá oslovuje čoraz viac ľudí. Vďaka širokej ponuke a dôrazu na detail sa stáva prirodzenou voľbou pre všetkých, ktorí hľadajú spoľahlivé a diskretné riešenie inkontinencie vyrobené na Slovensku.

INZERCIA

EMA Brand goodness

POHODLIE KAŽDÝ DEŇ

Diskretná ochrana pri inkontinencii, na ktorú sa môžete spoľahnúť.

K dispozícii u vášho distribútora

Vysoká absorpcia, Pohodlie a diskretnosť, Dermatologicky testované, Vyrobené na Slovensku

EMA – dôvera, ktorá prináša pokoj do každého dňa.

Prečo sa zápal močového mechúra stále vracia?

Odpoveď sa skrýva v črevách

Poznáte ten scenár z lekárne? Prichádza zákazníčka s dôverne známymi príznakmi – pálením a neustálym nutkaním na močenie. S povzdychom hovorí: „Už je to tu zasa, tretíkrát za pol roka.“ Automaticky siaha po antibiotikách, ktoré síce prinesú rýchlu úľavu, no o pár týždňov sa celý kolobeh začína odznova.

ČREVÁ A MECHÚR: NEČAKANÁ OS

Aj v močovom mechúre žijú baktérie – a nie náhodou. Miestne mikroorganizmy produkujú látky, ktoré bránia patogénom prilpiť sa na stenu mechúra, posilňujú imunitnú obranu a udržiavajú ochrannú bariéru sliznice. Pri narušení tejto mikrobiálnej rovnováhy dochádza k oslabeniu ochrannej bariéry, čo uvoľňuje cestu patogénom, najčastejšie baktérii Escherichia coli. Tu prichádza prekvapenie: kľúčovým rezervoárom týchto patogénov je črevný mikrobióm. Vedci objavili to, čo dnes nazývame „os črevá – močový mechúr“.

Funguje dvoma spôsobmi:

- **Priama cesta:** Pri črevnej dysbióze – teda nerovnováhe črevnej mikrobioty – sa v hrubom čreve rozmnožia patogénne kmene E. coli. Odtiaľ kolonizujú hrádzku, uretru a dostanú sa až do mechúra.
- **Systémová cesta:** Črevá sú najväčší imunitný orgán tela. Keď je ich mikrobiota narušená, zvyšuje sa priepustnosť črevnej steny, do krvi prenikajú zápalové látky a oslabuje sa imunitná ochrana slizníc – vrátane sliznice mechúra.

Výsledok je vždy rovnaký – antibiotikum vylieči akútny zápal, ale neobnoví narušenú mikrobiálnu rovnováhu. O pár týždňov sa E. coli z čreva znovu aktivuje a kruh sa uzatvára.

ČO S TÝM MÔŽE UROBIŤ LEKÁRNIK?

Keď k vám prichádza žena s opakujúcou sa cystitídou, je čas zmeniť prístup. Nie je to len ďalší zápal v poradí. Je to jasný signál, že jej organizmus stratil prirodzenú rovnováhu. Tu je niekoľko praktických odporúčaní:

Vysvetlite súvislosť. Povedzte zákazníčke priamo: opakujúci sa zápal močového mechúra nie je smola ani hygienická chyba. Môže to byť dôsledok narušeného črevného mikrobiómu.

Pitný režim a životný štýl. Zdanlivo banálne, ale účinné: zvýšiť príjem tekutín o 1 – 1,5 litra denne, močiť pravidelne (nie zdržiavať), po pohlavnom styku sa vymociť. Obmedzenie ostrej stravy a alkoholu tiež pomáha.

Myslite na probiotickú podporu. Nie každé probiotikum je pri IMC rovnako účinné. Klinicky overené sú predovšetkým kmene Lactobacillus rhamnosus a Lactobacillus reuteri, ktoré sa dokážu dostať z čreva až do pôrodného traktu a mechúra a obnoviť tam ochrannú mikrobiotu. Dôležitá je aj správna dávka a dĺžka užívania – aspoň niekoľko týždňov.

D-manóza a brusnice ako doplnok. Tieto látky blokujú adhéziu E. coli na stenu mechúra – sú dobrým doplnkom, nie však riešením príčiny.

Ženám po 45. roku života odporučiť návštevu gynekológa. V období po menopauze dochádza v dôsledku poklesu estrogénov k úbytku laktobacilov vo vaginálnom trakte. Lekárnik môže v rámci poradenstva navrhnúť lokálnu hormonálnu terapiu, ktorá výrazne znižuje frekvenciu recidív.

ZÁVER PRE PRAX

Prechod od predaja uroseptík k systémovému poradenstvu je to, čo dnes zákazníčky s recidivujúcou cystitídou od farmaceuta naozaj potrebujú. Keď pochopíte os črevo – močový mechúr, pochopíte aj to, prečo samotné antibiotikum nestačí a čo k nemu patrí.

AKCIA PRE LEKÁRNE

biomie® UROBIOTIC

2+1 ZADARMO

promo balenie 21 sáčkov

Platnosť akcie: 1.6. – 30.9.2026

Podpora zdravia močových ciest

4-ZLOŽKOVÁ SYNERGIA

- Probiotický komplex starostlivo vybrané probiotické kmene
- Proantokyanidíny z brusnice (PACs) prírodné rastlinné polyfenoly
- D-manóza prírodná cukrová látka
- Vitamin D3 prispieva k správnejmu fungovaniu imunitného systému

VÝHODY PRE LEKÁRNIKA AJ PACIENTA

- Praktická forma sáčkov rýchla a pohodlná užívanie
- Jednoduché dávkovanie 1 sáček denne
- Vhodné ako podpora močových ciest pri každodennej starostlivosti
- Atraktívna akcia 2 + 1 zvýšená hodnota pre Vašu lekárňu

OBJEDNÁVAJTE v MED-ART-e

Dostupné cez distribučný systém MED-ART

Od náplasti po kardiosťimulátor: bezpečnosť zdravotníckych pomôcok v ére novej legislatívy

„Čo nie je zdokumentované, akoby nebolo vykonané.“ To je zásada správnej praxe pri zaobchádzaní so zdravotníckymi pomôckami.

Zdravotnícke pomôcky (ZP) predstavujú jednu z najrýchlejšie rastúcich a zároveň najheterogénnejších kategórií výrobkov v zdravotníctve. Od jednoduchých náplastí po implantabilné defibrilátory, od diagnostických testov po softvér s medicínskym určením — rozsah ich spektra mnohonásobne prevyšuje klasické lieky. Vstup nových európskych nariadení MDR (EÚ) 745/2017 a IVDR (EÚ) 746/2017 do plnej aplikácie zásadne zmenil požiadavky na registráciu, sledovanie a bezpečnosť ZP. Tento článok prináša prehľad základných pojmov, klasifikácie, aktuálneho legislatívneho rámca, praktických aspektov výdaja a zaobchádzania so ZP, obohatený o príklady zo slovenského aj európskeho prostredia.

Zdravotnícke pomôcky nie sú témou, ktorá vzbudzuje rovnaké emócie ako nový liek na rakovinu alebo prielomová vakcína. A predsa — sú všade. Glukomer na nočnom stolíku diabetika, inzulínová pumpa na bruchu tínedžera, kochleárny implantát, vďaka ktorému dieťa prvýkrát počuje hlas svojej matky. A na druhej strane škály — prsné implantáty plnené priemyselným silikónom, kardiosťimulátor, ktorý možno hacknúť cez Wi-Fi, alebo glukomer, ktorý pri predávkovaní paracetamolom ukáže falošne vysokú glykémiu a privedie pacientov k hypoglykemickej kóme.

Práve tieto príbehy — dramatické, poučné, niekedy tragické — formovali európsku legislatívu takú, akú ju poznáme dnes.

TRI PRÍBEHY, KTORÉ ZMENILI PRAVIDLÁ

✱ **PIP implantáty — globálny škandál (2010–2012)**
Francúzsky výrobca Poly Implant Prothèse (PIP) použil priemyselný silikón namiesto medicínskeho v prsných implantátoch. Viac ako 400 000 žien vo viac ako 65 krajinách podstúpilo operáciu s implantátmi, ktoré sa trhali dvojnásobne častejšie ako bežné. Škandál odhalil slepé miesto vtedajšej regulácie — notifikované osoby nevykonávali neohlásené audity a spoliehali sa len na dokumentáciu výrobcu. Nariadenie MDR 2017/745 priamo reagovalo na tento prípad posilnením dozoru.

✱ **Hacknutý kardiosťimulátor — kybernetická bezpečnosť ZP (2017)**

Americký FDA varoval pred kritickou zraniteľnosťou kardiosťimulátora Abbott (St. Jude Medical). Vzdialený útočník mohol zmeniť parametre prístroja a ohroziť život pacienta. Viac ako 450 000 zariadení si vyžiadalo aktualizáciu firmvéru. MDR prvýkrát formálne zaviedol požiadavky na kybernetickú bezpečnosť aktívnych ZP.

✱ **Glukomer + paracetamol — interferencia, o ktorej by mal vedieť každý lekárnik**

Niektoré glukomery merajúce na báze GDH-PQQ vykazujú falošne vysoké hodnoty glykémie pri podaní vysokých dávok paracetamolu alebo maltózy (napr. pri parenterálnej výžive). Výsledok: nesprávna inzulínová korekcia → hypoglykémia. Lekárnik je prvou líniou, v ktorej možno pacienta na toto upozorniť ešte skôr, ako dôjde k ujme.

