

■ SIMONA COCOȘ, PREȘEDINTELE APMGR: "Este un moment critic pentru producția de medicamente generice" PAGINA 2	■ MIHAELA PROICEA, FONDATOR ȘI MANAGER AL CLINICILOR BIO ORTO-CLINIC: "Creșterea numărului de pacienți în zona de reabilitare medicală și balneologie este un semn de civilizație" PAGINA 4	■ IULIANA TASIE, DIRECTORUL GENERAL AL ANA HOTELS EUROPA: "Serviciile de wellness au devenit o necesitate" PAGINA 11	SUPLEMENT GRATUIT BURSA ZIARUL OAMENILOR DE AFACERI
■ DAN ZAHARESCU, DIRECTORUL EXECUTIV AL ARPIM: "Șocul crizei energetice și a materiilor prime a pus la grea încercare producătorii de medicamente" PAGINA 3	■ SILVIA MĂINESCU, DIRECTORUL GENERAL AL BOIRON ROMÂNIA: "Homeopatia a intrat cu drepturi depline în arsenalul terapeutic al medicului și al farmacistului" PAGINA 5	■ LELIA MANCAȘ, HEAD OF MARKETING EDENRED ROMÂNIA: "Pandemia a fost un generator de schimbări pe toate planurile" PAGINA 12	





70%

dintre români
se tratează cu
medicamente generice,
conform APMGR



DAN ZAHARESCU

directorul executiv al ARPIM:

"În perioada 2019-2020, producătorii de medicamente inovatoare au investit peste 67 de milioane de euro".



Simona Cocoș, președintele Asociației Producătorilor de Medicamente Generice din România - APMGR: "2022 a fost începutul unui drum dificil. O serie de șocuri s-au așezat peste economie, deci inclusiv pe industria noastră, tocmai când începeam să ne revenim după doi ani de pandemie. Producătorii nu pot opera într-un mediu care combină inflația excesivă a costurilor de producție cu politici de taxare (taxa claw-back) și cu presiuni de scădere constantă a prețurilor".

De la corona... la flurona și o nouă criză a medicamentelor

La aproape trei ani de la izbucnirea pandemiei de coronavirus, părea că lăsăm în urmă măcar o parte din ceea ce ne-a afectat viețile în 2020-2022, însă, cu numai câteva zile în urmă am intrat în stare de alertă epidemică, în condițiile în care cazurile de viroze respiratorii și de gripă înregistrate în ultimele săptămâni depășesc cu peste 20% media multianuală.

Cel puțin pentru moment, nu au fost impuse restricții sau măsuri de carantină și izolare, fiind recomandate, printre altele, evitarea aglomerațiilor, purtarea măștilor de protecție, igienizarea, realizarea triajului zilnic în colectivitățile școlare. Autoritățile spun că nu vor să declare epidemie de gripă ca să nu fie nevoite să impună restricții ori măsuri care să blocheze din nou activitatea economică și socială, așa cum s-a întâmplat în anii de pandemie.

Recent au apărut primele cazuri de flurona, o combinație între gripă și coronavirus, care, potrivit medicilor infecționiști, prezintă o simptomatologie mai severă pentru că însumează simptomele gripei cu cele ale corona. Toate acestea, într-un moment în care asistăm la o nouă criză a medicamentelor ce arată că, din nou, suntem "nepregătiți".

Criza medicamentelor pentru infecții respiratorii nu ne afectează doar pe noi. Multe țări din Europa sunt lovit de o penurie de medicamente, ceea ce a determinat guvernele acestora să ia măsuri pentru asigurarea accesului la tratament.

Spre exemplu, Germania a decis, în decembrie, să majoreze prețurile la care pot fi vândute anumite medicamente de către producători. În cea mai mare economie europeană lipsesc din farmacii antibioticele, analgezicele, dar mai ales siropurile împotriva tusei și febrei pentru copii.

Tot luna trecută, ministrul Sănătății din Marea Britanie a recunoscut că țara sa este afectată de lipsa antibioticelor, în special a celor care tratează infecțiile cu streptococul A.

Guvernul din Franța a interzis recent comercializarea online, până la sfârșitul lunii ianuarie, a tuturor analgezicelor pe bază de paracetamol. Paracetamolul, în special în variantele pediatrice, a fost deficitar în ultimele șase luni, în principal din cauza unei interdicții privind exportul materiilor prime necesare din China. De câteva luni, Agenția Națională de Securitate a Medicamentului din Franța le-a cerut farmaciilor din țară să raționalizeze cantitatea de paracetamol vândută clienților individuali. În Franța lipsește și amoxicilina - antibiotic prescris frecvent copiilor. În condițiile date, Franța are interdicție pe exporturile de medicamente până în martie.

În afara Europei, Statele Unite, Canada și Australia au avertizat, la rândul lor, în privința lipsa amoxicilinei.

La noi, ministrul Sănătății, Alexandru Rafila, a vorbit recent despre criza medicamentelor din țară, declarând că aceasta este generată de creșterea consumului și de livrarea cu întârziere a unor produse din China. Potrivit spuselor sale, activările ar trebui eliberate exclusiv pe bază de prescripție medicală, astfel încât să nu fie achiziționate cu scopul "stocării" lor sau al utilizării fără o indicație din partea medicului. Totodată, oficialul s-a întâlnit cu producătorii de medicamente, urmărind asigurarea tratamentelor necesare cât mai curând posibil.

Ministerul Sănătății a mai propus suspendarea exporturilor pentru unele antibiotice și antitermice, trimițând Comisiei Europene, spre avizare, un ordin în acest sens. Potrivit distribuitorilor, însă, restricționarea exporturilor este nejustificată și nu va duce la rezolvarea cauzelor care au generat criza. ■

ASOCIATII

”Este un moment critic pentru producția de medicamente generice”

(Interviu cu Simona Cocos, președintele Asociației Producătorilor de Medicamente Generice din România - APMGR)

- ”Situția întră într-un scenariu pesimist, cu mari riscuri de blocaje, suspendarea producției unor categorii de medicamente, implicit medicamente insuficiente pentru pacienți”
- ”Producătorii nu pot opera într-un mediu care combină inflația excesivă a costurilor de producție cu politici de taxare și cu presiuni de scădere constantă a prețurilor”
- ”Costurile de producție au crescut între 15% și 300%”
- ”Finanțarea realistă a sănătății ar fi prima și cea mai importantă politică pentru evitarea crizelor și blocajelor”

Anul 2022 a fost începutul unui drum dificil pentru producătorii locali de medicamente generice, conform doamnei Simona Cocos, președintele APMGR, care subliniază că, fără sprijin guvernamental, aceștia riscă să-și restrângă activitatea.

Reporter: Cum a evoluat piața medicamentelor generice anul trecut, față de 2021, și care sunt estimările pentru 2023?

Simona Cocos: Datele companiilor de cercetare arată că în perioada octombrie 2021- septembrie 2022, piața a crescut în volume și valoare pe toate segmentele – Rx, spitale, OTC și pe principalele arii terapeutice. Creșterea estimată pentru 2022 este de 5% în volume și 20% în valoare. Pentru 2023, estimăm o creștere de 3,5% în volume și 15% în valoare. Este de așteptat ca această evoluție să fie relativă pentru producători, din cauza creșterii spectaculoase a costurilor pentru materii prime, transport și energie. Este un moment critic pentru producția de medicamente generice și toate datele arată ca situația întră mai degrabă într-un scenariu pesimist, cu mari riscuri de blocaje, suspendarea producției unor categorii de medicamente, implicit medicamente insuficiente pentru pacienți.

”Fără sprijin guvernamental, producătorii sunt sub riscul de a-și restrânge activitatea”

Reporter: Care este, în prezent, situația industriei locale producătoare de medicamente generice? Care au fost, în 2022, cele mai mari

există soluții reale, nici măcar exporturile nu mai pot fi soluția, pentru că sunt procese care necesită timp - participare în licitații, contractarea de distribuitori, creșterea producției.

Reporter: Ce înseamnă, într-un context economic dificil, realizarea de investiții de către producătorii de generice?

Simona Cocos: Investițiile sunt esențiale pentru modernizare și pentru menținerea competitivității. Genericele sunt medicamente cu prețuri mici, astfel că eficiența de producție și operațională sunt critice. Din informațiile noastre, producătorii intenționează să își urmeze planurile de re-tehnologizare în măsura posibilităților. Însă, fără o intervenție de susținere din partea autorităților, la nivel de taxare și fiscalitate, plafonarea prețurilor energiei și alte măsuri, aceste investiții devin incerte.

”Taxa clawback este o problemă majoră”

Reporter: Ați solicitat recent, din nou, reducerea taxei clawback pentru medicamentele generice. La ce nivel ar trebui să ajungă această taxă pentru ca să nu mai reprezinte o problemă și ce alte măsuri considerați că mai sunt necesare pentru susținerea producătorilor din domeniu?

Simona Cocos: Această taxă

Costurile de producție au crescut între 15% și 300% pe tot lanțul – materie primă, ambalaje, logistică și transport, energie, nu mai vorbim de întârzierea în aprovizionarea cu materii prime, materiale de ambalare”.

provocări pentru domeniul în care activați? Cum ați resimțit creșterile de prețuri și problemele din lanțurile de aprovizionare?

Simona Cocos: 2022 a fost începutul unui drum dificil. O serie de șocuri s-au așezat peste economie, deci inclusiv pe industria noastră, tocmai când începeam să ne revenim după doi ani de pandemie. Producătorii nu pot opera într-un mediu care combină inflația excesivă a costurilor de producție cu politici de taxare (taxa claw-back) și cu presiuni de scădere constantă a prețurilor. Costurile de producție au crescut între 15% și 300% pe tot lanțul – materie primă, ambalaje, logistică și transport, energie, nu mai vorbim de întârzierea în aprovizionarea cu materii prime, materiale de ambalare. Noi facem eforturi să rămânem consecvenți responsabiliității de a aproviziona piața, dar, fără sprijin guvernamental, producătorii sunt sub riscul de a-și restrânge activitatea. În acest moment, fără sprijinul autorităților nu

nu ar fi trebuit să existe sau să devină permanentă, iar problemele de finanțare să fie rezolvate prin alocare bugetară adecvată, similară cu cea a altor țări, precum și printr-un mod sustenabil de cheltuire a fondurilor pentru medicamente. Taxa clawback este o problemă majoră pentru că privează producătorii de resurse pentru a investi în producția unui număr mai mare de medicamente accesibile. Iar situația inflaționistă duce industria într-o zonă foarte dificilă. Trebuie să reamintim faptul că noi funcționăm într-o industrie extrem de reglementată - prețurile medicamentelor cu prescripție sunt stabilite de autorități, deci nu avem posibilitatea, cum au alte domenii, să transferăm în piață o parte din povară. Astfel că producătorii internalizează aceste șocuri cu riscul foarte real de a ajunge în imposibilitatea de a mai produce medicamente. Ce are nevoie industria



SIMONA COCOȘ:

"1.000 de medicamente generice intrate pe piața locală în perioada 2015-2021 au generat economii de cost de 780 de milioane de euro (la bugetul pentru compensarea medicamentelor)".

acum nu mai este doar reducerea taxei, ci un complex mai amplu de acțiuni:

- scăderea taxei clawback pentru medicamentele de tip II și III cu un procent de 6 - 8%.
- Din cauza modului de calcul al taxei, la prețul de raft, pentru un medicament generic de tip III compensat integral, cu un preț aflat în intervalul 5-50 RON, se plătește o taxă clawback de peste 28% și nu 20%, cum prevede Legea 53/2020, deoarece taxa este platită de producător, dar se aplica la preț de raft;
- ajustarea politicii de preț cu rata inflației, cel puțin pentru medicamentele de până în 100 RON;
- pe termen lung – politici care să facă din producția locală un segment strategic al economiei.

”Prețul cel mai mic din Europa este o greșeală fundamentală care nu ajută pe nimeni”

Reporter: În prezent există o nouă criză de medicamente pe piața locală. De ce politici de sănătate am avea nevoie pentru ca pacienții să aibă un acces facil la medicamente, să nu ne mai lovim de astfel de situații?

Simona Cocos: Crizele de disponibilitate a medicamentelor țin, în primul rând, de atractivitatea pieței. Dacă prețurile reglementate sunt prea mici, distribuitorii și producătorii pot decide să ducă medicamentele pe alte piețe. Prețul cel mai mic din Europa este o greșeală fundamentală care nu ajută pe nimeni.

Taxarea excesivă este, iar, un aspect negativ. Finanțarea realistă a sănătății ar fi prima și cea mai importantă politică pentru evitarea crizelor și blocajelor.

Reporter: De pe piața noastră dispar tot mai multe medicamente generice. Care sunt riscurile și cum considerați că ar putea fi împiedicată retragerea acestora?

Simona Cocos: În esență, genericele sunt cele mai susceptibile la dispariția de pe piață, pentru că sunt medicamente accesibile, cu prețuri mici. 70% dintre români se tratează cu medicamente generice. Genericele tratează cele mai frecvente patologii, deci sunt critice pentru sistemul de sănătate. Medicamentele generice și biosimilare trebuie să fie încurajate. Strategia farmaceutică europeană solicită eliminarea barierelor de intrare și utilizare a acestora. Dar și independent de strategie, state

europene, mai ales cele din Occident, au urmărit consecvent o creștere a prescrierii genericeilor și biosimilarelor - pentru că se adresează real nevoilor terapeutice ale pacienților, pentru că au prețuri mai mici și pentru că aduc economii la buget, economii care pot fi folosite pentru a trata mai mulți bolnavi, pentru a introduce mai multe medicamente generice, biosimilare, dar și originale. 1.000 de medicamente generice intrate pe piața locală în perioada 2015-2021 au generat economii de cost de 780 de milioane de euro (la bugetul pentru compensarea medicamentelor). În plus, au permis și un acces crescut de până la trei ori al pacienților la tratament. 60% dintre aceste economii (472 de milioane de euro) au fost generate de medicamentele generice

Investițiile sunt esențiale pentru modernizare și pentru menținerea competitivității. Genericele sunt medicamente cu prețuri mici, astfel că eficiența de producție și operațională sunt critice.

din clasele terapeutice: oncologie, cardiologie, diabet și neurologie. În următorii zece ani, se pot genera economii suplimentare din intrarea medicamentelor generice. Acestea sunt doar câteva cifre care arată de ce industria producătoare de medicamente ar trebui să fie considerată una strategică.

”România autorizează cu 50% mai puține generice decât Cehia, cu 84% sub nivelul din Germania și cu 70% mai puține decât în Polonia”

Reporter: Care ar fi, în opinia dumneavoastră, nivelul optim de utilizare a genericeilor în țara noastră și ce măsuri din partea autorităților ar fi necesare ca să ajungem în acel punct?

Simona Cocos: Genericele trebuie să fie folosite de fiecare dată când există ca alternativă la medicamentul original, acesta este nivelul optim. O piață competitivă conduce la scăderea prețurilor, în avantajul sistemului și al pacienților. Dar suntem foarte departe de acest scenariu - România autorizează cu 50% mai puține generice decât Cehia, cu 84% sub nivelul din Germania și cu 70% mai puține decât în Polonia.

În orice sistem de sănătate eficient trebuie să fie autorizate generice pentru fiecare medicament original, iar prescrierea cu predilecție a genericeilor și biosimilarelor să fie reglementată. În plus, complementar, este nevoie de politici de licitație care să permită

mită accesul medicamentelor generice și biosimilare și mecanisme flexibile în licitații astfel încât aceste medicamente să poată intra cât mai repede din momentul autorizării pe piață.

Reporter: Vă mulțumesc! ■



PIATA

”Șocul crizei energetice și a materiilor prime a pus la grea încercare producătorii de medicamente”

(Interviu cu Dan Zaharescu, directorul executiv al Asociației Române a Producătorilor Internaționali de Medicamente - ARPIM)

● ”Din nefericire, în ultimii ani am asistat în mod repetat la crize de medicamente generate de un cadru nesustenabil de taxare a industriei farmaceutice și de un sistem de prețuri nesustenabil” ● ”În statele europene dezvoltate, industria farmaceutică inovatoare este considerată un partener strategic” ● ”Anul 2022 a fost un an de stabilizare a pieței farmaceutice, după doi ani de pandemie”

ARPIM a lansat, în 2021, Pactul pentru Inovație în Sănătate, un document de colaborare cu factorii implicați în sănătate, care așteaptă să fie discutat la nivel tehnic, iar ulterior implementat la nivel legislativ, conform domnului Dan Zaharescu, directorul executiv al ARPIM, care menționează că propunerile din acest document sunt: accesul rapid și echitabil la medicamente inovatoare în beneficiul pacienților români și al sistemului de sănătate din România; stimularea cercetării-dezvoltării și inovației farmaceutice; un sistem de sănătate rezilient și bazat pe dovezi; finanțarea adecvată și predictibilă a medicamentelor inovatoare și a vaccinurilor.

