

Belgische apothekers tegen de verkoop van geneesmiddelen in supermarkten

# De apotheker is meer dan een verkoper

**Cover** In Nederland kan je sinds juli 2007 in de supermarkt geneesmiddelen zonder voorschrift kopen. In België is dit niet toegelaten. De apothekers en de farmaceutische industrie houden voet bij stuk. Toegeven zou het beroep uithollen en de volksgezondheid bedreigen.

**Tekst Marjorie Blomme | Foto's Jan Locus | Illustratie Ief Claessen**

Eenkele maanden geleden ontstond er heisa bij de Belgische apothekers. Oorzaak was de beslissing van de Nederlandse keten Kruidvat om oordruppels in hun Belgische filialen te verkopen. De verkoop van geneesmiddelen in warenhuizen of drogisterijen is verboden in België. We vormen daarmee een uitzondering in Europa: in de meeste andere landen is het al jaren legaal om voorschriftvrije geneesmiddelen

in drogisterijen, supermarkten of benzinestations te verkopen. Volgens de Belgische apothekers betekent die praktijk een uitholling van hun beroep: "Een apotheker is meer dan een eenvoudige verkoper. Hij is de enige die een meerwaarde kan bieden. Hij kan interacties van verschillende medicijnen opsporen en kan onafhankelijk advies en een bredere omkadering geven", zegt Dirk Broeckx, secretaris-generaal van de Algemene Pharmaceutische Bond (APB).

## GENEESMIDDELEN LANGS DE SNELWEG

Voorstanders van de verkoop in supermarkten beweren dat op die manier de toegankelijkheid van medicatie gemaximaliseerd en gegarandeerd wordt. In veel Europese landen is er namelijk een nijpend tekort aan apothekers. In Nederland bijvoorbeeld, kan je geneesmiddelen in drogisterijen, supermarkten en benzinestations kopen. De Nederlandse overheid is daarbij echter niet over één nacht ijs gegaan. De nieuwe indeling van zelfzorggeneesmiddelen was in de geneesmiddelenwet opgenomen. Voor de uitwerking hiervan riep de overheid de hulp in van het Nederlandse College ter Beoordeling van Geneesmiddelen (CBG), dat de geneesmiddelen beoordeelt en bepaalt of ze bij de apotheker, de drogist of in de supermarkt mogen worden verkocht. "Geloof me, ook hier is flink gediscussieerd geweest", zegt Liesbeth Breeveld, communicatieverantwoordelijke van het CBG. "We hebben zowel de producenten als de consumentenorganisaties gehoord, en alle nadelen en voordelen tegenover elkaar geplaatst. Uiteindelijk zijn de zelfzorggeneesmiddelen in drie categorieën verdeeld. Geneesmiddelen die uitsluitend in de apotheek mogen worden verkocht (UA),



Dirk Broeckx (secretaris-generaal van de Algemene Pharmaceutische Bond): "Het zakenmodel van een supermarkt is gericht op het maken van winst. Bij een apotheker gaat het om het welzijn van de patiënt."



de geneesmiddelen zonder voorschrift die zowel in de apotheek als in de drogisterij mogen worden verkocht (UAD), en de geneesmiddelen zonder voorschrift die bestemd zijn voor de algemene verkoop (AV) en dus in de supermarkten en benzinstations mogen worden verkocht.”

“We hebben rekening gehouden met de dosis van het geneesmiddel, de vorm waarin het verschijnt, de informatie die het meekrijgt en de stoffen die het bevat. Hoe lager het risico, hoe meer kans een geneesmiddel maakt om als AV gelabeld te worden.” Het systeem lijkt goed te werken. “Door alleen geneesmiddelen met een laag risico op misbruik vrij te verkopen, verkleint de kans op misbruik of overdosis.”

#### VERGIF

Uit een studie van de APB blijkt dat de verkoop van voorschriftvrije geneesmiddelen een groot aandeel van de omzet vormt. De apothekers ontkennen echter met klem dat hun protest financiële motieven heeft. “We handelen in het belang van de volksgezondheid. Het gaat nog steeds om geneesmiddelen, waarvan het langdurig of ongecontroleerd gebruik

ernstige gevolgen kan hebben”, zegt Broeckx. Jan Meeussen, apotheker en actief lid van de APB, waarschuwt dan weer voor de verkoop van deze geneesmiddelen buiten de apotheek: “Voorschriftvrije geneesmiddelen zijn vergif. Ze worden pas medicijnen als ze aangeleverd worden door een apotheker. Vergelijk het met een kloppompmachine. Voor een professionele schrijnwerker is die machine een stuk gereedschap. Voor een doe-het-zelver kan ze gevaarlijk zijn.”

“We handelen in het belang van de volksgezondheid.”

#### ANDER VERLEDEN

Waarom bestaat die vrije verkoop in Nederland wél en hier niet? Volgens Dirk Broeckx moeten we rekening houden met de verschillende historische context in beide landen. In Nederland is er slechts één apotheker per tienduizend inwoners. In België zijn het er vijf keer zoveel. Bovendien verkopen Nederlandse apothekers enkel terugbetaalbare geneesmiddelen en geneesmiddelen op voorschrift. Dat zorgde vroeger voor een groot aantal artsen die de producten verkochten die ze zelf voorschreven. Na een algemeen verbod op cumulatie zijn veel drogis-

ten voorschriftvrije geneesmiddelen gaan verkopen. “Maar je moet je daar geen doorsnee kruidenier bij voorstellen. Nederlandse drogisten zijn allemaal hoogopgeleid en bieden een volwaardige dienstverlening en advies aan”, zegt Broeckx.

