



"הטלפון הנייד שלי צלצל והייתה על הצג הודעה: 'צדקת!' הבנתי שעשינו מהפיכה"



השירות הצבאי שהוביל אותנו ללימודי רוקחות, המדענית השבדית שגילתה לו את סודות המגנזיום וסדרת המוצרים שחוללה מהפכה בתחום. ניצן פרימור, רוקח ומנכ"ל חברת נוה פארמה, על כל הסודות בדרך אל ההצלחה

"את הכיוון לעיסוק במקצוע פרה-רפואי קיבלתי בצבא, מספר ניצן פרימור, רוקח ומנכ"ל חברת הנוה פארמה. "את שרתי הצבאי התחלתי כחובש מחלקתי, מיד לאחר מלחמת יום הכיפורים. באחד הימים פנה אלי קצין הרפואה הפיקודי וסיפר לי שלחיל הרפואה חסרים קציני אר"גון רפואה חטיבתיים. הוא הפציר בי לגשת לקורס וכך עשיתי. בסיום הקורס הופנית למפקדת קצין רפואה ראשי לצורך שיבוץ. שם, משום מה, הוצבתי 'אופן זמני', עד שאגיע לחטיבה לר"חמת, ביחידה העוסקת ברכש וניפוק תרופות וציוד רפואי לצה"ל. הומני הפך לקבוע והרוקחים ביחידה שכנעו אותי ללכת וללמוד רוקחות".

אחרי שסיים את לימודיו בבית-הספר לרוקחות של האוניברסיטה העברית בשנת 1981 הצטרף פרימור לבית מרקחת קהילתי שהיה שייך למשפחה של רעייתו. "מדובר היה בעסק תוסס ומשגשג, אולם בשנות ה-90 החלו לצוץ רשתות הפארמה והבנתי שמע"כשיו השוק ישתנה. ממש כמו שקרה לחנויות המכולת עם כניסת הסופר-מרקטים", הוא מספר. "ואז החלטתי להפוך את הנעשה בשוק ליתרון ואת רשתות הפארמה מיריבים תחרותיים ללקוחות".

בלי לראות רופא

חברת נוה פארמה הוקמה בשנת 1996 ושמה לה כיעד מציאת פתרונות פשוטים ויצירתיים תוך שימוש בטכנולוגיות ייחודיות וחדשניות לבעיות רפואיות נפוצות. "בתחילת הדרך פיתחתי סדרת תכשירים המיועדים לבעיות אוזניים, כמו תרסיס לסילוק שעות האוזן ותרסיס לייבוש נוזלים מתעלת האוזן החיצונית", נזכר פרימור. "תכשירים אלו היוו מהפכה בתחום, כאשר מחקרים השוואתיים העלו שיעילותם עולה פי כמה על פני כל תכשיר קיים אחר. ומעבר ליעילות, גם רמת הנוחות ובטיחות השימוש היו מהפכה בפני עצמה. בהיותם תכשיריים ללא מרשם רופא, חוסכים מוצרי

נוה פארמה ביקורי רופא, זמן וכמוכן כסף והופכים טיפול מסורבל ובעייתי לתהליך פשוט וקל המבוצע בבית ביד החולה ללא צורך בהתערבות רפואית נוספת".

הגילוי שעשה את השינוי
את ה"שיגעון" למגנזיום הקנתה לו מדענית שבדית שעלתה לישראל. "את הידע שצברתי מימתי בשנת 2005, בה פיתחתי תכשיר מגנזיום ייחודי למניעת התכווצויות שרירים בלתי רצוניות בגפיים בזמן שינה", מספר פרימור.

למי מיועד התכשיר?
"תופעה זו נפוצה בקרב קשישים ונשים

הרות, ופוגעת פגיעה קשה באיכות השינה ואיכות החיים בכלל. התכשיר ANTI LEG CRAMPS הפך הצלחה מדהימה. התכשיר מבוסס על מולקולת מגנזיום ייחודית שגרשמה כפוטנט. במהלך שיווקו של התכשיר התברר משיחות עם לקוחות שהיו מרוצים מהתכשיר, שרבים מהם נטלו בעבר תכשירי מגנזיום שונים למניעת ההתכווצויות אך אלו כלל לא עזרו. כשרבו עדויות מסוג זה, התחלנו בבדיקת יותר ספציפיות של הספיגה בגוף של כל תכשירי המגנזיום הנמכרים בישראל".

ומה גיליתם?

"שרוב סוגי המגנזיום, כולל את אלו שנכללו בסל הבריאות, כמעט שאינם נספגים ולכן השפעתם מועטה. בסיי עור מוחות שערכתי עם כימאים וביי-כימאים נמצאו גם הסיבות לאי-הספיגה בתאים של המגנזיום השונים. ידע זה שימש אותי בפיתוח ייחודי של הרכב מגנזיום הנספג ומשפיע יותר מכול הרכב מוכר אחר".

נשמע כמו גילוי מדהים.