DEFINÍCIE A ZÁKLADNÉ POJMY

Podľa § 2 ods. 19 zákona č. 362/2011 Z. z. je zdravotnícka pomôcka nástroj, prístroj, zariadenie, počítačový program, materiál alebo iný výrobok používaný samostatne, alebo v kombinácii, určený výrobcom

na použitie pre človeka na diagnostické, preventívne, monitorovacie alebo liečebné účely, na zmiernenie ochorenia alebo kompenzáciu zdravotného postihnutia, na skúmanie, nahradenie alebo zmenu anatomickej časti tela či fyziologického procesu, alebo na reguláciu počatia.

⚠ **Kľúčové kritérium:** Hlavný zamýšľaný účinok sa nedosahuje farmakologickými, imunologickými ani metabolickými prostriedkami — to odlišuje ZP od liekov. Farmakologická podpora účinku je ako vedľajšia prípustná.

Diagnostická ZP in vitro (IVD) (§ 2 ods. 20 zákona č. 362/2011 Z. z.) je ZP určená na vyšetrovanie vzoriek z ľudského tela na diagnostické účely — od tehotenských testov až po potvrdzovacie HIV testy.

Príslušenstvo ZP — výrobok špecificky určený výrobcom na použitie spolu so ZP — sa považuje za ZP samu a vzťahuje sa naň rovnaký regulačný rámec.

PRODUKTY KAŽDODENNEJ PRAXE

V lekárni sa denne stretávame s výrobkami, ktoré stoja na hranici kategórií a ich správna klasifikácia nie je triviálna. Alkohol 70 % na pokožku môže byť ZP triedy I alebo biocíd — záleží na medicínskom tvrdení výrobcu. Korekčné i farebné kontaktné šošovky sú ZP triedy IIa, nie kozmetika. Glukomer spolu s testovacími prúžkami tvorí systém IVD triedy B/C určený na vlastné testovanie. Chirurgická maska spadá do triedy I ZP, zatiaľ čo respirátor FFP2 môže byť zároveň osobným ochranným prostriedkom. A mobilná aplikácia na sledovanie spánku? Wellness produkt — pokiaľ výrobca neurobí medicínske tvrdenie, po ktorom sa okamžite stáva softvérom ako zdravotnícka pomôcka (SaMD) podliehajúci plnej regulácii.

KLASIFIKÁCIA ZDRAVOTNÍCKYCH POMÔCOK

Klasické ZP — podľa nariadenia MDR (EÚ) 2017/745 Klasifikácia zohľadňuje **rizikovosť, invazivitu, dobu kontaktu a miesto aplikácie:**

Tabuľka 1

Klasifikácia zdravotníckych pomôcok podľa nariadenia MDR (EÚ) 2017/745

TRIEDA	RIZIKOVOSŤ	REPREZENTATÍVNE PRÍKLADY
● I	Nízke	Náplast', okuliárové rámy, invalidný vozík, chirurgická maska
● IIa	Stredné	Kontaktné šošovky, striekačky, slúchadlá, EKG prístroj
● IIb	Vyššie	Infúzne pumpy, röntgenové ZP, dlhodobé implantáty
● III	Najvyššie	Kardiosťimulátor, kĺbové náhrady, koronárne stenty

Zdroj: Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2017/745 o zdravotníckych pomôckach (MDR). Klasifikácia vychádza z rizikovosti, invazivity, doby kontaktu a miesta aplikácie.

DIAGNOSTICKÉ ZP IN VITRO — PODĽA NARIADENIA IVDR (EÚ) 2017/746

Tabuľka 2

Klasifikácia diagnostických zdravotníckych pomôcok in vitro podľa nariadenia IVDR (EÚ) 2017/746.

TRIEDA	RIZIKOVOSŤ	REPREZENTATÍVNE PRÍKLADY
● A	Najnižšie	Laboratórne sklo, nádoby na vzorky, odmerné pomôcky bez meracej funkcie
● B	Nízke až stredné	Krvný obraz (CBC), základná biochémia, testy na močové infekcie
● C	Stredné až vyššie	Glukomery, skriningové HIV testy, HbA1c, testy na pohlavné choroby
● D	Najvyššie	Testy krvných skupín (ABO/Rh), konfirmačné HIV testy, testy pre transfúziu medicínu

Zdroj: Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) 2017/746 o diagnostických zdravotníckych pomôckach in vitro (IVDR). Klasifikácia vychádza z rizika chybného diagnostiky, miery dopadu na verejné zdravie a invazivity odberu vzorky.

💡 Až ~ 80 % klinických rozhodnutí je podložených výsledkami IVD diagnostiky — presnosť a bezpečnosť týchto pomôcok má priamy dopad na liečbu.

EURÓPSKA ÚROVEŇ

Kľúčovým medzníkom pre celú Európu je rok **2017**, keď Európsky parlament a Rada prijali dve zásadné nariadenia. **Nariadenie MDR (EÚ) 2017/745** o zdravotníckych pomôckach vstúpilo do plnej aplikácie **26. mája 2021** a nahradilo dovtedajšie smernice 93/42/EHS a 90/385/EHS. O rok neskôr, **26. mája 2022**, nadobudlo plnú účinnosť **nariadenie IVDR (EÚ) 2017/746** o diagnostických zdravotníckych pomôckach in vitro, ktoré nahradilo smernicu 98/79/ES. Európska komisia priebežne vydáva vykonávacie nariadenia, ktoré spresňujú technické detaily — systém UDI, databázu EUDAMED a spoločné špecifikácie pre vybrané typy ZP. Vzhľadom k pandémie Covid-19 Európska komisia rozšírila **prechodné obdobia** vstupu platnosti jednotlivých pravidiel, niektoré z nich až do roku 2030.

EUDAMED (Európska databanka ZP) je centrálna platforma pre registráciu, vigilanciu a transparentnosť. Od roku 2024 sa výrobcovia postupne povinne zapájajú do jednotlivých modulov. **UDI — Unique Device Identification** je systém jednoznačnej identifikácie ZP, porovnateľný s čiarovým kódom liekov, umožňujúci sledovateľnosť od výroby až po pacienta.

SLOVENSKÁ LEGISLATÍVA

Základnou normou je zákon č. **362/2011 Z. z.** o liekoch a zdravotníckych pomôckach v platnom znení. Jeho dôležitou novelou je **zákon č. 293/2023 Z. z.**, ktorý transponoval MDR a IVDR do slovenského právneho poriadku a spresnil podmienky uvedenia ZP na

trh, vigilanciu a povinnosti prevádzkovateľov. Technické požiadavky na ZP upravujú **nariadenia vlády SR č. 582/2008 Z. z. a č. 527/2008 Z. z.** Príslušným orgánom SR pre oblasť ZP a IVD je ŠÚKL – Štátny ústav pre kontrolu liečiv.

SPEKTRUM ZP VS. LIEKY — POHĽAD Z LEKÁRENSKEJ PRAXE
Kým liekov je na slovenskom trhu registrovaných cca **18 000 prípravkov**, zdravotníckych pomôcok je v európskej databáze EUDAMED registrovaných **viac ako 500 000 výrobkov** — teda takmer 30-násobok.

Tabuľka 3
Porovnanie liekov a zdravotníckych pomôcok — kľúčové regulačné a technické parametre

PARAMETER	LIEKY	ZDRAVOTNÍCKE POMÔCKY
Definícia účinnej zložky	Chemicky/-biologicky definovaná účinná látka	Mechanické, fyzikálne, digitálne, materiálové alebo kombinované produkty
Klinické hodnotenie	Klinické skúšanie III. fázy povinné	Klinická evidencia + predklinické dáta (prístup cez notifikovanú osobu)
Primárny mechanizmus účinku	Farmakologický	Mechanický / fyzikálny ± farmakologická podpora
Regulačná cesta	Centrálna/-národná registrácia EMA/ŠÚKL	CE označenie + notifikovaná osoba (pre triedy IIa, IIb, III)
Dokumentácia a kódovanie	ATC kód, SPC, PIL	IFU (návod na použitie), UDI, EUDAMED
Sledovateľnosť šarže	Exspirácia + šaržová sledovateľnosť	Exspirácia + UDI-DI + UDI-PI + servisná dokumentácia (aktívne ZP)

Zdroj: Nariadenie (EÚ) 2017/745 (MDR); Nariadenie (EÚ) 2017/746 (IVDR); Smernica 2001/83/ES o liekoch; EMA Guidelines. SPC – súhrn charakteristík lieku; PIL – písomná informácia pre používateľa; IFU – Instructions for Use; UDI – Unique Device Identification; EUDAMED – Európska databáza zdravotníckych pomôcok.

