



**Mgr. Zlatica Rašiová**

Lekáreň Kamilka, Heľpa a pobočka Pohorelá

## Zabezpečenie magistraliter prípravy je súčasťou našej zodpovednosti, ústretovosti a budovania dôvery

Ešte pred sviatkami sme sa vybrali za rozhovorom pre prvé číslo roku 2024 do Heľpy. Privítala nás Mgr. Zlatica Rašiová s kolegyňou a následne sme sa išli pozrieť do Pohorelej na pobočku lekárne, kde pracujú ďalšie dve magistry. Popri fotení prišiel pacient, ktorý sa, okrem vyzdvihnutia svojich liekov, stihol Mgr. Rašiovej popýtať na celú rodinu. Bolo vidieť, že dámy sa s pacientmi dobre poznajú a ony sa s nimi radi porozprávajú nielen o liekoch a svojich zdravotných problémoch. O rozdieloch medzi pacientmi v obci a v meste a o ďalších témach sme sa rozprávali s Mgr. Rašiovou.



Lekáreň Kamilka, Pohorelá



Kolektív lekárne zľava:  
DiS. Miroslava Kalman, Mgr. Jana Tkáčiková,  
Mgr. Zlatica Rašiová, Mgr. Beata Kollárová

» Aká bola vaša cesta od školy po Lekáreň Kamilka, ktorá sa nachádza v obci Heľpa? Ste jedinou lekárňou v obci? Máte aj inú lekárňu okrem tejto. Prečo a kedy vznikla? Povedzte nám niečo o tom.

- Podobne ako dnes, aj v čase môjho úspešného ukončenia štúdiá bol dopyt po absolventoch farmácie. To mi umožnilo nájsť si uplatnenie aj vo vidieckom prostredí, z ktorého pochádzam. Pracovať som začala v Lekárni Arnika u pani Mgr. Janky Vojtkovej, striedavo v dvoch prevádzkach. Majiteľka mala okrem vlastnej novej kamennej lekárne aj pobočku v prenajatých priestoroch v susednej obci Heľpa.
- S majiteľkou Jankou sme si od začiatku rozumeli a dodnes sme



Lekáreň Kamilka, Heľpa

prateľky. Po troch rokoch spolupráce došlo k organizačným zmenám, ktoré vyústili do návrhu, aby som pobočku v Heľpe prevzala. Vytvorilo mi to priestor na transformáciu pobočky na vlastnú lekárňu a v tomto ohľade ma podporila aj obec Heľpa, ktorá s cieľom rozšírenia poskytovaných služieb bola ústretová vo vyriešení súvisiacich technických požiadaviek. Toto sa udialo v roku 2008, takže nedávno som oslávila 15 rokov prevádzkovania Lekárne Kamilka. Začiatky samostatnosti neboli jednoduché, na odborné aj organizačné činnosti som bola sama, ale vždy som mala podporu v rodine. Vidiecke prostredie má svoje špecifiká, jedným z nich je aj limitovaný záujem o prevádzkovanie praxe praktických lekárov, so zdravotníckou službou ktorých sú lekárenské služby spojené. Podobne to bolo aj v prípade mojej lekárne, keď všeobecný lekár odišiel do dôchodku, hľadanie nástupcu bolo zložité a trvalo dlhšie obdobie. Riešenie situácie v obci vyústilo do vytvorenia novej prevádzky zdravotníckych služieb, vrátane otvorenia konkurenčnej lekárne. Bolo to ekonomicky náročné obdobie, ktoré sa nám podarilo prekonať najmä vďaka osobnému zaniu, empatickému prístupu a celkovej kvalite, odbornosti a dostupnosti poskytovanej služby, vrátane cenotvorby. Tu sa chcem zároveň poďakovať svojim zamestnancom za vzájomný ústretový prístup, tiež vďaka ich vysokej odbornosti a profesionálnemu prístupu sú v obľube našich klientov a výrazne prispievajú k dobrému vnímaniu nami poskytovaných služieb.

