



Propojení lékařské a lékárenské péče přináší pacientům ne jeden benefit

Po republice funguje mnoho lékáren, které jsou součástí poliklinik, ale většinou mají jiného provozovatele než zdravotnické zařízení, v němž sídlí. Výjimku představuje síť EUC Lékáren, z nichž většina funguje v EUC klinikách pod jedním provozovatelem. O tom, jak funguje takové propojení, co přináší pacientům a zákazníkům a jaké novinky mohou nově využívat, jsme si povídali s ředitelem EUC Lékáren PharmDr. Tomášem Lukšem.


TVÁŘÍ V TVÁŘ

Kolik lékáren ve vaší síti nyní funguje a jaká je idea jejího dalšího rozvoje?

V úvodu je třeba říct, že zdravotnická skupina EUC tvoří největší síť ambulantních klinik v České republice. Je v podstatě největším poskytovatelem ambulantní i primární péče, mammascreeningu a lékařské péče pro zaměstnavatele. Zaměstnává přes dvě tisícovky zdravotníků a působí v 25

zdravotnických zařízeních po celé republice. Provozuje 11 mamocenter, stejný počet laboratoří a v současnosti také 23 lékáren, z nichž kromě dvou jsou všechny součástí EUC klinik. Ty zbývající jsou takzvané streetové lékárny. Pětadvadesát procent veškerého obrátu zajišťují lékárny, které sídlí na klinikách. Ideou fungování holdingu EUC je poskytovat kvalitní služby postavené na spolupráci a propojení mezi lékaři, pa-

cienty a farmaceuty. Z hlediska rozvoje je tedy prioritou mít lékárnou navázanou na zdravotnické zařízení, kde ordinují lékaři. To je základ, z něhož vycházíme. Pokud ale takřkajíc narazíme na zajímavou streetovou lékárnou, máme zájem ji do naší sítě zařadit. I v takovém typu lékárně dokážeme pacientům a zákazníkům nabídnout stejně kvalitní služby včetně poradenství, jako poskytujeme v lékárnách na klinikách. Zrovna

v brzké době se chystáme otevírat novou lékárnou a půjde právě o lékárnou streetovou.

Pár vašich lékáren už jsem navštívila a dlužno podotknout, že jejich officíny i zázemí jsou opravdu velmi prostorné. Jak jsou vaše lékárny koncipované? Liší se výrazně od sebe jednotlivé

klínky, a tím pádem i lékární, které v nich fungují?

Je pravda, že mezi veřejnými lékárnami patří ty naše k největším v tuzemsku. Na druhé straně provozujeme i lékární menší. Pokud jde o klínky, ne všechny jsou velikostně stejné, takže tomu odpovídá i počet ordinací a zastoupení jednotlivých specializací. Od toho se pochopitelně svým způsobem odvíjí i sortiment lékární. Jsou ale klínky, které mají prakticky zastoupení všech odborností, což se na provozu a sortimentu lékární opět odráží. Vždy ale v první řadě záleží na domluvě mezi lékařem a lékárnou, aby měla skladem přípravky, které lékař předepisuje, a aby pacienti nemuseli do lékární kvůli vyzvednutí svých léků chodit dvakrát. Snažíme se s lékařem spolupracovat tak, aby to zvyšovalo compliance pacientů a jejich adheřenci k léčbě. Je ovšem třeba zdůraznit, že do našich lékáren chodí lidé ze širokého okolí i od lékařů, kteří na našich klinikách neordinují, proto usilujeme o to mít široké portfolio léčivých přípravků i volně prodejných produktů, abychom uspokojili každého zákazníka.

Pokud se nepletu, ve vašich lékárnách máte také širokou nabídku zdravotnických pomůcek, jako jsou berle, ortězy a podobně.

Ve všech lékárnách vedeme alespoň jejich minimální portfolio. Nicméně součástí některých lékáren, například v Českých Budějovicích, Praze, Plzni či v Ostravě, jsou i prodejny zdravotnických pomůcek, kde máme jejich nabídku skutečně širokou. Kromě standardních vedeme i pomůcky specifické, které lékaři z tamních klinik doporučují. Chceme je mít pro pacienty běžně k dispozici, aby si je mohli i v klidu vyzkoušet. Není samozřejmě problém jakýkoliv produkt objednat, ale pacient často potřebuje pomůcku hned. Proto hlavně tam, kde jsou ordinace chirurgů a ortopedů, máme širokou nabídku berlí. V Praze máme dvě lékární s nepřetržitým provozem, a to na klinice v Šustově ulici a na klinice Plaňanská, kde je zrovna tento sortiment velmi žádaný.