💡 **ZP zahŕňajú všetko od vatovej gule (trieda I) po implantabilný kardioverter-defibrilátor (trieda III) — pod jednou regulačnou strechou. Takáto heterogenita nemá v regulovaných výrobkoch pre zdravotníctvo paralelu.**

VÍZIA BUDÚCNOSTI – FARMACEUT AKO MANAŽÉR ZDRAVIA V DIGITÁLNEJ ÉRE
Svet zdravotníckych pomôcok sa mení rýchlejšie, ako stíhame aktualizovať legislatívu. Na horizonte — a čiastočne už v realite dnešných lekární — sú osobné ZP poháňané umelou inteligenciou: nositeľné senzory

kontinuálne monitorujúce glykémiu, tlak, srdcový rytmus či saturáciu kyslíkom. Inteligentné inhalátory sledujúce adhérenciu k liečbe. Algoritmy, ktoré z dát nosených na zápästí predpovedajú fibriláciu predsiení skôr, ako ju pacient vôbec pocíti.

Táto revolúcia prináša niečo, čo zdravotníctvo doteraz nepoznalo: prevenciu v reálnom čase, personalizovanú pre každého jednotlivca. Chronické ochorenia — diabetes, hypertenzia, CHOCHP, srdcové zlyhávanie — sa dajú nielen sledovať, ale predvídať a aktívne riadiť dávno pred hospitalizáciou.

A práve tu vstupuje do hry farmaceut v úlohe, ktorú predchádzajúce generácie nepoznali. Nie ako expedient liekov a pomôcok, ale ako vzdelaný zdravotnícky manažér pacienta — niekto, kto vie vysvetliť, čo znamenajú dáta z CGM senzora, kto rozpozná alarmujúci trend v meraniach tlaku, kto nastaví pacienta na správne používanie inteligentnej ZP, edukuje ho o jej limitáciách a zároveň dohliadne na to, aby technológia slúžila človeku — a nie naopak.

💡 *Farmaceut budúcnosti nebude menej potrebný — bude potrebnjší. Len jeho rola sa posunie od molekuly k dátam, od dispenzácie k prevencii, od výdajného okienka k dlhodobému partnerskému vzťahu s pacientom.*

Kvalita života pacienta s chronickým ochorením nezávisí len od správnej molekuly v správnej dávke. Závisí od systému — a farmaceut je tým článkom tohto systému, ktorý je pacientovi najbližšie. Každý deň. Bez objednania.

ZÁVER
Zdravotnícke pomôcky sú neoddeliteľnou súčasťou modernej zdravotnej starostlivosti a ich bezpečné používanie je spoločnou zodpovednosťou výrobcov, distribútorov, zdravotníckych pracovníkov aj pacientov. Nová európska legislatíva (MDR, IVDR) a jej slovenská implementácia prostredníctvom zákona č. 293/2023 Z. z. výrazne posilňujú požiadavky na sledovateľnosť, klinickú evidenciu a postmarketingovú vigilanciu. Farmaceut v lekární nie je len výdajcom ZP — je **odborným garantom ich bezpečného použitia** a v blízkej budúcnosti aj kľúčovým článkom v manažmente chronicky chorého pacienta v digitálnom zdravotníctve.

Zoznam použitej literatúry k dispozícii v redakcii.

PharmDr. Petra Haár Némethová,
manažér rozvoja MED-ART/Vaša

PharmDr. Peter Jeník, FaF UK Bratislava,
lektor Katedry zdravotníckych technológií

Multienzymatické komplexy a ich úloha v modernej suplementácii v digestívnej terapii

Multienzymatické komplexy predstavujú v modernej suplementácii a digestívnej terapii kľúčový nástroj na optimalizáciu trávenia, maximalizáciu vstrebávania živín a zmiernenie gastrointestinálneho diskomfortu. Ide o synergické zmesi biologicky aktívnych proteínov (enzýmov) rôzneho pôvodu, ktoré nahrádzajú alebo podporujú vlastnú produkciu enzýmov v tele. Využívajú sa pri liečbe funkčných porúch trávenia, potravinových intolerancií aj pri závažných klinických stavoch, ako je exokrinná pankreatická insuficiencia.



Doc. PharmDr. Andrea Gažová, PhD.
Univerzita Komenského v Bratislave, Lekárska fakulta,
Ústav farmakológie a klinickej farmakológie

CESTA POTRAVY: OD ÚST PO ŽALÚDOČNÚ BARIÉRU
Tráviaca kaskáda začína ešte pred samotnou ingestiou potravy takzvanou cefalicou fázou, kedy vizuálne a olfaktorické vnemy stimulujú sekréciu slín. V ústnej dutine prebieha mechanická fragmentácia potravy zubami, čím sa maximalizuje aktívny povrch pre pôsobenie enzýmov. Sliny v tejto fáze uvoľňujú α-amylázu (ptyalín), ktorá iniciuje hydrolyzu zložitých sacharidov, teda škrobov. Neadekvátna mastikácia a príliš rýchly príjem potravy signifikantne znižujú efektivitu tejto fázy a prenášajú nadmernú metabolickú záťaž na distálnejšie segmenty traktu.

Následne sa sústo, odborne nazývané bolus, transportuje pažerákom do žalúdka, ktorý plní úlohu fyziologickej miešačky a dezinfekčnej bariéry. Prostredie žalúdka je charakteristické extrémnou aciditou s pH v rozmedzí 1,5 – 3,5, čo je podmienené prítomnosťou kyseliny chlorovodíkovej (HCl). Táto acidita plní duálnu funkciu – zabezpečuje bakteriálnu kontamináciu a aktivuje pepsín, enzým zodpovedný za iniciálnu degradáciu bielkovín na peptidy. Zároveň však kyslé prostredie zastavuje aktivitu amylázy z ústnej dutiny.

Pri poruchách motility žalúdka dochádza k predĺženej retencii potravy, jej následnej fermentácii a subjektívnemu pocitu ťažoby, čo si vyžaduje intervenciu prokinetikami.

DVANÁSTNIK AKO CENTRUM FINÁLNEHO TRÁVENIA
Hlavným miestom trávenia tráviaceho traktu je dvánástnik (duodenum), kde sa čiastočne natrávený chymus podrobuje finálnym procesom hydrolyzy. Pre zabezpečenie funkčnosti kľúčových pankreatických enzýmov musí byť žalúdočná kyselina neutralizovaná bikarbonátom. Pankreas v tomto štádiu vylučuje tri hlavné enzymatické skupiny, ako napríklad lipázu, ktorá je pre trávenie tukov nevyhnutná a vyžaduje predchádzajúcu emulgáciu žľochou, amylázu, ktorá finalizuje štiepenie cukrov na monosacharidy a proteázu, ktorá redukuje bielkoviny na základné aminokyseliny. Významným faktorom je, že mnohé z týchto enzýmov sú vápnik-dependentné, čo znamená, že pre dosiahnutie plnej katalytickej aktivity vyžadujú prítomnosť iónov vápnika.

DYSPEPTICKÝ SYNDRÓM V KLINICKEJ PRAXI
V klinickej praxi sa najčastejšie stretávame s tromi etiológiami tráviacich ťažkostí: exokrinnou insuficienciou, kedy pankreas v dôsledku veku, stresu či zápalu

Ľahkosť po jedle, úľava pre trávenie.

TOTO Pancreo AKUT, 10 kapsúl

300
mg

Koncentrovaná zmes tráviacich
enzýmov (amyláza, lipáza, proteáza)

24 000
FIP

Extra vysoká lipolytická účinnosť
(vhodné pri ťažkých a mastných jedlách)



Extrakt zo zázvoru
napomáha tráveniu

Aquamín
komplex

Vápnik zlepšuje funkciu
tráviacich enzýmov



produkuje nedostatočné množstvo enzýmov; nevhodným pH prostredím, ktoré inaktivuje aj prítomné enzýmy; a poruchou motility, vedúcou k nauze a pocitu predčasnej sýtosti. Tieto stavy sa súhrnne označujú ako dyspeptický syndróm, ktorý postihuje 15 % až 30 % populácie. Diagnostika sa opiera o Rímske kritériá IV, pričom rozlišujeme postprandiálny distress syndróm (PDS) vyvolaný jedlom a epigastrický bolestivý syndróm (EPS) prejavujúci sa bolesťou v nadbruší.

Pri samoliečbe je nevyhnutné identifikovať takzvané varovné príznaky, kedy je liečba v lekárni prísne kontraindikovaná a pacient musí byť odoslaný k lekárovi. Medzi tieto príznaky patrí neúmyselný úbytok hmotnosti nad 5 %, prítomnosť krvi v stolici (meléna), dysfágia, hmatná rezistencia v nadbruší, ikterus alebo náhly vznik ťažkostí u pacientov starších ako 50 rokov.

GASTROREZISTENCIA: OCHRANA ENZÝMOV PRED ZNIČENÍM

Kľúčovým parametrom terapeutického úspechu enzymatickej suplementácie je gastrorezistencia. Tráviace enzýmy, najmä lipáza, sú v kyslom prostredí žalúdka takmer okamžite denaturované a strácajú až 100 % svojej aktivity. Gastrorezistentná kapsula preto slúži ako inteligentný transportný systém, ktorý chráni enzýmy v žalúdku a uvoľňuje ich cieľene až v dvanástniku pri vzostupe pH nad 5,5. Tento prístup zvyšuje terapeutickú účinnosť, zabraňuje iritácii slizníc a zlepšuje adhérenciu pacienta k liečbe.