Volgens de APB is zelfs het Nederlandse systeem niet volledig waterdicht: “Veel Nederlanders klagen dat ze niet alle informatie over geneesmiddelen op één plaats kunnen krijgen. Voor sommige middelen moet je naar de apotheker, voor andere raadpleeg je best een drogist. Dat heeft niet altijd onschuldige gevolgen. Als iemand aspirines haalt bij de drogist, maar ook bloedverdunders voorgeschreven krijgt van een arts en die bij de apotheker haalt, is er geen onderlinge communicatie. Bloedverdunders combineren met aspirines kan echter ernstige gevolgen hebben.”

### PATIËNT GAAT VOOR

De apothekers en de farmaceutische industrie hoeven niet te vrezen dat het in België dezelfde kant opgaat als in Nederland. Zowel het Federaal Geneesmiddelenagentschap als federaal minister van Sociale Zaken en Volksgezondheid Laurette Onkelinx hebben geen plannen om de wetgeving te veranderen. Integendeel, er zijn nog meer maatregelen getroffen om de patiënt te beschermen. Zou een alternatief als een apotheekhoek in de supermarkt, met een gediplomeerde apotheker aan de balie, een oplossing kunnen bieden? “Nee”, zegt Broeckx. “Een apotheker die in dienst van een supermarkt werkt, zal het op lange termijn moeilijk hebben om onafhankelijk te blijven. Het zakenmodel van een supermarkt is gericht op het maken van winst. Bij een apotheker gaat het om het welzijn van de patiënt.” Geldt die redenering ook voor apothekers die niet-geregistreerde geneesmiddelen

verkopen? “Om onze patiënten kwaliteit te garanderen hebben we ons eigen kwaliteitslabel ontworpen, het APB-label. De producent krijgt het label door zijn producten te onderwerpen aan onderzoek en studies.”

► *Reacties welkom op [www.weliswaar.be/forum](http://www.weliswaar.be/forum)*

### DE MEERWAARDE VAN DE APOTHEKER

Naast geregistreerde geneesmiddelen bieden apothekers ook een breed gamma parafarmaceutische producten aan: tandpasta, dieetthee, voedingssupplementen. Kan de apotheker ook bij die producten een meerwaarde bieden? Luc Hutsebaut is apotheker en maakt deel uit van de medische directie van de Christelijke Mutualiteiten. Hij vindt dat apothekers kritischer moeten zijn voor hun parafarmaceutisch aanbod. Hutsebaut: “Zolang het over geneesmiddelen gaat, is het duidelijk dat de apotheker zijn monopolie moet behouden. Hij heeft een taak te vervullen bij de verdeling van geneesmiddelen. Bij een aantal parafarmaceutische producten is het advies van een apotheker ook wenselijk. Maar bij vele andere vraag ik me af of de apotheker nog een meerwaarde heeft. En trouwens, is een parafarmaceutisch product dat je bij de apotheker haalt eigenlijk wel van betere kwaliteit? Ik ben er bijvoorbeeld niet van overtuigd dat een ontsmettingsmiddel uit de supermarkt minder goed is.”

“Bij sommige apothekers – te veel naar mijn zin – is het niet duidelijk wat ze eigenlijk verkopen. Sommigen zien er meer uit als een parfumerie dan als een apotheek. Ik denk dat ze in de eerste plaats duidelijk moeten maken waar ze zich op focussen. Ze moeten hun rol als verstrekkers van geneesmiddelen benadrukken.” Het ligt ook vaak aan de concurrentie onder apothekers. Er is een grote druk om het gamma uit te breiden en een grotere omzet te draaien. “Dat is niet onlogisch”, zegt Hutsebaut. “België heeft, op Griekenland na, het dichtste net van apotheken in West-Europa.”

Winst is niet zelden de drijfveer. “Natuurlijk krijgen apothekers in spe tijdens hun opleiding les over het beantwoorden van de vragen van hun klanten, over het verstrekken van professioneel advies. Maar ik zie ook dat bepaalde beroepsverenigingen cursussen marketing organiseren.”

Hutsebaut wil ten slotte nog het volgende kwijt: “Het is trouwens niet omdat een product in de apotheek verkocht wordt, dat je altijd kan rekenen op een professionele uitleg en advies. Zo was ik in Nederland aangenomen verrast: ik kocht er een doosje paracetamol (*pijnstiller, red.*) bij de drogist en ik kreeg er prompt aan de kassa de vraag of ik informatie wenste over het gebruik van mijn geneesmiddel. Voor mij wordt de discussie op dat moment wat surrealistisch. Bij de gemiddelde drogist in Nederland geraak je soms makkelijker aan informatie over je geneesmiddel dan bij de gemiddelde apotheker in België.”



Luc Hutsebaut: “Apothekers moeten hun rol als verstrekkers van geneesmiddelen benadrukken.”