Jak se lékární ještě jinak přizpůsobily tomu, že fungují na klinikách?

Například rozšířením některých kategorií o produkty, které nejsou standardně v nabídce každé lékární. Pokud například na klinice funguje fyzioterapie, v lékárně máme široký výběr tejpovacích pásek. Na jedné z EUC klinik se zaměřují na ozařování a pacienti, kteří na něj docházejí, potřebují následnou péči, proto v tamní lékárně máme rozšířenou nabídku přípravků na ošetření pokožky po ozařování. V lékárně kliniky, kde funguje plastická chirurgie, samozřejmě vedeme přípravky potřebné pro následnou péči, pro něž si pacienti po zákrocích chodí. Tam, kde ordinují stomatologové, jsme maximálně rozšířili kategorii dentální hygieny například o nejrůznější roztoky, gely, speciální zubní kartáčky a pasty a podobně.

Existuje nějaký centralizovaný postup v rámci domluvy lékařů kliniky a lékáren, na jehož základě pak upravujete nabízený lékárenský sortiment?

Odpověď bych rozdělil na dvě části. Pokud jde o regulovaný hrazený sortiment, máme nastaveno přibližně 250 ATC skupin, v nichž preferujeme určité přípravky. Tyto produkty právě na základě centrální dohody s lékaři chceme v lékárnách mít neustále k dispo-

ale buď doporučovat lékařem, nebo žádat pacienty. Od lékáren samozřejmě chceme mít zpětnou vazbu, abychom se pravidelně dozvěděli, že nějaký produkt, který nemáme za listovaný, zákazníci často poptávají.

Předpokládám, že ve většině vašich lékáren funguje magistraliter příprava.

Ano, máme ji ve většině lékáren. V některých menších lékárnách připravujeme pouze omezený sortiment, ale větší lékární při-



VZDĚLÁVÁNÍ BYLO VŽDY NAŠÍ PRIORITY

„Zvyšování kvalifikace a celoživotní vzdělávání považujeme za nezbytné a investujeme do něj nemalé peníze. Centrálně organizujeme pravidelná školení týkající se například dispenzační práce a komunikačních dovedností, která vede paní doktorka Matušková. Nyní jsme organizovali školení zaměřené na konopí a práci s ním. Je pravda, že covid-19 naše běžné vzdělávací aktivity trochu zbrzdil, ale vzhledem k tomu, že máme mnoho zaměstnanců, chceme zavést vlastní systém vzdělávání. Máme dost zkušených farmaceutů, kteří mají chuť vzdělávat ostatní, a tak se snažíme jejich zkušenosti využít a systém spustit.“

TOMÁŠ LUKŠ

zici. Každá lékárná má ale také individuální možnost se s lékařem domluvit na konkrétních přípravcích, které určitý specialista často předepisuje. To je neméně důležité, protože chceme, aby pacient v lékárně dostal to, co mu lékař naordinoval.

Druhou skupinu pak tvoří volně prodejný sortiment, který je řízen centrálně. Lékárnám dodáme planogram, jak by mělo vypadat vystavení jednotlivých kategorií. Pochopitelně pro některé planogram upravujeme podle jejich dispozic. Ale i v případě OTC přípravků vedoucí lékárník běžně komunikuje s lékařem z kliniky, aby v lékárně bylo standardně k dostání vše, co lékař doporučuje. Vždy se snažíme preferovat kvalitní produkty, které zákazníci znají a opakovaně si je kupují. Produkty, o které není mezi zákazníky žádný zájem, v lékárně nemíváme. To ale neznamená, že bychom neakceptovali novinky. Aby to dávalo smysl, musí je

praví takřka všechno a zavádíme i novinky. Není to tak dávno, co jsme lékaře informovali o tom, že jsme magistraliter přípravu rozšířili o přípravu produktů s obsahem konopí. V současnosti jsme například konopné tobolky schopni připravit v šesti z třidvaceti lékáren.