SÚBOJ TECHNOLOGIÍ: TRADIČNÝ PANKREATÍN VERZUS MIKROBIÁLNE KOMPLEXY

V nadväznosti na technologické aspekty liekových foriem je nevyhnutné hlbšie analyzovať komparáciu medzi tradičným živočíšnym pankreatínom a modernými mikrobiálnymi komplexmi, ktoré predstavujú novú generáciu enzymatickej substitúcie. Tradičný pankreatín porcínového pôvodu je limitovaný úzkym oknom pH stability, pričom svoju katalytickú aktivitu dosahuje takmer výhradne v zásaditom prostredí tenkého čreva pri hodnotách pH 7,0 až 9,0. V kyslom prostredí žalúdka bez adekvátnej ochrany podlieha okamžitej denaturácii, čo znamená, že proces trávenia v žalúdku zostáva neriešený.

Naproti tomu moderné mikrobiálne komplexy, ako je napríklad ZyMate, disponujú širokým pH spektrom od 2,0 do 10,0, čo im umožňuje zachovať plnú funkčnosť v celom tráviacom trakte. Táto stabilita dovoľuje iniciovať hydrolýzu makroživín už v žalúdku a zabezpečuje plynulý prechod trávenia do dvanástnika bez straty enzymatickej sily, pričom tieto suroviny spĺňajú prísne štandardy Európskeho aj Amerického liekopisu a sú prirodzene bez alergénov či živočíšnych reziduí.

VÁPNIK AKO KĽÚČOVÝ ŠTRUKTURÁLNY KOFAKTOR

Kritickým faktorom pre optimalizáciu enzymatickej práce je prítomnosť minerálnych kofaktorov, konkrétne iónov vápnika, na ktorých sú mnohé tráviace

enzýmy, predovšetkým alfa-amyláza, fyziologicky závislé. Vápnik v tomto procese pôsobí ako štrukturálny stabilizátor, ktorý po naviazaní na molekulu enzýmu prepína jeho konformáciu do aktívneho stavu a umožňuje dosiahnutie maximálnej katalytickej schopnosti. Zároveň chráni amylázu pred predčasnou autolýzou a teplotnou degradáciou v čreve. Moderná suplementácia využíva synergiu s bioaktívnym vápnikom z morskej riasy Lithothamnion calcareum, ktorý vďaka svojej unikátnej pórovitej nanoštruktúre vykazuje vysokú biodostupnosť a prirodzenú pufrovaciu schopnosť, čím stabilizuje pH v mieste uvoľnenia enzýmov a vytvára im ideálne podmienky na prácu.

FARMAKOTERAPIA MOTILITY: OD SYNTETICKÝCH LIEKOV K PRÍRODE

Farmakologickú podporu motility zabezpečujú prokinetika, ktoré selektívne stimulujú motorickú aktivitu hladkého svalstva gastrointestinálneho traktu s cieľom urýchliť gastrickú evakuáciu. V klinickej praxi dominujú syntetické D2-antagonisty, kde metoklopramid vykazuje centrálny aj periférny účinok, avšak jeho použitie je limitované rizikom extrapyramídových nežiaducich účinkov.

Domperidón pôsobí periférne, no vyžaduje ostražitosť kvôli kardiálnym rizikám a predĺženiu QT intervalu, zatiaľ čo moderný itoprid s duálnym mechanizmom účinku je pacientmi veľmi dobre tolerovaný.

V segmente samoliečby nadobúdajú význam rastlinné prokinetika, najmä zázvor lekársky (Zingiber officinale), ktorý pôsobí ako antagonista 5-HT3 receptorov a vykazuje procholínerný účinok. Zázvor preukázateľne zvyšuje silu antrálnych kontrakcií a v klinických štúdiách skrátil čas vyprázdňovania žalúdka z 16,1 minúty na 12,3 minúty, pričom jeho účinnosť je podporená rozsiahlou vedeckou literatúrou a oficiálnymi monografiami EMA pre liečbu dyspeptických ťažkostí a nauzey.

RACIONÁLNY VÝBER ENZYMATICKEJ SUPLEMENTÁCIE

Pri výbere efektívnej enzymatickej suplementácie v lekárenskej praxi je preto nevyhnutné zohľadňovať tri kľúčové kritériá: cieľenú aktivitu deklarovanú v jednotkách FIP alebo USP, synergický efekt zložiek a liekovú formu.

Moderné komplexy bežne poskytujú vysoké dávky, napríklad 24 000 FIP jednotiek lipázy a 6 000 FIP jednotiek amylázy, v kombinácii s vysokopotentnými extraktmi zázvoru s obsahom minimálne 25 % gingerolov. Takáto kombinácia enzýmov, prírodných prokinetík a minerálnych kofaktorov v gastrorezistentnej kapsule rieši tráviaci problém komplexne, pretože súčasne rozkladá potravu, urýchľuje jej posun v trakte a maximalizuje enzymatický výkon, čím zabezpečuje optimálny terapeutický výsledok pre pacienta.

Menej zapisovania, viac prehľadu

Digitálna evidencia meraní krvného tlaku

Digitálne tlakomery s možnosťou prepojenia na mobilnú aplikáciu predstavujú praktické riešenie pre systematickú evidenciu meraní krvného tlaku v domácom prostredí. Prenos nameraných hodnôt do aplikácie OMRON Connect eliminuje manuálne zapisovanie, zabezpečuje prehľadnú archiváciu údajov a umožňuje sledovanie vývoja tlaku v čase. Pacient tak prichádza na kontrolu s ucelenými dátami, čo uľahčuje komunikáciu v ambulancii a podporuje presnejšie hodnotenie účinnosti liečby. Pre lekárnika ide o zrozumiteľný benefit, ktorý pomáha pacientovi lepšie pochopiť význam pravidelného domáceho monitorovania. Zároveň ide o jednoduchý spôsob, ako zvýšiť kvalitu údajov, s ktorými pacient prichádza na kontrolu.



Domáce meranie krvného tlaku je dnes štandardnou súčasťou manažmentu hypertenzie. **V praxi sa však často ukazuje, že samotné meranie nestačí – problémom býva systematické zaznamenávanie hodnôt a ich dostupnosť pri lekárskej kontrole.**

Papierové denníky bývajú neúplné, hodnoty sa zapisujú nepravidelne alebo sa na kontrolu k lekárovi, či farmaceutovi neprinesú vôbec. Kvalita dostupných údajov pritom priamo ovplyvňuje posúdenie účinnosti liečby a rozhodovanie o jej úprave.

AUTOMATICKÝ ZÁZNAM AKO PRAKTICKÉ RIEŠENIE

Digitálne tlakomery s možnosťou prepojenia na mobilnú aplikáciu tento problém riešia systematicky. Pri kompatibilných modeloch značky OMRON ide o aplikáciu **OMRON Connect**, ktorá umožňuje automatický prenos nameraných hodnôt prostredníctvom Bluetooth technológie do smartfónu používateľa.

Viacere digitálne tlakomery OMRON umožňujú prepojenie s mobilnou aplikáciou, ktorá zabezpečuje automatickú archiváciu nameraných hodnôt.

Pre pacienta to znamená:

- odpadá manuálne zapisovanie hodnôt,
- údaje sa ukladajú chronologicky a prehľadne,
- je možné späť sledovať históriu meraní,
- dostupný je export údajov vo forme reportu.

Meranie tak nekončí zobrazením čísla na displeji, ale nadväzuje na systematickú evidenciu.

SPOĽAHLIVEJŠÍ PODKLAD PRE HODNOTENIE LIEČBY

Pri hodnotení hypertenzie je rozhodujúci vývoj hodnôt v čase, nie izolované meranie. Neúplné alebo náhodne zaznamenané údaje neposkytujú dostatočný obraz o stabilite tlaku.

Digitálne spracovanie umožňuje sledovať dlhodobé trendy a prezentovať lekárovi ucelený súbor meraní. To zjednodušuje komunikáciu v ambulancii a umožňuje presnejšie zhodnotenie účinnosti liečby.

Pacient tak prichádza na kontrolu s dátami, ktoré sú systematicky zaznamenané a ľahko dostupné.

OMRON

Intelligentné monitorovanie pre zdravšie srdce

Bezplatná aplikácia pre zdravie, ktorá umožní jednoducho sledovať merania krvného tlaku a zdieľať ich s lekárom.

M4 Connect AFib

Nº1 NAJVIAC ODPORÚČANÁ ZNAČKA KARDIOLÓGMÍ

OMRON Connect

www.krvnytlak.sk

*Pre domáce meranie krvného tlaku v Európe (EU/UK). Kantar, prieskum kardiológov

INZERČIA

ÚLOHA LEKÁRNÍKA: POMENOVAŤ PRAKTICKÝ PRÍNOS

Pri výbere tlakomeru pacient často nevníma rozdiel medzi základným digitálnym modelom a zariadením s možnosťou prepojenia na aplikáciu. Kľúčom k správne rozhodnutiu je vysvetlenie praktického významu tejto funkcionality.

