

vakblad voor medewerkers in de drogisterijbranche • jaargang 4

Careality @work

mrt

1
2019

Hoe blijven vijftigers vitaal?

Schrijfster Marjolein Dubbers:
**De overgang als
een nieuwe start**

*Drogisterij De Gaper heropend
als Bewustwinkelen.nl*

NIEUW

NEUTRALISEERT JE SLECHTE ADEM, 12 UUR LANG

En helpt tegen gevoelige tanden.

CB12
Sensitive
MONDWATER



Heet



Koud



Lucht



Zoet

Helpt de gevoeligheid van tanden te verminderen en heeft effect na twee weken tweemaal daags spoelen na het tandenpoetsen

Inhoud

Colofon

Careality@Work is een uitgave van Luteijn Trade Media, Oude Terborgseweg 175-04, 7004 DV Doetinchem (NL). tel. 0314-383 625. Email: info@luteijntrademedia.nl, website: www.careality.nl. KvK Centraal Gelderland 09146388. Careality@Work wordt met Sandd en PostNL onder meer verzonden naar: drogisterijen, retailorganisaties, parfumerieën en groothandelaren. Oplage: 4015 exemplaren. Uitgevers: Peter Luteijn en Paulette Luteijn. Abonnementen: € 45,- per jaar excl. btw. Collectieve afname: prijs op aanvraag. Abonnement opzegging: schriftelijk 1 maand voor einddatum. Abonnementsopgave, klachten en/of (verhuis)mededelingen zenden aan: Careality@Work Klantenservice, Oude Terborgseweg 175-04, 7004 DV Doetinchem. Redactie: Ivonne de Thouars (redactie@careality.nl). Sales/Office: Paulette Luteijn (paulette@careality.nl). Sales: Eddy Nas (eddy@careality.nl) Druk: Veldhuis Media b.v. Raalte. Ontwerp en layout: X CJ reclameproductie Apeldoorn (Frank van der Meulen, Maura van Wermeskerken).

Het auteursrecht op Careality@Work en op de daarin verschenen artikelen worden door de uitgevers voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden veeveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaargemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, megalisch, door fotokopie of enig ander manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgevers. Hoewel Careality@Work met de meeste zorg wordt samengesteld, kunnen uitgevers en redactie niet aansprakelijk worden gesteld voor mogelijke onjuiste berichtgeving en/of (zet)fouten.

Vergeten vijftigers?

Op het moment dat wij deze uitgave maken, zijn we ook druk bezig met de uitreikingen van de Careality Care Awards, waarbij de meest innovatieve producten van 2018 worden bekroond. Wat mij opvalt aan het overzicht van de innovaties, is dat een groot deel van de nieuwe productlanceringen gericht is op de millennial, die volop bediend wordt met trendy make-up of hippe, vegan producten. Wordt hier niet de belangrijke doelgroep van 50-plussers een beetje vergeten? CBS signaleerde dat dit jaar voor het eerst de helft van de volwassen Nederlanders ouder is dan 50 jaar, dat zijn 7 miljoen 50-plussers! In veel gemeenten is nu al de helft van de bevolking de 50 gepasseerd. Het thema van deze uitgave is dan ook vol overtuiging opgedragen aan deze doelgroep. We behandelen de overgang en de penopauze, van 8 tot 12 april is het immers de week van de overgang, maar 50-plussers zijn natuurlijk veel meer dan dat. Barbara van Erp, oprichter van Saarmagazine.nl, plaatste hierover in Marketing Tribune een geweldige en spraakmakende column. Ze vraagt daarin aan de heren en dames marketeers om niet meer lacherig te doen over 50-plussers. Verjonging van je merk is immers prima, zegt Van Erp, maar vergeet de vijftiger niet. Die staat tegenwoordig volop in het leven, date, gaat uit, geeft geld uit en zit niet thuis 'truien te breien voor de kleinkinderen'. Toch zijn er volgens Van Erp behalve de traplift weinig merken die echt kiezen voor de 50-plusser. Ze maant marketeers aan om snel te handelen: 'want voor je het weet gaat de concurrent die wél het lef en de hersens heeft voor vijftigers te kiezen ervandoor met de buit en zit jij met je ongeïnteresseerde millennials bevend je laatste centjes te tellen.'



FOTO: VISUAL PHOTO DESIGN

Veel leesplezier; Ivonne de Thouars (52), hoofdredacteur

4 Nieuws

5 Thema 50-plussers

6 Thema De overgang: zoeken naar een nieuwe balans

8 Thema Ook de 50+ man krijgt klachten

10 Thema Drogistenpanel, wat vind jij?

14 Reportage De Gaper uit Lichtenvoorde toonde lef en zit weer in de lift

17 Column Michiel Hensbergen (Care & Beauty drogisterij Michiel)

Interview Marjolein Dubbers: "De overgang als start van een mooie tweede helft" 18

Mondverzorging: Een stralende lach en frisse adem 22

Column Gillia van Dam (Drogisterij De Beauterie) 25

Beauty Roberto's tips voor luchtige zomer make-up 26

Column Eddy Nip (G&W) 28

Reportage 25-jarig jubileum voor Drogisterij Lammie Vedder uit Gieten 29

Productnieuws 30



FOTO: FOTOLIA / KURHAN

Samenwerking A.Vogel met Isa Hoes en Medina Schuurman

Vrouwen in de overgang inspireren en informeren

Isa Hoes, Medina Schuurman en A.Vogel hebben een glashelder gezamenlijk doel: vrouwen in de overgang op een positieve manier informeren en inspireren over de overgang. Van 8 tot 15 april is de nationale Week van de Overgang. Op woensdag 10 april gaan eenmalig de deuren van het pop-up Overgangscafé in het VondelCS Amsterdam open. Voordat de themawEEK van start gaat, kun jij als winkelmedewerker je kennis bijspijkeren met een e-learning van A.Vogel op Drogiweb.

Isa en Medina delen tijdens de middag hun eigen ervaringen met 70 dames. Tijdens hun zoektocht naar een bewuste, relaxte en duurzame lifestyle hebben ze veel informatie over deze periode verzameld. "Voor je 40ste zorgt je lichaam voor jou, maar na je 40ste moet jij voor je lichaam zorgen. Je hebt dan een keuze: zuur ouder worden of in je kracht staan en wijzer worden", aldus Isa en Medina. Samen met gezondheidsdeskundige Hetty Crèvecoeur namens A.Vogel zullen zij allerlei vragen over de overgang beantwoorden.

Ben jij ook #overgangsproof?

Van 8 tot 15 april vindt de Week van de Overgang plaats. A.Vogel zal hier samen met Isa en Medina o.a. in het programma Koffietijd aandacht aan besteden. Als winkelmedewerker kun je jouw kennis oprispen voordat deze week van start gaat met de e-learning van A.Vogel op Drogiweb. Zo ben je weer op de hoogte van de belangrijkste zaken rond de overgang en Famosan.

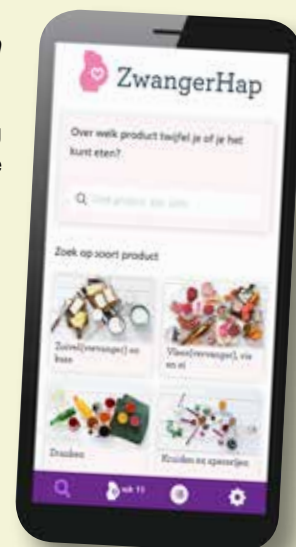


Hartklachten vrouw vaak verward met overgang of stress

Er sterven meer vrouwen dan mannen aan hartklachten; hartkwalen zijn wereldwijd zelfs doodsoorzaak nummer één bij vrouwen. Vaak worden hartklachten bij vrouwen niet op tijd herkend, zegt vrouwenhartcardiologe Angela Maas op Nu.nl. Bij mannen slijben de grote kransslagaderen dicht, terwijl bij vrouwen meestal de kleine vaatjes verouderen. Dat geeft andere klachten; in rust krijgen zij bijvoorbeeld pijn in de kaken, de rug of tussen de schouderbladen. Omdat de kleine bloedvaatjes stijver worden, kunnen vaatspasmen ontstaan. Dat zorgt naast pijn, voor duizeligheid, misselijkheid, kortademigheid, een opgejaagd gevoel en zweetaanvallen. Veel vrouwen, maar ook huisartsen, weten niet dat dit hartklachten zijn en wijten deze 'vage' problemen aan stress of de overgang. Daardoor duurt het vaak twee keer zo lang voordat een vrouw met hartklachten bij de cardioloog belandt.