Reporter: Cum vedeți situația sistemului sanitar, per ansamblu, după mai bine de doi ani de la izbucnirea pandemiei?

Dan Zaharescu: Pandemia a evidențiat o serie de provocări majore pentru sistemul de sănătate, dar a adus și lecții importante din care noi toți am avut de învățat: nevoia unui acces continuu și accelerat la medicamente și la inovație medicală, nevoia unui cadru de studii clinice mai bun, nevoia unor investiții constante în sănătate. Putem spune că sistemul de sănătate din România a făcut unele progrese în ultimii doi ani: în 2022, 75 de molecule noi au fost introduse în lista celor compensate și cadrul de aprobare a studiilor clinice a fost mult îmbunătățit. Aprobarea Planului Național de Combateră a Cancerului și a Legii Prevenției în Diabet vine cu noi speranțe pentru pacienții cu aceste afecțiuni. Cu siguranță, mai sunt multe lucruri de îmbunătățit, însă prin parteneriate strategice și colaborare putem continua progresul pentru pacienții din România.

Reporter: Asistăm la o criză de medicamente esențiale în farmacii. Ce a determinat această criză și cum vedeți soluționarea sa? Care ar fi măsurile necesare pentru facilitarea accesului la medicamente pentru toată lumea?

Dan Zaharescu: Din nefericire, în ultimii ani am asistat în mod repetat la crize de medicamente generate de un cadru nesustenabil de taxare a industriei farmaceutice, (prin taxa claw-back), și de un sistem de prețuri nesustenabil, bazat pe principiul celui mai mic preț la

nivel european. Dacă în cazul taxei claw-back, anul 2020 a adus o schimbare în bine, prin plafonarea acestora la 20% pentru medicamentele generice și 25% pentru cele originale, în cazul prețurilor, problema nu a fost încă soluționată. Un prim pas a fost făcut prin crearea unui grup de lucru la nivelul Ministerului Sănătății, scopul acestuia fiind regândirea politicii de prețuri ale medicamentelor, în România.

Reporter: Care considerați că ar fi politica corectă de prețuri pe care ar trebui să o avem în prezent?

Dan Zaharescu: La finalul anului 2021, ARPIM a lansat Pactul pentru Inovație în Medicină, în cadrul căruia propuneam o serie de măsuri pentru un cadru de prețuri mai bun: asigurarea unei politici coerente și sustenabile privind modul de calcul și procedura de apro-

Dacă în cazul taxei claw-back, anul 2020 a adus o schimbare în bine, prin plafonarea acestora la 20% pentru medicamentele generice și 25% pentru cele originale, în cazul prețurilor, problema nu a fost încă soluționată".

bare a prețurilor maxime ale medicamentelor de uz uman (media celor mai mici trei prețuri din coșul de țări de referință și nu cel mai mic preț, respectiv stabilitatea prețurilor medicamentelor pentru o perioadă de cel puțin doi ani), care să asigure accesul pacienților români la medicamentele inovatoare și care să reducă decalajul mare dintre România și celelalte state membre ale UE, iar acest lucru ar asigura și un mediu de afaceri predictibil și echitabil (de exemplu,



DAN ZAHARESCU:
"Industria farmaceutică inovatoare reprezintă cel mai dinamic sector de cercetare și dezvoltare din Europa. Și în România, acest sector contribuie semnificativ din punct de vedere social, uman și economic".

taxa claw-back ar putea fi utilizată ca un instrument de investiție).

Dan Zaharescu: Industria farmaceutică inovatoare reprezintă cel mai dinamic sector de cercetare și dezvoltare din Europa. Și în România, acest sector contribuie semnificativ din punct de vedere social, uman și economic. Raportul "Ampronta socio-economică a sectorului medicamentelor inovatoare în România", realizat de PwC pentru ARPIM și publicat de curând, arată că sectorul medicamentelor inovatoare a contribuit cu peste un miliard de euro la economie, plățile specifice sectorului având un aport semnificativ, de peste 0,7 miliarde de euro. În 2020, peste 11.000 de locuri de muncă au fost generate, din care peste 2.700 de locuri de muncă susținute în mod direct de către producătorii de medicamente inovatoare prezenți pe piața din România.

Companiile din cadrul sectorului medicamentelor inovatoare realizează investiții în activități de cercetare, acțiuni de educație medicală, de prevenție și de informare în sprijinul comunității medicale și al pacienților în România, în timp ce alte aproximativ 4 milioane de euro au reprezentat investiții în mijloace fixe. Investițiile în activități de cercetare și dezvoltare au avut loc în ciuda întârzierilor administrative semnificative în aprobarea studiilor

clinice. Reducerea acestor întârzieri poate duce la un număr mai mare de studii clinice, generând astfel un impact mai bun în economie și mai multe oportunități de acces timpuriu la tratamente inovatoare.

În statele europene dezvoltate, industria farmaceutică inovatoare este considerată un partener strategic. State ca Franța, Anglia și Irlanda au stabilite acorduri de colaborare sau pacturi cu industria farmaceutică inovatoare pe perioade de trei până la cinci ani, pentru încurajarea inovației. România ar trebui să analizeze aceste acorduri și să-și facă propriul model, în beneficiul pacienților români și al economiei românești.

”În România nu au existat, în 2022, creșteri de prețuri ale medicamentelor care se eliberează pe bază de prescripție medicală”

Reporter: Care au fost, în 2022, cele mai mari provocări pentru piața pe care activați? Cum ați resimțit creșterile de prețuri și problemele din lanțurile de aprovizionare?

Dan Zaharescu: Fără îndoială că după perturbările generate de pandemie, șocul crizei energetice și a materiilor prime a pus din nou la grea încercare capacitatea producătorilor de medicamente de a se adapta la un mediu extrem de instabil. Cu toate acestea, dacă ne

La finalul anului 2021, ARPIM a lansat Pactul pentru Inovație în Medicină, în cadrul căruia propuneam o serie de măsuri pentru un cadru de prețuri mai bun: asigurarea unei politici coerente și sustenabile privind modul de calcul și procedura de aprobare a prețurilor maxime ale medicamentelor de uz uman".

uităm la prețul medicamentelor, vom observa că în România nu au existat creșteri de prețuri ale medicamentelor care se eliberează pe bază de prescripție medicală. Acesta este un semnal care dovedește reziliența producătorilor de medicamente pe termen scurt, dar nu înseamnă că, pe termen mediu, nu vor exista consecințe care să riște să afecteze, sub o formă sau alta, accesul pacienților la medicamente.

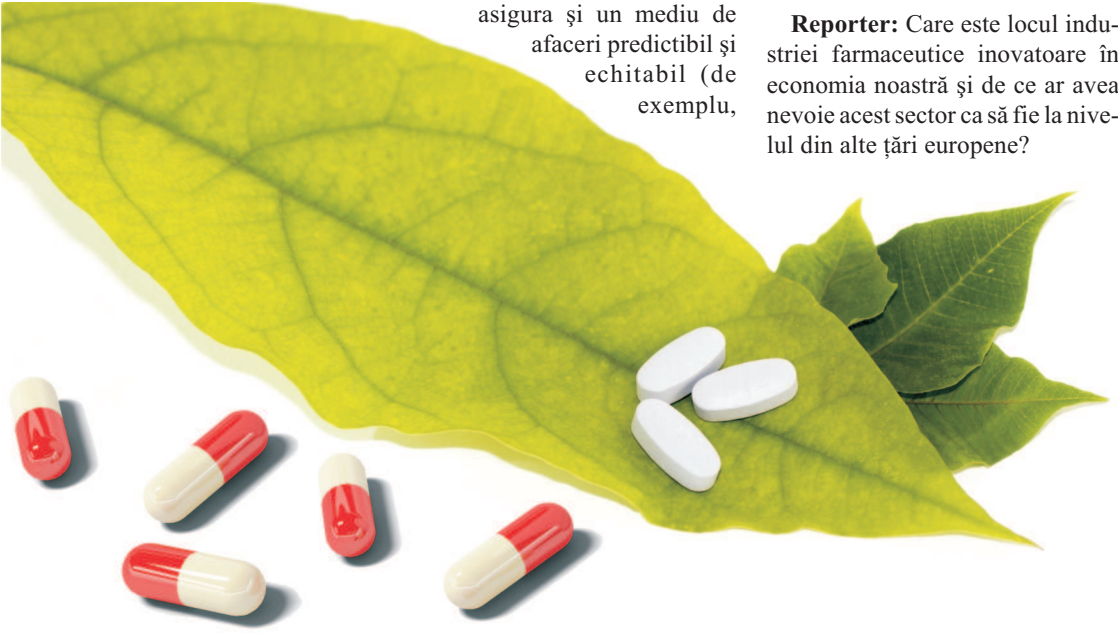
Reporter: Ce măsuri ar fi necesare din partea autorităților pentru o piață perfect funcțională, din perspectiva sectorului producătorilor de medicamente?

Dan Zaharescu: Cum spuneam, credem cu tărie că prin parteneriat și colaborare putem găsi soluții pentru o piață funcțională. ARPIM a inclus aceste soluții în Pactul pentru Inovație în Sănătate, un document de colaborare cu factorii implicați în sănătate, lansat în noiembrie 2021, care așteaptă să fie discutat la nivel tehnic și mai apoi implementat la nivel legislativ. Propunerile din documentul de colaborare sunt structurate pe patru axe majore: acces rapid și echitabil la medicamente inovatoare în beneficiul pacienților români și al sistemului de sănătate din România; stimularea cercetării-dezvoltării și inovației farmaceutice; un sistem de sănătate rezilient și bazat pe dovezi; finanțarea adecvată și predictibilă a medicamentelor inovatoare și a vaccinurilor.

Reporter: Cum au evoluat în 2022 afacerile din industria pe care o reprezentați și care sunt estimările pentru 2023?

Dan Zaharescu: Anul 2022 a fost un an de stabilizare a pieței farmaceutice, după doi ani de pandemie, care a adus o creștere modestă, de aproximativ 3%. Această evoluție probabil că se va menține și în anul 2023, având în vedere instabilitatea economică generată de criza energetică și a materiilor prime, dar și de războiul din Ucraina.

Reporter: Vă mulțumesc! ■



BALNEOLOGIE

”Creșterea numărului de pacienți în zona de reabilitare medicală și balneologie este un semn de civilizație”

(Interviu cu doamna Mihaela Proicea, fondator și manager al clinicilor Bio Ortoclinic)

● ”Dacă transmiți populației că sănătatea este gratuită, atunci vei suporta consecințele unei cheltuieli pe care nu o poți acoperi” ● ”Spitalele de stat ar trebui să fie mai puține, dar foarte bine dotate ca să aibă rezultate bune într-un timp mai scurt”

Oamenii înțeleg din ce în ce mai bine importanța sănătății, declară doamna Mihaela Proicea, fondator și manager al clinicilor Bio Ortoclinic, subliniind că primul pas, mai ales în cazul aparatului locomotor, este prevenirea evoluției bolilor prin tratamente de reabilitare.

Reporter: Care este povestea Bio Ortoclinic? De unde a pornit și unde a ajuns în prezent?

Mihaela Proicea: Bio Ortoclinic este una dintre cele mai renumite clinici de recuperare medicală din România, fiind axată în special pe nișa de recuperare a herniei de disc fără operație. Începând cu anul 2006, anul deschiderii, Clinica a cunoscut creșteri semnificative, din punct de vedere al numărului de angajați, al cifrei de afaceri, dar și al numărului de pacienți, peste 25.000. Dacă am început cu doi angajați, într-un spațiu de 70 mp, acum clinica are aproape 50 de angajați și aproximativ 20 de colaboratori. În anul 2011, Bio Ortoclinic a deschis un nou sediu, în nordul Capitalei, de aproximativ 1.600 mp, unde funcționează trei specialități de recuperare medicală, ortopedie și imagistică intervențională, iar în anul 2020, în plină pandemie, inauguram un sediu nou în Constanța, realizat prin fonduri europene, creând noi locuri de muncă și lărgind paleta tratamentelor efectuate prin achiziția de tehnologie medicală avansată, inclusiv un RMN de tip deschis. Peste 50% dintre pacienți vin din recomandările pacienților care au fost la noi și 45% din Google și Facebook. Restul de 5% sunt recomandări ale altor medici.

Reporter: La cât s-a ridicat investiția inițială, în prima clinică de recuperare și ce a presupus acea-

tinderea activității punctului de lucru din Constanța, și de cooptarea de noi acționari cu capitaluri de aproximativ 350.000 de euro.

Reporter: Ce servicii oferiți și ce afecțiuni tratați la clinică? Care sunt cele mai frecvente afecțiuni ale pacienților care vin la Bio Ortoclinic?

Mihaela Proicea: Majoritatea afecțiunilor tratate în clinica noastră sunt cele ale aparatului locomotor, cu precădere ale coloanei vertebrale, unde excelăm în tratamentul herniei de disc fără operație. Suntem recunoscuți atât în România, cât și în afara granițelor, ceea ce ne permite să intrăm și pe nișa turismului medical. În ultimul timp ne-am axat și pe scolioză, atât la adulți, cât și la copii. În acest sens, am achiziționat aparate cu ajutorul cărora identificăm mult mai ușor scolioza.

”Lipsa de mișcare și poziționarea incorectă în fața unui calculator sunt principalele cauze ale declanșării unor probleme ale coloanei vertebrale”

Reporter: Ați observat după anii de pandemie, respectiv după ce lucrul de acasă s-a extins, o

Majoritatea afecțiunilor tratate în clinica noastră sunt cele ale aparatului locomotor, cu precădere ale coloanei vertebrale, unde excelăm în tratamentul herniei de disc fără operație”.



sta? Ce investiții ați făcut de-a lungul timpului pentru extindere și ce mai aveți în vedere?

Mihaela Proicea: Investiția inițială a fost de aproximativ 10.000 de euro, ca mai apoi, în afară de re-investirea profitului, să se investească prin împrumuturi bancare de aproximativ un milion de euro, pentru extinderea activității în București, prin accesarea de fonduri europene în valoare de aproximativ tot un milion de euro, pentru ex-

creșterea numărului pacienților cu afecțiuni ale coloanei?

Mihaela Proicea: Motivul achiziționării aparatelor care funcționează cu raze infraroșii pentru depistarea scoliozelor și măsurarea gradelor în timpul tratamentelor pentru scolioză (ceea ce ne permite să ținem sub observație evoluția bolii) a fost acela că, după anii de pandemie, s-a observat o creștere a numărului de pacienți cu probleme ale coloanei vertebrale. Chiar am



inițiat o cercetare, care se află în derulare, sub denumirea ”Efectele pandemiei în evoluția aparatului locomotor la copii și tineri”. Pot să vă spun că lipsa de mișcare și poziționarea incorectă în fața unui calculator la birou sunt principalele cauze ale declanșării unor probleme ale coloanei vertebrale. Din cercetarea făcută am constatat că mai bine folosești un telefon mobil, care îți permite să îți miști poziția în fotoliu sau în pat, decât să stai fix pe un scaun în fața unui calculator la birou. O mare surpriză a constat, totuși, în faptul că un procent apropiat de 100% dintre pacienții examinați au fost tratați în timp printr-o nutriție adecvată. Deci, inclusiv pentru aparatul locomotor este foarte important ce mâncăm, calitatea mâncării, diversitatea și cantitatea ei.

Reporter: Care este, în prezent, fluxul de pacienți în clinicile pe care le dețineți și cum a evoluat acesta față de anii anteriori pandemiei?