■ Otvorenie nového súkromného zdravotníckeho centra so všeobecným lekárom, pediatrom a stomatológom v Pohorelskej Maši, v roku 2013, bolo impulzom pre zriadenie pobočky mojej verejnej lekárne, s cieľom poskytnúť tu komplementárne lekárenské služby. Opäť to bola nová výzva, zvládnutie ktorej bolo možné len s ústretovosťou zainteresovaných a podporou zo strany rodiny. Časom sa nám podarilo kúpiť vhodnú nehnuteľnosť a postaviť vlastnú novú budovu prevádzky tejto pobočky s optimalizovaným priestorovým usporiadaním a moderným vybavením, teda nadštandardné prostredie pre personál i odberateľov poskytovaných služieb.

» Pôsobíte v lekárni mimo mesta. V čom vidíte najväčšie rozdiely oproti lekárňam v mestách? Horehronie je turistický región, navštevujú vás aj turisti? Máte tomu prispôbený sortiment?

■ V mestách je, samozrejme, vyššia koncentrácia obyvateľstva i priestoru pre poskytovateľov služieb. Obyvatelia vidieka nemajú k dispozícii rozsah služieb obvyklý v mestách, aj populačná štruktúra je odlišná, so sociálnymi a ekonomickými dôsledkami. Ak obyvatelia nedochádzajú za prácou do miest, sú vďační, že majú lekárňu dostupnú priamo v obci. Príjmové limity a aktivity obyvateľstva ovplyvňujú aj štruktúru ponúkaného sortimentu a priestor cenotvorby, špecifikom je napríklad ponuka veterinárnych liekov pre domáce a hospodárske zvieratá. Horská oblasť Horehronia priťahuje aj turistov z miest a tí sa niekedy čudujú, že najbližšia lekárňu je vzdialená aj niekoľko kilometrov od ich chalupy, alebo ubytovacieho zariadenia. Ľudia prichádzajúci z miest a ekonomicky rozvinitých regiónov sú často náročnejší, hľadajú špecifickejšie produkty a sú za to často ochotní priplatiť si. Pre obyvateľov s nízkymi

„ Zásadný rozdiel medzi lekárňou v meste a na vidieku je, že u nás zákazníkov oslovujeme po mene, často si tykáme a poznáme celé rodiny od najstaršej generácie po novorodencov.

príjmami je cena produktov limitujúcim faktorom. Počet obyvateľov jednotlivých vidieckych sídiel umožňuje, že sa navzájom viac poznajú, čo zakladá záväzok vysokej zodpovednosti a prispieva k budovaniu vzájomnej dôvery. Zásadný rozdiel medzi lekárňou v meste a na vidieku je, že u nás zákazníkov oslovujeme po mene, často si tykáme a poznáme celé rodiny od najstaršej generácie po novorodencov.

**» Venujete sa magistraliter príprave. Myslíte si, že je táto činnosť dostatočne ohodnotená?**

■ V našej lekárni pripravujeme hlavne masti, pasty, roztoky. Niektoré mestské lekárne sa tomu vyhýbajú, a to aj v dôsledku nízkeho finančného ohodnotenia tejto časovo náročnej práce. Avšak akákoľvek snaha o zvýšenie cien sa na kompetentných miestach doteraz nestretla s pochopením. Vo vidieckom prostredí je zabezpečenie tejto služby súčasťou našej zodpovednosti, ústretovosti a budovania dôvery.

**» Chystáte sa zapojiť/ste zapojená do PLUS eReceptu od PLUS LEKÁRNE? Ak áno, prečo?**

■ V oboch prevádzkach sa chystáme zapojiť do projektu PLUS eRecept. Vnímam to ako možnosť rozšírenia dostupnosti poskytovaných služieb pre tých klientov, ktorým takýto systém vyhovuje. Dnes vyrastá nová generácia, ktorá intenzívne využíva aplikácie a sociálne siete, preto je tento projekt krokom k novým spôsobom kontaktu a sprístupnenia služieb.

**» Čo vnímate ako najväčší problém v rámci lekárne a vidíte jeho riešenie?**

■ Ako najväčší problém lekárne na Slovensku vnímam časté výpadky dostupnosti liekov, zohnať nedostatkový liek mi niekedy zaberie aj celý deň. Príčiny nedostupnosti by mali byť eliminované systémovými opatreniami a ich dodržiavanie by malo byť zabezpečené príslušnými orgánmi.

■ Aktuálny je tiež problém so zberom expirovaných liekov. Zber je nefunkčný, nebezpečný odpad sa nám v prevádzkach hromadí. Zodpovednosť klientov v jeho vracaní do lekární by mala nachádzať aj zodpovednosť v určení osoby pre zvoz a likvidáciu, ktorou však nemôže byť lekárne.