Voedselapp voor zwangere vrouwen

Wat kun je nu wel en wat niet veilig eten tijdens de zwangerschap? Die informatie wordt nogal eens op internet opgezocht, maar die online gegevens zijn volgens het Voedingscentrum vaak tegenstrijdig. Daarom heeft het centrum nu een speciale app ontwikkeld: de Zwangerhap. Met deze gratis app kunnen vrouwen eenvoudig en snel van duizenden voedingswaren opzoeken of het gegeten mag worden. De informatie is betrouwbaar en gebaseerd op de laatste wetenschappelijke inzichten.



Thema

Dit jaar is voor het eerst de helft van de volwassen Nederlanders ouder dan 50 jaar. Dat zijn maar liefst 7 miljoen mensen. Vijftigplussers zijn vitaler dan ooit. Natuurlijk krijgen vrouwen rond de 50 onvermijdelijk te maken met de overgang, maar ook mannen hebben gezondheidsklachten die met hun leeftijd samenhangen. Geen probleem, want de drogist biedt hulp met een deskundig advies en een breed assortiment.

FOTO: FOTOLIA / MONKEY BUSINESS

Vijftigers:
vitaler dan ooit



Iedere vrouw krijgt tussen haar 45e en 55e levensjaar te maken met de overgang. Voorafgaand en na de periode waarop de menstruatie stopt, ervaren veel vrouwen klachten zoals vermoeidheid, menstratieklachten, wisselende stemmingen, gewichtstoename, haaruitval, opvliegers, zweetaanvallen en een droge huid en vagina. De overgang is een natuurlijk proces waar je niet onderuit komt, maar aan de klachten is wel te doen...

Overgangsklachten zijn te behandelen

Zoeken naar een nieuwe balans

Met de vergrijzing zijn er steeds meer vrouwen in de overgang. Maar liefst 80 procent van de vrouwen boven de vijftig heeft last van overgangverschijnselen en zeker tien procent van de vrouwen ervaart dat al voor hun veertigste. Sommige vrouwen van middelbare leeftijd schamen zich voor klachten zoals opvliegers of droge slijmvliesen. Anderen willen niet 'zeuren' en lopen ermee door. Dat is onnodig want overgangsklachten zijn heel normaal... en er is iets aan te doen!

Overgang of menopauze?

De termen overgang en menopauze worden onterecht door elkaar gehaald. De overgang is de periode voordat de menstruatie stopt en vrouwen klachten gaan ervaren (pre menopauze). Het lichaam is dan op zoek naar een nieuwe balans. Het moment waarop de menstruatie stopt, is de menopauze. De overgang ontstaat omdat de voorraad eicellen die elke vrouw bij haar geboorte meekrijgt, opraakt. Daardoor wordt er minder oestrogeen aangemaakt en verandert de binnenkant van de baarmoeder. De menstruatie wordt

onregelmatig, onberekenbaar, soms heviger en na een tijd stopt het helemaal. Dit kan gemiddeld 4 tot 6 jaar duren. In de postmenopauze, die wel 10 jaar later kan optreden, komt er een nieuw evenwicht in de hormonen. Er zijn helemaal geen eicellen meer beschikbaar, de klachten nemen af en de vrouw voelt zich weer thuis in haar lichaam.

weetje
Vergeet vooral niet
om vitamine D
te adviseren tegen
botontkalking

Naar de huisarts

- Als er bloedverlies of roze of bruine afscheiding is, terwijl de menstruatie meer dan een jaar geleden optrad;
- Als er sprake is van hevig bloedverlies of buikkramp tijd in de overgangsjaren;
- Als een vrouw jonger dan 40 jaar overgangsklachten heeft;
- Als het gebruik van een glijmiddel de vaginale droogte, jeuk en irritatie onvoldoende bestrijdt;
- Als jouw klant, ondanks zelfzorg, veel last blijft houden van opvliegers.



Metten van de overgang

Als de voorraad eicellen opraakt, maken de hersenen minder aan van het Follikel-Stimulerend-Hormoon, ofwel FSH. Follikel staat daarbij voor eiblaasjes. Door de hoeveelheid FSH in de urine te meten, kan een vrouw nagaan of ze in de overgang is. Dit kan de huisarts meten, maar het kan ook met een zelftest. Dat kan alleen als iemand tot een half jaar geen anticonceptiepil heeft gebruikt. De hormonen van de pil zorgen namelijk voor een kunstmatige menstruatie. Artsen raden vrouwen aan om na hun 52-ste geen pil meer te gebruiken. De kans dat iemand dan zwanger wordt, is minimaal en de overgang kan dan haar natuurlijke gang gaan.

Onverwachte opvliegers

Een van de meest genoemde overgangsklachten zijn de opvliegers: een plotselinge aanval van heftige transpiratie waarbij gezicht en hals rood kunnen kleuren. Veel vrouwen zullen het nachtelijke transpireren herkennen, dat de nachtrust danig kan verstoren. Opvliegers en nachtelijk zweten kunnen geen kwaad, het is een teken dat de lichaamsthermometer overstuurt. De een heeft er veel meer last van dan de ander en gelukkig gaan opvliegers ook vanzelf weer over. Als een klant veel last heeft van opvliegers en nachtelijke transpiratie, is het verstandig om pittige kruiden, alcohol of koffie te laten staan. Er zijn ook cooling sprays die direct verlichting bieden bij opvliegers. Houd de kleding en het beddengoed luchtig en raad melatonine aan bij slaapproblemen. Ook voldoende beweging, ontspanning en gezond eten met sojaproducten, graansoorten, peulvruchten, zaden, noten, fruit en vis helpen tegen opvliegers. Er

zijn diverse producten aan te raden bij opvliegers, deze bevatten veelal salvia, soja, rode klaver, hop of luzerne. Mocht dat niet helpen, dan kan een hormoontherapie via een arts uitkomst bieden.

Droge huid en slijmvliezen

De slijmvliezen en huid worden door de verminderde productie van oestrogeen dunner en droger. De huid verliest haar veerkracht en de ogen en slijmvliezen van de vagina kunnen droger worden. Adviseer vrouwen die in de overgang zijn ook om extra aandacht te besteden aan huidverzorging. Bij vaginale droogheid zijn diverse middelen te adviseren zoals emulsies tegen vaginale droogheid, vochtcrèmes met lipiden of glijmiddelen op siliconenbasis. Ook supplementen met duindoornbesolie-extract en omega vetzuren, vitamine A en E helpen om uitdroging van de slijmvliezen tegen te gaan. Als vrouwen ondanks het gebruik van deze middelen last blijven houden van vaginale jeuk, irritatie of extra veel afscheiding, is het goed om de huisarts te raadplegen.

Stemmingswisselingen

Heftige menstruatie, een veranderende hormoonhuishouding, het besef dat je ouder wordt en onzekerheid door opvliegers of vaginale klachten zorgen ervoor dat vrouwen tijdens de overgang met stemmingswisselingen te maken krijgen of somber worden. Sint-janskruid, valeriaan en zilverkaars, dat werkt als het bio-identieke hormoon fyto-oestrogeen, kunnen ondersteuning bieden. Zilverkaars versterkt daarbij de werking van Sint-janskruid. Let bij de advisering op de contra-indicaties. Moeheid, duizeligheid en hoofdpijn ontstaan vaak door bloedarmoede

als gevolg van een hevige menstruatie, wat in de pre menopauze vaak kan voorkomen. Zorg in dat geval voor voldoende ijzerrijke voeding zoals vlees, volkorenproducten of bladgroenten of supplementen met ijzer en magnesium of producten met teunisbloemolie of vitex. Adviseer bij heftige menstruatiekilachten een NSAID, zoals ibuprofen of naproxen. Dit vermindert de hoeveelheid bloedverlies en de buikkramp. Vrouwen die jonger zijn dan 52, kunnen aan de huisarts overleggen over de anticonceptiepil of een hormoonspiraaltje om het bloedverlies terug te dringen.