Mihaela Proicea: În 2022, numărul de pacienți a fost în creștere față de anul anterior, cu aproximativ 15%. Pacienții noi dintr-un an sunt undeva peste 6.000, domeniul de ambulatoriu medical cu plata fiind ușor afectat de continuarea stării de alertă de la începutul anului trecut (mulți au uitat că abia în luna martie 2022 s-a încheiat aceasta), de declanșarea războiului, a crizei economice, a crizei energetice. Majoritatea pacienților se prezintă în stare acută de durere, cei mai mulți ajungând direct la operație. Statisticile pun în evidență mentalitatea românilor de a nu face prevenție și de a ajunge direct în spitale la urgență, când este de foarte multe ori prea târziu pentru a remedia ceva, altfel decât printr-o intervenție chirurgicală.

Reporter: Ce trebuie să facă un

pacient care a încheiat cu succes un program de recuperare? Ce presupune disciplina ulterioară?

Mihaela Proicea: Pacienții care ajung la Bio Ortoclinic au parte de un tratament personalizat. Sunt ținuți sub observație și li se schimbă formula de tratament în funcție de răspunsul la aceasta. După terminarea perioadei inițiale de tratament, care poate varia între două săptămâni și o lună, în funcție de gravitatea afecțiunii, pacientul trebuie să continue să vină o dată pe lună pentru a menține în formă coloana vertebrală și pentru a realiza kinetoterapia necesară vindecării și prin Sistemul David, compus dintr-o serie de aparate care au rolul de a întări musculatura paravertebrală. Se spune că efectuarea de două ori pe săptămână, timp de trei luni, a exercițiilor cu Sistemul David este echivalentul a trei ani de înot zi de zi, pentru musculatura paravertebrală.

”2023 va fi un an de mare cotitură pentru multe firme”

Reporter: Care a fost cifra de afaceri a clinicii în 2022 și care este estimarea pentru 2023? Cum vedeți, per ansamblu, evoluția pieței de recuperare medicală?

Mihaela Proicea: Cifra de afaceri pe anul 2022 se situează în jurul sumei de 1,1 milioane de euro. 2023 va fi un an de mare cotitură pentru multe firme, conform celor transmise de specialiștii economici. De aceea, realizarea unei policlinici cu 18 specialități în sediul din București s-a impus ca o metodă de contracarare a crizei prin diversificarea activității. Preconizez că cifra de afaceri pe anul 2023 va fi cel puțin dublă față de 2022. Reabilitarea medicală și bal-

neologică este foarte importantă ca specialitate în contextul interacțiunii cu oricare altă specialitate medicală, pentru că se presupune că este o continuitate a oricărui act medical, în special acela realizat prin operație. Totodată, are marele avantaj că poate veni oricând ca prevenție făcută în fața oricărei boli, prin executarea la timp și corect a unui tratament adecvat. Creșterea numărului de pacienți în zona de reabilitare medicală și balneologie aș putea spune că este un semn de civilizație. Oamenii înțeleg din ce în ce mai bine importanța sănătății, a asigurărilor private de sănătate care sunt în creștere, a abonamentelor medicale, pentru care s-au dat avantaje fiscale pentru angajatori și se apelează din ce în ce mai mult la acestea. Oamenii înțeleg că doar dacă sunt sănătoși pot să se întrețină pe ei și familiile lor, iar primul pas, mai ales în cazul aparatului locomotor, este să prevină evoluția bolilor prin tratamente de reabilitare.

Reporter: Care au fost cele mai mari provocări în activitatea Bio Ortoclinic, anul trecut?

Mihaela Proicea: În ultimii ani am avut parte de multe provocări, dar printre cele mai importante aș aminti trecerea peste pandemie și efectele în timp create de aceasta, inflația - care a făcut ca oamenii să se gândească mai întâi cum să-și plătească utilitățile decât să realizeze un tratament care să le îmbunătățească starea de sănătate. O mare provocare a fost aceea de a ține echipa de medici, fizioterapeuți, kinetoterapeuți, asistenți, registratori medicali și personalul auxiliar, unită, de a nu disponibiliza personalul, de a evita falimentul. Dar și o provocare care a creat o reală bucurie și anume aceea de a autoriza încă 15 specialități medicale.

”Sistemul sanitar din România reflectă starea țării, și cu bune și cu rele”

Reporter: Cum apreciați starea sistemului sanitar din țara noastră și de ce considerați că ar avea nevoie ca să fie unul perfect funcțional?

Mihaela Proicea: Sistemul sanitar din România reflectă starea țării, și cu bune și cu rele. Nu pot să nu constat că s-au făcut pași importanți în ameliorarea multor probleme. Inclusiv pandemie, ca o provocare care a dus la îmbunătățirea actului medical prin achizițiile de aparatură, ameliorarea infrastructurii, realizarea de protocoale medicale necesare în caz de criză etc. Au rămas și multe lucruri suspendate, cum ar fi cercetarea în domeniul medical (care ar trebui să ducă la inovație și descoperiri în beneficiul pacienților) sau încă menținerea unei mentalități învechite în ceea ce privește accesul tuturor medicilor chirurghi la o sală de operație. Lucruri ce par depășite, dar încă mai bântuie prin spitalele din România. Statului îi va fi din ce în ce mai greu să facă față unei po-

pulații sărăcite care caută ameliorare și, uneori, din nefericire, poate doar un pat și o masă caldă sub prețutul unei boli ce ar fi putut

fi tratată și în ambulatoriu. Numărul mare de paturi din spitale care atârnă atât de greu pe umerii bugetului Casei Naționale de Asigurări de Sănătate trebuie redus și banii redirecționați către zone cu impact direct în sănătate, cum ar fi prevenția în bolile de inimă sau împotriva cancerului. S-au făcut multe studii și se știu problemele din domeniul sănătății. Este foarte greu politic să tai bugete din anumite sectoare, pentru că oamenii sunt obișnuiți să fie asistați gratuit. Trăim în capitalism și vrem servicii medicale gratuite fără să plătim sau disproporționat față de suma cu care contribuim la bugetul asigurărilor. Aceste disproporții fac ca lucrurile să treneze în ceea ce privește schimbarea. Protecția socială este importantă, dar și greu de gestionat.

Nu vrea nimeni să fie în șoșonii vreunei guvernări. Sunt convinsă că una dintre cele mai mari provocări și cu reticiența cea mai mare vine nu din partea pacienților, ci din partea personalului medical. Politicile din domeniu cred că ar trebui să vină din zona comunicării. Populația trebuie să fie informată și educată, totodată. Trebuie să înțeleagă că nu strică o asigurare privată, să colaboreze cu angajatorii și să le ceară la angajare și asigurare privată de sănătate etc. Dacă transmiți populației că sănătatea este gratuită, atunci vei suporta consecințele unei cheltuieli pe care nu o poți acoperi. Pentru că starea de sănătate a unui popor, în lipsa prevenției, se va agrava. Din punctul meu de vedere și în urma cercetărilor făcute, nutriția este principalul factor al îmbolnăvirilor. Știm că din lipsa banilor alimentare este din ce în ce mai precară. Se cumpără alimente ieftine și periculoase pentru sănătate. Aceasta, suprapusă cu stresul cotidian, cu lipsa de mișcare, duce la o accentuare a îmbolnăvirii populației. Soluția stă în tratarea reală a pacientului și asta cred că se poate face în proporție mai mare în zona de medicină privată. Aici există un orgoliu mai mare în ceea ce privește rezultatele medicale. Spitalele de stat ar trebui să fie mai puține, dar foarte bine dotate ca să aibă rezultate bune într-un timp mai scurt. Scurtarea timpului de tratament duce la economii în bugetul unui spital de stat. Și asta nu se poate face decât cu aparatură și medici de excepție. Nu are curaj nimeni, deși s-a vorbit, să vadă cât personal medical se duce la serviciu, unde nu face nimic. Este greu să ai un sistem sanitar funcțional când se dă o adevărată bătălie să obții un post la stat, într-un spital, oriunde. Cei din domeniul privat te pun la muncă, vor performanță, pregătire etc. Sunt registre care se regăsesc și în unele structuri ale statului. Din nefericire, sunt exemple prea puține și se pierd în ochii pacientului care vede și simte altceva.

Reporter: Vă mulțumesc! ■

HOMEOPATIE

”Homeopatia a intrat cu drepturi depline în arsenalul terapeutic al medicului și al farmacistului”

(Interviu cu Silvia Mănescu, directorul general al Boiron România)

● ”În spatele fiecărui medicament Boiron există un pacient și un profesionist din domeniul sănătății care au încredere în noi” ● ”Viitorul homeopatiei sună încurajator: 51% dintre români doresc ca medicii să prescrie mai frecvent medicamente homeopatice în primă intenție, conform unui studiu IPSOS” ● ”Există o singură medicină, iar homeopatia este o parte din medicină”

Medicina de astăzi trebuie să se îndrepte către o abordare centrată pe individ, prin îngrijire personalizată, conform doamnei Silvia Mănescu, directorul general al Boiron România, care subliniază că, în sinergie cu medicina convențională, abordările complementare sunt din ce în ce mai utilizate în întreaga lume, răspunzând nevoii de a îngriji pacienții, de a le îmbunătăți calitatea vieții, precum și de a-i trata.

Reporter: Ce v-a determinat să alegeți homeopatia, un domeniu puțin explorat în țara noastră, cu ani în urmă?

Silvia Mănescu: Evoluția mea profesională și, aș putea spune și personală, s-a împletit perfect cu cea a terapiei homeopatice pentru că amândouă avem în centru o dorință profund umană și anume: sănătatea și starea de bine a oamenilor. Sfârșitul anului m-a ajutat să îmi aloc puține momente de respiro în care am savurat câteva clipe de bucurie și de beneficiu mintal, privind retrospectiv. După ce, în 2022, Laboratoarele Boiron au împlinit 90 de ani de existență în piața medicamentelor de uz uman, pot afirma cu satisfacție că parcursul meu se contopește și cu evoluția homeopatiei în România, un drum ascendent în care primează obligația de excelență pentru un medicament homeopatic mereu mai bine integrat în medicină, mereu mai util pentru medici, farmaciști și, în special, pentru sănătatea pacienților.

Reporter: Care a fost cea mai mare provocare cu care v-ați confruntat până acum în activitatea dumneavoastră, dar cel mai mare succes?

Silvia Mănescu: Activitatea noastră presupune provocări profesionale constante și multiple. Însă eu consider că resursa vitală, cât și sufletul unei companii este resursa umană. Asigurarea unui climat optim pentru toți colaboratorii permanenți ai companiei noastre este, cred eu, atât provocarea, cât și succesul meu cel mai notabil. În spatele fiecărui medicament Boiron există o cerință și angajamente asumate în fiecare zi de către fiecare dintre noi, angajații și colaboratorii permanenți. Acesta este know-how-ul și profesia noastră. În spatele fiecărui medicament Boiron există un pacient și un profesionist din domeniul sănătății care au încredere în noi. Și aceasta este mândria noastră. Pentru că totul se reduce într-un final la oameni, la sănătatea lor, la implicarea acestora, la echilibrul și calitatea vieții și relațiilor acestora, atât profesionale, cât și personale.

”Atât Grupul Boiron, cât și Boiron România au făcut pași imenși în inovație în domeniul homeopatic”

Reporter: Cum percepeți deschiderea românilor față de tratamentele homeopatice și cum a evoluat aceasta în ultimii ani? Ați observat o atenție mai mare către acest segment în sau după pandemie?

Silvia Mănescu: Laboratoarele Boiron au aniversat anul trecut 90 de ani de existență și 22 de ani în arsenalul specialiștilor în sănătate din

România. Încă din prima zi în țara noastră, scopul principal al Boiron a fost și este de-a fabrica și distribui pacienților români medicamente homeopatice de înaltă calitate, într-un cuvânt dezvoltarea homeopatiei. De la începuturi și până în prezent, atât Grupul Boiron, cât și Boiron România au făcut pași imenși în inovație în domeniul homeopatic, au demonstrat relevanța homeopatiei în sistemul public de sănătate. Ne motivează că 71% dintre români consideră că medicamentele homeopatice sunt eficiente, 70% utilizează tratamentele homeopatice ca prevenție, 64% le folosesc de la primele simptome ale unei boli, iar viitorul homeopatiei sună încurajator: 51% dintre români doresc ca medicii să prescrie mai frecvent medicamente homeopatice în primă intenție, iar 63% dintre români doresc să se prescrie mai frecvent medicamente homeopatice în asociere cu cele convenționale, conform unui studiu IPSOS realizat în iunie 2019. Abordarea homeopatiei o integrează și completează pe cea clasică. Astfel, homeopatia a intrat cu drepturi depline în arsenalul terapeutic al medicului și al farmacistului. Pentru că medicina este una și indivizibilă, cum spune Christian Boiron.

Ce știm noi cu siguranță astăzi este că homeopatia este parte integrantă din ansamblul de terapeutici la îndemâna profesionistului în sănătate, medic sau farmacist. Aproximativ 400.000 este numărul estimativ al specialiștilor din domeniul sănătății care prescriu medicamente homeopatice la nivel mondial”.

”Homeopatia este parte integrantă din ansamblul de terapeutici la îndemâna profesionistului în sănătate”

Reporter: Cum vedeți legătura dintre homeopatie și alopatie? Ce ar trebui să știe o persoană sceptică în privința tratamentelor homeopatice?

Silvia Mănescu: Vă mulțumesc pentru această întrebare! Mi-a permis câteva momente de reflecție și mi-a amintit de un interviu acordat de Dna. farmacist Michèle Boiron în ultima sa întâlnire cu presa din România: ”Nu poți să convingi un om căruia nu-i este sete să bea un pahar cu apă”. Fiecare se documentează și își fundamentează propriile convingeri. ”Homeopatia nu doar că nu exclude alopatia, dar ele sunt gândite să meargă împreună”.

Ce știm noi cu siguranță astăzi este că homeopatia este parte inte-



grantă din ansamblul de terapeutici la îndemâna profesionistului în sănătate, medic sau farmacist. Aproximativ 400.000 este numărul estimativ al specialiștilor din domeniul sănătății care prescriu medicamente homeopatice la nivel mondial. Medicul cu competență în homeopatie este medicul care, suplimentar studiilor sale de medicină, a decis să-și completeze formarea studiind și terapia homeopatică (alături de multe

local? Câte produse Boiron există pe piața noastră?

Silvia Mănescu: La momentul anului 2022, filiala Boiron din România distribuia către pacienți mai mult de 17 specialități la care se adaugă gama de medicamente homeopatice unitare cu nume științifice latinești, prescrie de medici și utilizate sub supravegherea farmaciștilor. Plaja patologiilor pe care le acoperă complementare sunt din ce în ce mai utilizate în întreaga lume. Răspund nevoii de a îngriji pacienții, de a le îmbunătăți calitatea vieții, precum și de a-i trata. Medicina integrativă reprezintă evoluția firească a modelului medical.

Vă mulțumesc pentru că îmi oferiți posibilitatea să reafirm că acest concept unește medicina convențională și formele complementare de medicină, homeopatie, fitoterapie, gemoterapie, ca parte a unei abordări coordonate. Medicina integrativă se bazează pe dovezi ale eficacității și siguranței metodelor propuse. Mai mult, consideră fiecare pacient unic, acesta fiind actorul propriei sale sănătăți. Homeopatia întrucrează medicina integrativă, deoarece împărtășește principiul și modelul de îngrijire al acesteia. Homeopatia nu este o medicină. Există o singură medicină, iar homeopatia este o parte din medicină. Se înscrie în medicina convențională, pentru că utilizează medicamente și specialiști din domeniul sănătății. Face parte, de asemenea, din medicina complementară. Într-adevăr, ea le permite pacienților să fie acompaniați pentru a-și îmbunătăți calitatea vieții, făcându-i în același timp pionii principali ai sănătății lor.

Reporter: Cum a evoluat piața internațională de profil în ultimii ani când? Ce estimări aveți pentru 2023?

Silvia Mănescu: Anul trecut, piața farmaceutică a cunoscut un fenomen de decontractare, iar Boiron România a ținut pasul cu piața din țara noastră. Pacienții au revenit la

obiceiul sănătos de a avea o atenție mai mare asupra prevenției sau îngrijirii anumitor afecțiuni, au învățat, după doi ani de izolare, cum să se protejeze mai bine, înțelegând importanța sănătății și a prevenției. Aceste aspecte au avut ca efect îndreptarea atât a pacientului, cât și a medicului și a farmacistului către terapeutila homeopatică, printre altele.