**» Aké zmeny by ste prijali v budúcom roku, okrem toho, že sa plánuje očkovanie v lekárni?**

■ Možnosť očkovania v lekárňach vnímam ako pozitívny krok, ale myslím si, že okrem očkovania by sa v lekárňach mohli robiť aj iné výkony, ktoré by boli uhrádzané z verejného zdravotného poistenia, napríklad CRP testy, meranie krvného tlaku, glukózy, kyseliny močovej či cholesterolu alebo diabetologické poradenstvo pri liečbe diabetu či redukčnej diéte, aby sme zvýšili prevenciu civilizačných ochorení.

**» Ako vnímate UNIPHARMU ako partnera v zásobovaní/distribúcii liečiv a zdravotníckych pomôcok?**

■ S UNIPHARMOU spolupracujem od začiatku svojej praxe, vnímam ju ako stabilného a spoľahlivého partnera. Pre mňa je UNIPHARMA jednotka na trhu v prístupe ľudí a komplexnosti služieb. Musím vyzdvihnúť spoluprácu s mojou referentkou predaja pani Martinou Gregorovou, ktorá vždy promptne reaguje na moje požiadavky, spolu sme už vyriešili rôzne situácie. Som veľmi spokojná s prístupom regionálneho reprezentanta, ktorým je pán Rado Krauhlec. Prichádza vždy pripravený riešiť podnety, vypočúť a porozumieť situácii a často prináša návrhy na zlepšenie fungovania lekárne.



24. lekárnický kongres, zľava: Mgr. Jana Tkáčiková, Mgr. Andrej Kuklovský, Mgr. Zlatica Rašiová, Matúš Krňok a DiS. Miroslava Kalman



*Pre mňa je UNIPHARMA jednotka na trhu v prístupe ľudí a komplexnosti služieb.*

**» Vaša lekáreň je členom virtuálneho zoskupenia PLUS LEKÁREŇ. Ako hodnotíte vlastnú značku produktov s týmto logom a ako ostatné benefity? Prečo ste sa rozhodli vstúpiť do virtuálneho zoskupenia?**

■ Do projektu PLUS LEKÁREŇ som sa zapojila hneď ako bol spustený a vnímam ho veľmi pozitívne. Individuálne by bolo náročné zabezpečiť realizáciu kampaní a vizuálu v rozsahu poskytovanom PLUSkou – letáky, plagáty, billboardy alebo reklama v TV. Produkty PLUS LEKÁRNE sú u nás obľúbené, predstavujú kvalitu za rozumnú cenu. Naši klienti si už zvykli na rôzne akcie 1 + 1 a v súčasnosti sa sami dopytujú, kedy bude ďalšia.

**» Ako zvládáte skíbiť osobný a pracovný život? Čo robíte vo svojom voľnom čase?**

■ Môj osobný a pracovný život sa mi darí zvládať vďaka úžasnej rodine. Mám dve krásne a šikovné deti, ktorým venujem veľa mimopracovného času. S manželom sa venujeme zveľaďovaniu nášho bývania v rodinnom dome, a tiež záhrade. Veľmi si vážim pomoc rodičov, ktorá bola neoceniteľná, najmä keď boli deti menšie. Spolahlutie na nich mi vytváralo priestor na odborný výkon povolania aj na organizačné zabezpečenie prevádzok. Obľubujem prechádzky po okolitej prírode i cestovanie za relaxom a poznávaním regiónov Slovenska i zahraničia.

**» Zapájate sa občas aj do vyjadrení pre náš časopis, ktorý poskytuje priestor pre názor každého. Čo by ste odkázali ostatným, ktorí sú možno ostýchaví?**

■ Úprimne povzbudzujem kolegov prezentovať ich príbeh. Navzájom sa z týchto príbehov učíme a posilňujeme vzájomnú spoluprácu, úctu a rešpekt.

**» Čo by ste kolegom zaželeli do nového roka?**

■ Všetkým kolegom želim najmä pevné zdravie, dobré pracovné i osobné vzťahy založené na vzájomnom rešpekte a rok 2024 ako rok naplnený pozitívnou energiou a splnenými predsavzatiami!

spracovala:  
Mgr. Ing. Denisa Ižová