Lekárnik môže pacientovi jednoducho vysvetliť praktický prínos:

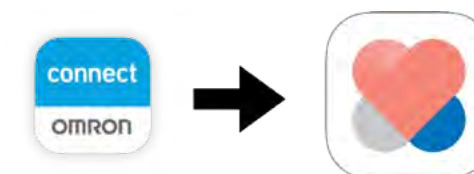
„Hodnoty sa ukladajú automaticky do aplikácie a máte ich vždy k dispozícii pri kontrole u lekára.“

Takéto vysvetlenie presúva pozornosť od technológie k reálnemu prínosu v každodennej praxi. Zároveň vytvára priestor na diskusiu o tom, ako pacient s nameranými hodnotami ďalej pracuje a či ich vie správne interpretovať. Lekárnik tak môže zohrať aktívnu úlohu nielen pri výbere vhodného zariadenia, ale aj pri edukácii pacienta v oblasti pravidelného merania.

V praxi ide o jednoduchý spôsob, ako zvýšiť hodnotu odporúčania a podporiť dlhodobejšie sledovanie krvného tlaku v domácom prostredí.

AKTUALIZÁCIA APLIKÁCIE OMRON CONNECT

Aplikácia **OMRON Connect** prešla aktualizáciou vizuálnej identity a používatelia si môžu všimnúť novú ikonu aplikácie.



Aplikácia je bezplatná, dostupná pre zariadenia iOS a Android a kompatibilná s digitálnymi modelmi tlakomerov OMRON vybavenými Bluetooth technológiou.

OMRON V KONTEXTE MODERNÉHO DOMÁCEHO MONITOROVANIA

Spoločnosť OMRON patrí medzi etablovaných výrobcov zariadení na domáce meranie krvného tlaku a jej tlakomery patria medzi najčastejšie odporúčané kardiológmi. Digitálne modely s možnosťou prepojenia na mobilné zariadenie rozširujú možnosti domáceho monitorovania a reagujú na potrebu systematickej práce s údajmi.

Automatická archivácia meraní a možnosť ich jednoduchého zdieľania zvyšujú kvalitu domáceho monitorovania krvného tlaku.

Pacient získava prehľad, lekár pracuje s ucelenými údajmi a lekáreň môže odporučiť riešenie s jasným praktickým významom.

Zápal vonkajšieho zvukovodu

a „voda v uchu“ v lekárenskej praxi

Zápal vonkajšieho zvukovodu (otitis externa) patrí medzi časté ťažkosti, s ktorými sa pacienti obracajú na lekárnika najmä v letných mesiacoch, keď sa ľudia najčastejšie kúpu a zvukovod sa tak opakovane dostáva do kontaktu s vlhkým prostredím. V bežnej komunikácii sa často používa označenie „**plavecké ucho**“, ktoré vystihuje jednu z najčastejších situácií, ktoré toto ochorenie vyvolávajú. Pre lekárenskú prax je dôležité nielen rozpoznať typické príznaky a rizikové situácie, ale aj správne odlíšiť stav vhodný na samoliečbu od situácií, keď je potrebné pacienta odoslať k lekárovi.



Akútna otitis externa je definovaná ako **zápal vonkajšieho zvukovodu**, ktorý môže zasahovať aj do ušnice alebo oblasti bubienka. Najčastejšie má **rýchly nástup a býva spojený s bolesťou ucha, svrbením, pocitom zaľahnutia, opuchom zvukovodu, začervenaním a niekedy aj s výtokom**. Klasickým klinickým znakom je **bolesť pri ťahu za ušnicu alebo pri tlaku na tragus (výbežok nad ušným lalôčikom)**, čo je pre orientačný rozhovor v lekárni veľmi cenný údaj. Najčastejšími bakteriálnymi pôvodcami sú **Pseudomonas aeruginosa** a **Staphylococcus aureus**.

Patofyziológia ochorenia úzko súvisí s narušením prirodzeného ochranného prostredia zvukovodu. **Cerumen** nie je iba nečistota, ale dôležitá ochranná vrstva. Má **mierne kyslý charakter**, obsahuje látky tlmiace rast mikroorganizmov a zároveň pôsobí **hydrofóbne**, teda obmedzuje prenikanie vody ku koži zvukovodu. Ak je táto bariéra odstránená alebo poškodená, napríklad nadmerným čistením uší, opakovaným zvlhčovaním, pôsobením mydiel, kozmetiky alebo mechanickým podráždením, zvyšuje sa pH, dochádza k macerácii epitelu a vznikajú vhodné podmienky na rozvoj infekcie.

Práve **voda vo zvukovode** je jedným z hlavných spúšťačích faktorov. Po kúpaní, sprchovaní alebo potápaní môže vo zvukovode zostať reziduálna vlhkosť, ktorá podporuje maceráciu pokožky a narušuje prirodzenú bariérovú funkciu kože. Nie každý pocit „vody v uchu“ znamená infekciu, ale môže predstavovať prvý krok k jej rozvoju. Pacient spravidla udáva zaľahnutie, pocit plnosti, niekedy prechodné zhoršenie sluchu alebo nepríjemný tlak. Ak sa ťažkosti opakujú, predovšetkým u plavcov, detí, osôb s úzkym zvukovodom alebo u pacientov so zvýšenou tvorbou mazu, je vhodné myslieť na prevenciu a na cielenú edukáciu. **Plávanie patrí medzi najvýznamnejšie rizikové faktory otitis externa** a epidemiologické štúdie ukázali súvislosť medzi kúpaním, najmä v sladkej rekreačnej vode, a vyšším rizikom vzniku ochorenia.

Medzi bežné **rizikové faktory** patrí okrem vody aj mechanické čistenie uší vatovými tyčinkami, používanie načúvacích prístrojov, špuntov do uší alebo slúchadiel do zvukovodu, prítomnosť dermatóz, napríklad atopického ekzému, seboroickej dermatitídy či psoriázy, a tiež anatomickejšie užší alebo inak predisponovaný zvukovod. Lekárnik by sa mal pri konzultácii pýtať aj

”

PO KÚPANÍ, SPRCHOVANÍ ALEBO POTÁPANÍ MÔŽE V ZVUKOVODE ZOSTAŤ REZIDUÁLNA VLNKOSŤ, KTORÁ PODPORUJE MACERÁCIU POKOŽKY A NARÚŠA PRIRODZENÚ BARIÉROVÚ FUNKCIU KOŽE. NIE KAŽDÝ POCIT „VODY V UCHU“ ZNAMENÁ INFEKCIU, ALE MÔŽE PREDSTAVOVAŤ PRVÝ KROK K JEJ ROZVOJU.

na opakované epizódy, predchádzajúcu liečbu, výtok z ucha, horúčku a komorbiditu.

Diferenciálne je vhodné myslieť na to, že bolesť ucha nemusí vždy znamenať otitis externa. Do úvahy prichádza napríklad cerumen (mazová zátka), furunkul (hnisavý zápal vlasového folikulu) vo zvukovode, mykotická infekcia, u malých detí aj cudzie teleso, perforácia bubienka, otitis media (zápal stredného ucha) alebo prenesená bolesť z inej ORL či stomatologickej ťažkosti. V lekárenskej praxi má však najväčší význam rozpoznať príznaky, ktoré poukazujú na nekomplikovanú akútnu otitis externa, a naopak identifikovať **varovné stavy**, ktoré samoliečbu vylučujú.

AKO ODLÍŠIŤ ZÁPÁL VONKAJŠIEHO ZVUKOVODU OD ZÁPÁLU STREDNÉHO UCHA

Obe ochorenia sa môžu prejavovať bolesťou ucha, ale majú odlišný priebeh aj typické súvislosti. **Otitis externa** postihuje vonkajší zvukovod pred bubienkom a prejavuje sa bolesťou zhoršujúcou sa pri ťahu za ušnicu, tlaku na tragus alebo pri žuvaní, častejšie sa vyskytuje v letných mesiacoch, po kúpaní alebo pri inej expozícii vlhkosti. Naopak akútna **otitis media** prebieha za bubienkom v dutine stredného ucha a býva častejšie spojená s predchádzajúcou infekciou horných dýchacích ciest, horúčkou a celkovými príznakmi, najmä u detí. Rozlíšenie však nemusí byť vždy jednoduché, a preto je pri nejasnom klinickom obraze alebo výraznejších ťažkostiach vhodné lekárske vyšetrenie.

K lekárovi je vhodné pacienta **odoslať bez odkladu** pri výraznej alebo zhoršujúcej sa bolesti, horúčke, hnisavom či krvavom výtoku, výraznom opuchu zvukovodu, ktorý komplikuje lokálnu liečbu, pri významnom zhoršení sluchu, pri podozrení na perforáciu bubienka alebo po úraze. Opatrnosť je potrebná aj u pacientov s diabetom, imunodeficitom, vyšším vekom alebo iným závažným oslabením imunity, pretože u nich môže vzniknúť **nekrotizujúca (malígna) otitis externa**, závažná infekcia postihujúca vonkajší zvukovod s možným šírením do hlbších tkanív, temporálnej kosti a spodiny lebky, ktorá vyžaduje rýchlu lekársku starostlivosť.

V liečbe nekomplikovanej akútnej otitis externa je podľa odporúčaných postupov základom predovšetkým **lokálna terapia**, nie rutinné podávanie systémových antibiotík. Odborné odporúčania zdôrazňujú význam

analgézie, pretože bolesť býva výrazná, a ďalej správne zvolenej lokálnej liečby podľa charakteru ťažkostí a stavu zvukovodu. Systémové antibiotiká majú byť vyhradené pre špecifické prípady, napríklad pri šírení infekcie mimo zvukovod alebo u zvlášť rizikových pacientov.