Boiron România prezintă o cifră de afaceri stabilă, care raportată la populația țării noastre reprezintă măsura eforturilor noastre constante pe care le facem neobosiți pentru a educa pacienții români în spiritul unei sănătăți ecologice.

Reporter: Ce investiții pregătiți pentru anul acesta?

Silvia Mănescu: În 2023 ne orientăm către completarea gamei pediatrice cu noi soluții terapeutice, pentru copii și sugari, care sperăm să fie apreciate la fel de mult de specialiștii din sănătate, dar și de părinții micilor pacienți pentru calitatea, siguranța și utilitatea lor.

Reporter: Ce ați dori să transmiteți în mod special publicului despre compania Boiron, care în 2022 a sărbătorit 90 de ani de existență? Care au fost cele mai importante momente din viața laboratoarelor Boiron?

Silvia Mănescu: Povestea Laboratoarelor Boiron a început în Franța, în anul 1932, când farmaciștii Jean și Henri Boiron, frați gemeni, au început să producă medicamente homeopatice ca răspuns la cererea medicilor care căutau produse de calitate pentru pacienții lor. Astfel a început un riguros proces de fabricație a medicamentelor homeopatice, care la acea vreme erau fabricate artisanal chiar de către medici. Au fost ghidați de dorința de a garanta fiabilitatea, eficacitatea și reproductibilitatea acțiunii acestor medicamente.

Acum, după 90 de ani, Laboratoarele Boiron înseamnă aceeași dragoste și prețuire pentru fiecare pacient, echipamente industriale de ultimă generație, aparate ultrasofisticate proiectate de inginerii Laboratoarelor Boiron, în colaborare cu companii partenere, pentru a răspunde procesului unic de fabricație a medicamentelor homeopatice: tuburi, doze, monodoze sterile, creme, siropuri etc. Beneficiind în special de cele mai noi tehnologii în materie de software de management și execuție pentru activitățile de producție și control, Laboratoarele Boiron investesc constant în cele mai avansate echipamente pentru a garanta calitatea medicamentelor și capacitatea de producție.

Filosofia Laboratoarelor Boiron se bazează în mod intrinsec pe respectul față de pacient și față de natură. Homeopatia este o soluție utilă, respectuoasă și durabilă pentru sănătatea oamenilor, a animalelor și a plantelor. De la înființare, Laboratoarele Boiron au dezvoltat constant principiul homeopatiei integrate în medicină, în întreaga lume. Suntem alături de fiecare pacient în toate etapele vieții acestuia, pentru că homeopatia corespunde atât nevoii de a trata, ”Cure”, cât și nevoii de a îngriji, ”Care”.

Reporter: Vă mulțumesc! ■

NUTRITIE

”Sper să se propage cât mai mult și în țara noastră nutriția bazată pe dovezi științifice”

(Interviu cu Nicoleta Tupiță, dietetician autorizat, Manager Nutriție în cadrul Nestlé România, Bulgaria și Țările Adriatice)

● ”Nutriția este o știință foarte complexă și doar puțini se pricep cu adevărat” ● ”Cel mai sănătos stil de alimentație este cel care ți se potrivește” ● ”Programele Nestlé de nutriție sunt într-o continuă expansiune”

În țara noastră sunt peste 400 de dieteticieni autorizați, iar numărul lor este în creștere an de an, declară Nicoleta Tupiță, dietetician autorizat, Manager Nutriție în cadrul Nestlé România, subliniind că aceștia sunt specialiștii cei mai în măsură să dea sfaturi de nutriție și să facă educație în domeniu.

Reporter: Cum ați ales specializarea de nutriționist-dietetician? Ce v-a dus către acest domeniu?

Nicoleta Tupiță: Pentru mine a fost chiar o chemare. Am început să dezvolt un interes pentru nutriție în clasa a XI-a, dar nu știam pe atunci că există o facultate la care să pot studia acest domeniu. Nu pot spune că pe atunci mi-am dorit neapărat să ajut oamenii să mănânce mai sănătos, dar am fost foarte curioasă să aflu de ce mâncăm și ce se întâmplă cu mâncarea în organismul nostru. Mai apoi a apărut dorința de a promova alimentația sănătoasă bazată pe știință, tocmai pentru că eu am suferit din cauza informațiilor eronate pe care le găseam pe internet sau în media. Acum se găsesc mult mai multe informații corecte, dar încă este mult loc de îmbunătățire.

Reporter: Cum vedeți educația nutrițională în țara noastră? De ce, pe de o parte, este ignorată de o bună parte a populației, iar pe de alta, ”toată lumea se pricepe la nutriție”?

Nicoleta Tupiță: Cred că lumea nu vede nutriția ca pe o știință și ca pe un domeniu medical. Pentru mulți, nutriția este ca un tratament băbesc. Se întâmplă de multe ori ca cei care au trecut printr-o anumită boală să aibă impresia că ei știu totul despre aceasta și dau sfaturi celor din jur. De mâncat, mănâncă toată lumea de mai multe ori pe zi, deci, de ce nu s-ar pricepe la nutriție? Nutriția este o știință foarte complexă și doar puțini se pricep cu adevărat. Multe probleme de nutriție nici măcar nu se tratează doar de nutriționist, ci de o echipă de specialiști din care fac parte medicul, nutriționistul, psihologul, antrenorul fizic.

Sper să se propage cât mai mult și în țara noastră nutriția bazată pe dovezi științifice pentru că avem peste 400 de dieteticieni autorizați, iar numărul lor este în creștere an de an. Aceștia sunt specialiștii cei mai în

măsură să dea sfaturi de nutriție și să facă educație.

Reporter: Cum ar trebui să arate un meniu zilnic sănătos?

Nicoleta Tupiță: Există câteva grupe de alimente care trebuie să se regăsească în meniul zilnic pentru a avea o alimentație sănătoasă, și anume:

- ✓ două fructe de mărime medie sau echivalentul în fructe mici sau tăiate;
- ✓ legume crude și gătit, cel puțin jumătate din farfuria de la prânz și cină;
- ✓ jumătate din cerealele și produsele derivate să fie integrale (2-3 felii de pâine integrală, 100-150 grame de paste integrale sau orez integral, 30-40 grame de cereale de mic dejun integrale sau granola);
- ✓ 20-30 grame de nuci/migdale/alune de pădure/unt de arahide/cajaj;
- ✓ 2-3 porții de lactate (un iaurt mic, 50-100 grame de brânză proaspătă degresată sau un pahar de lapte semi-degresat);
- ✓ 50 -100 grame de leguminoase (fasole, linte, năut, mazăre verde, soia) – depinde de cantitatea de proteine animale consumată;
- ✓ 100 - 150 grame de carne slabă sau 1-2 ouă sau 150 grame de pește (se alternează de la o zi la alta sau se pot înlocui cu leguminoase în anumite zile pentru varietate);
- ✓ 1,5 -2 litri de apă.

”Pierderea unui număr mare de kilograme pe termen scurt nu este sustenabilă și este greu de menținut greutatea atinsă”

Reporter: La ce trebuie să fie



NICOLETA TUPIȚĂ:

"Avem două programe de educație nutrițională în școli care au ajuns la 400.000 de copii în ultimii zece ani și continuă să includă mai mulți copii de la an la an".

atenți cei care doresc să înceapă și să ducă la bun sfârșit o dietă, iar ulterior să mențină rezultatele?

Nicoleta Tupiță: Dieta de slăbit nu trebuie să fie una drastică. Se va reduce aportul caloric cu 500 până la 1.000 kcal, în funcție de nevoi și de consumul caloric actual. În general, trebuie să ne gândim că ne schimbăm stilul de viață pe termen lung și nu să ținem doar o dietă la finalul căreia revenim la obiceiurile dinainte. Pentru menținere nu există formule speciale, doar o alimentație sănătoasă și o relație sănătoasă cu mâncarea. O restricționare drastică poate duce la tulburări de alimentație, mai ales la persoanele care mănâncă dezechilibrat pe un fond emoțional. Pierderea unui număr mare de kilograme pe termen scurt nu este sustenabilă și este greu de menținut greutatea atinsă. Corpul este infometat și ne va da toate semnalele că trebuie să se hrănească, ceea ce va face menținerea foarte dificilă. Este important să se pornească la drum cu multă răbdare și înțelegerea funcționării organismului și se va evita infometarea organismului. Există o diferență dintre foamea organismului și foamea creierului. Creierul probabil va percepe o oarecare infometare oricând încercăm să mâncăm mai puțin pentru că este sensibil și rezistent la schimbarea obiceiurilor.

Reporter: Cum învățăm să fim disciplinați atunci când hotărâm să ne schimbăm obiceiurile alimentare și să trecem către un regim sănătos?

Nicoleta Tupiță: Avem nevoie de voință, dar și de mult ajutor din partea specialiștilor, a familiei și a prietenilor. Este important să nu avem multe tentații alimentare în jurul nostru pentru că și voința are o limită și este bine să o ajutăm, nu să o testăm. Am putea începe cu pași mici, nu cu schimbări radicale. Putem începe prin a mânca legume cel puțin la o masă, apoi trecem la fructe (introducem un fruct pe zi), apoi includem și nucile și semințele. Fiecare obicei trebuie bine sedimentat înainte de a trece la unul nou. Funcționăm totuși diferit, iar unii preferă schimbări radicale și o promisiu-

ne puternică față de ei. Majoritatea, însă, funcționăm cu schimbări mici. De asemenea, cred că efectele benefice resimțite după îmbunătățirea alimentației (somm, tonus muscular, energie, sănătate digestivă etc.) ne vor motiva pentru a continua.

”Principalele probleme din țara noastră care duc la un stil de alimentație nesănătos sunt lipsa educației nutriționale și porțiile foarte mari”

Reporter: Care sunt cele mai frecvente greșeli pe care le facem în alimentație? Trecem greu la un stil sănătos pentru că bucătăria românească, în general, este una cu preparate grase?

Nicoleta Tupiță: Bucătăria românească este un mix de influențe din care a ieșit cel mai bun gust. Preparatele tradiționale sunt destul de consistente, dar ce le face irezistibile este gustul. Cu toate acestea, cred că principalele două probleme din țara noastră care duc la un stil de alimentație nesănătos sunt lipsa educației nutriționale și porțiile foarte mari. Avem și preparate tradiționale foarte sănătoase, cum sunt supele și ciorbele. Anul trecut am promovat cu ocazia Zilei Internaționale a Chefilor și Bucătarilor, 20 octombrie, tocmai aceste preparate tradiționale. Am adus în față beneficiile supelelor și ciorbelor pentru a-i încuraja pe români să le consume zilnic. Suplele și ciorbele cu multe legume și conținut mic de grăsimi (din smântână sau carne grasă) sunt excelente și pentru a introduce mai multe legume în alimentația copiilor.

O altă greșeală pe care o face multă lume este să considere că mâncatul sănătos este scump. Dacă înțelegem principiile alimentației sănatoase și ale unei farfurii echilibrate, vom putea face alegeri sănătoase accesibile ca preț. Dau tot timpul

exemplul cartofilor cu carne și cu salată de varză care reprezintă o farfurie echilibrată dacă pe jumătate din farfurie este salată, iar carnea este slabă și gătită la cuptor. Avocado în fiecare zi, chia sau quinoa sunt sănătoase, dar nu înseamnă că fără acestea nu putem avea o alimentație echilibrată.

Reporter: Ce ne puteți spune despre planurile de nutriție personalizate?

Nicoleta Tupiță: Pentru că fiecare este unic în felul său, cel mai sănătos stil de alimentație este cel care ți se potrivește. Există multe recomandări nutriționale și este dificil să le respectăm pe toate. Trăim într-o epocă a vitezei în care timpul este resursa cea mai prețioasă, pe care de multe ori nu vrem să o cheltuim pe organizarea și prepararea meselor. Să mâncăm ca la carte nu este scump, dar necesită destul de mult timp, trebuie să recunoșc. Nutriția personalizată poate rezolva dilema timpului pentru că un dietetician ne poate ghida către soluțiile potrivite stilului nostru de viață, nevoilor și timpului pe care îl avem la dispoziție.

Nutriția personalizată poate presupune și o testare nutritivă genetică dacă ne dorim să trecem la un nivel superior de înțelegere a nevoilor noastre. Eu consider că ne putem îmbunătăți semnificativ alimentația și fără aceste testări, dar apelând la un specialist care ne poate face recomandări nutriționale personalizate, pornind de la nevoile nutriționale și luând în considerare ritmul vieții noastre.

”La nutriționist, la fel ca la psiholog, nu ar trebui să mergi doar când ai o problemă”

Reporter: Ar trebui să mergem la nutriționist așa cum mergem la medicul de familie - să ne cunoaștem nevoile personale privind alimentația și să primim recomandări, indiferent că vrem să slăbim sau să avem un stil de viață sănătos?

Nicoleta Tupiță: La nutriționist, la fel ca la psiholog, nu ar trebui să mergi doar când ai o problemă. Dacă ne adresăm unui astfel de specialist, putem preveni multe probleme de sănătate.

Oricine poate beneficia de o analiză a nevoilor nutriționale și a obiceiurilor alimentare, precum și de educație nutrițională și recomandări personalizate. O discuție cu un dietetician autorizat vă poate ajuta și să faceți mai ușor diferența dintre mituri și informații bazate pe dovezi științifice.

Reporter: Pandemia ne-a determinat să gătim mai mult acasă, poate și să fim ceva mai atenți la ce mâncăm. A devenit aceasta o tendință în ultimii ani?

Nicoleta Tupiță: În timpul pandemiei am observat, prin studii, că mulți români au gătit și cei cu copii i-au implicat frecvent pe aceștia la prepararea meselor. Sper ca acest obicei să se păstreze pentru că aduce doar beneficii.

Studiile internaționale au arătat că au existat două comportamente radical opuse. O parte din populație a mâncat mai sănătos pentru că a avut mai mult timp la dispoziție și și-a dorit să fie cât mai sănătoasă pentru a fi rezistentă în fața virusului. La polul opus au fost cei care au consumat mai mult fast-food pentru că, în carantină fiind, alte activități care le aduceau plăcere au fost interzise, iar mâncarea a rămas printre singurele plăceri.

Revenirea la normalitate și petrecerea timpului afară sau la muncă au mai redus din timpul acordat gătitului, dar cred că multă lume a găsit plăcere și relaxare în această activitate, deci nu va renunța atât de ușor, chiar dacă, probabil, va reduce frecvența. Gătitul acasă este și o variantă de a mânca sănătos într-un buget rezonabil, ceea ce cred că va fi de mare importanță pentru noi în 2023, în contextul inflației.

Reporter: Care a fost strategia Nestlé România pe partea de educație nutrițională în 2022 și ce pregătiți pentru 2023?

Nicoleta Tupiță: Programele noastre de nutriție sunt într-o continuă expansiune. Avem două programe de educație nutrițională în școli care au ajuns la 400.000 de copii în ultimii zece ani și continuă să includă mai mulți copii de la an la an. Începând de anul acesta vom extinde programul ”Traista cu sănătate” în alte două județe și peste graniță, în Republica Moldova. Mișcarea Națională ”Și eu trăiesc sănătos!”, inițiată de Fundația PRAIS, a ajuns la un număr record de copii, 70.000, doar în 2022.

Pentru publicul larg, continuăm să promovăm ghidurile noastre pentru mese echilibrate, NutriPorția și VeggiePorția. Anul trecut, împreună cu Asociația Nevăzătorilor din România, am adaptat aceste ghiduri și pentru persoanele cu deficiențe de vedere pentru că nutriția sănătoasă trebuie să fie accesibilă tuturor.

În același timp, am promovat, pentru al treilea an la rând, gătitul împreună cu copiii. În 2022 am pregătit împreună cu micii chefi cea mai mare supă de legume din România, 700 de litri, care a fost donată către ONG-urile care au în grijă copii și refugiați ucraineni.

Colaborăm și cu Federația Română de Ginnastică și am susținut mai multe cursuri de nutriție pentru tinerii sportivi.