Broze botten

Als een klant met overgangsklachten om advies vraagt, is het goed om haar ook te wijzen op het feit dat de botten poreuzer worden. Door de leeftijd en de verminderde productie van oestrogeen wordt er minder kalk aangemaakt. Daardoor kan iemand bij het vallen eerder haar botten breken. De belangrijkste preventieve maatregel tegen botontkalking is voldoende calcium en vitamine D. Vrouwen vanaf 50 jaar moeten volgens de Gezondheidsraad dagelijks 10 microgram vitamine D slikken en onderzoek wijst uit dat 55% van de vrouwen van 50+ dat niet doen. Een adviesgesprek over de overgang is een ideale gelegenheid om jouw klant bewust te maken van extra vitamine D. <<

Plasproblemen of een verstoorde hormoonhuishouding:

Ook de man boven de vijftig krijgt kwalen...

Niet alleen vrouwen, ook mannen krijgen te maken met gezondheidsproblemen als ze boven de vijftig komen. Urineverlies, prostaatproblemen, gewichtstoename, haaruitval, vitaminegebrek, een verminderde concentratie, neerslachtigheid, maar ook hormoonschommelingen zijn een paar kwalen waar de man met het stijgen van de leeftijd mee te maken krijgt.

De vrouw heeft de overgang en de menopauze, de man heeft zijn penopauze. Want ook bij de man boven de vijftig jaar raakt de hormoonhuishouding ontregeld. Dat kan leiden tot allerlei lichamelijke en geestelijke kwalen. Het schijnt dat enkele mannen zelfs te maken krijgen met opvliegers. Dit hangt allemaal samen met een verminderde aanmaak van het hormoon testosteron.

Testosteron

In de puberteit zorgt testosteron ervoor dat jongens meer spieren, haargroei en de baard in de keel krijgen. Vanaf 25-30 jaar daalt het testosteronniveau bij mannen. Voldoende testosteron zorgt er onder andere voor dat het libido in orde blijft en het heeft ook invloed op het behoud van de gezondheid en een gezond gewicht. Voldoende beweging, eiwitten, vetten en koolhydraten ondersteunen een gezond niveau. Het vermijden van stress, dat zorgt voor de aanmaak van cortisol, is ook belangrijk omdat een verhoging van cortisol een negatieve invloed heeft het testosteronniveau. Er zijn allerlei middelen die beweren dit niveau te ondersteunen, zoals ashwagandha, gemberextract, fluweelboon of fenegriek. Deze werkingen zijn niet wetenschappelijk bewezen. Overigens verschillen de meningen of de hoeveelheid testosteron van invloed is op kaalheid bij mannen. De meeste mannen verliezen hun haar tussen de 40 en 50 jaar. Als er na het vijftigste jaar nog weinig aan de haardos is veranderd, is de kans klein dat dat nog gaat gebeuren. Er zijn wel speciale shampoos of supplementen verkrijgbaar die haarverlies tegen zouden kunnen gaan.

Multi's voor mannen

Vitamine B12 en D zijn volgens het Vitamine Informatie Bureau belangrijke supplementen voor mannen boven de vijftig. De opname in de darmen van B12 uit voeding verloopt op deze leeftijd vaak minder efficiënt. Zo'n tekort kan op termijn leiden tot bloedarmoede en een verminderde opname van foliumzuur. Vitamine B12 is mogelijk ook belangrijk voor het geheugen en denkvermogen. Andere vitamines die vaak in multi's voor mannen van 50+ zijn opgenomen, zijn



de andere B-vitamines en vitamine C. Deze dragen volgens het bureau bij aan een normaal concentratievermogen en een stabiele gemoedstoestand. De mineralen magnesium, ijzer, jodium en zink hebben ook invloed op de concentratie en een heldere geest. Vitamine D en calcium zijn, net als bij vrouwen, belangrijk tegen botontkalking. Houd er bij je advisering ook rekening mee dat het (langdurig) gebruik van medicijnen de opname van vitamines kan verstoren.

weetje
Voldoende beweging
zorgt voor opbouw
van spierweefsel
en sterkere
botten

Plas- en prostaatproblemen

Bijna een kwart van de oudere mannen krijgt last van plasproblemen. Die problemen variëren van vaak moeten plassen (ook 's nachts), de plas niet goed kunnen ophouden, een plotselinge, enorme aandrang tot plassen, nadruppen, niet goed kunnen uitplassen of een zwakkere urinestraal, tot het niet op gang komen van de plas. Vaak worden deze klachten veroorzaakt door een goedaardige vergroting van de prostaat. Dit is een kleine klier die onder de blaas tegen de urinebuis aanzit en de vorm van een walnoot heeft. Deze klier groeit als iemand ouder wordt en zorgt ervoor dat er druk op de urinebuis komt. Dat zorgt ervoor dat de straal minder krachtig wordt of de blaas niet wordt geleegd. De vergrote prostaat kan ook de zenuwuiteinden in de blaas prikkelen. Daardoor moet iemand vaak plassen of krijgt hij plotselinge aandrang. Nadruppen is geen gevolg van een vergrote prostaat, maar komt doordat de spieren rond de plasbuis niet meer goed samentrekken. Er blijft dan een restje urine in de plasbuis achter. Adviseer mannen met plasproblemen om voldoende water te drinken, vaker naar het toilet te gaan (ook zonder dat er aandrang is), zittend te plassen en de tijd te nemen voor toiletbezoek. Overigens kan alleen een arts bepalen of er sprake is van een vergrote prostaat. Wanneer de prostaat echt te groot is, kan de arts besluiten tot een behandeling. Heeft jouw klant last van pijn bij het plassen, pus bij de urine of koorts? Dan kan er sprake zijn van een prostaatontsteking, die meestal gepaard gaat met blaasontsteking. Als je vermoedt dat iemand een prostaatontsteking heeft, verwijst dan door naar de huisarts.

Zelfzorg bij plasproblemen

Er zijn verschillende zelfzorggeneesmiddelen en natuurlijke producten die kunnen helpen bij urinewegproblemen. Deze geneesmiddelen bij urinewegproblemen zijn geregistreerd als traditioneel kruidengeneesmiddel. De toepassing van deze middelen is uitsluitend gebaseerd op traditioneel gebruik en niet op wetenschappelijk bewijs. Veel producten zijn gebaseerd op een extract van pompoenpitten, berendruifblad of sabal serrulata (de vrucht van de zaagpalm). Welk middel je het beste kunt adviseren, hangt af van de aard van de plasproblemen. «

weetje
De meeste plas-
problemen worden
veroorzaakt door
een prostaat-
vergroting

'Verdwijnd vlees'? Blijf bewegen!

Bij mensen boven de vijftig jaar neemt de spiermassa af. Spiervezels herstellen minder snel door verminderde enzymactiviteit en eiwitafbraak. Dit spierverslies bij ouderen wordt sarcopenie genoemd, wat 'verdwijnd vlees' betekent. Rond het 50ste jaar hebben spieren ook meer tijd nodig om te reageren op prikkels. Met een zittende leefstijl worden er geen nieuwe spiervezels opgebouwd en gaan de spieren sneller achteruit. Met beweging en krachttraining krijgt het lichaam prikkels om zoveel mogelijk spierweefsel te behouden. Boven de vijftig ontstaat er door training misschien geen wasbordje meer of een flinke biceps, maar het lichaam blijft wel sterker, mobieler en gezonder. Want niet alleen de spieren, ook de botten worden steviger dankzij regelmatige beweging en training. Adviseer je klanten boven de vijftig daarom gerust om meer aan beweging te doen en ook aan cardio te denken. Pas wel op voor blessures!



Naar de huisarts

- Als er sprake is van koorts, pijn of een branderig gevoel
- Als er pus of bloed bij de urine zit;
- Bij hart- en vaatziekten of diabetes;
- Als iemand seksuele problemen ervaart;
- Als iemand veel last heeft van urineverlies of erg vaak moet plassen
- Als iemand lange tijd niet in staat is om te plassen;
- Als de klachten lange tijd aanhouden, toenemen of heel hinderlijk zijn;
- Als er klachten ontstaan na een medische ingreep of medicijngebruik.

Drogistenpanel

Wil je ook jouw ervaring delen en meepraten in het drogistenpanel van Careality@Work?

Mail dan naar redactie@careality.nl



Mandy Denise Koppendraier werkte sinds 2008 bij diverse drogisterijketens. Daarna werd Mandy Denise filiaalmanager bij Holland & Barrett waar ze binnen korte tijd doorgroeide tot Trainingsmanager Benelux.