ODPORÚČANIA PRI OTITIS EXTERNA Z POHLADU LEKÁRENSKEJ PRAXE

Z lekárenského odporúčania je užitočné zamerať sa na tieto ciele: **1. úľava od nepríjemných symptómov (najmä bolesti, opuchu, pocitu zaľahnutia a svrbenia), 2. odstránenie príčiny a ovplyvnenie priebehu zápalu, 3. podpora obnovy fyziologického prostredia zvukovodu.**

Význam preto majú prípravky, ktoré dokážu tlmiť bolesť, odstraňujú prípadný opuch tým, že na seba viažu vodu, pôsobia antimikrobiálne, vhodný je aj protizápalový účinok. To je pri niektorých OTC formuláciách zabezpečené obsahom liečivých látok, ako je napr. cholin salicylát, ktorý má analgetické, ale aj protizápalové účinky. U predisponovaných pacientov môže mať takýto prístup význam nielen pri prvých ťažkostiach, ale aj v rámci prevencie recidív po kúpaní.

Tradične sa v liečbe zápalu vonkajšieho zvukovodu využívajú roztoky s prevažne adstringentným účinkom, ktoré vedú k stiahnutiu tkaniva a vysušeniu zvukovodu. Tým nepriamo obmedzujú podmienky na rast mikroorganizmov. Tento prístup môže byť pri ľahších stavoch dostatočný, jeho efekt je však skôr podporný a nezasahuje priamo zápalový proces ani neprináša výraznú úľavu od bolesti. Súčasné prístupy v lokálnej terapii preto uprednostňujú prípravky s komplexnejším mechanizmom účinku, ktoré kombinujú antimikrobiálne pôsobenie s antiflogistickým efektom a zároveň prispievajú k úľave od bolesti a opuchu. Takýto prístup lepšie zodpovedá potrebám pacienta aj požiadavkám lekárenskej praxe, kde je cieľom nielen ovplyvniť podmienky v zvukovode, ale aj aktívne zasiahnuť samotný zápal a zmierniť jeho prejavy.

Staršie, ale stále citované prehľady ukazujú, že **acidifikácia zvukovodu** (okyslenie prostredia vonkajšieho zvukovodu) môže byť tiež užitočná, a to tak terapeuticky pri ľahších stavoch, ako aj preventívne po expozícii vlhkosti. Z praxe to znamená, že vhodný OTC lokálny prípravok by nemal byť vnímaný iba ako usná

hygiena, ale ako prostriedok schopný ovplyvniť dôležité mechanizmy rozvoja ťažkostí: zvyškovú vodu, zmenu pH, prítomnosť mazu, nečistôt a mikrobiálnu záťaž. Pri odporúčaní voľnopredajného prípravku v lekárni je vhodné zohľadniť aj **aplikačnú formu**:

- **Roztok aplikovaný pipetou** vo forme kvapiek je vhodný najmä vtedy, keď je žiaduca aplikácia bez akéhokoľvek tlaku, šetrná k citlivému zvukovodu. Dobre tolerovaná kvapka ľahšie stečie do zvukovodu a môže zasiahnuť aj horšie dostupné miesta. Táto forma je vhodná najmä pri ťažkostiach, ako je zaľahnuté ucho, bolesť vo zvukovode, výraznejší opuch, potreba odstrániť vodu z ucha alebo rozpustiť mazovú zátku, a je praktická aj u ležiacich osôb.
- **Sprej** naopak umožňuje jednoduchú aplikáciu v rôznych polohách a vďaka rozptylu mikrokvapiek napomáha rovnomernejšej distribúcii roztoku po zvukovode. Vhodný je najmä na prevenciu ochorení vonkajšieho zvukovodu, pri bežnej ušnej hygieny, v prevencii mazovej zátky a pri samostatnej aplikácii dieťaťom. Rôzne aplikačné formy tak umožňujú lepšie prispôbiť odporúčanie konkrétnej situácii a potrebám pacienta.

V prevencii je potrebné pacientom opakovane pripomínať, že vatové tyčinky nie sú vhodné na bežné čistenie zvukovodu. Odstraňujú ochranný cerumen, môžu spôsobovať mikrotraumy a niekedy zatlačia maz hlbšie.

VODA V UCHU

Po kúpaní je vhodné uši osušiť a **odstrániť vodu, ktorá zostala v uchu**. Nižšie je uvedený prehľad veľmi jednoduchých, ale účinných metód, ako odstrániť vodu z ucha:

- Nakloniť hlavu na stranu, potiahnuť za ušný lalôčik a pohýbať čelúšťou. Tým sa narovná zvukovod a voda môže sama vytečť. Toto je najjednoduchšia a často najrýchlejšia metóda.
- Využiť gravitáciu – ľahnúť si na bok s postihnutým uchom smerom nadol. Po pár minútach voda sama vytečie.
- Vytvoriť podtlak. Priložiť dlaň na ucho, jemným pumpovaním vznikne podtlak, ktorý vytiahne vodu von.
- Použiť fén na najnižšiu teplotu a fúkať z diaľky do ucha. Teplý vzduch pomôže vodu odpariť.
- Použiť ušné kvapky s obsahom protizápalovej zložky. Roztoky, ktoré sú rozpustné aj vo vode,

môžu pomôcť vodu z ucha odstrániť, pretože sa spoja s vniknutou vodou a môžu z ucha ľahšie odtiecť. Navyše fungujú aj ako prevencia infekcie.

Odborné odporúčania uvádzajú, že je vhodné udržiavať uši čo najsuššie, po plávaní ich dôkladne osušiť a u predisponovaných osôb zvážiť vhodné ochranné opatrenia pri plávaní.

Špecifickú skupinu tvoria **aktívni plavci, potápači a osoby vystavené studenej vode a vetru**. U nich hrozí nielen opakované zadržiavanie vody vo zvukovode a recidivujúce zápaly, ale pri dlhodobej expozícii aj vznik **exostóz vonkajšieho zvukovodu** („surfer's ear“). Tieto kostné výrastky súvisia predovšetkým s dlhodobým pôsobením studenej vody, k ich rozvoju môže prispievať aj vietor. Exostózy môžu zhoršovať odtok vody, zadržiavať maz a prispievať k opakovaným infekciám aj k prevodovej nedoslýchavosti, teda k zhoršeniu sluchu v dôsledku mechanického zúženia zvukovodu.

Farmaceut môže významne prispieť k prevencii, včasnému rozpoznaní aj správneho riešenia týchto ťažkostí. Kvalitne vedený rozhovor pomôže rozpoznať vhodnosť samoliečby, identifikovať rizikových pacientov a odporučiť režimové opatrenia aj vhodný lokálny prípravok. U pacientov s opakovanými ťažkosťami „vody v uchu“ je vhodné zdôrazniť, že cieľom nie je len krátkodobá úľava, ale aj **obnova fyziologickej ochrany zvukovodu a prevencia**.

ODBORNÉ POSÚDENIE STAVU

Lekárnik by mal mať na pamäti, že hoci je otitis externa pomerne bežným, často nekomplikovaným ochorením, dôležité je bezpečné **rozdelenie pacientov**. Nekomplikované prípady možno podporiť režimovými opatreniami, odporúčaním vhodných analgetík (systémových alebo lokálnych) a lokálnou starostlivosťou, zatiaľ čo pri rizikových alebo nejasných stavoch je správnym postupom včasné odoslanie k lekárovi. Kombinácia odborného posúdenia, edukácie a cieľného odporúčania robí z lekárnika dôležitého partnera v starostlivosti o pacientov so zápalom vonkajšieho zvukovodu a ťažkosťami spojenými s vodou v uchu.

Edukácia podporená spoločnosťou ENEO Pharmaceuticals
Zoznam použitej literatúry k dispozícii v redakcii.



Odborný článok nájdete na stránke
www.somfarmaceut.sk
a aj v appke Som.farmaceut.

Bolesť ucha po kúpaní? Odporučte riešenie s protizápalovým a analgetickým účinkom.



Otic Solution ušné kvapky/sprej



- na zmiernenie ťažkostí (bolesť, začervenanie, svrbenie)
- na prevenciu ochorenia vonkajšieho zvukovodu
- na odstránenie mazu, vody a nečistôt

Obsahuje liečivé látky s kombináciou protizápalového a analgetického účinku.

Zdravotnícka pomôcka

www.eneo.cz

Canvit CHONDRO

Kĺbová výživa
s neodolateľnou
chuťou

VEĽMI
CHUTNÉ
TABLETY



Veľmi chutné tablety
s príchutťou pečene,
ktoré si váš pes zamiluje!

- Podpora zdravého vývoja kĺbov a chrupaviek
- Prevencia opotrebovania kĺbovej chrupavky
- Zlepšenie mobility a úľava od bolesti pri osteoartritíde

Canvit
HEALTHY PETS

Muž, ktorý rozumie reči misiek: Príbeh Martina Kváša

Hovorí sa, že láska prechádza cez žalúdok. Ak by sme toto príslovie preniesli do sveta našich štvornohých spoločníkov, Ing. Martin Kváš, CSc. by bol pravdepodobne tým najpovolanejším tlmočníkom. Muž, ktorého profesijný životopis pripomína fascinujúcu cestu za hľadaním dokonalej rovnováhy medzi vedou a prírodou, zasvätil výžive zvierat viac ako štyri desaťročia.