Reporter: Vă mulțumesc! ■

Am promovat, pentru al treilea an la rând, gătitul împreună cu copiii. În 2022 am pregătit împreună cu micii chefi cea mai mare supă de legume din România, 700 de litri, care a fost donată către ONG-urile care au în grijă copii și refugiați ucraineni”.



Sursa foto: facebook / Nestlé

WELLNESS

”Wellness-ul este o piață în continuă evoluție, unde aparatura de anul trecut deja este veche”

(Interviu cu Ioana Berza, kinetoterapeut, fondatorul și managerul clinicilor de recuperare și wellness Iola din Bacău)

● ”Prevenția este mult mai eficientă decât orice formă de tratament” ● ”Piața serviciilor de wellness are un potențial de creștere enorm și cred că în viitor vom vedea o accelerare a expansiunii”

Ioana Berza, fostă campioană națională la categoria Echi-tație pentru Amatori, a ales, în urma unor accidente, să se recupereze prin fizio-kinetoterapie, ceea ce i-a atras in-teresul pentru recuperarea medicală. Astfel, a decis să își deschidă propria clinică de profil, ocupându-se personal de tratarea pacienților, iar recent a intrat pe piața de wellness, acest segment al clinicii sale oferind continuitate pe zona de recuperare și, totodată, aduce un plus de întreținere.

Reporter: Ați fondat și conduceți centrul de recuperare Iola, iar recent ați intrat pe piața de wellness. Ce v-a determinat să abordați și acest seg-ment?

Ioana Berza: De-a lungul anilor ne-au trecut pragul pacienți cu pro-bleme grave și foarte grave, pe care am reușit să îi punem pe picioare, uneori cu eforturi foarte mari, și care și-au dorit să aibă în continuare un loc unde să vină pentru ”întreține-rea” anuală/lunară, după posibilități. Astfel s-a născut ideea de Iola Wel-lnes - un loc unde pacienții noștri dau startul Stării de Bine, după ce spun Stop Durer! Și avem aici o gamă va-riată de proceduri wellness, menite să ofere continuitate pe zona de recu-perare, dar care să ofere un plus de întreținere în tratamentul celor mai comune afecțiuni de ordin estetic. Am fost pionieri în județul Bacău, cu tehologia de ultimă generație pe care o avem în clinică, așa că nici cu Iola Wellness nu puteam să facem al-tfel - am adus aparatură de ultimă ge-nerație care să redea starea de bine, să îi ajute pe pacienți să fie mai tineri și mai frumoși!

”Trebuie să investim foarte mult în educarea clientului în ceea ce privește beneficiile serviciilor oferite”

Reporter: Cum a evoluat piața lo-cală de wellness în ultimii ani, în și după pandemie? Unde se situează România față de Europa, în acest do-meniu?

Ioana Berza: Este o piață în conti-nuă evoluție, unde aparatura de anul trecut deja este veche. Este o piață unde se investește mult, însă cred că este încă departe de a-și fi atins po-tențialul maxim. Odată cu pandemia, cererea pentru serviciile de wellness a crescut, oamenii conștientizând beneficiile aduse de terapiile și tra-tamentele din centrele de specialitate asupra sănătății. Însă, adevărata

muncă începe în momentul în care clientul intră în clinică. Majoritatea oamenilor au doar o idee generală despre ceea ce își doresc. Trebuie să investim foarte mult în educarea clientului în ceea ce privește benefi-ciile serviciilor oferite.

Mărimea pieței este greu de măsu-rat în contextul în care sectorul eco-nomic este foarte divizat, cu jucători care activează sub diverse forme le-gale. Cred că suntem puțin în urma Europei, dar nu mult. Avem aparatu-ră uneori mai bună decât centrele de wellness din marile orașe ale lumii, însă puterea de cumpărare a români-lor este mult în urma lor. Iar pe o pia-ță locală precum județul Bacău, lu-crurile acestea se simt și mai acut.

Reporter: Care sunt tendințele pe această piață și cum estimați evoluția viitoare?

Ioana Berza: Eu cred că viitorul aparține acelor care au grijă de ei, iar noi, la Iola, fix asta încercăm să facem - să îi învățăm pe oameni să aibă grijă de ei, pentru că prevenția este mult mai eficientă decât orice formă de tratament. Dincolo de ră-sfăș, de stare de bine, de modul în care arătăm, cele mai semnificative rezultate se obțin în starea de sănă-tate. Și aici mai avem puțin de lucrat cu mentalitatea oamenilor, dar cred că suntem pe drumul cel bun.

Piața serviciilor de wellness este o piață cu un potențial de creștere enorm și cred că în viitor vom vedea o accelerare a expansiunii, așa cum se întâmplă deja în afară.

”Cel mai solicitat aparat al nostru este NuEra® Tight”

Reporter: Ce servicii de wellness oferiți și care sunt cele mai solicita-te?

Ioana Berza: În clinica Iola veți găsi tratamente de rejuvenare, tra-tamente pentru celulită, tratamente post și preintervenții, masaje - de re-laxare, cu roci vulcanice, cu ventuze, antice-lulitic, facial etc.

A fost un an bun, nu la fel de bun cum îl preconizam, dar a fost bine. Am reușit să creștem cifra de afaceri cu 25% comparativ cu anul anterior, însă pentru că investim în continuare în clinică suntem departe de a fi pe plus”.



Sursa foto: facebook / IOLA Center



Cel mai solicitat aparat al nostru este NuEra® Tight, cel mai per-formant și mai eficient echipament de remodelare corporală. Acesta poate desfășura simultan, în aceeași ședin-ță, mai multe protocoale de trata-ment grație celor trei tehnologii ino-vatoare și posibilității de a alege între cinci radiofrecvențe, în funcție de adâncimea fiecărui tip de țesut tratat.

Acest tratament non-invaziv, 100% sigur pentru sănătate, care po-ate fi efectuat în orice anotimp, fără să fie necesară o perioadă de recupe-rare, vine cu rezultate spectaculoase pentru o gamă largă de probleme cor-porale: grăsime (depuneri localizate de țesut adipos), celulită (apoasă, adipoasă sau fibroasă), riduri, piele lăsată, încrețită sau întărită, fără ela-sticitate, aspect îmbătrânit al muscu-laturii.

Cele trei tehnologii prin care NuE-ra® Tight acționează simultan au ca scop personalizarea în detaliu a pro-cedurii în funcție de problema cu care clientul se prezintă în clinică, de zona corpului care trebuie tratată, de tipurile și starea țesuturilor pe care radiofrecvența le străbate.

Tehnologia FocalRF îi permite di-spozitivului să emită pe mai multe frecvențe, ceea ce se traduce printr-o penetrare a țesuturilor la diverse adâncimi, obținându-se o încălzire profundă sau superficială a țesuturi-lor, în funcție de nevoia tratamentu-lui în curs.

Tehnologia NuLogic combină pa-rametrii mai multor protocoale de tratament în cadrul aceleiași ședin-te, astfel încât pot fi atacate simultan mai multe probleme corporale.

Tehnologia NuAPIC ține sub con-trol nivelul temperaturii pe toată du-rata tratamentului, permițând trape-uților Iola Center să se concentreze pe derularea tratamentului cu maxi-mă eficiență, fără să fie distrași de grija pentru reglarea manuală a încălzirii țesuturilor de suprafață, re-spectiv profunzime.

Grație tehnologiei de control al temperaturii, în timpul tratamentelor de slăbire localizată și reducere a ce-lulitei se poate atinge, în numai 1-2 minute, cea mai eficientă tempera-tură terapeutică - 45EC. Acest nivel al temperaturii este menținut pe par-cursul desfășurării procedurii, fără niciun disconfort pentru client, ceea ce se traduce prin cele mai bune re-zultate pe care un echipament cu ra-diofrecvență le poate oferi.

Marele avantaj al tehnologiilor cu care NuEra® Tight este echipat con-stă în eliminarea senzației de arsură pe care clienții o resimțeau, de obi-cei, în timpul procedurilor efectuate cu aparate de radiofrecvență de ge-nerație veche, chiar dacă acestea nu reușeau să atingă temperatura ne-cesară remodelării corporale.

Cu NuEra® Tight, adipocitele re-acționează încă de la prima ședință de tratament, iar pielea este vizibil mai întinsă. Totuși, acesta este un tratament progresiv și cumulativ, care are nevoie de 6-12 ședințe pen-tru rezultate consistente și durabile, collagenul nou fiind construit, în me-die, după trei luni de la debut. Totuși, cei mai mulți clienți ai Iola Center au observat îmbunătățiri spectaculoase încă de la prima ședință efectuată cu acest echipament.

”Wellness este un concept simplu și se referă la starea de bine generală care ar trebui să te ghideze în tot ceea ce faci”

Reporter: Ce ați dori să le tran-smiteți persoanelor care sunt interesate de serviciile de wellness, dar nu au apelat niciodată la un centru de specialitate?

Ioana Berza: Că ar trebui să o facă și cât mai repede! Wellness ar trebui să însemne pentru fiecare din-tre noi: sănătate sau să ducă la o cali-tate bună a vieții; sănătate fizică, mentală și emoțională; deschidere la schimbări, care să ne aducă satisfac-ții (personale, profesionale, emoțio-nale etc.). Pentru că, deși sună fancy, wellness în sine este un concept sim-plu și se referă la starea de bine ge-ne-rală care ar trebui să te ghideze în tot ceea ce faci.

Reporter: La cât s-a ridicat inve-stiția în centrul de wellness și ce a presupus aceasta?

Ioana Berza: Am investit peste 500.000 de euro în aparatură și pe-rsonal specializat. În acest moment avem trei aparate de ultimă genera-ție, unice pe piața din Bacău.

NuEra® Tight este cel mai nou di-spozitiv bazat pe radiofrecvență me-dicală, de înaltă putere - 250W, care acționează prin încălzirea, fie la su-prafață fie în profunzime, a straturi-lor dermice și sub-dermice ale pielii,

stimulând producția de collagen și subțierea zonelor tratate.

Care Therapy este un echipament de ultimă generație, cu ajutorul căru-ia corpul uman își va folosi propria energie și mecanismele de regenera-re de la nivel tisular și muscular, astfel încât să producă vindecarea.

Avem aparatură uneori mai bună decât centrele de wellness din marile orașe ale lumii, însă puterea de cumpărare a românilor este mult în urma lor. Iar pe o piață locală precum județul Bacău, lucrurile acestea se simt și mai acut”.



Laserul Irradia este un dispozitiv optic, care generează un fascicul de lumina pură, ce poate pătrunde în stratul superficial sau adânc al pielii. În cazul terapiei cu laser pentru țesu-tul adânc se va folosi modulul foto-bio, pentru a stimula metaboli-smul celular și a accelera procesul de vindecare al pielii.

În tratarea țesutului superficial se va folosi un cap de tratament convex mai mare, ce va deplasa lichidul în exces localizat la nivelul superior, astfel încât laserul să poată penetra straturile mai adânci ale pielii.

Cel mai solicitat aparat al nostru este NuEra® Tight, cel mai performant și mai eficient echipament de remodelare corporală. Acesta poate desfășura simultan, în aceeași ședință, mai multe protocoale de tratament grație celor trei tehnologii inovatoare și posibilității de a alege între cinci radiofrecvențe, în funcție de adâncimea fiecărui tip de țesut tratat”.

”Am reușit să creștem cifra de afaceri cu 25% în 2022, comparativ cu anul anterior”

Reporter: Cum au evoluat în 2022 afacerile Iola, per ansamblu?

Ioana Berza: A fost un an bun, nu la fel de bun cum îl preconizăm, dar a fost bine. Am reușit să creștem cifra de afaceri cu 25% comparativ cu anul anterior, însă pentru că investim în continuare în clinică suntem de-parte de a fi pe plus. Dar asta nu ne împiedică să ne facem treaba și încă

foarte bine.

Reporter: Cum vedeți dezvoltă-rea afacerii dumneavoastră în urmă-torii ani? Veți aborda și alte segmen-te, în afară de recuperare și wellness?

Ioana Berza: Momentan, planuri-le sunt de creștere a notorietății pe piața din Bacău, să știe toată lumea că la noi găsesc cele mai bune apara-te la prețurile corecte. Încă mai avem de lucrat aici, dar sigur că ne uităm și spre viitor - ne gândim să mai deschi-dem o nouă clinică și să ducem ex-pertiza noastră și în alte orașe.

Reporter: Vă mulțumesc! ■

PRODUSE SI SERVICII



”România are spa-uri ce pot concura cu ușurință cu oricare spa din Europa”

(Interviu cu Laura Pătru, Director de Comunicare Bacolux)

- ”Tot mai mulți oameni înțeleg importanța prevenției și aleg să se mențină, să se trateze sau doar să se relaxeze cu resurse naturale”
- ”Avem resurse naturale valoroase și facem eforturi constante să le folosim cât mai mult în beneficiul oaspeților”
- ”Suntem convinși că piața de wellness are un viitor bun în România”

Piața locală de wellness are un viitor bun, însă trebuie să depunem eforturi pentru asta, spune Laura Pătru, Director de Comunicare Bacolux, subliniind că, în contextul crizelor din energie, al escaladării prețurilor și al altor factori externi, este necesar un management foarte atent pentru menținerea produsului accesibil și pentru găsi-rea de soluții în vederea continuării investițiilor în acest segment.

Reporter: Cum a evoluat piața locală de wellness în ultimii ani, în și după pandemie?

Laura Pătru: Piața de wellness a înregistrat o creștere constantă în ultimii ani, nu doar în România, ci la nivelul țărilor europene. Tot mai mulți oameni înțeleg importanța prevenției și aleg să se mențină, să se trateze sau doar să se relaxeze cu resurse naturale.

În pandemie cu toții am simțit o scădere semnificativă a pieței, cauzată de context. Din fericire, oaspeții noștri conștientizează importanța sănătății. Deși comportamentul turistului este influențat de factori externi, în acest moment variațiile sunt destul de mici.

Chiar dacă imediat după pandemie a fost o tendință de scădere, decalajul a fost recuperat rapid.

Reporter: Cum a fost afectat acest sector, dar și afacerea dumneavoastră de pandemie și ce strategie ați abordat ca să vă mențineți în piață?

Laura Pătru: Industria ospitalității, implicit cea de wellness, a fost una dintre cele mai avariate, fiind înregistrate scăderi majore cauzate de măsurile de prevenție. Ca management în timpul crizei pandemice ne-am concentrat în

primul rând pe echipă și am reușit să depășim această perioadă păstrând toți membrii ei. Am căutat soluții de digitalizare mai mult ca oricând și am încercat să ne adaptăm în timp real nevoilor și solicitărilor oaspeților noștri. Credem că, în final, adaptabilitatea și reacția rapidă au fost soluțiile care ne-au ajutat cel mai mult.

”România a făcut progrese remarcabile în domeniul wellness”

Reporter: Unde se situează România față de Europa, în acest domeniu?

Laura Pătru: România a făcut progrese remarcabile în domeniul wellness, având în prezent spa-uri în care s-au investit sume relevante, ce pot concura cu ușurință cu oricare spa din Europa. Am avut încrederea de a concura cu spa-ul nostru la competiții internaționale și am câștigat în fața altor 11 țări, iar ca noi mai sunt colegi din industrie cu realizări vizibile în piața europeană. Avem resurse naturale valoroase și facem eforturi constante să le folosim cât mai mult în



beneficiul oaspeților. În eforturile noastre ne ajută cu siguranță și amplasamentul natural deosebit de care ne bucurăm la Băile Herculane, obiectivele turistice și tot ce are România de oferit în materie de tradiții și cultură. S-au făcut progrese și pe partea de infrastructură și suntem optimiști că investițiile publice vor ține pasul cu investițiile private.

Reporter: Care sunt tendințele pe această piață și cum estimați evoluția viitoare?

Laura Pătru: Suntem convinși că piața de wellness are un viitor bun în România, însă trebuie să depunem eforturi pentru asta. Crizele din energie, escaladarea prețurilor și alți factori externi necesită un management foarte atent pentru a putea menține produsul accesibil și pentru a găsi soluții de a continua investițiile în acest segment.

Reporter: Ce servicii de wellness oferiți și care sunt cele mai solicitate?

