

Omega-3 i olej z kryla. Dwa filary naszej oferty.

Norweska marka suplementów diety dla aptek, sklepów specjalistycznych i dystrybutorów. Stawiamy na starannie dobrany asortyment, czytelne informacje o składzie i spójne wzornictwo opakowań.

catalog.nordicapotheary.no/pl/print/ · 2026-09-21



Zdjęcie ilustracyjne marki.

Dwa produkty. Różne profile składników.

Główne produkty naszej oferty różnią się profilem składników oraz postacią lipidów. Poniżej przedstawiamy informacje istotne przy doborze asortymentu.



FOSFOLIPIDY / EPA + DHA / CHOLINA /
ASTAKSANTYNA

Olej z kryla antarktycznego

Olej z kryla łączy kwasy tłuszczowe omega-3 z fosfolipidami, choliną i naturalnie występującą astaksantyną. To profil surowca, który odróżnia go od oleju rybiego.

EPA i DHA

Fosfolipidy

Cholina

Astaksantyna



OLEJ RYBI / EPA + DHA

Omega-3

Suplement diety na bazie oleju rybiego, zawierający kwasy tłuszczowe omega-3: EPA i DHA.

EPA

DHA

Dobór produktu zaczyna się od składu.

Zestawienie pokazuje różnice w składzie i parametrach potrzebnych do oceny produktów. Końcowe wartości liczbowe wymagają potwierdzenia w specyfikacjach.

PARAMETR	OMEGA-3	OLEJ Z KRYLA
Surowiec	Olej rybi	Olej z kryla antarktycznego
Opis składu	EPA i DHA	EPA i DHA, fosfolipidy, cholina, astaksantyna
Kluczowe dane ilościowe	EPA i DHA w dziennej porcji	EPA, DHA, fosfolipidy, cholina i astaksantyna w dziennej porcji
Postać lipidowa	Do potwierdzenia w specyfikacji surowca	Część omega-3 związana z fosfolipidami; udział do potwierdzenia
Podstawowy alergen	Ryby	Skorupiaki

Pozostałe kierunki rozwoju oferty

Borówka, kolagen morski i koenzym Q10 to kierunki rozwoju oferty. Ich skład i gotowość handlową potwierdzamy oddzielnie.



Borówka (surowiec do potwierdzenia)



Kolagen morski



Koenzym Q10

Borówka: najpierw tożsamość surowca.

W recepturze z borówką należy jednoznacznie wskazać gatunek, część rośliny oraz to, czy użyto proszku z całego owocu, czy ekstraktu. Sam procent nie określa tożsamości składnika.

Tożsamość botaniczna	Vaccinium myrtillus i Vaccinium corymbosum występują w dokumentacji jako odrębne surowce. Nie należy zamieniać tych nazw w opisie produktu.
Proszek lub ekstrakt standaryzowany	Podajemy rzeczywisty surowiec, jego ilość i deklarowaną standaryzację. Proszek z całego owocu i ekstrakt standaryzowany to różne warianty specyfikacji.
Luteina i pozostałe składniki	Rozróżniamy masę preparatu zawierającego luteinę od ilości samej luteiny. Pozostałe składniki i odniesienie do porcji muszą odpowiadać wybranej recepturze.

Tożsamość botaniczną, postać surowca i skład ilościowy potwierdzamy przed wydaniem finalnej karty produktu.

Kolagen: pochodzenie, receptura i porcja.

Produkt z kolagenem może zawierać jeden składnik lub mieć recepturę wieloskładnikową. Opis powinien określać dostarczany wariant oraz pochodzenie jego składników.

Pochodzenie składników	Wskazujemy pochodzenie każdego składnika kolagenowego i innych składników odzwierzęcych. Obecność kolagenu morskiego nie oznacza, że wszystkie składniki mają pochodzenie morskie.
Receptura jedno- lub wieloskładnikowa	Glukozamina, chondroityna lub MSM, jeżeli występują w recepturze, muszą być uwzględnione w składzie, a nie ukryte pod ogólną nazwą kolagenu.
Odniesienie deklarowanych ilości	Sprawdzamy, czy dana ilość dotyczy jednej kapsułki, czy kilku. Rodzaj otoczki nie przesądza o właściwościach dietetycznych całej zawartości.

Skład publikujemy na podstawie specyfikacji wybranego gotowego produktu, nie przez łączenie kilku ofert dostawców.

Koenzym Q10: więcej niż ilość składnika głównego.