"למרות האופוריה שאחזה בי, הבחנתי די מהר שנכנסתי לשדה מוקשים. רוב קופות החולים סירבו להכליל את תכשירי המגנזיום שלנו במגוון שלהם וברשתות הפארמה, בהן שולטות על המדפים חברות ענק, מוצרינו לא זכו לתשומת לב. בנוסף, מהר מאוד התברר לי שמעבר לעובדה בארץ הציבור אינו מודע למינרל מגנזיום וחשיבותו. גם בקרב רוב גדול של הרופאים

קיימת בורות והם אינם מודעים כלל לעובדה שמדובר במינרל תוך תאי ומתייחסים לבדיקות הרם שאינן משקפות דבר כאורים והתומים". גם סקירת ספרות שהוא ערך הבהירה לו שרוב הידע והמחקרים שנעשו סביב מגנזיום, התבססו על תוצאות בדיקות דם. זאת בעוד שמגנזיום הנו מינרל תוך תאי ובדיקת דם לא משקפת את מצבו בגוף. "ממצאי הספיגה שלי היו הפוכים למתואר בספרות הרפואית ועוררו התנגדות בקרב חוקרים ואנשי קופות החולים ונתקלו בזלזול של החברות המשווקות תכשירי מגנזיום. "הגעתי לתובנה שכל תפיסת הספיגה של מגנזיום מוטעית. מחקרים אפידמיולוגיים במקומות בהם יש מגנזיום במים בכמות תקינה הראו ירידה בתחלואה במחלות לב, סוכרת והריונות בסיכון. כשניסו לתת תוספי מגנזיום בכדורים לאוכלוסיות שונות לא השיגו תוצאה טובה יותר מפלסבו".

ואז הבנת מה הטעות?

"אט אט הבנתי שבעצם כל הניסויים מתבססים על תיאורית ספיגה שגויה ושימוש בסוגי מגנזיום שאינם נספגים לתאים. הבנתי שהמסקנות שהתקבלו במאות ניסויים אלו מוטעות. כתוצאה מכך, ההתייחסות המדעית לחשיבות המגנזיום שולית והמודעות למינרל הלכה ופחתה. בנקודה זו נכנסתי לייאוש וחשבתי לוותר".

מחזקים את הגוף

פרימור הרגיש שכדי לשכנע את כולם שהתאוריה שלו נכונה, עליו להלחם

בטחנות רוח ובחברות תרופות המיגלגלות מיליארדים. "זו מלחמה שסיכויי הניצחון בה קלושים", הוא מוסיף. "בצר לי, התייעצתי עם אחד המומחים הגדולים למגנזיום פרופ' מיכאל שכטר מתל-השומר, שלמרות הסקטיות שלו הסכים לבצע ניסוי השוואתי במכון הלב שבבית-החולים, בין תכשיר המגנזיום שבסל הבריאות לבין MAGNOX, תכשיר מגנזיום ייחודי שפותח ב'נוה-פארמה'".

בשונה ממחקרים קודמים, ההשוואה נעשתה הפעם על ידי בדיקת מגנזיום זיום תוך תאי, על ידי נטילת רקמה (ביופסיה) ושליחתה למעבדה אמריקאית שפיתחה בדיקה ייחודית לנייטור מגנזיום תוך תאי, ובדיקתה מורכבת בספרות הרפואית ומאושרת ע"י ה-FDA וחברות הביטוח בארה"ב. "המתח בו הייתי עד קבלת תוצאות הניסוי היה עצום ונמשך כנצח. באחד הימים סימן הטלפון הגייד שלי שקיבלתי הודעת טקסט. המסרון הגיע מפ'רופ' שכטר והיו בו שתי מילים 'צדקת בגדול!'"

התוצאות, שפורסמו רק לאחרונה בעיתון החשוב ביותר בחקר המגנזיום, MAGNESIUM RESEARCH, אישרו את התיאוריה שהיא פיתח ואף מעבר לזה. ה-MAGNOX של 'נוה-פארמה' נספג לתאים כמעט פי שלוש יותר מהמגנזיום שבסל הבריאות מתוצרת גרמניה (MAGNESIUM CITRATE DIASPORAL). בנוסף התברר שרק ה-MAGNOX (ולא התכשיר שהיה נהוג בסל התרופות) מפחית את הכולסטרול הרע ואת

מדד הרלקת בגוף HSCRIP, נתון המצביע על יעילות המגנזיום בהפיחת הסיכון למחלת לב ויותר מכל, מראה שה-MAGNOX פועל ברמת התא בעוד שהמגנזיום ציטראט שנחשב למגנזיום הזמין ביותר לגוף אכן אינו נספג לתאים.

תוצאות המחקר, היחיד מסוגו בעולם, סללו את הדרך להוספת המגנזיום לסל הבריאות בשנת 2012, בהיותו יעיל יותר ואף זול ב-50 אחוז ומיוצר בטכנולוגיה שפותחה בישראל. "אנחנו ממשיכים בחקר המגנזיום ומפתחים מוצרים המבוסס על המולקולה הפטנטית שפותחה בחברה. בתוכניות העתידיות שלנו ניסויים קליניים רבים בנושא המגנזיום מתוך כוונה להעלות את המודעות למינרל וחשיבותו".

בשנת 2011, צמחו מכירות נוח פארמה בלמעלה מ-30%. הגידול השנתי בייצוא עצום, ולאחרונה נתמך על ידי הסכמים עם חברות תרופות ענקיות לשיוק מוצרי החברה במדינות רבות כמו ברזיל, רוסיה, אוקראינה, צרפת ואיטליה. "כיום אנו מצויים בתהליך פיתוח מואץ של מוצרים מהפכניים נוספים", הוא מסכם. "החברה הציבה לעצמה כמטרה על לספק ללקוחותיה מוצרים ברמה הגבוהה ביותר. הפיתוח, הייצור והשיווק נעשים ברמה מקצועית ובאיכות גבוהה, מתוך הכרה שהוה המפתח העיקרי להצלחתה ושגשוגה". ויש גם סיבה טובה לגאוה - מוצרי החברה משוקים בכל בתי המרקחת, רשתות הפארמה וקופות החולים ונימצאים על המדפים בלמעלה מ-50 מדינות.