Laura Pătru: În spa-urile noastre din Băile Herculane folosim apa termală sulfuroasă din izvorul propriu pentru a realiza cure balneare și terapii conexe acestora, precum electroterapie și hidroterapie. Pe lângă serviciile balneo, dispunem de servicii de masaj, kine-

toterapie și elongații, dar și de facilități precum: piscină interioară și exterioară, bazine calde, jacuzzi, cinci tipuri de saună, salină, zone de relaxare, dar și o secțiune de spa dedicată copiilor, cu piscină, tobogan acvatic și salină special destinată celor mici.

Toate serviciile și facilitățile sunt apreciate de către oaspeți, dar credem că apele cu proprietăți vindecătoare rămân cele care definesc cel mai bine Băile Herculane ca destinație.

”Proprietățile curenților cu apă termală sulfuroasă sunt incontestabile, fiind utilizate în tratarea afecțiunilor de peste 2000 de ani”

Reporter: În ce măsură ne ajută să rămânem sănătoși serviciile dumneavoastră de spa și wellness?

Proprietățile curenților cu apă termală sulfuroasă sunt incontestabile, fiind utilizate în tratarea afecțiunilor de peste 2000 de ani. De la boli reumatice la afecțiuni dermatologice sau ginecologice, apele

termale au o sferă largă de acțiune.

Alte proceduri efectuate în spa sau facilități ale acestuia pot ajuta, în funcție de caz, la îmbunătățirea circulației sanguine, detoxifiere, detensionare musculară, relaxare și la multe alte afecțiuni minore sau severe.

Reporter: Care este profilul clienților dumneavoastră?

Laura Pătru: Ne-am concentrat pe facilități destinate familiilor și copiilor, iar în consecință numărul acestora a crescut semnificativ în ultimii ani. Avem oaspeți tineri, familii cu copii, seniori care optează pentru terapii, dar și companii ce optează pentru evenimente, conferințe sau teambuilding-uri la noi. Am avut grijă ca în conceperea facilităților, programelor de entertainment și a pachetelor să includem nevoile tuturor acestor segmente, astfel produsul final este unul foarte complex și versatil.

Reporter: Ce ați dori să le transmiteți persoanelor care sunt interesate de serviciile de wellness, dar nu au apelat niciodată la un centru de specialitate?

Laura Pătru: Îi invităm cu drag să le încerce. Experiența de spa este unică și specifică, modul în care terapiați experimentați, aparatura de ultimă generație și resursele naturale lucrează împreună creează beneficii ce nu pot să fie înlocuite. Sunt extrem de puțin oameni ce ies din spa fără să obțină o stare de bine și de relaxare. Mai mult, trebuie să ne obișnuim cu toții, fie că este vorba de spa & wellness sau de alte metode preferate de terapie, să ne axăm mai mult pe prevenție decât pe tratament. Cel mai bine este să nu ajungem la cure balneare sau spa atunci când avem deja o afecțiune în stare avansată. Prevenția o să aducă nu doar beneficii sănătății, ci și relaxare, costuri mai mici în final și o stare generală de bine.

”Am făcut o nouă investiție majoră și am creat două concepte spa la standarde europene”

Reporter: La cât s-a ridicat investiția inițială în centrul de wellness și ce a presupus aceasta? Cum ați dezvoltat afacerea și ce aveți în plan pe mai departe?

Laura Pătru: În cazul nostru particular este vorba despre două hoteluri din Herculane pe care le-am achiziționat închise, ce nu se mai aflau în circuitul turistic la momentul achiziției. Pentru repornirea lor a fost nevoie de o investiție majoră ce a implicat o rețehnologizare și renovare generală.

După aproape zece ani de la repornirea lor sub brandul Bacolux Hotels, am decis să îmbunătățim și mai mult produsul. Astfel am făcut o nouă investiție majoră și am creat două concepte spa la standarde europene, totalul acesteia ridicându-se la aproximativ două milioane de euro. Noi vedem produsul spa ca un întreg, o experiență în sine, iar acest lucru pentru noi înseamnă ca toate facilitățile resorturilor de la Herculane să fie armonizate în același mod. Ne-am dorit concepte care să pună în evidență și să valorifice resursele naturale din zonă, să creăm un produs unic terapeutic, cât și o experiență în sine, în care oaspeții să regăsească istoria, legendele, natura, dar și particularitățile acestui loc atât de minunat.

Reporter: Cum a evoluat cifra de afaceri a centrului dumneavoastră în 2022 și ce estimați pentru 2023?

Laura Pătru: Am înregistrat un plus de 15% pe segmentul wellness & spa anul trecut, iar pentru anul acesta așteptăm o creștere optimistă de 12 – 14%.

Reporter: Vă mulțumesc! ■

România a făcut progrese remarcabile în domeniul wellness, având în prezent spa-uri în care s-au investit sume relevante, ce pot concura cu ușurință cu oricare spa din Europa”.

SPA

”Piata locală de wellness se dezvoltă ritmic”

(Interviu cu Elena Violeta Nițescu, directorul general al SC Băile Govora SA)

● ”În pandemie, pe timp de vară, au fost accesibile toate centrele spa de la Băile Govora” ● ”Prețul utilităților - o lovitură de berbec pentru toată lumea, care se difuzează în mod special pe serviciile spa”

La Băile Govora se tratează toate afecțiunile respiratorii, inclusiv sechelele post-covid, spune doamna Elena Violeta Nițescu, directorul general al SC Băile Govora SA, menționând că, în noul context, centrul wellness a fost regândit astfel încât să funcționeze în scop med-spa.

Reporter: Cum a evoluat piața locală de wellness în ultimii ani, în și după pandemie?

Elena Violeta Nițescu: Piața locală se dezvoltă ritmic, ținând cont și de particularitățile județului Vâlcea cu trei stațiuni balneare, una dintre ele beneficiind la maxim de apele termale din zona (stațiunea Călimănești-Căciulata). În pandemie, pe timp de vară, au fost accesibile toate centrele spa.

Reporter: Cum a fost afectat acest sector, dar și afacerea dumneavoastră, de pandemie și ce strategie ați abordat să vă mențineți în piață?

Elena Violeta Nițescu: Din ferici-re, factorii naturali de cură din Băile Govora ne-au permis și am exploatat acest fapt să menținem deschise și accesibile unitățile hoteliere în scop terapeutic, aici tratându-se toate afecțiunile respiratorii, inclusiv sechelele post-covid. Centrul wellness a fost regândit astfel încât să funcționeze în scop med-spa.

Reporter: Unde se situează România față de Europa, în acest domeniu?

Elena Violeta Nițescu: România se adaptează rapid, a crescut

Singura problemă reală este de asigurare a personalului supercalificat pe un portofoliu larg de servicii wellness.

”Piața se diversifică prin adoptarea în mare măsură a procedurilor de remodelare corporală”

Reporter: Care sunt tendințele pe această piață și cum estimați evoluția viitoare?

Elena Violeta Nițescu: Piața se diversifică prin adoptarea în mare măsură a procedurilor de remodelare corporală pe orice scară, cu orice echipament de ultimă generație, reinventare a procedurilor clasice, mergând spre acapărarea procedurilor estetice.

Reporter: Ce servicii de wellness oferiți și care sunt cele mai solicitate?

Elena Violeta Nițescu: Oferim servicii wellness în centrul nostru med-spa de hidroterapii: piscină interioară și exterioară, piscină interioară pentru copii, jacuzzi, duș



masaj mâini cu parafină, saună cu infraroșu, saună cu aburi, hammam, herbalsauna, crioterapie - criosauna, kinetoterapie: tehnici de relaxare a diafragmei, inhaloterapie: aerosoli, inhalatii și pulverizații, creonoterapie cu apă terapeutică și cură de teren. Cele mai solicitate sunt procedurile hidro și masajele corporale.

Reporter: În ce măsură ne ajută să rămânem sănătoși serviciile dumneavoastră de spa și wellness?

Elena Violeta Nițescu: În cazul nostru, beneficiile sunt substanțiale pentru că se utilizează atât mijloace naturale necontaminate, și anume ape minerale cu concentrații unice în sud-estul Europei, dar și tehnici speciale unei stațiuni balneare, totul într-un areal în care aerul este cel mai puternic ionizat din toată țara.

”Clienții noștri caută un amalgam de servicii și, mai nou, de experiențe”

Reporter: Care este profilul clienților dumneavoastră?

Elena Violeta Nițescu: Clienții noștri caută un amalgam de servicii și, mai nou, de experiențe: prevenție activă, relaxare totală într-un loc liniștit, fără tumult sau relaxare activă cu incursiuni de cunoaștere a multiplelor locuri de vizitat din apropiere.

Reporter: Ce ați dori să le transmiteți persoanelor care sunt interesate de serviciile de wellness, dar nu au apelat niciodată la un centru de specialitate?

Elena Violeta Nițescu: Le împărtășim o informație corectă despre serviciile noastre, cu accent asupra unicității unora din procedurile noastre.

Reporter: La cât s-a ridicat investiția inițială în centrul de wellness și ce a presupus aceasta? Cum ați dezvoltat afacerea și ce aveți în plan pe mai departe?

Elena Violeta Nițescu: Investiția inițială în centrul spa din cadrul hotelului Palace a ajuns la aproape 400.000 de euro în anul 2014, cu reconfigurări ulterioare, dar și adăugare de echipamente noi în fiecare an, plus investiția din 2022, de aproape 100.000 de euro în piscina exterioară de pe peluza hotelului Palace. Strategia pe ur-

mătorii doi ani este de a transforma două hale industriale extrem de valoroase arhitectural într-un centru de entertainment cu servicii diversificate, de pildă: perete de cățărare, teren de tenis, teren de golf, centru de masaje terapeutice, salina.

Arealul amplasamentului acestor hale istorice este unul deosebit: în mijlocul pădurii și în apropierea izvorului natural Ferdinand. Estimăm o investiție în jurul sumei de un milion de euro. Pe acest amplasament încercăm și instalarea pe o suprafață considerabilă (pe acoperiș hale, dar și acoperiș parcare) de panouri fotovoltaice. E un plan considerabil.

Reporter: Cum a evoluat cifra de afaceri a centrului dumneavoa-

stră în 2022 și ce estimați pentru 2023?

Elena Violeta Nițescu: Evoluția din 2022 este surprinzătoare, am avut și o creștere cu 15% a gradului de ocupare în hotel, ceea ce determină și creșterea încasărilor la servicii tip wellness la fel.

Pentru 2023 estimările sunt rezervate, prețul utilităților fiind o lovitură de berbec pentru toată lumea și se difuzează în mod special pe serviciile spa (20% din consumul de energie electrică dintr-un centru spa fiind alocat saunelor). Și în timpul iernii clienții vor căuta serviciile de relaxare, de well-being, încercăm o menținere a unor tarife prietenoase, dar corecte ca standard.

Reporter: Vă mulțumesc! ■

Investiția inițială în centrul spa din cadrul hotelului Palace a ajuns la aproape 400.000 de euro în anul 2014, cu reconfigurări ulterioare, dar și adăugare de echipamente noi în fiecare an, plus investiția din 2022, de aproape 100.000 de euro în piscina exterioară de pe peluza hotelului Palace".

numărul centrelor wellness de sine stătătoare fără alte funcțiuni, iar hotelurile de la 3 stele în sus au adăugat centre spa integrate cu celelalte servicii: cazare, masă, tratament. Realmente efortul este considerabil, segmentul de clienți care caută doar relaxare sau relaxare, cazare, med și masă este aproape acaparat pe acest tip de piață.

subacval cu esență de brad, terapia Kneipp, shockdush, fântână de gheață, termoterapie, masaje de relaxare, terapeutice, cervical, masaj al scalpului, masaj al diafragmei, masaj cu pietre fierbinți, masaj tehnica Lomi Lomi, masaj cu bețe de bambus, masaj facial, drenaj limfatic manual, masaj terapia andulation, masaj cu nămol sapropelic,



Sursa fotografiilor: facebook / Hotel Palace Băile Govora

AFACERI

”Ensana Sovata a devenit cel mai mare operator de spa medical din Europa”

(Interviu cu Andrei Rusu, directorul general al Ensana Hotels Sovata)

● ”În următorii cinci ani ne vom mări capacitatea de cazare cu încă 130-150 de camere și vom crește capacitatea bazei de tratament de la Hotelul Sovata”

Ensana administrează 27 de proprietăți în Cehia, Ungaria, România, Slovacia și Regatul Unit, afirmă Andrei Rusu, directorul general al Ensana Hotels Sovata, subliniind că țara noastră, deși este foarte bogată din punct de vedere al resurselor naturale, se află doar la început de drum pe segmentul de wellness.

Reporter: Cum a evoluat piața locală de wellness în ultimii ani, în și după pandemie?

Andrei Rusu: Segmentul, în general, s-a schimbat semnificativ în timpul pandemiei, deoarece cererea internă a fost singura sursă de rezervări. Așa că a trebuit să ne schimbăm ofertele tradiționale (de 7-10 zile) cu sejururi mult mai scurte (de maximum 5 zile), păstrând în același timp concentrarea pe sănătate și servicii balneare de calitate, iar acest lucru a avut în final un succes deosebit. Ca răspuns la pandemie, am creat două oferte complet noi, un Booster de Imunitate și un Program de Recuperare Respiratorie (post Covid).

Reporter: Cum a fost afectat acest sector, dar și afacerea dumneavoastră de pandemie și ce strategie ați abordat ca să vă mențineți în piață?

Andrei Rusu: Segmentul balnear a fost susținut de măsurile luate de stat deoarece, cu excepția celor trei luni în care toate unitățile hoteliere au fost închise, în rest am putut oferi clienților noștri o alternativă față de spitale, care, din nefericire, au fost supra-aglomerate pe parcursul anilor 2020-2021. Hotelurile noastre sunt renumite pentru impactul favorabil asupra anumitor afecțiuni locomotorii, respiratorii și ginecologice, așa că nu a trebuit să depunem prea multe eforturi în promovarea programelor noastre: oaspeții noștri, cărora le lipseau serviciile noastre balneare, s-au întors bucuroși și au stat adesea mai mult sau ne-au vizitat din nou locațiile, de două ori sau chiar de mai multe ori.

Reporter: Unde se situează România față de Europa, în acest domeniu?

Andrei Rusu: Având în vedere

natura foarte fragmentată a spa-urilor medicale din Europa, majoritatea fiind locale, deținute și operate independent, marca Ensana a devenit rapid cel mai mare operator de spa medical de pe continent. Compania administrează acum 27 de proprietăți în Cehia, Ungaria, România, Slovacia și Regatul Unit, multe dintre acestea fiind situate în cele mai vechi orașe balneare din Europa.

România, deși este foarte bogată din punct de vedere al resurselor naturale, se află doar la început de drum. Conceptele de spa, wellness sau medical-wellness sunt deja extrem de folosite în statele europene (vezi vecina noastră Ungaria, care își folosește foarte bine resursele naturale - apa termală) deoarece sistemul medical este foarte solicitat în fiecare țară, iar bazele de tratament oferă o alternativă mult mai bună pentru turiștii care doresc să beneficieze, în același timp și de servicii medicale de calitate și de confortul unui hotel recunoscut.

”Suntem destul de optimiști cu privire la viitorul afacerii de spa”

Reporter: Care sunt tendințele pe această piață și cum estimați evoluția viitoare?

Andrei Rusu: Suntem destul de optimiști cu privire la viitorul afacerii de spa, deoarece sănătatea a devenit o parte și mai importantă a vieții noastre, prin urmare dorim să impunem o abordare holistică a conceptului de spa medical Ensana. O ofertă mult mai largă de diagnosticare care se concentrează pe starea generală de sănătate a clienților noștri, așa că, în loc să ne confruntăm doar cu anumite afecțiuni locale, dorim să oferim o alimenta-



Sursa foto: facebook / Ensana Health Spa Hotels

ție mai sănătoasă și personalizată, să oferim consultații cu nutriționist și cu îndrumare în îmbunătățirea stilului de viață și, bineînțeles, să oferim oportunitatea unei colaborări mult mai puternice: relația și interacțiunea medic - pacient înainte de vedere, pe toată durata șederii și chiar și după plecarea din hotelurile noastre, astfel încât clienții noștri să se poată bucura de efectele benefice ale tratamentelor mult mai mult timp.

Reporter: Ce servicii de wellness oferiți și care sunt cele mai solicitate?

