

## "약사들이 만든 근거 기반 건기식 고객이 먼저 알죠"

[인터뷰] 동기들과 약국 전용 건기식 론칭한 윤중식 약사

정혜진 기자 2018-04-26 06:30:15



▲ 아이비웰니스 윤중식 대표

"근거가 있어야 해요. 그래야 약사들도 상담, 판매하며 자신 있고 환자도 효과를 봅니다. 어디에서 공격이 들어와도 반박하고 입증할 근거가 있어야 약국 건강기능식품이 살아나요. 그 길은 약사와 약국 신뢰가 살아나고, 약사가 국민 건강을 책임지는 사회적인 역할을 다 할 수 있는 길입니다."

'약물 부작용 보고'로 이름이 알려진 윤중식 약사(41세·서울대 약학대)가 이번에는 약국 전용 건강기능식품으로 약사 설득에 나섰다. 정말 좋은 제품을 판매하며 약국 신뢰도를 높여보자는 것이다.

약사들이 다 함께 손을 잡고 험난한 환경이라는 벽을 넘어 보자는 뜻에서 기업 이름을 '아이비웰니스'로 정했다.

"서울대 약대 95, 96학번 동기들이 약국 상황과 어려움을 극복할 방법을 모색하다가 약국에서만 판매하는 정말 좋은 제품을 만들어보자고 의기투합했습니다. 다양한 경험을 가진 동기 5명이 모여 전에 없던 새로운 제품, 그러면서 예비던스가 분명한 제품, 약사가 이해하고 잘 판매할 수 있는 제품을 개발하기 시작했죠."

윤 약사를 비롯한 5명의 약사 모두 본업이 따로 있지만, 자투리 시간을 내고 온라인에서 소통하며 논문을 연구하고 제품 개발을 진행했다. 이렇게 약 1년의 시간을 투자해 지난 1월 나온 아이비웰니스의 첫 제품은 '브이디엑스(VDX)'다.

브이디엑스는 지난 1월 본격적으로 판매를 시작해 지금까지 특별한 홍보 없이, 1차 생산량인 2500 세트를 모두 소진하고 2차 물량을 생산하고 있다.

"트랜스글루코시다스가 고혈압, 비만, 고지혈증 등에 미치는 영향'을 다룬 논문에서 시작했어요. 트랜스글루코시다스는 탄수화물을 올리고당으로 전환하는 효소인데, 저희는 이 효소를 생산하는 업체와 독점 계약을 맺어 브이디엑스를 개발한 거죠."

윤 약사는 지금까지 우리나라에서 대사증후군을 관리할 만한 제대로 된 제품이 없었으며, 혈압강하제와 고지혈증 약을 복용하는 만성질환 환자와 일반인 사이 사각지대에 놓인 대사증후군 환자를 약국이 관리해야 한다고 주장했다.

서양인보다 탄수화물 섭취량이 월등한 한국인에게, 대사증후군을 관리하기 위해서는 무엇보다 탄수화물을 제어하는 브이디엑스가 효과적이라는 것이 윤 약사의 설명이다.

그러나 막상 제품 판매가 시작되자, 윤 약사는 약국들이 대사증후군 뿐만 아니라 비만, 당뇨 환자에게도 맞춤형으로 제품을 효율적으로 추천, 판매하게 됐다는 것을 알게 됐다.



▲ 윤중식 대표가 브이디엑스의 원리를 설명하고 있다.

"논문을 토대로 대사증후군 환자를 타겟으로 한 제품이라고 홍보물을 만들었어요. 그런데 약사님들은 자신의 환자의 상황과 증상에 따라 상담과 판매에 나섰고 그 결과 빠른 시간에 더 많은 제품이 판매된 듯합니다. 무엇보다 다이어트나 당뇨 환자들에게 이같은 제품의 니즈가 컸던 거죠."

윤 약사를 비롯해 브이디엑스를 판매하는 약사들은 제품을 복용한 환자들의 당화혈색소 수치가 낮

아지고 체중이 줄어드는 등의 임상 결과를 공유하고 있다. 소비자가 먼저 반응을 보이더라는 긍정적인 시그널이 여기저기서 감지되고 있다.

한편 아이비웰니스는 올해 안에 6, 7가지 신제품을 더 출시할 예정이다. 기전과 원료는 모두 다르지만 공통점이 있다면 학술논문 데이터를 통해 디자인한 근거 중심 제품이라는 점이다.

윤 약사는 "뭉뚱그려 설명하고 감으로 제품을 판매하다 보니, 같은 증상에 약국마다 다른 애길 하고 약국 전반에 대한 신뢰에 소비자가 의문을 가지는 것"이라며 "에비던스를 가진, 질 높은 정보가 뒷받침된 제품으로 소비자를 설득할 때 약사의 전문성을 확보할 수 있다"고 강조했다.

"온라인을 통해 약사님들과 제품을 공부하고 논문을 공유합니다. 이렇게 공부하고, 노력해야 해요 약국은. 약사는 좋은 제품을 자신 있게 권해서 환자 증상을 낮게 하고, 환자는 또 약사를 신뢰하는 선순환이 지금은 깨어진 게 안타까워 이 제품을 만들었습니다. 약국이 좋은 제품을 잘 팔고 잘 키워 내야 합니다. 더 많은 약사들이 이 점에 공감해 공부하고, 또 좋은 제품 판매에 나서야 합니다. 그 과정에 아이비웰니스가 일조하는 게 저희 목표이자 즐거움이죠."

정혜진 기자 (7407057@dailypharm.com)

본 콘텐츠의 저작권은  데일리팜에 있습니다.