Uvedl jste, že i v menších lékárnách zákazníkům poskytujete stejně kvalitní služby jako v těch na klinikách. Jaké služby ve svých lékárnách klientům tedy nabízíte?

Lékární se do sítě EUC dostávaly postupně, takže v nich už některé služby byly zavedené. Kde to dávalo smysl, tam jsme je rozšiřovali. V některých lékárnách je tedy nabídka služeb širší, jinde užší. Mezi standardně poskytované služby patří například lékové

poradenství nebo měření krevního tlaku. Rozšířené je v našich lékárnách také dia poradenství a vzhledem k tomu, že k nám chodí mnoho pacientů, kteří jsou v péči pneumologů a vyzvedávají si inhalátory, zavedli jsme službu v podobě edukace, jak správně inhalátor v rámci léčby astmatu či chronické obstrukční plicní nemoci používat. Ukázalo se to jako velmi prospěšné, protože naši lékárníci se neustále setkávají s dotazy pacientů, jak vlastně mají inhalátor používat. Proto ve většině lékáren máme vzorky, aby si pacient mohl použít inhalátoru nacvičit. Poskytujeme také poradenství ohledně odvykání kouření. Protože máme kolegy, kteří prošli různými garantovanými kurzy, chceme zavést i další služby. Snažíme se co nejvíce komunikovat s lékařem a upravovat portfolio služeb podle potřeb pacientů.

V souvislosti s poskytováním služeb je obrovskou výhodou, když lékárná disponuje konzultační místností. Máte ve vaší síti takové lékární?

V několika lékárnách jsou konzultační místnosti k dispozici. Kupříkladu v Praze na klinice Šustova lze konzultační místnost využívat. Nově je na základě požadavku lékárníků zřízena i ve zrekonstruované lékárně v pražských Malešicích. Naše lékární sice nejsou unifikované, ale díky tomu, že některé jsou velké, lze tam konzultační místnost zřídit. V souvislosti s poskytováním služeb určitě stojí za zmínku i to, jak máme nastavený koncept konzultací týkajících se například lékového poradenství. Pokud se jedná o zevrubné poradenství, snažíme se postupovat tak, že je-li to možné, lékárník pošle pacientovi předem otázky a ten na ně odpoví. Při sjednané schůzce už farmaceut vychází z nějakých podkladů a informací, na jejichž základě pak může pacientovi poskytnout potřebné rady, aniž by se nejdříve musel dlouze vyptávat a zjišťovat základní údaje. Tento způsob je efektivní pro pacienta i lékárníka.

Ještě bych se vrátila k vaší poznámce, že léky si do vašich lékáren chodí vyzvedávat i pacienti, jímž je předepsali lékaři ze širokého okolí. Máte zjištěno, jaký je poměr mezi recepty, které předepsali lékaři ve vašich klinikách a lékaři v jiných zdravotnických zařízeních? A máte zavedený rezervační systém na Rx léčivé přípravky, který mnoho lékáren spustilo během první vlny pandemie covidu-19?

Zhruba 70 procent receptů, s nimiž pacienti do našich lékáren přijdou, je od lékařů z EUC klinik, zbylých 30 procent pak pochází odjinud. Za zmínku jistě stojí i fakt, že v roce 2020 našimi 23 lékárnami prošlo 1,5 milionu zákazníků a že během pandemie jsme



žádnou nemuseli zavřít. Rezervace léků na základě eReceptu je u nás možná, ale je pravda, že většina pacientů si cestou od lékaře z kliniky zajde do lékárný léky na recept rovnou vyzvednout. V tomto ohledu těžíme z úzké spolupráce s lékaři. Pacienti totiž vědí a jsou zvyklí na to, že jejich léky běžně máme a že u nás nemusí čekat ve frontě, protože v lékárně máme hodně výdejních míst.

Zejména loni v souvislosti s pandemií všeobecně posílila e-commerce. Provozovatelé lékárenských e-shopů, kteří zároveň mají síť lékáren kamenných, potvrzují, že většina jejich zákazníků si zboží objednané v e-shopu vyzvedává osobně v některé z výdejních lékáren. Jak to funguje u vás?