Andrei Rusu: Hotelurile noastre folosesc o combinație de resurse naturale, precum apa sărată și nămolul sapopelic bogat în minerale, cu cunoștințele medicale de specialitate pentru a oferi tratamente care susțin sănătatea oaspeților. Cele mai solicitate servicii sunt cele de împachetări totale sau parțiale cu nămol, băile cu apă sărată, inhalările cu soluții saline,

masajele medicale și de relaxare. Să nu uităm de faptul că stațiunea Sovata este renumită pentru tratamentele ginecologice.

Reporter: În ce măsură ne ajută să rămânem sănătoși serviciile dumneavoastră de spa și wellness?

Andrei Rusu: Noi de fiecare dată spunem că e mult mai bine să prevenim decât să vindecăm, astfel încât le recomandăm tuturor oaspeților noștri să-și acorde un mic timp pentru răsfăț, iar în acest mod avem mult mai mare grijă de organismul nostru.

Reporter: Care este profilul clienților dumneavoastră?

Andrei Rusu: Turiștii de medical-wellness sunt cei care doresc să scape de stres și de probleme, să se recupereze după o boală grea, să se detoxifice, să se echilibreze emoțional, să vadă locuri noi, dar totodată să se răsfățe. Toți cei care au nevoie de o pauză, de o vacanță în care să își reîncarce bateriile într-un fel sau altul. Și totodată să

învețe cum să aibă grijă de ei, pentru a păstra rezultatele obținute în timpul vacanței de wellness, pe termen lung. Turiștii noștri sosesc la noi din toate părțile țării, în special din marile orașe, au un statut social și financiar peste medie, iar media de vârstă începe să scadă deoarece mulți dintre ei încep să pună accent pe prevenție (35-70 de ani).

”România se dezvoltă cu pași rapizi în domeniul wellness”

Reporter: Ce ați dori să le transmiteți persoanelor care sunt interesate de serviciile de wellness, dar nu au apelat niciodată la un centru de specialitate?

Andrei Rusu: Să apeleze cu încredere la aceste servicii deoarece România se dezvoltă cu pași rapizi în acest domeniu și este mult mai ușor să previi decât să vindec!

Reporter: La cât s-a ridicat in-

vestiția inițială în centrul de wellness și ce a presupus aceasta? Cum ați dezvoltat afacerea și ce aveți în plan pe mai departe?

Andrei Rusu: Investiția de renovare a celor două hoteluri s-a ridicat la peste 15 milioane de euro. În următorii cinci ani ne vom mări capacitatea de cazare cu încă 130-150 de camere și vom crește capacitatea bazei de tratament de la Hotelul Sovata pentru a face față acestui număr mărit de turiști.

Reporter: Cum a evoluat în 2022 cifra de afaceri a centrului dumneavoastră și ce estimați pentru 2023?

Andrei Rusu: Pentru 2022 estimăm o cifră de afaceri de 64.500.000 RON, iar pentru anul acesta ne așteptăm să crească cu 25% deoarece în cei doi ani grei de pandemie am reușit să renovăm complet două dintre unitățile noastre: Hotelul Sovata și Hotelul Ursina.

Reporter: Vă mulțumesc! ■



Sursa fotografiilor: facebook / Ensana Health Spa Hotels

COMPANII

”Serviciile de wellness au devenit o necesitate”

(Interviu cu Iuliana Tasie, directorul general al Ana Hotels Europa)

- ”Pandemia a crescut nivelul de conștientizare a nevoii de prevenție, preocuparea pentru sănătate și starea de bine psihică”
- ”Generațiile mai tinere sunt foarte atente la nevoia de prevenire a bolilor, mai degrabă decât să aștepte să se îmbolnăvească și să găsească un tratament”
- ”Starea de bine se învață și se exersează în permanență”

Industria wellness se transformă într-o piață în plină expansiune, cu mult potențial pentru noii intrați în sector, fie că este vorba de produse sau servicii noi, declară doamna Iuliana Tasie, directorul general al Ana Hotels Europa, menționând că experiența spa nu mai este doar despre răsfăț, din ce în ce mai mult vizează și sănătatea celui care își dorește aceste servicii, o combinație extrem de utilă pentru echilibrarea organismului uman.

Reporter: Cum a evoluat piața locală de wellness în ultimii ani, în și după pandemie?

Iuliana Tasie: Serviciile de wellness au devenit o necesitate, nu mai reprezintă doar un trend în stilul de viață actual al oamenilor.

Industria wellness a cunoscut în ultimii ani o dezvoltare semnificativă atât la nivel mondial, cât și pe piața locală. Pandemia a crescut nivelul de conștientizare a nevoii de prevenție, preocuparea pentru sănătate și starea de bine psihică, ceea ce a făcut ca industria wellness și de sănătate să intre într-o etapă de dezvoltare, inovare și reinventare fără precedent.

Tendențele la nivelul României urmează tendințele remarcate la nivel european și mondial, o creștere a interesului pentru serviciile de wellness și de tratament, fie în confortul unui complex hotelier cu spa, fie în proximitatea locului de muncă, pentru sport și întreținere fizică uzuală. Din ce în ce mai mult, menținerea sănătății fizice și psihice este considerată ”o componentă a calității vieții”. Oamenii moderni, copleșiți de viteza cu care se schimbă mediul de viață din jur, de rezolvarea problemelor profesionale și personale, își neglijează adesea propria sănătate, dar pentru toate acestea există o alternativă viabilă și anume turismul de sănătate și wellness.

Reporter: Cum a fost afectat acest sector, dar și afacerea dumneavoastră de pandemie și ce strategie ați abordat ca să vă mențineți în piață?

Iuliana Tasie: Adaptabilitatea a fost cuvântul care a caracterizat ultimii doi ani. Măsurile de siguranță pe care le-am luat în acea perioadă au fost un factor foarte important pentru oaspeții noștri în luare deciziei de a ne trece pragul, pentru că s-au simțit în siguranță când au ales să vină să își petreacă concediul la noi. Pentru recuperarea celor care au trecut prin experiența COVID-19, am pregătit un pachet complex - Recuperare post Covid. În 2022, ca urmare a efectelor declanșării războiului cu Ucraina, am remarcat o nouă tendință în ritmul normal de realizare a rezervărilor și a duratei sejurului, în sensul că turiștii rezervă cu foarte puțin timp înainte de începerea sejurului, iar media duratei acestuia, în special pentru pachetele de wellness și sănătate, s-a diminuat. În acest sens, ne-am adaptat și noi cu cerințele pieței, astfel ofertele ”Early booking” au fost înlocuite cu ”Last minute” și am redus durata unor pachete la 3-4 zile, cu adresabilitate mai largă pentru un public activ, mai tânăr, în căutare de relaxare completă (minte și trup), detox, înfrumusețare, tratarea unor afecțiuni minore.

”Țara noastră deține al treilea potențial geotermal din Europa”

Reporter: Unde se situează România față de Europa, în acest

domeniu?

Iuliana Tasie: Țara noastră deține al treilea potențial geotermal din Europa, iar în trecut era recunoscută pentru calitățile curative ale tratamentelor balneare. Astăzi, turiștii caută să combine proprietățile curative din stațiunile balneare cu tratamente și proceduri wellness & SPA. În ultimii ani s-a simțit o dezvoltare tot mai accentuată a conceptului de wellness și în România, datorită faptului că a crescut preocuparea generală a oamenilor față de starea lor de sănătate. Oamenii petrec tot mai mult timp la serviciu, nivelul de stres la care sunt supuși este în creștere, concediile devenind tot mai importante pentru ei. Când spunem wellness, putem spune prevenție, sănătate, formă fizică bună, stare mentală echilibrată, o abordare holistică a ființei umane, care oferă premisele unui stil de viață adaptat mediului actual, care se aliniază tendințelor observate și în Europa.

Reporter: Care sunt tendințele pe această piață și cum estimați evoluția viitoare?

Iuliana Tasie: Industria wellness se transformă într-o piață în plină expansiune, cu mult potențial pentru noii intrați în sector, fie că este vorba de produse sau servicii noi. Experiența spa nu mai este doar despre răsfăț, din ce în ce mai mult vizează și sănătatea celui care își dorește aceste servicii, o combinație extrem de utilă pentru echilibrarea organismului uman.

Industria wellness a pătruns activ în stațiunile balneare datorită acestui nou profil de consumator care își dorește să combine tratamentul cu resurse naturale, cu terapii de wellness ce vizează relaxarea fizică și mentală, toate realizate în mijlocul naturii.

O altă tendință atât de prezentă în zilele noastre, respectiv digitalizarea, a ajuns și în cadrul spa-urilor din două perspective: una ține de profilul oaspetelui, din ce în ce mai tânăr, care dorește fie să rămână conectat în online, fie vrea să fie informat într-un mod ușor despre serviciile pe care și le dorește, facilitarea acestui acces fiind extrem de importantă; a doua perspectivă ține de noile tehnologii care vin în sprijinul terapiilor manuale tradiționale, fie că vorbim de spa-urile wellness sau de cele medicale, viitorul prefigurează impactul inteligenței artificiale (AI).

Deși dominația tehnologiei a preluat o mare parte a industriei wellness, ea nu poate înlocui niciodată ceea ce se numește atingerea umană. Generațiile mai tinere sunt foarte atente la nevoia de prevenire a bolilor, mai degrabă decât să aștepte să se îmbolnăvească și să găsească un tratament. Psihologia pozitivă, medicina proactivă și preventive sunt termeni folosiți acum în acest segment în creștere, unde industria ospitalității și spa-urile de wellness sunt poziționate în mod ideal pentru a răspunde așteptărilor oaspeților lor. Generațiile tinere, fiind atât de conectate virtual și digital, trăiesc într-un mediu mai pu-



țin fizic decât parinții și bunicii lor, care sunt obișnuiți să se miște într-o lume mai expresivă din punct de vedere fizic.

Alte tendințe vizează în primul rând starea mentală a persoanei, puternic afectată de stresul zilnic, ceea ce a permis dezvoltarea unor direcții clare în tipurile de servicii wellness oferite care vizează managementul stresului, sănătatea minții, calitatea somnului, cerințe dietetice și de detoxifiere.

Wellness-ul va înflori în industria hotelieră, putem să facem un exercițiu și să ne imaginăm că în viitorul apropiat clienții vor merge la spa pentru wellness, așa cum merg la restaurant pentru mâncare. Wellness-ul va fi la fel de indispensabil ca F&B-ul în ratingurile hotelurilor.

”Terapiile cele mai accesate rămân masajele”

Reporter: Ce servicii de wellness oferiți și care sunt cele mai solicitate?

Iuliana Tasie: Colecția noastră de spa-uri pune la dispoziție o gamă largă de terapii wellness, de la masaje corporale clasice de vindecare și creșterea imunității, până la tratamente și ritualuri spa pentru relaxare. Float pod, hammam, hot tub exterior sau piscina exterioară cu apă sărată din lacul Techirghiol sunt vedetele colecției noastre de spa-uri.

Colecția Ana Hotels de spa-uri este formată din: Ana Aslan Health Spa (parte din Ana Hotels Europa Eforie Nord), Ana Spa Poiana Brașov (parte din Ana Hotels Sport & Bradul) și Ana Spa București (din cadrul hotelului Crowne Plaza Bucharest).

Terapiile cele mai accesate rămân masajele, dar în același timp remarcăm interes sporit pentru ritualurile corporale care adaugă pe lângă masaj și alte proceduri (peeling, împachetări, drenaj limfatic, măști corporale). În mod special, centrul nostru spa de la mare combină terapiile tradiționale de recu-

perare cu cele convenționale destinate stării de bine în general. Nu există o graniță între ele, se întrepătrund. O largă varietate de tehnici de îngrijire clasice sunt practicate cu succes și au rezultate excelente: masaje cu nămol, băi cu nămol și apă sărată din lacul Techirghiol, împachetări cu nămol și parafină, dușuri-masaj Vichy, masaje diverse cu uleiuri esențiale, băi cu plante, dușuri subacvale, hidromasaje cu săruri terapeutice, programe complexe de exerciții fizice în piscina interioară cu apă sărată încălzită la 33 de grade Celsius sau în sala de gimnastică. În plus, suntem singurul MedSpa de pe litoral care oferă o a doua piscină cu apă sărată exterioară - conceptul Techirghiol Pool - unde oaspeții noștri experimentează efectul Techirghiol la patru stele prin efectuarea oncțiunilor cu nămol (“băile reci”).

Reporter: În ce măsură ne ajuta să rămânem sănătoși serviciile dumneavoastră de spa și wellness?

Iuliana Tasie: Terapiile de wellness & spa sunt ca o prevenție, scad riscul de îmbolnăvire și cresc calitatea vieții. Ne distingem prin abordarea holistică în tratamentul oaspeților noștri. Pentru un rezultat optim în îmbunătățirea stării de sănătate, îndrumăm clienții să acorde atenție mișcării fizice, alimentației și somnului de calitate pe întreaga perioadă a sejurului în hotelurile noastre și ulterior ca mod de viață. Organizăm clase de yoga la interior sau în mijlocul naturii (pe plajă, la poalele muntelui sau grădinile noastre), stretching, de învățare și conștientizare a posturii corecte a corpului la volan, birou sau televizor, organizare a locului de muncă pentru a fi cât mai ergonomic, informări despre suplimentele alimentare, cu dezbateri pro și contra. Oaspeților care doresc să elimine toxinele acumulate prin alimentație dezechilibrată, fumat și stres, le oferim diete personalizate, asociate cu programe intense de hidroterapie, nămol, masaje variate, gimnastică în apa și la sală, ritualuri complexe corporale și tratamente faciale cu efecte remarcabile într-un timp scurt.

”Oaspeții apreciază din ce în ce mai mult serviciile bazate pe produse naturale și organice”

Reporter: Care este profilul clienților dumneavoastră?

Iuliana Tasie: Potențialii clienți de terapii wellness sunt persoanele din ce în ce mai atente la stilul lor de viață, punând pe primul loc starea de sănătate, care au început să-și dedice momente de relaxare după muncă sau în weekenduri. Consumatorii de turism spa cresc numeric și sunt din ce în ce mai sofisticati. Au așteptări și preferințe complexe și își doresc o experiență individualizată și autentică. Optează din ce în ce mai mult pentru destinații complete și complexe care să le furnizeze confort, emoții, sentimente pozitive și durabile, siguranță. Doresc să fie tratați ca oaspeți, nu ca clienți, vor să se simtă înconjurați de atenție, solitudine, căldură, bunăvoință, de un mediu prietenos și sănătos. A crescut constant preferința pentru terapiile efectuate manual, în dauna celor care utilizează echipamente, pentru că nimic nu poate înlocui atingerea mâinilor terapeuților, emoția care se transmite, comunicarea care se creează între oaspete și terapeut. În același timp, oaspeții apreciază din ce în ce mai mult serviciile bazate pe produse naturale și organice fără conservanți și amelioratori (E-uri) și devin din ce în ce mai atenți la sănătatea mediului, în special consumatorii de spa tineri. Aici intervine nivelul de educație al oaspetelui, definitoriu pentru grija față de mediul înconjurător.

Reporter: Ce ați dori să le transmiteți persoanelor care sunt interesate de serviciile de wellness, dar nu au apelat niciodată la un centru de specialitate?

Iuliana Tasie: Spa-ul ne ajută să ne răsfățăm toate simțurile, să ne reincărcăm bateriile, să medităm, să

ne detoxifiem organismul și, nu în ultimul rând, să ne înfrumusețăm corpul și mintea. Balneologia are un rol important ca protecție preventivă și pe termen lung a sistemului imunitar, cu influență majoră în reducerea riscului de îmbolnăviri cronice, contribuind major la scăderea consumului de produse farmaceutice. În centrele noastre spa combinăm terapiile wellness cu valorificarea resurselor naturale, folosind experiența și expertiza specialiștilor și terapeuților noștri.

Starea de bine se învață și se exersează în permanență. Resursele noastre interioare sunt imense și ne bănuite, dar de multe ori avem nevoie de un ajutor, un stimul din exterior, cu efecte spectaculoase. O vizită într-un spa este alegerea inspirată care ne ajută să facem pași importanți în redobândirea echilibrului interior și a sănătății. Centrele noastre Ana Spa sunt o oază de calm și liniște, care creează ambientul și condițiile necesare pentru ca oaspeții săi să nu mai simtă presiunea timpului și să regăsească starea de bine.