“Gezond ouder worden willen we allemaal, echter is dit niet altijd vanzelfsprekend. Vaak begint het met kleine ongemakkelijkheden die veel mensen liever negeren dan onder ogen zien. Vooral bij 50+ers zie je dit vaak. Want ja, men voelt zich niet oud. Helaas is het lichaam het daar niet altijd mee eens en dit zien we ook terug in de

winkels. De groep 50+ers is een groeiende klantengroep met vaak specifieke vragen en klachten. Wat daarbij vooral opvalt, is dat voor vrouwen deze drempel veel lager ligt dan voor mannen. Het feit dat vrouwen in de overgang raken, is veel meer ingeburgerd dan dat mannen die in ook met hormonale schommeling te maken krijgen. Gelukkig zijn er tientallen producten op de markt om ondersteuning te bieden bij de behandeling van deze klachten. **Toch zal je merken dat mensen terugkomen naar je winkel omdat de klachten aan blijven houden. Hebben ze dan misschien het verkeerde product gebruikt of nemen ze je advies niet serieus? Nee, vaak is het advies niet compleet!** Zodra we ouder worden, veranderen de processen in ons lichaam. Daardoor verandert ook de behoefte aan voedingsstoffen. Maar zelden tot nooit krijgt een klant het advies om anders te gaan eten en/of leven. Vaak gaat de klant door met de vaste eet- en leefgewoontes zonder er erg in te hebben dat het lichaam om andere dingen vraagt. Voorbeelden hiervan zijn vitamine D en calcium, die vooral bij vrouwen in en na de overgang erg van belang zijn. Het

MEMBRASIN®
DUINDOORNBESOLIE

**Droge Ogen?
Droge Huid?
Droge Slijmvliezen?**

**Nu met
gratis dagje
wellness!**

Vanaf 18 maart is de campagne 'gratis dagje wellness' bij aankoop van een verpakking* Membrasin Original en Membrasin Eye Care van start gegaan. In diverse media, waaronder De Telegraaf-special De Overgang, wordt deze actie duidelijk en opvallend gecommuniceerd.

Het wetenschappelijk onderbouwde voedingssupplement Membrasin bevat het unieke, zuivere en gestandaardiseerde duindoornbesolie-extract SBA24®. De olie zit vol gezonde stoffen zoals onverzadigde vetzuren omega 3, 6, 9 en omega 7 en vitamine A en vitamine E. Zodoende helpt het bij droge ogen, droge huid en droge slijmvliezen (bijvoorbeeld door de overgang).

*actieverpakkingen zijn ook via de groothandels verkrijgbaar. Online en offline geldig. Alle verpakkingen van Membrasin Original en Membrasin Eye Care worden uitgeleverd met een cadeauvoucher, dus in-pack. De voucher geeft gratis toegang tot 1 van de 7 mooiste wellness resorts van Nederland en is geldig voor 1 persoon t/m 25 augustus 2019. Kijk op www.membrasin.nl/actiedagjewellness voor de actievoorwaarden.



lichaam heeft dan meer moeite met het tot zich nemen van deze voedingsstoffen en tekorten hieraan kunnen ernstige gevolgen zoals botontkalking of gewrichtsklachten hebben. Bij mannen zie je in die fase juist vaak een tekort aan zink en selenium ontstaan. Een tekort hieraan heeft invloed op de testosteronhuishouding van de man, een disbalans hierin kan voor prostaatproblemen zorgen. **Het is dus erg belangrijk dat als je een klant adviseert over dit soort klachten, verder kijkt dan alleen het product dat op de schappen staat.** Adviseer de klant om het voedingspatroon aan te passen of vul je advies aan met een supplement. Vele supplementen zijn specifiek op doelgroepen ontwikkeld voor deze reden. Helaas is er in de reguliere opleiding geen tot weinig aandacht voor compleet en aanvullend adviseren of voor de achtergrond van een aandoening. Daarnaast denk ik dat als de opleidingen meer vanuit de aandoeningen gaan redeneren in plaats vanuit de producten, we als drogist leren om onze klanten beter te helpen.



Linda Harms is winkelmanager bij Trekpleister Westwaarts in Zoetermeer. Ze begon 21 jaar geleden naast haar studie Engelse taal- en letterkunde. Linda is Beste Zelfzorgadviseur van 2014.

In het filiaal waar ik werk, komen redelijk veel 50-plussers met vragen over hun gezondheid. Met name vrouwen, want de mannen praten minder gemakkelijk over hun kwaaltjes. **Als mannen al komen met een vraag dan gaat deze vaak over een bewegingsbeperking waarvoor ze iets zoeken en zelden over intiemere kwesties.** Vrouwen vinden het fijn als ze iets van (h)erkenning van hun problemen of kwalen zien bij ons als medewerkers en dat ze serieus genomen worden. Zelf ben ik een veertiger en ik merk dat sommige klanten specifiek mij aanspreken in de winkel. **Ik vind het fijn dat ik hen het vertrouwen kan geven dat er discreet wordt omgegaan met hun klacht.** De grootste groep vrouwen van 50plus zoekt iets tegen opvliegers en stemmingswisselingen. Ik vertel wat producten als Ymea en Famosan voor hen kunnen betekenen, maar zeg ook eerlijk dat deze producten niet voor iedereen werken en dat als ze blijven worstelen met klachten, ze vooral de huisarts moeten bezoeken. Sint-janskruid adviseer ik ook wel eens bij stemmingswisselingen of lichte depressie, uiteraard na uitvoerige uitleg over de gebruiksbeperkingen. Daarnaast staan veel vrouwen er niet bij stil dat ze negatieve energie zouden moeten omzetten in actie. Door in beweging te komen, nemen negatieve gevoelens af, al ga je maar een blokje om. Voeding kan ook een rol spelen bij iemands humeur. Ik vraag of iemand veel cafeïnehoudende dranken drinkt of veel suiker gebruikt. Schommelingen in de bloedsuikerspiegel zorgen er namelijk voor dat je humeur op en neer gaat. Natuurlijk kan het ook zo zijn dat iemand gewoon te weinig serotonine (het gelukshormoon) aanmaakt en door bananen, avocado's, verse spinazie te eten, kun je daar invloed op uitoefenen. Ook magnesium en spirulina kunnen

helpen om negatieve gevoelens te bestrijden. Mocht dit allemaal niet helpen, dan kan de huisarts altijd nog een serotoninetablet voorschrijven... Een andere veelvoorkomende kwaal waar de laatste tijd vaak iets over gevraagd wordt, is vaginale droogheid en irritatie. Ik ben blij dat vrouwen nu Vagisan en Vagisil gewoon bij mij in de winkel kunnen kopen. Ik merk dat televisiereclame hierin een grote rol speelt. Het lijkt erop dat veel vrouwen niet wisten dat er producten verkrijgbaar zijn om dit te verhelpen en dat gewoon bij de drogist! Tijdens mijn opleiding is er wel aandacht besteed aan overgangsklachten en neerslachtigheid, maar ik zou het fijn vinden als er meer aandacht zou komen in nascholingen over wat voeding en voedingssupplementen kunnen doen bij bijvoorbeeld overgangsklachten. Er komt steeds meer aandacht voor gezond leven en mensen willen in toenemende mate zelf controle houden over hun gezondheid. De drogist moet natuurlijk wel meegaan in deze ontwikkeling! <<



Meest verkochte prostaat product*

BEOORDEELD
DOOR
CONSUMENTEN
MET EEN
8,6



PROSTAFORCE HELPT

- ✓ Slechts €0,63 per dag
- ✓ 1 kleine capsule per dag
- ✓ Langdurig te gebruiken

*o.b.v. IRI data MAT 4/19 unit sales supermarkten/drogisterijen

A.Vogel



NATUURLIJKE GEZONDHEIDSPRODUCTEN

Groenlipmossel & Curcumine Extract

Voor het behoud van sterke botten*
en ondersteunt de gezondheid
van gewrichten**

*Vitamine B12 en D3 van nature aanwezig

**Geelwortel ondersteunt het lichaamsafweersysteem
om gezonde gewrichten te behouden



Samengesteld uit pure groenlipmosselen en curcumine

Voor meer informatie: Emonta B.V. Telefoon: 0512-518 085 www.wapitinaatuur.nl


emonta



Even checken

Stichting Pharmacon verzorgt bij elk thema een aantal vragen waarmee je je kennis kunt testen. Ze hebben ook een leuke tip: "Een nieuw jaar vol nieuwe kansen en mogelijkheden. Niet alleen voor de klant, maar ook voor jou. Als je goed voor jezelf zorgt ben je veel energiever en kun je meer aan. Dit helpt bij je werkzaamheden en het adviseren van klanten: je bent scherp en alert waardoor je risicosituaties sneller kunt inschatten, meer geduld hebt voor de klant en beter kunt luisteren. Zelfzorgmiddelen die meer verkocht worden in deze periode zijn: afslankmiddelen, middelen bij het stoppen met roken, rustgevendende middelen, voedingssupplementen en middelen om de weerstand te verhogen. Verdiep je in jullie assortiment en deel je kennis met je team. Wedden dat er weer een tevreden klant de deur uitgaat?"