E-shop provozujeme již sedm let, i když teprve od loňského jara pod názvem EUC lékárna. Dříve fungoval pod jiným označením. A také to v praxi chodí tak, že většina zákazníků našeho e-shopu si v něm zboží objedná a pak si ho vyzvedne v kamenné lékárně. Týká se to přibližně 70 % objednávek. Původně byla možnost si zboží vyzvednout pouze v některých lékárnách, ale protože je o tuto službu obrovský zájem, zavedli jsme možnost výdeje v každé z našich lékáren. A nyní nově zavádíme i možnost si přes e-shop zarezervovat v lékárně zboží, které tam je skladem. Rezervované produkty si pak zákazník může v lékárně vyzvednout od pěti minut od rezervace.

V lékárnách, zejména těch řetězcových, bývají už poměrně běžné věrnostní programy. Máte ho také zřízený? Stejně tak i v lékárnách jsou zákazníci zvyklí na letákové akce. Využíváte také tento marketingový nástroj?

Začnu letáky, které vydáváme s měsíční frekvencí jak v tištěné, tak elektronické formě. Letákové akce jsou sjednocené a platí v kamenných lékárnách i v e-shopu. Letáky pravidelně vyvěšujeme v lékárnách, ale dáváme je i do čekáren na našich klinikách, aby si je tam pacienti mohli prohlédnout. Vzhledem k tomu, že na klinikách máme i obrazovky, ve smýčkách, které tam běží, také propagujeme produkty z letáků. Ještě vydáváme samostatně i letáčky na antikoncepci, s nimiž aktivně pracujeme a pomocí nichž prezentujeme antikoncepční přípravky se zvýhodněnou cenou.

Věrnostní systém s tradičními kartičkami založený na tom, že zákazníci při nákupu získávají body, už nějakou dobu provozujeme. V současnosti ovšem nově spouštíme novinku s názvem mojeEUC. Jde o věrnostní program v podobě aplikace, do které se zákazníci mohou přihlásit a využívat nejen služby lékárny, ale prostřednictvím aplikace se mohou objednat k lékaři či na laboratorní vyšetření. Aplikaci mohou ale využít i ke konzultaci s lékařem. Tuto možnost mají buď tak, že se přihlásí na www.euc.cz, kde si vyberou to, co potřebují, nebo mohou využít mobilní aplikaci, přes níž si lze například v lékárně zarezervovat lék, objednat se

na vyšetření a podobně. V aplikaci se zákazníci navíc zobrazují produkty, které zrovna v lékárně nabízíme za zvýhodněnou cenu. Přes aplikaci je také možné začít chatovat s lékařem v rámci služby Lékař online 24/7. Nebo je možné využít službu Můj praktik online, v jejímž rámci může pacient se svým praktickým lékařem, který ho dobře zná, některé záležitosti vyřídit z domova. Aplikace je samozřejmě nastavena tak, aby byla zachována bezpečnost a aby bylo ověřeno, zda pacient, který se hlásí on-line, je skutečně ten, který je přihlášen do aplikace.

Zní to zajímavě a chápu, že taková aplikace toho může umět hodně, ale nejsem si jistá, jestli tohle není pouze pro mladší generaci, která se obrazně řečeno narodila s mobilem v ruce.

Máme zkušenost, že i mnoho seniorů velmi zdatně využívá moderní technologie, ale to, že zavádíme moderní aplikaci, neznamená, že zrušíme klasické věrnostní karty nebo že si pacient v budoucnu nebude moci prohlédnout tištěný leták. Jen přicházíme s další službou, která zohledňuje mimo jiné i skutečnost, že pod jednou střechou provozujeme lékařské ordinace, lékárny a další zdravotnické služby. Zmíněnou aplikaci jsme připravovali delší dobu podle švédského modelu a určitě jejímu zprovoznění nahrála i covidová pandemie, kdy se ukázalo, že některé služby je možné, a někdy i nezbytné, poskytovat distančně. Zároveň chci ale zdůraznit, že není naší ambicí nahrazovat návštěvu u lékaře chatováním s ním. Navíc

i dřív člověk čas od času svému lékaři zatelefonoval a zkontroloval s ním svůj problém. Na rozdíl od telefonátů se ovšem komunikace z chatů vkládá do pacientovy dokumentace.

Lze to tedy chápat tak, že služby tradiční rozšiřujete o jakousi nadstavbu?