O d akademickej pôdy Českej poľnohospodárskej univerzity v Prahe až po prestížnu stáž v oblasti klinickej výživy na Iowa State University – Martin Kváš vo svojej práci spája vedeckú precíznosť s hlbokou empatiou. Posledných 30 rokov je jeho meno neodmysliteľne späté so spoločnosťou VAFO PRAHA, kde formuje moderné štandardy krmenia psov a mačiek. V nasledujúcom rozhovore nám poodhalí nielen tajomstvá nutričnej vedy, ale aj to, prečo je správna miska krmiva tým najúprimnejším vyznaním lásky, aké môžeme svojmu zvieratú dať.

● Prečo sú chondroprotektíva pilierom starostlivosti?

Chondroprotektíva by mali byť samozrejmosťou. Pohyb je pre psa prirodzenou súčasťou života. Každý krok, skok alebo hra však zároveň znamená opakované mechanické zaťaženie pohybového aparátu, ktoré sa postupne kumuluje. Kĺby psa sú preto vystavené dlhodobej záťaži, ktorá má zásadný vplyv na ich funkčnosť počas celého života.

Kľúčovú úlohu v tomto systéme zohráva kĺbová chrupavka – špecializované tkanivo zabezpečujúce hladký a bezbolestný pohyb. Jej zásadnou nevýhodou je však veľmi obmedzená schopnosť regenerácie. Akonáhle dôjde k jej poškodeniu, organizmus ju už nedokáže plnohodnotne obnoviť, čo z pohľadu dlhodobého zdravia psa predstavuje významný problém.

● Správna prevencia vs. riešenie následkov a synergia látok. Na čo by sa mal zamerať každý zodpovedný majiteľ?

Degeneratívne zmeny v kĺboch nevznikajú náhle, ale vyvíjajú sa postupne a často úplne nenápadne. V počiatočných fázach si majiteľ zvyčajne nevšimne žiadne výrazné príznaky, prípadne drobné zmeny pripisuje veku alebo momentálnej únave.

Pes môže byť menej ochotný k pohybu, dlhšie vstáva po odpočinku alebo sa potrebuje rozchýbať, kým začne fungovať ako predtým. Tieto prejavy však nie sú normálnou súčasťou starnutia, ale prvými signálmi zhoršujúceho sa stavu pohybového aparátu. V momente, keď sa objaví zjavné krívanie alebo bolesť, býva proces degenerácie už pokročilý a možnosti jeho ovplyvnenia sú výrazne obmedzené.



Ing. Martin Kváš, CSc. je absolventom graduálneho a postgraduálneho štúdia na Českej poľnohospodárskej univerzite v Prahe. Svoje odborné znalosti si prehĺbil v rámci ročného študijného pobytu so zameraním na klinickú výživu na Iowa State University. V oblasti výživy zvierat pôsobí už viac ako štyri desaťročia, pričom posledných 30 rokov sa v spoločnosti VAFO PRAHA špecializuje primárne na problematiku výživy psov a mačiek.

Z klinického hľadiska je dôležité uvedomiť si, že problémy pohybového aparátu nie sú výnimkou, ale skôr pravidlom. U psov stredného a vyššieho veku sa s určitou formou degenerácie kĺbov stretávame veľmi často, pričom riziko výrazne rastie u veľkých plemien, aktívnych jedincov a psov s nadváhou.

Telesná hmotnosť pritom zohráva zásadnú úlohu. Pri pohybe pôsobí na kĺby sila, ktorá niekoľkonásobne prevyšuje samotnú hmotnosť psa. Každý kilogram navyše tak neznámená len lineárne zvýšenie záťaže, ale jej násobenie. Tukové tkanivo navyše nie je len pasívnou zásobárňou energie, ale aktívne sa podieľa na produkcii prozápalových látok, ktoré zhoršujú prostredie v kĺbe a urýchľujú degeneratívne procesy.

● Aké sú základné piliere zdravého pohybového aparátu?

V tomto kontexte získavajú chondroprotektíva úplne iný význam, než aký im býva bežne pripisovaný. Nejde o doplnky určené iba na riešenie už vzniknutých problémov, ale o nástroj dlhodobej ochrany kĺbovej chrupavky.

Vitamíny, doplnky stravy a veterinárne produkty SK report 02/2026 (zdroj: IQVIA Pharmatrend – lekárenské dáta)

- Segment vitamínov, doplnkov a veterinárnych produktov na Slovensku rástol v lekárňach o **6,9 %**, zatiaľ čo online kanál zaznamenal výrazne vyššiu dynamiku na úrovni **17,2 %**.
- V segmente voľnopredajných (neregistrovaných) veterinárnych prípravkov bola najväčšou a zároveň najrýchlejšie rastúcou skupinou kategória produktov určených na **podporu pohybového aparátu**. Táto kategória medziročne zaznamenala výrazný nárast, konkrétne o **27,6 %**.
- V rámci tejto subkategórie predstavovali najvýznamnejšiu skupinu produkty na **podporu zdravia kĺbov, ktoré medziročne vykazovali hodnotový rast o 4,5 %**.

Ich účinok spočíva v podpore metabolismu chrupavky, zlepšení jej hydratácie a elasticity a zároveň v obmedzení zápalových procesov v kĺbe. Medzi najčastejšie používané látky patria glukozamín, chondroitín sulfát, metylsulfonylmetán (MSM), kolagén typu II, kyselina hyaluronová a omega-3 mastné kyseliny.

Tieto látky pôsobia synergicky a ich efekt sa prejavuje najmä pri dlhodobom a včasnom podávaní.

Je dôležité pochopiť, že účinok chondroprotektív nastupuje okamžite. Zvyčajne sa prejaví až po niekoľkých týždňoch pravidelného podávania a jeho intenzita je výrazne vyššia v prípade, keď sú nasadené včas – teda ešte pred rozvojom výrazných klinických príznakov.

V pokročilých štádiách ochorenia už nedokážu poškodenie zvrátiť, ale môžu spomaliť jeho ďalšiu progresiu a zlepšiť komfort života psa. Práve táto skutočnosť je kľúčovým argumentom pre ich preventívne využitie.

● Máte na záver nejaké praktické odporúčania pre majiteľov?

Z pohľadu praktickej starostlivosti o psa je vhodné zmeniť zaužívaný spôsob uvažovania. Rovnako ako majiteľia bežne riešia kvalitné krmivo, antiparazitárnu ochranu či očkovanie, mala by byť súčasťou základnej starostlivosti aj dlhodobá ochrana pohybového aparátu.

Chondroprotektíva preto dávajú zmysel ako štandardná súčasť domácej lekárnice, nie ako doplnok, po ktorom siahneme až v momente, keď sa objaví problém. Ich včasné nasadenie umožňuje ovplyvniť priebeh degeneratívnych zmien v čase, keď je to ešte reálne možné.

Treba však zdôrazniť, že samotná suplementácia nestačí. Zásadnú úlohu zohráva správne nastavená výživa a udržiavanie optimálnej telesnej kondície. Kontrola energetického príjmu, dostatok kvalitných bielkovín na

udržanie svalovej hmoty a zaradenie omega-3 mastných kyselín ako prirodzeného protizápalového prvku predstavujú základ, bez ktorého nemôže byť starostlivosť o pohybový aparát efektívna.

Chondroprotektíva v tomto systéme fungujú ako významný podporný nástroj, ktorý zvyšuje účinnosť celkového manažmentu.

Súčasná veterinárna odporúčania, napríklad od World Small Animal Veterinary Association, dlhodobo zdôrazňujú význam prevencie, kontroly hmotnosti a multimodálneho prístupu k starostlivosti o kĺby. Tieto princípy potvrdzujú aj poznatky z publikácií ako Small Animal Clinical Nutrition alebo Textbook of Veterinary Internal Medicine.

Všetky tieto zdroje sa zhodujú v tom, že včasná intervencia má zásadne väčší význam než riešenie už rozvinutého ochorenia.

Na záver možno povedať, že chondroprotektíva nepredstavujú nadštandardný doplnok, ale logickú súčasť komplexnej starostlivosti o zdravie psa. Kľby sú štruktúrou, ktorá je zaťažovaná každý deň a ich poškodenie je z veľkej časti nevratné.

Práve preto má zmysel chrániť ich dlhodobo a systematicky. Prístup založený na prevencii, správnej výžive a včasnej suplementácii umožňuje nielen oddialiť vznik problémov, ale predovšetkým udržať psa dlhšie aktívneho, pohyblivého a bez bolesti.

Ďakujeme za rozhovor.

Ing. Drahomíra Košalková, obchodné oddelenie MED-ART
Zoznam použitej literatúry k dispozícii v redakcii.



Rozhovory, ktoré spájajú Kongres Komory veterinárnych lekárov SR

XXIV. Kongres Komory veterinárnych lekárov SR sa uskutočnil v termíne 29. – 31. mája 2026 v priestoroch Grand Hotelu Jasná v Demänovskej Doline. Hlavnou témou tohto ročníka bola **neurologia a interná medicína naprieč rôznymi druhmi zvierat**.