1. Welk zelfzorggeneesmiddel helpt plasproblemen bij mannen verminderen?

- a. Roter Cystiflora.
- b. Bional Granufink Prosta.
- c. A.Vogel Prostaforce complex.

2. Welk voedingssupplement van A.Vogel helpt snel bij opvliegers en nachtelijk transpireren?

- a. Famosan Salvia.
- b. Famosan Overgang Totaal.
- c. Monarda Complex.

3. Welke vitamines reguleren de calciumhuishouding in het lichaam?

- a. Vitamine A en K.
- b. Vitamine B6 en D.
- c. Vitamine D en K.
- d. Vitamine A en B6.

4. Welk voedingssupplement wordt ingenomen om de cholesterol te verlagen?

- a. Chroom.
- b. Rode Rijst Gist.
- c. Curcuma.

5. Welke 3 doelgroepen lopen gezondheidsrisico's bij het gebruik van monocoline K (bestanddeel Rode Rijst Gist)? Er zijn 3 antwoorden goed.

- a. Personen die intolerant zijn voor statines.
- b. Vrouwen die in de overgang zitten.
- c. Personen met aandoeningen aan lever, nieren of spieren.
- d. Mannen met een vergrote prostaat.
- e. Personen ouder dan 50 jaar.
- f. Personen die intolerant zijn voor gluten.

6. Veel ouderen gebruiken medicijnen en voedingssupplementen. Zij hebben vaak geen besef dat het interacties met elkaar kan hebben. Match de bekende juiste interacties.

Voedingssupplement	Interactie met o.a.:
St.Janskruid	Statines
Rode Rijst Gist	Bloedverduunners
Ginkgo Biloba	Anti-depressiva

7. Welke 3 vitamines kan het lichaam zelf aanmaken?

- a. A, D en K.
- b. A, C en E.
- c. D, K en E.
- d. A, B en C.

8. Met hoeveel microgram komt 800 i.e. vitamine D overeen?

- a. 10 mcg.
- b. 15 mcg.
- c. 20 mcg.
- d. 25 mcg.

Tip: Als je 45-plus bent voel je je vaak nog fit en vitaal en dat gevoel wil je graag zo houden. Dit vraagt om een gezonde levensstijl en soms wat ondersteuning. Want ons lichaam kan tijdens het ouder worden klachten geven waar je niet op zit te wachten, zoals de overgang, brozere botten, een hoger cholesterolgehalte of prostaatklaarten. Klanten zoeken dan regelmatig wat ondersteuning om deze klachten en bijbehorende symptomen tegen te gaan. Een risico daarbij is dat voedingssupplementen vaak als onschuldig worden beschouwd en dat zij dan ook geen rekening houden met de interacties en bijwerkingen. Ook is men niet altijd bekend met welke sterkte of hoeveelheid nodig is voor hun leeftijd. Als (assistent-)drgist ligt daar een mooie kans om je kennis over te brengen en de klant van een juist advies te voorzien.

De antwoorden op de vragen vind je achterin deze uitgave

In november opende de voormalige DA De Gaper als Bewustwinkelen.nl drogisterij. Het vrijstaande, ovale en opvallende pand in het centrum van Lichtenvoorde is een eyecatcher voor het publiek. Johan en Maria Kersjes zitten al meer dan 35 jaar in het drogisterijvak en hebben als zelfstandigen het nodige meegemaakt. “Maar deze stap geeft ons weer nieuwe energie om naar de toekomst te kijken.”

Drogisterij De Gaper uit Lichtenvoorde heropend als Bewustwinkelen.nl

“Door lef te tonen, zitten we nu weer in de lift”

Het echtpaar Kersjes nam ruim 35 jaar geleden de al sinds 1912 bestaande drogisterij in Varsseveld van de familie van Johan over, toen nog volledig zelfstandig. Johan: “Op het moment dat Kruidvat in Varsseveld een filiaal opende, zijn we een fusie aangegaan met een concullega om de concurrentie het hoofd te bieden. Toen echter twintig jaar geleden de DA-collega in Lichtenvoorde aangaf te willen stoppen, hebben wij de stap naar Lichtenvoorde gezet. Om vervolgens tien jaar geleden te verhuizen naar dit mooie pand in Lichtenvoorde. Hier werken we sindsdien met heel veel plezier. In een lichte en transparante ruimte, tegenover twee supermarkten met een grote, vrije parkeerplaats naast de deur.”

Boeiend vak

Johan en Maria werken al die jaren al met ongeveer hetzelfde team van drie dames en het specialisme van De Gaper is echt de adviesfunctie op het gebied van gezondheid, huidverzorging, geur en kleur. Mensen uit de hele regio weten dat ze bij deze drogisterij terecht kunnen voor vragen op dit gebied. “We werken met een deskundig en sterk team, dat we bij al onze beslissingen betrekken”, vertelt Maria. “Iedereen die hier werkt, neemt die adviesfunctie heel serieus. Wat dat betreft hebben we een heel boeiend vak en de ontwikkelingen gaan nu hard. Mede door de grote hoeveelheid online informatie denken mensen zelf heel goed te weten wat ze nodig hebben. Toch is de kennis van de consument door die diffuse online informatie niet altijd correct en je moet goed onderlegd zijn



als je hun mening wilt ombuigen. We vinden het belangrijk om onze klanten ervan bewust te maken dat zelfzorgmedicijnen geen snoepjes zijn. Daarom omarmen we ook de strategische plannen van de branche, zoals de risicowaarschuwingen.”

Weg van het 1&1-geweld

Tijdens de crisis bleek dat het, ondanks de goede locatie en vaste klantenkring, voor de ondernemers niet meer rendabel was om bij DA te blijven. Zij oriënteerden zich een aantal jaar geleden op een nieuwe formule. “Etos en Kruidvat bevinden zich ook in het dorp en door de crisis zagen we steeds meer de noodzaak om onze eigen gang te gaan en ons verder te specialiseren”, zegt Johan. “We wilden in ieder geval af van het 1&1-geweld en ons specialisme in gezondheid veel beter benutten. Daarover hebben we gesproken met Unipharma en Holland Pharma en beiden hadden sterke voorstellen waar we ons goed in konden vinden.” Maria: “Na goed overleg hebben we de knoop doorgehakt en voor Bewust Winkelen gekozen. Omdat dit een organisatie uit de Achterhoek is met een heel aantrekkelijke online besteloptie en omdat accountmanager

*De ondernemers zijn meer tijd kwijt aan inkoop, maar ze hebben veel meer plezier in hun werk
“We hebben niet de makkelijkste keuze gemaakt”*

Raymond Luteijn op een heel sterke manier met ons meedacht. De buitenkant is nu geheel in de Bewustwinkelen-stijl en we gaan de binnenkant ook stap voor stap in die stijl uitbreiden. De online optie om artikelen bij te bestellen, wordt meer en meer benut en het is erg prettig dat we erop aan kunnen dat deze artikelen de volgende dag geleverd worden. Dit krijgt meer bekendheid en ook de mensen die naar Winterswijk trokken voor het assortiment van Gezond & Wel of Holland & Barret, weten dat ze nu bij ons terecht kunnen. Zelfs de klanten uit Lichtenvoorde die voorheen naar de megastore van Bewustwinkelen.nl in Borculo gingen, komen nu naar De Gaper. ”