Dá se to tak vyjádřit. EUC ordinacemi projde za rok 1,3 milionu unikátních pacientů a služby, které zde popisují, jsou doplňkové. Jde o projekty, které přibližují zdravotnické služby k pacientům. Kupříkladu Lékař online 24/7 je služba určená pro veřejnost, kterou může využít každý, kdo potřebuje svůj zdravotní problém zkontrolovat s lékařem s tím, že ho lékař třeba odešle ke specialistovi, ale bez toho, že by dotyčný předtím vysedával v čekárnách. Tato služba v rámci našich klinik už funguje přes dva roky, a nově je tedy možné ji využívat i prostřednictvím uvedené aplikace. Službu Můj praktik online postupně zavádíme do jednotlivých klinik. Například v Plzni už funguje půl roku, v provozu je i v Ústí nad Labem a bude se rozšiřovat dál. Důležité je, že u všech on-line služeb je garantovaná vysoká bezpečnost komunikace.

Počítáte s tím, že by se aplikace v budoucnu mohla rozšířit i o další funkce?

Ještě jsem se nezmínil o tom, že už nyní je v ní také funkční rubrika Moje zdraví, v jejímž rámci lze řešit lékové interakce. Uživatel si tam také může zadat léky, které užívá, a aplikace ho bude upozorňovat, aby si je nezapomněl vzít. V rámci této rubriky si lze udělat

rovněž test zdraví. Na základě odpovědí na jednotlivé otázky pak člověk získá doporučení, zda je například potřeba, aby doplnil nějaké vitaminy a podobně. S aplikací chceme samozřejmě dál pracovat třeba v tom smyslu, že by dotyčného upozornila, že se blíží termín, kdy by měl podstoupit některou z preventivních kontrol.

Z toho, co jste popsali, je zřejmé, že propojení zdravotnického zařízení s lékárnou přináší pacientům řadu výhod. Ze neustále v rámci EUC skupiny pracujete na nějakých inovacích, aby se pacientské benefity zvyšovaly. Pochvaloval jste si, že během pandemie jste žádnou ze svých lékáren nemuseli zavřít. Zaměříte-li se na lékárenský trh, je nějaká záležitost, která vám nyní, nebo již dlouhodobě, dělá starosti?

Asi neřeknu nic překvapivého, protože se s tím potýká celý trh, ale nejvíc nás zaměst-

návají personální otázky. Sice máme relativně stabilní složení zaměstnanců lékáren, z nichž někteří v jedné lékárně pracují několik desítek let, ale samozřejmě jsou u nás zaměstnaní i mladší kolegové či kolegyně, které časem odcházejí na mateřskou a rodičovskou dovolenou. Personální problémy ještě prohlubuje fakt, že Státní ústav pro kontrolu léčiv snižuje úhrady, ale náklady se naopak obecně zvyšují a inflace roste. Když už mluvíme o personální otázce, chci zdůraznit jednu věc. Uplynulé měsíce ukázaly, jak je důležité, že máme hustou síť klinik, jež od začátku pandemie covidu-19 patřily ke zdravotnickým zařízením, která svůj provoz nijak neomezila. Lékárníci i farmaceutičtí asistenti zvládali obrovský nápor pacientů, pro něž byla lékárna často jediné zdravotnické zařízení, které měli na dosah. Za to, co personál lékáren zvládl a dosud zvládá, mu patří velké uznání i dík, ale hlavně jde také o důkaz toho, že tato profese hraje ve zdravotním systému klíčovou a nezastupitelnou roli.

Markéta Grulichová
marketa.grulichova@atoz.cz



J

Farmacii poznal z více stran

Studium farmacie absolvoval v Hradci Králové, kde Farmaceutickou fakultu UK ukončil v roce 2007 a o rok později tam získal titul PharmDr. Následně působil jak v lékárnách, tak i v originální farmaceutické společnosti. Pracoval i jako kvalifikovaná osoba distribuce. V roce 2012 nastoupil do vedení řetězce Lékáren Medifin, který se stal od roku 2018 součástí zdravotnické skupiny EUC, a. s. Nyní je ředitelem EUC Lékáren.

inzerce

ACC[®]

N-acetylcystein

VÍCE NEŽ JEN MUKOLYTIKUM

Trojí účinek ACC[®]:



Mukolytický

Snižuje viskozitu hlenu a zlepšuje mukociliární clearance.^{1,2} Má rychlý nástup účinku od 1. dne.