Specyfikacja Q10 powinna określać jego formę i ilość oraz pełny skład produktu. Kapsułki twarde i miękkie kapsułki z nośnikiem olejowym stanowią różne postacie produktu.

Forma i ilość	Podajemy formę i ilość zgodną z zatwierdzoną specyfikacją. Nie przenosimy wartości z innej wersji receptury.
----------------------	--

Nośnik i składniki towarzyszące

Jeżeli wchodzi w skład produktu, oleje, lecytynę, witaminy i składniki roślinne określamy osobno. Składników pochodzących z soi i słonecznika nie opisujemy zamiennie.

Postać kapsułki

Potwierdzamy materiał otoczki, substancje pomocnicze i alergeny dla konkretnej receptury. Zmiana otoczki lub nośnika może wymagać zmiany deklaracji produktu.

Finalną recepturę Q10 wybieramy jako kompletny produkt, nie tylko na podstawie ilości składnika głównego.



Zdjęcie ilustracyjne marki.

DOKUMENTACJA

Dokumentacja produktu i kontrola jakości.

Przed zamówieniem uzgadniamy specyfikację i dokumenty przekazywane z dostawą. Zakres dokumentacji produktu i ewentualnych dodatkowych badań potwierdzamy dla wybranego wariantu i partii.



Zdjęcie ilustracyjne marki.

01

Tożsamość i skład

Specyfikacja określa wykorzystany surowiec i deklarowany skład. Dla olejów obejmuje uzgodniony profil kwasów tłuszczowych. W razie potrzeby można dodatkowo zlecić ocenę tożsamości lub pochodzenia surowca.

02

Plan badań

Dla produktów olejowych plan może obejmować parametry utlenienia, zanieczyszczenia i mikrobiologię, z zastosowaniem metod odpowiednich dla danej matrycy. Zakres badań i podmiot zlecający ustalamy przed zamówieniem.

03

Opakowanie i trwałość

Pojemnik, zamknięcie, warunki przechowywania i dokumentację trwałości oceniamy łącznie. Termin trwałości surowca nie jest automatycznie terminem trwałości produktu po przepakowaniu.

04

Dokumentacja dla partnera

Uzgodniony pakiet może obejmować specyfikację, zatwierdzoną etykietę, dostępne właściwe raporty z badań i informacje o partii. Jeżeli stosujemy certyfikaty, wskazujemy ich wystawcę, zakres i okres ważności zamiast posługiwać się ogólnymi znakami jakości.

FortFrisk. Tu powstają nasze produkty.

FortFrisk to nasza firma produkcyjna. Tu wytwarzane i pakowane są produkty Nordic Apothecary — we współpracy ze stałą grupą partnerów: dostawcami surowców, laboratoriami oraz partnerami, którzy zapewniają dodatkowe moce przy większych zamówieniach. Dzięki temu marka ma jeden odpowiedzialny zespół produkcyjny — od uzgodnionej specyfikacji po gotową dostawę.

01	02	03	04
Najpierw specyfikacja	Dobór sposobu realizacji	Opakowanie i przygotowanie do sprzedaży	Dokumentacja i dostawa
Ustalamy tożsamość i formę składników, skład ilościowy, postać kapsułki lub tabletki, opakowanie oraz rynek docelowy. Receptura, zatwierdzona etykieta i zamówienie muszą dotyczyć tego samego produktu.	Punktem wyjścia może być udokumentowana receptura, gotowe kapsułki luzem albo surowiec wymagający opracowania produktu i kapsułkowania. Każdy wariant oznacza inny zakres prac, koszt i harmonogram.	Koordynujemy dobór pojemnika i zamknięcia oraz przygotowanie etykiety. Ustalamy, kto odpowiada za konfekcjonowanie, zatwierdzenie oznakowania i naniesienie numeru partii. Zmianę opakowania oceniamy pod kątem produktu, nie tylko wyglądu.	Przed wysyłką kompletujemy uzgodnioną specyfikację, dokumenty partii, wersję opakowania i ustalenia dotyczące dostawy. Plan projektu wskazuje podmiot odpowiedzialny za zwolnienie partii oraz jej odbiorcę.

Nordic Apothecary pozostaje marką produktu. Opracowanie suplementu pod marką klienta stanowi odrębny projekt z FortFrisk.

Własna koncepcja. Odrębny projekt produktowy.

Niezależnie od dystrybucji Nordic Apothecary możesz omówić z FortFrisk suplement pod własną marką. Na początek wystarczy określić rynek, kierunek składu i preferowaną postać produktu. Gotowa receptura nie jest warunkiem rozpoczęcia rozmów.