Biologisch en adviesproducten

Het assortiment van de drogistrij is helemaal op de schop gegaan, vertelt het echtpaar. “We bepalen nu zelf de inkoop, waarbij we veel ruggenspraak krijgen van Holland Pharma. Ze zijn erg betrokken bij de gang van zaken en denken volop mee. We folderen nu gelukkig niet meer met kortingen maar benadrukken in de communicatie ons specialisme. De folder van Bewust Winkelen biedt daar veel vrijheid in. Zelf inkopen betekent dat je vooral heel goed moet luisteren naar de klant. We geloven erin dat de toekomst ligt in biologische en adviesproducten, zonder een ‘pitjes- en zaden’ winkel te worden. Holland & Barret en Gezond & Wel zijn alleen in Winterswijk gevestigd, dus daar liggen onze groeikansen. Het aanbod in biologische producten is heel erg groot, dus het is vaak een kwestie van testen en uitproberen. We hebben haarkleuring en -verzorging gesaneerd, behalve een summier aanbod van vertrouwde merken die onze klanten niet in de Lidl hier tegenover kunnen vinden. In deco en verzorging richten we ons nu alleen op de onderscheidende, biologische merken. Daarnaast bieden we veel meer supplementen en zelfzorggeneesmiddelen. En wat de klant in onze winkel niet kan vinden, is altijd te bestellen via Bewustwinkelen.nl, ons online magazijn met 67.000 drogistrij- en reformartikelen.”

Lef tonen

Johan en Maria Kersjes zijn weliswaar nu meer tijd kwijt aan inkoop en het bepalen van het assortiment, maar ze hebben veel meer plezier in hun werk. “We draaien minder omzet, maar hebben wel meer marge. Bovendien is het werk weer leuk nu we volop op



advisering zitten. Vroeger zorgden we er op een gegeven moment alleen nog maar voor dat wat er van achter binnenkwam, er voor in de winkel weer uitgewerkt werd. We weten dat we nu de goede weg zijn ingeslagen en dat we van hieruit weer volop verder kunnen, met ondersteuning van Holland Pharma. Er zijn nog veel kansen die we uit kunnen bouwen, want er is nog veel meer mogelijk met deze positionering. Wij en ons team hebben niet de makkelijkste keuze gemaakt; we hebben echt lef moeten tonen. Daarom zijn we er supertrots op dat we nu weer in de lift zitten en we hebben weer zin in de toekomst.” <<



“We geloven erin dat de toekomst ligt in biologisch en adviesproducten”

DA Drogist heeft hart voor je hart

Ongeveer een kwart van de volwassen Nederlanders kampt met hoge cholesterolwaarden. Een gevaarlijke situatie. Want verhoogd cholesterol vergroot het risico op hart- en vaatziekten. En daaraan sterven elke dag meer dan 100 mensen in ons land. Alle reden dus, voor een nieuw initiatief. Een laagdrempelige Cholesterol Test in de buurt. Niet bij de dokter, maar “gewoon” bij de DA-drogist om de hoek. Om hier extra aandacht op te vestigen gaat DA bovendien het land door. Met een spectaculaire reizende Hartkamer, die op 7 maart zijn primeur heeft beleefd in de uitzending van Koffietijd.



Cholesterol is op zich niet slecht. Mensen hebben deze stof nodig voor processen zoals de spijsvertering. Maar als het cholesterolgehalte té hoog wordt, groeit het risico op hart- en vaatziekten. Het is dus belangrijk om te weten hoe hoog jouw cholesterolniveau is. En daar gaat het vaak mis. Want je kunt verhoogd cholesterol hebben, zonder dat direct te merken.

Metten is weten

De DA-drogisten geven mensen daarom nu de mogelijkheid om in de winkel hun cholesterol te laten testen. Je ontdekt binnen enkele minuten of

je cholesterolniveau in orde is. Een zorg minder als het goed is. En heeft je cholesterol aandacht nodig, dan is het belangrijk om dat te weten. Op basis van de meting krijg je een persoonlijk leefstijladvies over eventuele vervolgacties.

Voorkomen is beter dan genezen

Waarom doet DA dit? Ruud van Munster, commercieel directeur bij NDS (het bedrijf achter DA-drogist): “Wij hebben altijd al aandacht voor de gezondheid van onze klanten. Een Cholesterol Test past daar goed in. Daarom hebben we geïnvesteerd in medische

meetapparatuur en deskundige training voor onze medewerkers. Door op deze laagdrempelige manier een Cholesterol Test bieden, hoopt DA dat meer mensen aandacht voor hun gezondheid krijgen. Want DA heeft hart voor haar klanten.”

Nóg meer weten over cholesterol? DA gaat de komende tijd ook het land door met een spectaculaire roadshow: de DA Hartkamer. Kijk op da.nl/hartkamer-ontour. En ontdek wanneer de Hartkamer bij jou in de buurt komt.

Zelfvertrouwen en levenskwaliteit kernbegrippen bij gebruik cosmetica

Breed marktonderzoek onder Nederlanders van 16-75 jaar geeft een interessant beeld van de beleving en het consumentengedrag bij aankoop en gebruik van persoonlijke verzorgingsproducten, ook wel cosmetica genoemd. Van tandpasta en zeep tot anti-zonnebrandmiddel en van shampoo tot handcrème en parfum; we gebruiken allemaal dagelijks een aantal van deze verzorgingsproducten.

Voor ruim 2/3 van de consumenten en voor meer dan 80% van de vrouwen zijn het versterken van zelfvertrouwen en kwaliteit van leven dé redenen om cosmetica te kopen en te gebruiken. Daarmee bevestigen deze producten hun functionele belang in ons dagelijks leven en in ons economische verkeer.

Prijs & kwaliteit

Niet opvallend is dat de prijs bij reden voor aankoop op de 1e plaats genoemd wordt; gevolgd door de werking van het product. Daarbij wordt de consument ook kritischer op de informatie op de verpakking, die door 75% van de ondervraagden wordt gelezen; met name de gebruiksaanwijzing en ingrediëntenvermelding. Dit bevestigt de noodzaak van goede productinformatie.

Merkbeleving

De veiligheid voor de gezondheid, en het merk komen op een gedeelde 3e plek als motief bij aankoop.

Daarbij kan worden opgemerkt dat 88% van de consumenten vertrouwen heeft in de veiligheid van de cosmetica die te koop zijn. De meerderheid baseert dat op eigen ervaringen. Overigens wordt de NVWA, de Nederlandse Voedsel & Waren Autoriteit, genoemd als dé autoriteit op het gebied van productveiligheid voor persoonlijke verzorgingsproducten.

Milieubewustzijn

Opmerkelijk is dat aspecten zoals dierproefvrij, natuurlijk of duurzaam, nauwelijks genoemd worden als motief voor aankoop. Dit terwijl de consument op deze terreinen wel mondiger is geworden; toch blijkt dat (nog) een geringe rol te spelen bij aankoop van cosmetica. Deze aspecten worden wél actief betrokken bij de ontwikkeling van cosmeticaproducten door vele (inter-) nationale fabrikanten.

Kortom, onze uiterlijke verzorging is een belangrijk dagelijks aspect in ons leven. En méér zelfvertrouwen kunnen we allemaal gebruiken! Dit marktonderzoek is uitgevoerd door het Bureau Motivaction uit Amsterdam onder 1047 personen.



Eindelijk adviseren, bij de betere drogist

Column

Michiel Hensbergen, opgegroeid in een middenstandsfamilie, is eigenaar van Care & Beauty drogisterij Michiel in Meerkerk. Hij heeft deze drogisterij ruim 14 jaar geleden overgenomen. In januari 2019 heropende Michiel zijn winkel onder de nieuwe formule Care & Beauty.



Care +
Beauty Michiel

“We leggen de focus op adviesproducten en geven klanten tegelijk een prijsveilig gevoel”

Op 2 januari 2019 was het zover. Om negen uur konden de deuren open van mijn nieuwe Care & Beauty-winkel. Alle logo's van de vorige formule waren al uit de winkel en van de pui verwijderd en om kwart over negen werden mijn nieuwe buitenborden geplaatst. Ik ging dus met een heel goed gevoel 2019 in. Eindelijk vrij, dat klinkt misschien wat overdreven maar zo voelde het wel. Ik ben 14 jaar met veel plezier een D.I.O.-drogisterij geweest maar een overstap naar DA zag ik niet zitten. Dus moest ik voor mijzelf deze stap naar Care & Beauty wel maken.