Terapiile și ritualurile wellness sunt inspirate atât din tradiția autohtonă, din practicile romane și ale vechilor greci, dar și din medicina tradițională orientală.

Reporter: Cum a evoluat cifra de afaceri a centrului dumneavoastră în 2022 și ce estimați pentru 2023?

Iuliana Tasie: Adaptarea rapidă la cerințele pieței s-a reflectat și în veniturile generate în 2022, prin creșterea lor cu peste 30% în zona de terapii individuale solicitate direct la recepțiile spa, dar și în cadrul pachetelor prestabile și rezervate anterior. Putem remarca o creștere constantă a cererii de servicii wellness, atât în locațiile noastre de resort de la munte și mare, dar și în zona abonamentelor și terapiilor uzuale realizate în centrul spa din București, ceea ce ne determină ca în 2023 să avem așteptări de creștere cu cel puțin 20% a cifrei de afaceri din Ana Spa Collection.

Reporter: Vă mulțumesc! ■



Experiența spa nu mai este doar despre răsfăț, din ce în ce mai mult vizează și sănătatea celui care își dorește aceste servicii, o combinație extrem de utilă pentru echilibrarea organismului uman".

WELLBEING

”Pandemia a fost un generator de schimbări pe toate planurile”

(Interviu cu Lelia Mancaș, Head of Marketing Edenred România)

● ”Oamenii au început să prioritizeze calitatea vieții” ● ”Observăm o creștere susținută a interesului pentru beneficiile extrasalariale care se axează pe sănătate, wellbeing și sport”

În contextul actual, acordarea de beneficii extrasalariale axate pe wellbeing este esențială pentru eficiența unei echipe, spune Lelia Mancaș, Head of Marketing Edenred România, subliniind că inițiativele centrate pe wellbeing sunt esențiale pentru starea de bine a angajaților și eficiența companiilor.

Reporter: Cum vedeți calitatea vieții după doi ani de pandemie? Care sunt cele mai importante modificări pe care le-ați observat - în general, dar și pe piața muncii?

Lelia Mancaș: Pandemia a fost un adevărat generator de schimbări pe toate planurile, începând de la viața noastră de zi cu zi, până la impactul la nivel global, care ne-a arătat cât de interconectați suntem în prezent.

Oamenii au început să prioritizeze calitatea vieții, ceea ce se traduce prin îmbunătățirea obiceiurilor alimentare, concentrarea pe sănătatea emoțională la locul de muncă, găsirea unui echilibru între viața personală și cea profesională. Iar datele confirmă aceste schimbări. Conform studiului Barometru FOOD, pe care noi, la Edenred, îl realizăm anual, peste 72% dintre angajații chestionați au declarat că sunt mai atenți în prezent la ceea ce mănâncă, după criza din sănătate cauzată de COVID-19. De asemenea, conform rezultatelor studiului anual Benefit by Edenred, observăm o creștere susținută a interesului pentru beneficiile extrasalariale care se axează pe sănătate, wellbeing și sport, ceea ce indică înclinarea angajaților către un stil de viață mai sănătos.

Am asistat, totodată, la un avans puternic al digitalizării și al noilor tehnologii, un efect direct asupra pieței muncii fiind trecerea la sistemul de muncă hibrid. Acest lucru a deschis noi oportunități pentru angajați, posibilitatea de a lucra remote pentru companii din străinătate, un program de lucru mai flexibil, dar a slăbit cultura organizațională a companiilor și acel team spirit/sentimentul de apartenență. Acum, misiunea companiilor este să își consolideze strategia de employer branding, pachetele de beneficii extrasalariale având un rol diferențiator.

La nivelul companiilor, și angajatorii și-au optimizat pachetele de beneficii extrasalariale în ultima vreme, pentru a susține aceste tendințe. Astfel că au început să ofere angajaților acces la programe de fitness sau sedințe de psihoterapie, printre altele.

În acest context dinamic, noi am ascultat mereu atât vocile angajaților, cât și pe cele ale angajatorilor, și am inclus noi categorii de beneficii, care susțin această cerere, dezvoltate de noi sau în colaborare cu parteneri. Printre exemple se numără parteneriatul cu ATLAS, platforma de sănătate și wellbeing, precum și colaborarea cu SanoPass, prin care oferim acces atât la servicii medicale, cât și la programe de nutriție. De asemenea, o altă componentă menită să ușureze viața angajaților a fost integrarea aplicației PAGO în platforma Benefit, prin care aceștia achită mai ușor facturile de utilități, direct cu bugetul alocat în platformă, fără a se adăuga alte taxe, iar angajatorilor le dă posibilitatea de a oferi, conform legislației privind te-

lemunca, 400 RON/lună pentru fiecare angajat, proporțional cu zilele lucrate de acasă.

”Conceptul de «work from anywhere» nu este doar un trend, ci un avantaj important în procesul de recrutare”

Reporter: Munca la birou s-a schimbat semnificativ în ultimii ani, tot mai mulți angajatori fiind atenți la soluțiile de wellbeing. Cum a evoluat acest domeniu, care este oferta în materie și care sunt cele mai căutate programe?

Lelia Mancaș: Când vorbim despre ”munca de la birou”, vorbim acum despre o alegere, practic. Înainte de pandemie, foarte puține companii le ofereau angajaților posibilitatea de a lucra de acasă, iar dacă o făceau, era în limita unui anumit număr de zile pe an. În prezent, din ce în ce mai mulți angajatori vor să aibă un program de lucru flexibil, iar conceptul de ”work from anywhere” nu este doar un trend, ci un avantaj important în procesul de recrutare.

În contextul în care, în timpul pandemiei ne-am luptat cu perioade de incertitudine, izolare, iar termeni precum ”depresie” sau ”burn-out” s-au desprins din dicționarele medicale și au devenit o realitate acută în companiile mari și mici, angajatorii au fost nevoiți să adauge în paleta de beneficii oferite salariaților servicii din spectrul de wellbeing.

Ca răspuns la aceste nevoi observate în piața muncii la începutul pandemiei, în perioada de lockdown și după, ne-am extins portofoliul de beneficii extrasalariale în zona de sănătate fizică, psihică și emoțională. Astfel că am introdus treptat mai multe facilități în platforma Benefit by Edenred, cum ar fi posibilitatea de a accesa online clase de fitness, programe de terapie sau cursuri și workshop-uri. Acestea sunt și cele mai căutate programe, de altfel.

”Acordarea de beneficii extrasalariale axate pe wellbeing este esențială pentru eficiența unei echipe”

Reporter: Cât de important este pentru un angajat să beneficieze de astfel de programe? De ce ar trebui să investească un angajator în soluții de wellbeing?

Lelia Mancaș: În contextul actual, acordarea de beneficii extrasalariale axate pe wellbeing este esențială pentru eficiența unei echipe. În ultimii doi ani ne-am confruntat cu situații care și-au pus amprenta pe sănătatea noastră, atât emoțională, cât și fizică, precum pandemia, incertitudinea războiului, iar acum



valurile repetate de scumpiri și inflația crescută.

Pe lângă creșterea efectivă a puterii de cumpărare, beneficiile extrasalariale mai fac ceva foarte important. Practic îi ”obligă” pe angajați să meargă la teatru sau să citească o carte, să se relaxeze la spa sau într-un city break. Dacă în mod normal poate s-ar gândi de două ori înainte de a cheltui pentru activități culturale sau de relaxare, având în vedere creșterile de prețuri, acum, având acest buget dedicat exclusiv (prin Cardul Cultural, Cardul Cadou și Cardul de Vacanță), angajații aleg să aibă grijă de propriile nevoi, fără remușcări. Iar toate acestea scad nivelul general de stres și frustrare și nu pot decât să contribuie inclusiv la starea de bine, creativitatea și eficiența lor la birou.

Mai mult, acordarea acestor beneficii este pentru angajați un semn de apreciere, o declarație care se traduce prin ”îmi pasă de sănătatea angajaților mei, și fizică și emoțională”, în timp ce pentru companii reprezintă un instrument de atragere și retenție a angajaților, un factor diferențiator pe piața muncii, care vine, totodată, cu facilități fiscale.

Reporter: Firmele din România s-au confruntat cu deficit de personal în 2022, iar recrutarea a fost dificilă în noul context socio-economic. Sunt angajații mult mai atenți la beneficiile extrasalariale de tip wellbeing atunci când aleg un loc de muncă?

Lelia Mancaș: Da, în contextul fenomenului ”The Great Resignation”, când am asistat la un val de demisii, inclusiv în România, din ce în ce mai mulți angajați prioritizează existența unui echilibru între viața personală și cea profesională, iar beneficiile extrasalariale care le îmbunătățesc stilul de viață, fie că vorbim de nutriție, modalități de relaxare sau de învățare, fac diferența în alegerea locului de muncă.

De altfel, datele ne arată că bugetul mediu lunar alocat de companii pentru pachetele de beneficii extrasalariale este într-o continuă creștere. Dacă ne uităm la totalul sumei alocate pentru beneficii în general, putem vedea că aceasta poate să depășească o medie de 1.500 RON pe lună pe salariat. Desigur,

aceasta variază în funcție de zona geografică, industrie și numărul de angajați.

”Pentru angajatori, beneficiile din zona wellbeing ajută la reducerea costurilor de asistență medicală și a absenteismului”

Reporter: Unde se află piața noastră de wellbeing pentru angajați, față de cea internațională?

Lelia Mancaș: Suntem destul de aliniați din acest punct de vedere. Inițiativele centrate pe wellbeing sunt esențiale pentru starea de bine a angajaților și eficiența companiilor. Pentru angajatori, beneficiile din zona wellbeing ajută la reducerea costurilor de asistență medicală și a absenteismului, sporind în același timp productivitatea, moralul și loialitatea angajaților. Totodată, pentru angajați, beneficiile de wellbeing îi susțin pentru a face cele mai bune alegeri pentru o viață mai sănătoasă și mai fericită.

De aceea, misiunea companiilor este să identifice factorii de stres ai angajaților, să îi încurajeze la un echilibru între viața personală și cea profesională și să abordeze sănătatea într-un mod holistic. De exemplu, ca efecte ale pandemiei și tensiunilor economice, am observat două direcții la nivel de wellbeing: financiar și mental. Datele arată că bunăstarea financiară și sănătatea mintală pot fi adesea strâns legate. Un studiu PwC din 2022 relevă faptul că stresul financiar are impact asupra sănătății mintale (49% dintre respondenți), asupra productivității angajaților (76% dintre respondenți) și îi poate determina să caute un alt loc de muncă (38% dintre respondenți).

Oamenii petrec o mare parte din viața lor la locul de muncă, așadar angajatorii pot avea un impact semnificativ asupra stării de bine a angajaților lor.

Reporter: Care sunt beneficiile Edenred în zona de wellbeing?

Lelia Mancaș: Avem o secțiune dedicată de beneficii de wellbeing în platforma Benefit by Edenred,

lansată în parteneriat cu SanoPass. Anul trecut, beneficiile din categoriile sport & wellness au fost în topul ofertelor speciale dorite de angajați, cu un procent de 50%, mai mult decât dublu față de anul 2020.

Recent, am completat categoria de beneficii wellbeing cu serviciile oferite ATLAS, un ecosistem care ajută organizațiile să dezvolte o cultură de wellbeing prin instrumente de diagnoză, educație, prevenție și intervenție. Astfel, acum secțiunea de Wellbeing cuprinde următoarele categorii: prevenție medicală, telemedicină, sport, nutriție, mental health, psihologie.

Pe lângă această secțiune, avem și o secțiune de ”Oferte speciale”, unde angajații au acces la servicii de sport & wellness, servicii medicale, training-uri sau activități recreative cu discount-uri consistente. În această categorie avem zeci de parteneri - săli de fitness, centre de spa, nutriționiști sau centre medicale.

De asemenea, în cadrul programului FOOD (Fighting Obesity through Offer and Demand), cel mai amplu proiect european de promovare a obiceiurilor alimentare sănatoase lansat și coordonat de Edenred în 2009 și activ în 11 țări din UE, printre care și România, organizăm anual o serie de workshopuri de nutriție pentru angajații companiilor-client Edenred, în parteneriat cu Institutul Național al Sănătății Publice, susținute de nutriționiști acreditați. O altă inițiativă în cadrul acestui program este Ghidul de rețete sănatoase, un e-book cu rețete gourmet create de bucătari europeni, care fac parte din programul FOOD, ce conține valorile nutriționale ale ingredientelor folosite și prezintă metoda de preparare, pentru a avea mai mult control asupra alegerilor alimentare.

Prin aceste inițiative ne propunem să atragem atenția asupra importanței pe care o are nutriția echilibrată în viața profesională și personală. De multe ori, suntem acaparați de muncă și tindem să amânăm masa de prânz, să înlocuim mesele calde cu gustări reci sau mâncăruri rapide, nehrănitoare, sau chiar să omitem complet să mâncăm de prânz. Aceste obiceiuri nesănatoase pot duce la obezitate, boli cardiovasculare sau colesterol crescut,

afectând starea de bine, sănătatea și activitatea noastră. Prânzul este cea mai importantă masă a zilei. Reprezintă 35% din aportul zilnic de energie și este foarte important să nu fie sărit. Mai mult decât atât, pentru un corp și o minte sănătoase, este recomandat ca prânzul să dureze o oră.

Oricine este interesat de wellbeing, angajator sau angajat, poate accesa secțiunea noastră dedicată de pe blog, cu informații despre sănătate și bunăstarea individuală.

”Munca, de plăcere sau nu, este o parte extrem de importantă în viața noastră și, implicit, un factor asupra sănătății noastre”

Reporter: Ce programe aveți, în domeniu, pentru angajații proprii? Există vreun segment pentru care ați observat un interes mai mare din partea acestora? Pot angajații să își personalizeze schemele de wellbeing, în funcție de nevoi?

Lelia Mancaș: Un angajat petrece 81.396 de ore din viața sa muncind, ceea ce înseamnă puțin peste nouă ani și este activitatea aflată pe locul al doilea după somn, potrivit celui mai recent studiu Gallup. Munca, de plăcere sau nu, este o parte extrem de importantă în viața noastră și, implicit, un factor asupra sănătății noastre.

Pentru conștientizarea acestui lucru, în 2022 am transformat luna octombrie în luna EdenHealth pentru angajații Edenred, o lună dedicată sănătății și prevenției. Cu această ocazie, am organizat mai multe workshop-uri și cursuri, cu scopul de a le oferi angajaților posibilitatea de a se dezvolta și pe alte planuri, de a învăța lucruri noi de la experți din diferite domenii și de a-și îmbunătăți stilul de viață.

De exemplu, unul dintre cele mai importante cursuri a fost cel de prim ajutor, realizat în parteneriat cu Crucea Roșie, în contextul în care peste 80% dintre români nu știu să acorde primul ajutor.

Un alt curs a fost cel de educație financiară și gestionarea eficientă a banilor, menit să ne învețe cum să ne organizăm veniturile, dar și cum să ne calmăm anxietatea legată de inflație. România ocupă printre ultimele locuri la capitolul educație financiară, astfel că un curs care să aducă informații despre metode practice de control al cheltuielilor, gestionarea bugetului, tips & tricks pentru a economisi, printre altele, ne ajută să luăm decizii informate, care se vor reflecta în mod direct asupra nivelului nostru de bunăstare financiară.

Pentru că suntem promotorul unui stil de viață sănătos și milităm constant pentru pauzele de masă de o oră, era firesc să introducem și un workshop despre meal planning. Scopul acestui workshop a fost atât de a învăța angajații să realizeze un plan alimentar sănătos, pe care să îl poată urma, cât și de a trage un semnal de alarmă cu privire la risipa alimentară, care vine, de cele mai multe ori, din lipsa unui plan alimentar bine gândit.

De asemenea, am mai organizat workshop-uri dedicate unui stil de viață sustenabil, de posturologie, precum și un workshop despre importanța sănătății psiho-emoționale, cu focus pe anxietate și stres management.

Reporter: Vă mulțumesc!

Misiunea companiilor este să identifice factorii de stres ai angajaților, să îi încurajeze la un echilibru între viața personală și cea profesională și să abordeze sănătatea într-un mod holistic".