Antioxidační

NAC přímo neutralizuje volné radikály a jako prekurzor glutathionu zvyšuje jeho koncentraci v játrech, plazmě i v bronchoalveolární laváži. Tím přispívá ke snížení oxidačního stresu.^{1,2}



Protizánětlivý

Působí imunomodulačně a tím omezuje progresi zánětlivých procesů.^{1,3}



1x
DENNĚ



Zkrácená informace o přípravku

Název přípravku: ACC Long 600 mg šumivé tablety. **Složení:** Acetylcysteinum 600 mg v 1 šumivé tabletě. **Indikace:** Léčba akutních i chronických onemocnění dýchacích cest, s tvorbou viskózního hlenu a obtížnou expektorací (akutní a chronická bronchitida, bronchiektázie, astmoidní bronchitida, bronchiální astma, bronchiolitida, mukoviscidóza) a krčních onemocněních (laryngitida). **Dávkování a způsob podání:** Dospělí a dospívající od 14 let: 1 tableta denně. Není určeno pro děti mladší 14 let. U mukoviscidózy (pacient nad 30 kg hmotnosti), dávka až 800 mg/den, ve 3 jednotlivých dávkách. Přípravek se užívá po jídle. Šumivá tableta je nedělitelná, v případě nutnosti úpravy dávkování použijte přípravky s nižší silou. **Kontraindikace:** Hypersenzitivita na léčivou nebo kteroukoli pomocnou látku přípravku. Aktivní žaludeční či duodenální vřed. Děti mladší 2 let. **Zvláštní upozornění:** Upozornění se týká alergických reakcí včetně Stevensova-Johnsonova a Lyellova syndromu; vředů GIT v anamnéze nebo současného podání léků dráždicích sliznici GIT; bronchiálního astmatu i v anamnéze; nesnášenlivosti histaminu; podávání mukolytik u dětí mladších 2 let; obsahu laktózy a sorbitolu. **Interakce:** Antitusika. Tetracyklin hydrochlorid (kromě doxycyklinu) se musí podávat odděleně, nejdříve za 2 hodiny po podání acetylcysteinu. Acetylcystein může snižovat účinnost některých antibiotik: aminoglykosidy, cefalosporiny, polosyntetické peniciliny a tetracykly. NAC se smí podávat nejdříve za 2 hodiny po p.o. podání vyšší uvedených antibiotik. Cefixim a lorakarbef. Nitroglycerin. Aktivní uhlí. **Těhotenství a kojení:** Acetylcystein se má užívat po přísném zvážení poměru mezi přínosem a rizikem. **Účinky na schopnost řídit a obsluhovat stroje:** Žádný známý účinek. **Nežádoucí účinky:** Hypersenzitivní reakce, bolest hlavy, tinnitus, tachykardie, hypotenze. **Uchování:** Při teplotě do 30°C, v dobře uzavřené tubě. **Druh obalu a velikost balení:** PP tuba s PE uzávěrem, vysoušedlo, krabička. 10, 20 šumivých tablet. **Doba použitelnosti:** 3 roky; po prvním otevření tuby: 2 roky. **Držitel rozhodnutí o registraci:** Hexal AG, Industriestrasse 25, D-83607 Holzkirchen, Německo. **Registrační číslo:** 52/973/95-C. **Datum registrace/prodloužení registrace:** 20.12.1995/ 17.8.2016. **Datum poslední revize textu:** 31.3.2021. **Přípravek je volně prodejný. Přípravek není hrazen z prostředků veřejného zdravotního pojištění. Seznamte se, prosím, s podrobnými informacemi v platném Souhrnu údajů o přípravku nebo na adrese firmy Sandoz.**

Literatura: 1. Sliva J. Význam N-acetylcysteinu jako léčivé látky v pediatrii. Praktické lékařství. 2014; 10(5), 171-173. 2. Aldini G, et al. N-Acetylcysteine as an antioxidant and disulphide breaking agent: the reasons why. Free Radical Research. 2018; 52(7), 751-762. 3. Palacio J.R., Markert U.R. & Martínez, P. Anti-inflammatory properties of N-acetylcysteine on lipopolysaccharide-activated macrophages. Inflammation Research. 2011; 60(7), 695-704.

Sandoz s.r.o., Na Pankráci 1724/129, 140 00 Praha 4, tel.: +420 225 775 111, email: office.cz@sandoz.com

SANDOZ A Novartis Division