Gezicht van de zaak

Ik ben namelijk diegene die mijn winkel een gezicht geeft, samen met 'mijn dames'. Dat voelen onze klanten ook zo. Een veelgehoorde reactie was dan ook "Maar jullie zijn er toch nog, dan verandert er voor mij eigenlijk niets", en die reacties had ik verwacht. Het geeft namelijk precies aan waarom mijn klanten bij ons komen. Ze vinden het zelfs stoer dat wij deze stap genomen hebben.

Leuk nadeel

De formule Care & Beauty is door ondernemers bedacht. Dat geeft als voordeel dat je met korte lijnen snel kan beslissen maar een leuk nadeel is dat jij als ondernemer ook alles mag

bedenken. Dat is een hele anders dan wat we gewend waren. Je wordt weer geprikkeld om over dingen na te denken. Welk logo past er bij ons en waarom? Welke kleuren gaan we gebruiken en waarom, hoe moet de folder eruit gaan zien en waarom? Allemaal vragen die ik samen met mijn Care & Beauty collega's moest beantwoorden. Dat kost energie, maar je krijgt er ook enorm veel positieve energie voor terug.

Communiceren met advisering

Wij hebben er als Care & Beauty voor gekozen om niet de nadruk te leggen op de prijs. We willen als een drogist naar voren komen die een goed en deskundig advies kan geven met de daarbij behorende producten. Dit onderbouwen wij in elke folder. Want je kan wel zeggen dat je een goed advies kan geven, maar als je dat niet laat zien in je reclamemateriaal dan raakt de klant daar niet van op de hoogte. En blijft de klant op zoek naar de 1+1

acties in plaats van naar producten die een advies nodig hebben. Wij hebben wel 1+1 acties, maar deze staan wat verder naar achter in de folder en niet prominent op de voorpagina. Zo kan je de focus leggen op de adviesproducten en tegelijkertijd jouw klant een prijsveilig gevoel geven.

Op het moment dat ik dit schrijf, zijn wij twee maanden open en ik merk nu al dat ik andere klanten trek. Deze nieuwe en de bestaande klanten reageren echt op de producten die bij ons op de folder staan en dat zijn nu eens niet de Nivea's of Andrélons, maar de Heel Vinceel sprays of de Hop for her bij overgangsklachten. Ik heb er alle vertrouwen in dat die beweging zich nog verder doorzet.

Groetjes
Michiel



Schrijver en ondernemer Marjolein Dubbers ontdekte tijdens een flinke burn-out hoe ze met voeding en supplementen haar energieniveau weer op peil kreeg en haar hormonen in balans. Ze voelt zich nu sterker dan ooit en deelt haar inzichten graag met vrouwen van middelbare leeftijd: “Als je goed voor jezelf zorgt, ga je een prachtige tweede fase van je leven tegemoet.”

Schrijfster Marjolein Dubbers:

“De overgang is niet het einde, maar de start van een energiek leven”

Marjolein Dubbers is auteur van de boeken ‘Het energieke vrouwen voedingskompas’ en ‘Eet meer energie’, en oprichtster van het platform de Energieke Vrouwen Academie. De bevlogen, 60-jarige ondernemer wil vrouwen van middelbare leeftijd kennis laten maken met de kracht van vitale voedingsstoffen en hen energie geven voor ‘nog 20 of 30 mooie jaren’. En met succes: de boeken van Marjolein vliegen als warme broodjes over de toonbank, haar internetplatform bereikt meer dan 138.000 fans en haar cursussen leverden tot nu toe al meer dan 51.000 energieke klanten op.

De bodem bereikt

De basis voor het huidige succes van Marjolein werd gelegd toen zij de spreekwoordelijke bodem had bereikt. “In 2011 belandde ik in een fikse burn-out. Ik woonde alleen, was 52 jaar oud en ook nog in de overgang. Ik lag als een dwiel op de bank, maar na wat sombere weken besloot ik dat het genoeg was. Het was noodzakelijk om weer terug te komen in het arbeidsleven en ik was vastbesloten om mezelf weer op de been te krijgen. Maar waar haalde ik de energie vandaan?”

Hormoonbalans herstellen

Marjolein was ervan overtuigd dat haar verstoorde hormoonhuishouding enorm

veel energie kostte. “Ik ging op zoek naar informatie over voeding en supplementen die mijn hormoonbalans weer konden herstellen. In Nederland was op dat gebied geen informatie te vinden, dus ik richtte me op bronnen uit de Verenigde Staten. Ik bestudeerde alles wat ik kon vinden en gooide mijn hele voedingspatroon om.” Marjolein schraptte alle zoetigheid, bewerkte voeding en voor een deel koolhydraten uit haar voeding en stelde haar maaltijden samen met zoveel mogelijk biologische groenten, gezonde vetten en supplementen.

Inzichten delen

Al binnen drie tot vier maanden veroorzaakte

het veranderde voedingspatroon een lichamelijke en mentale energieboost, vertelt Marjolein. "Ik had het gevoel dat de watten in mijn hoofd verdwenen. Ik werd slanker, vrolijker en energiever en mijn intuïtie werkte weer op volle toeren. Daardoor vroeg ik mij af waarom zo weinig mensen dit wisten. Om mij heen raakten ook mijn vriendinnen en zes zussen in de overgang. Sommigen werden zwaarder, sommigen sneller vermoeid of humeurig. Ik merkte dat ze zich daarbij neerlegden: 'het ligt aan de leeftijd, of, het is de overgang'. Dat is niet zo, het ligt aan je voeding en daar kun je wat aan doen! Ik wilde mijn inzichten graag delen, deed een opleiding tot vitaliteitscoach, ofwel food- en lifestyle coach, en startte een praktijk in mijn dorp." Een spannende stap, geeft Marjolein toe. "Als je 52 bent en geen partner of vast werk hebt, is je hypotheek elke maand een uitdaging. Ik kon ook terug naar mijn oude werkgever maar heb me toch volledig hierop gestort. Op een gegeven moment voel je dat dit de weg is die je moet gaan."

*"Veel mensen zijn
ondervoed, niet in calorieën
maar in voedingsstoffen"*

Marjolein had in haar praktijk te weinig bereik en zocht haar heil in het schrijven van online blogs. "Vanaf dat moment ging het hard; als mensen zochten op hormonen en overgang kwamen ze bij mij terecht." Marjolein richtte het online platform de Energieke Vrouwen Academie op en kreeg veel vragen, zoals 'hoe ontbijt ik zuivelvrij?' of 'hoe stel ik een volledig diner samen'? Dat resulteerde in een ontbijtboek, lunchboek en een dinerboek. "Op een gegeven moment had ik zoveel informatie dat ik daar een logisch geheel van wilde maken met een kop en staart. Ik bundelde mijn al inzichten in het boek 'Het energieke vrouwen voedingskompas' - een schot in de roos."

Meer daadkracht

Na verloop van tijd ontdekte Marjolein ook hoe je met voeding en supplementen goed zorgt voor de mitochondriën, de energiecentrales in cellen. Daarover schreef

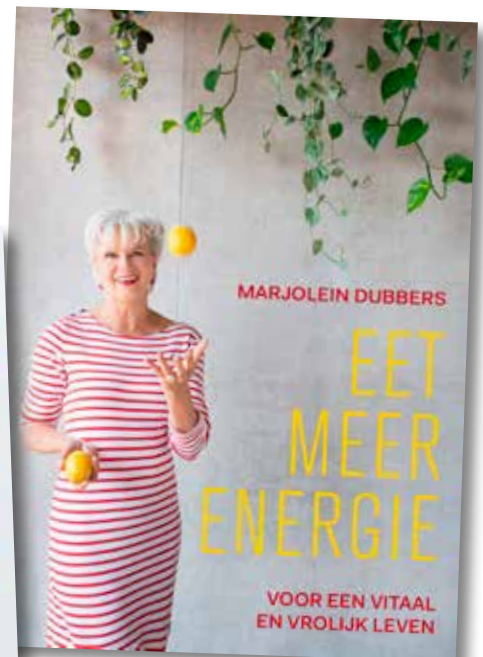
ze vorig jaar haar tweede boek 'Eet meer energie'. Waarom richt zij zich met haar boeken en academie specifiek op vrouwen van middelbare leeftijd? "Ik heb wat met vrouwen rond de 50. Ik vind dat vooral vrouwen de prijs van deze maatschappij vol chemische cocktails in voeding en cosmetica moeten betalen. Hormonen en mitochondriën raken hierdoor verstoord en in de menopauze ben je extra kwetsbaar. Vrouwen in die leeftijd zijn klaar met het zorgen voor een gezin... en dan? Als het goed is, heb je nog zo'n 30 tot 40 mooie jaren voor je. Dat vraagt wel om een transformatie. Je maakt op deze leeftijd minder oestrogeen aan en meer testosteron. Je hormonen zeggen dat het tijd is om actie te ondernemen en voor jezelf te kiezen, dus zorg voor voldoende energie om leuke dingen te ondernemen en maak er iets positiefs van! Daar lever ik heel graag een bijdrage aan."