Už osvedčený koncept trojdňového odborného programu opäť potvrdil svoj úspech. Podujatie odštartovalo praktickými workshopmi pre spoločenské zvieratá, kone a exotov v priestoroch hotelu Grand, zatiaľ čo sekcia hospodárskych zvierat absolvovala výjazdový workshop priamo v teréne. Tohtoročnou ústrednou témou ďalšieho vzdelávania bola neurologia a interná medicína. Účastníci mali jedinečnú možnosť vypočuť si prednášky a diskutovať s poprednými špecialistami vo svojich odboroch. Hlavnými prednášajúcimi a garantmi sekcií boli: MVDr. Viktor Paluš, PhD., Dipl. ECVN, popredný špecialista na veterinárnu neurologiu a doc. MVDr. Barbora Bezděková, Ph.D., DECEIM, odborníčka na internú medicínu koní.

OBCHOD A PARTNERSTVO

Súbežne s bohatým odborným programom prebiehala tradičná prezentačno-obchodná výstava spolupracujúcich firiem, ktorej súčasťou bol aj MED-ART. Práve osobná prítomnosť našich veterinárnych špecialistov a obchodných zástupcov ukazuje, že MED-ART nie je



Keď sa z obvyčajnej tašky stane umenie. Naš stánok na kongrese ožil kreativitou.



Tím MED-ART na kongrese – obchod nás živí, partnerstvo s vami nás baví.

len anonymný distribútor, ale skutočný partner, ktorý počúva potreby veterinárnej komunity. „Vo výstavnom stánku bolo rušno od skorého rána. Tu sme podávali ruku dlhoročným klientom, tam zasa vysvetľovali výhody našej obchodnej spolupráce mladému lekárovi, ktorý si práve otvára novú ambulanciu. Kongres je pre nás dôležitou udalosťou roka. Za dva dni tu osobne stretneme viac lekárov než za mesiac jazdenia po regiónoch,“ hovoria s úsmevom naši obchodní zástupcovia. Okrem nadväzovania novej obchodnej spolupráce a prezentácie inovácií v systéme distribúcie, sa v stánku naživo riešila logistika, kvalita služieb a servisu, aj individuálne požiadavky na šírku sortimentu. V distribučnej činnosti nevnímame obchod ako sériu transakcií, ale ako dlhodobé partnerstvo. Našou misiou je budovať stabilnú, transparentnú a modernú distribučnú sieť. Pre našich obchodných partnerov sme zárukou nekompromisnej kvality, plynulosti dodávok a spoločného rastu.

Kongres KVL SR opäť potvrdil, že hoci digitálny svet napreduje, osobný kontakt, úsmev a podanie ruky nič nenahradí. Poďakovanie patrí organizátorom za vytvorenie priestoru pre osobné stretnutia a tímu obchodných zástupcov a veterinárnych špecialistov MED-ART-u za skvelú reprezentáciu našej spoločnosti!

Beáta Račeková, riaditeľstvo MED-ART

Foto: Ing. Magda Hodálová, obchodný zástupca MED-ART



Aplikácie a bezpečnosť selamektínu pri liečbe a prevencii parazitóz psov a mačiek

Selamektín je veterinárne liečivo zo skupiny avermektínov, ktoré sa používa ako spot-on roztok na liečbu a prevenciu rôznych vnútorných a vonkajších parazitov u psov a mačiek.

Selamektín, 25-cyklohexyl-25-de(1-metylpropyl)-5-deoxy-22,23-dihydro-5-(hydroxyimino)-avermektín B1 monosacharid, je nový endektocíd s jedinečnou kombináciou účinnosti a bezpečnosti u psov a mačiek po perorálnom aj topickom podaní. Zlúčenina je účinná proti blchám, čiastočne kliešťom, črevným hlístam a škrkavkám a nezrelým srdcovým červom. Je tiež dobre tolerovaná vo vyšších dávkach ako 22,23-dihydroavermektín B1a (DHA VM) alebo milbemycinoxim u kólií, čo je plemeno známe svojou idiosynkratickou citlivosťou na avermektíny.

POUŽITIE A INDIKÁCIE

Selamektín je schválený na široké spektrum parazitov, vrátane blích, srdcových červov, ušných roztočov, háďatiek a škrkaviek u mačiek a sarkoptového svrabu u psov. Bežne sa používa v prípravkoch ako **Stronghold, Seliverm, Selehold, Chanhhold, Evicto** a. i.

Bezpečnosť: Vedecké štúdie o selamektíne potvrdzujú jeho vysokú účinnosť a bezpečnosť pri širokej škále parazitárnych infekcií u psov a mačiek. Je zvyčajne zvieratami dobre tolerovaný. V štúdiách, kde boli podané 3- až 10-násobky odporúčanej dávky, sa nepozorovali žiadne významné vedľajšie účinky. Je bezpečný pre mačiatka a šteňatá od 6 týždňov veku, ako aj pre chovné, gravidné a dojčiacie zvieratá. Na rozdiel od iných avermektínov (napr. ivermektín) je selamektín bezpečný aj pre kólie a iné plemená s mutáciou MDR1 génu, a to aj pri podaní vyšších dávok.

ÚČINNOSŤ PROTI BLCHÁM A KLEIŠŤOM

Štúdia publikovaná v auguste 2025 ukázala, že topicke podanie kombinácie selamektínu a sarolaneru poskytuje viac ako 95 % kontrolu blích už po prvej dávke a viac ako 99 % po dvoch a viacerých mesačných ošetreniach. Selamektín udržiava účinnosť proti blchám u psov nad 90 % po dobu celých 30 dní, čím prekonáva niektoré ústne podávané lieky, ktorých účinnosť ku koncu mesiaca klesá. Opakovane sa potvrdilo, že liečba selamektínom výrazne zmierňuje klinické príznaky alergickej dermatitídy vyvolanej blchami (FAD) u psov aj mačiek.

PREVENIA SRDCOVÝCH ČERVOV (DIROFILARIA IMMITIS)

Dlhodobé terénne štúdie a klinické skúšky preukázali, že pri mesačnom podávaní odporúčanej dávky (6 mg/kg) je selamektín **100 % účinný** v prevencii

rozvoja dospelých srdcových červov u psov a mačiek. Účinnosť v prevencii srdcových červov nie je ovplyvnená kúpaním alebo šampónovaním zvierat už 2 hodiny po aplikácii.

VNÚTORNÉ PARAZITY A ROZTOČE

U mačiek vykazuje selamektín takmer **100 % redukciu vajčiek škrkaviek** (*Toxocara cati*) a machovcov (*Ancylostoma tubaeforme*) v truse po 30 až 60 dňoch liečby. Štúdie z roku 2025 uvádzajú, že 94,4 % mačiek bolo zbavených ušných roztočov do jedného mesiaca od ošetrenia. Výskum potvrdil účinnosť selamektínu aj pri liečbe kožných roztočov (*Trixacarus caviae*) u morčiat, kde sa ukázal ako pohodlnejšia alternatíva k injekčnému ivermektínu.

VEDĽAJŠIE ÚČINKY

Sú zriedkavé a zvyčajne mierne, zväčša ide o lokálne podráždenie kože v mieste aplikácie (vypadávanie srsti, začervenanie). Pri masívnom predávkovaní sa môžu objaviť neurologické symptómy (slnenie, triaška), avšak bežné dávkovanie je považované za vysoko bezpečné.

HLAVNÉ VÝHODY

Rýchly nástup účinku: Účinok proti blchám začína už v priebehu 4 až 12 hodín po podaní.

Vodeodolnosť: Selamektín sa po aplikácii na kožu rýchlo vstrebáva do krvného obehu a ukladá sa v mazových žľazách. Zvieratá je možné kúpať už po 2 hodinách od aplikácie bez zníženia účinnosti.

Systémové pôsobenie: Hoci sa podáva lokálne (spot-on), pôsobí systémovo, čo zabezpečuje ochranu celého tela vrátane vnútorných orgánov.

Endektocídny účinok: Selamektín pôsobí súčasne proti ektoparazitom aj vnútorným parazitom. U mačiek je jedným z mála liečiv, ktoré je účinné proti ušnému svrabu a vzhľadom k aplikačnej forme spot-on, predstavuje použitie u mačiek jeho hlavný potenciál.

Ivan Holko, BIOVETA SK

Zoznam použitej literatúry k dispozícii v redakcii.

bioveta

SELIVERM

SELAMECTINUM

ROZTOK NA NAKVAPKANIE NA KOŽU



OSVEDČENÝ, ŠETRNY A UNIVERZÁLNY PROSTRIEDOK V NOVEJ PODOBE

Jedna kvapka na kožu, jeden mesiac bez starostí s

- BLCHAMI
- ŠKRKAVKAMI
- VŠAMI
- SVRABOM
- SRDCOVÝMI ČERVAMI (DIROFILÁRIAMI)

Naviac znižuje

- Prejavy alergií na uštipnutie blchou
- Riziko nákazy pásomnicami likvidáciou blích - prenášačov ich vajčiek^{1,2}



KĽUD A BEZPEČIE PRE VŠETKÝCH CHOVATEĽOV MAČIEK, MAČIATOK, PSOV A ŠTENIATOK

MED EXPO
NITRA
2026

Slovenský farmaceutický
veľtrh s medzinárodnou
účasťou

a XIII. Zoborské lekárnické dni

19. september 2026, Výstavisko Agrokomplex Nitra



MED-ART

Tešíme sa na osobné stretnutia s vami!