Uzgodniony zakres prac. Dobór składników, opracowanie receptury, organizację produkcji, opakowanie i dostawę ustalamy odrębnie dla Twojego projektu. Możliwości rozwoju innych produktów nie oznaczają rozszerzenia oferty Nordic Apothecary.

Rozwijajmy Nordic Apothecary na Twoim rynku.

Zapraszamy do współpracy dystrybutorów, apteki, sieci apteczne i partnerów handlowych zainteresowanych wprowadzeniem Nordic Apothecary do swojej oferty. Wspólnie dobieramy produkty, ustalamy warunki handlowe i przygotowujemy plan rozpoczęcia sprzedaży.

Jak wygląda współpraca?

01

Produkty, zamówienia i dostawy

Wspólnie wybieramy produkty na start. Przed rozpoczęciem sprzedaży ustalamy ceny, minimalne zakupy, warunki płatności oraz dostępność i terminy dostaw. Omawiamy również przewidywane zapotrzebowanie i plan kolejnych zamówień, aby ułatwić przygotowanie zapasów i finansowania.

02

Dokumentacja i przygotowanie do sprzedaży

Przekazujemy uzgodnioną dokumentację produktową, informacje o produktach i zatwierdzone materiały marki. Określamy potrzeby dotyczące etykiet i materiałów na dany rynek oraz podział zadań związanych z przygotowaniem produktów do sprzedaży.

03

Wsparcie przy wprowadzaniu marki

Zakres materiałów promocyjnych, szkoleń produktowych i wspólnych działań marketingowych ustalamy odpowiednio do planu współpracy. Partner wnosi znajomość lokalnego rynku i rozwija sprzedaż oraz relacje z klientami. Po naszej stronie pozostają uzgodnione dostawy, dokumentacja i wsparcie produktowe.



Zdjęcie ilustracyjne marki.

Możliwość wyłącznej dystrybucji

Wyłączność możemy uzgodnić dla wskazanych produktów, na określonym terytorium i w uzgodnionych kanałach sprzedaży. Zakres, czas trwania, zobowiązania zakupowe i warunki utrzymania wyłączności określamy w podpisanej umowie.

Pierwszy krok na rynku polskim

W Polsce proponujemy rozpocząć od Omega-3 i oleju z kryla, z uwzględnieniem kanałów, w których działa partner — aptek, sklepów specjalistycznych lub sprzedaży internetowej. Wspólnie ustalimy zakres pierwszego zamówienia, materiały w języku polskim i harmonogram przygotowania produktów do sprzedaży.

Porozmawiajmy o współpracy.

Napisz nam o swojej firmie, rynku i kanałach sprzedaży. Wskaż produkty, które Cię interesują, oraz planowany termin rozpoczęcia współpracy. Na tej podstawie omówimy warunki handlowe, potrzebne wsparcie i kolejne kroki.

Przygotowanie do sprzedaży w Polsce.

Wspólnie ustalamy zakres dokumentacji, polskie oznakowanie i podział zadań przed pierwszą dostawą. Plan obejmuje ocenę składu i treści produktowych, wymagane powiadomienie GIS oraz przygotowanie logistyki. Zakres wsparcia Nordic Apothecary i FortFrisk potwierdzamy dla danego projektu.

Powiadomienie GIS nie jest zatwierdzeniem produktu ani certyfikatem jakości. Produkt musi spełniać właściwe wymagania prawa żywnościowego.



Zdjęcie ilustracyjne marki.

Norweska marka. Przemysłana forma.

Nordic Apothecary stawia na czytelność: w doborze produktów, informacjach o składzie i projekcie opakowań. Oferta ma być spójna, a każdy produkt — zrozumiały dla partnera i klienta.

Porozmawiajmy o Twojej ofercie.



Zdjęcie ilustracyjne marki.

Napisz, jakie produkty Cię interesują, na jakim rynku działasz i w jakich kanałach planujesz sprzedaż. Prognoza zamówienia pomoże przygotować zakres dalszych rozmów.

peter@nordicapothechary.no

Nordic Apothecary

Katalog informacyjny dla partnerów handlowych. Dostępność, specyfikacje i warunki dostaw wymagają indywidualnego potwierdzenia. Suplementy diety nie zastępują zróżnicowanej diety i zdrowego trybu życia.

nordicapothechary.no

peter@nordicapothechary.no

[Pobierz katalog partnerski \(PDF\)](#)

[Pobierz załącznik techniczny \(PDF\)](#)