Succes en kritiek

Met het succes kwam ook de kritiek op Marjolein Dubbers. Zo zou ze niet zijn opgeleid tot voedingsdeskundige, mensen op het verkeerde been zetten omdat je zelf geen invloed kunt uitoefenen op hormonen, voeding tot heiligmakende sleutel tot gezondheid verheffen en een maakbaarheid van een gezond leven suggereren - waar ook zieke mensen ijdele hoop uit putten. "Ik ben geen arts, ik stel geen diagnoses

en adviseer mensen ook niet over hun gezondheid, maar wel over hun voeding. Hebben mensen meer vragen of hulp nodig, dan verwijst ik ze door naar een specialist. En voeding is niet zaligmakend maar samen met onder meer voldoende beweging, daglicht en ontspanning draagt het wel in belangrijke mate bij aan een gezond leven. Gelukkig zijn steeds meer medici het daarover eens, zoals prof dr in de diabetologie Hanno Pijl en cardioloog prof Leonard Hofstra. Zij vinden dat je voeding en leefstijl niet langer los kan zien van gezondheid. Bovendien is het al langer bekend dat diabetes type 2 te voorkomen en genezen is met de juiste voeding. En hormonen kun je wel degelijk beïnvloeden met voeding, denk maar aan het hormoon insuline. De helft van Nederland is, volgens nieuwste cijfers, insulineresistent met het gevaar op diabetes 2; als ze stoppen met het eten van zoet en veel koolhydraten heeft dat een enorm positieve invloed. Daarnaast zijn er steeds meer mensen met obesitas, hart- en vaatziekten, depressie of een burn-out. Natuurlijk kun je ondanks een gezonde leefstijl alsnog ziek worden, maar wat is erop tegen om mensen goed te informeren?"

>>



super+natural
oral care

Ecodenta Organic Cosmos

Een **biologische en veganistische mondverzorgingslijn**, geheel ecologisch geproduceerd. De lijn bestaat uit tandpasta's, een kindertandpasta en een mondwater waarbij innovatie, wetenschap en de kennis van professionele tandartsen gecombineerd wordt met de beste natuurlijke ingrediënten om de meest voorkomende tandproblemen aan te pakken.



eco
denta
super+natural oral care



ANTI-PLAQUE

Met natuurlijke kokosolie en zinkzout tegen tandplak.

SENSITIVE

Mineralen, aloë extract en zout tegen gevoelige tanden.

WHITENING

Het papaja extract herstelt de originele witheid van de tanden.

MONDWATER

Maak je poetsbeurt compleet met de anti tandplak formule.

VOOR KINDEREN

Tandpasta met fruit, beschermt en versterkt.

Vraag naar de Ecodenta mondverzorgingslijn bij uw groothandel of neem contact op met:

Mediphos OTC Consumer Health BV

T 0317-351838 / cs@mediphos-otc.com / www.mediphos-otc.com



Pharmacon proefexamens
Dé omgeving om je examen te oefenen!



Examenkandidaten die oefenen met onze proefexamens slagen sneller voor hun examen!

Op 19 maart organiseerde Stichting Pharmacon een bijzonder congres ter ere van haar 75-jarig jubileum. U kunt het verslag lezen op www.pharmacon.nl. Ook in de april-editie van Careality verschijnt een uitgebreid verslag.

>> **Op het verkeerde been**

Informatie is belangrijk om het tij te keren, zegt Marjolein Dubbers. Ze is van mening dat de overheid en voedingsproducenten mensen op het verkeerde been zetten. Er is wel een ommekeer gaande zoals het Nationale Preventieakkoord dat ook ondertekend is door overheid en producenten, maar dat is volgens Marjolein te marginaal. "Het Voedingscentrum beveelt nog steeds tweemaal per dag een broodmaaltijd aan, dat is toch niet meer van deze tijd? En in de schappen van de supermarkt is maar liefst 80 procent van de voeding bewerkt of het bevat te veel suiker, zout, granen, soja of mais. Daar worden we niet beter van. De ommekeer komt vanuit de consument en hoe meer mensen kiezen voor een gezonde, biologische of (deels) vegetarische leefstijl, hoe sneller het aanbod en de richtlijnen zullen veranderen. Ook om medicatie te voorkomen, want met vitale voeding en de juiste supplementen kun je bijvoorbeeld herhaalrecepten voor cholesterolverlagingsmiddelen vóór zijn. We stemmen met onze portemonnee, vooral de vrouwen die merendeel de boodschappen doen, en daarom is het zo belangrijk dat iedereen goed geïnformeerd is."

Krachtiger dan ooit

Marjolein ervaart dat zij door goed voor zichzelf te zorgen en vitale voeding te eten, krachtiger is dan ooit. "Ik werk veel en vol passie, sport vier keer per week en sommige mannen van 40 ren ik zo voorbij. Natuurlijk barst ik niet elke dag van de energie, het leven is eb en vloed, en ik heb heus wel eens een off day." Plannen voor de komende jaren heeft ze volop. "Mensen boven de vijftig of zestig hoeven zich niet neer te leggen bij een minder energiek leven. De overgang is immers niet het begin van het einde, maar de start van de prachtige tweede helft van je leven. Ik wil dat graag illustreren met interviews met inspirerende rolmodellen. Zo hoop ik dat de grote groep vrouwen van middelbare leeftijd inziet dat er nog zoveel mogelijk is en als ze hun nieuwe kracht gaan ervaren." <<

Wilt u uw klanten kennis laten maken met de boeken van Marjolein Dubbers? 'Het energieke vrouwen voedingskompas', ISBN 9789021563732 en 'Eet meer energie', ISBN 9789021566863, Kosmos Uitgevers. energiekevrouwenacademie.nl

"Beschouw supplementen als voeding, niet als medicijn"

Vrouwen die Marjolein al langere tijd online volgen, weten dat zij een groot voorstander is van supplementen. "Ik zie een basissuppletie als voeding en adviseer mijn klanten hetzelfde te doen. Naar mijn mening zijn veel mensen in Nederland ondervoed. Niet in calorieën maar in voedingsstoffen. Zelfs het Nederlands Voedingscentrum zegt dit. Als je als vrouw zou eten volgen hun richtlijnen, de Schijf van Vijf, dan komt volgens hun eigen rapport uit 2011 nog steeds enkele belangrijke voedingsstoffen tekort." Volgens de schrijfster zijn er de afgelopen 50 jaar duizenden onderzoeken gepubliceerd die aantonen dat het juiste gebruik van voedingssupplementen ons kan beschermen tegen een groot scala aan klachten en ziektes en zelfs tegen overgewicht. "Weinig mensen weten dat als er te weinig voedingsstoffen in het bloed zitten, er door de hypothalamus een hongersignaal wordt afgegeven. Dat is een signaal van ons lichaam dat het voedingsstoffen nodig heeft! Natuurlijk moeten we deze grotendeels uit gezonde, verse, onbewerkte voeding halen, maar supplementen kunnen hierbij zeker ondersteunen. De basissuppletie die ik vrouwen adviseer, is een goede multivitamine. Vergeet vooral de mineralen niet; die komen we vaak nog meer tekort dan vitamines. Verder vitamine C, vitamine D, omega 3 en magnesium. Bij voorkeur met een hogere dosering dan de aanbevolen dagelijkse hoeveelheid. De ADH is ooit in het leven geroepen om tekorten te voorkomen. Om gezond en vitaal 85 te worden, hebben we (veel) meer nodig dan dat."





Een stralende glimlach is je beste visitekaartje. Het is dan ook niet vreemd dat er ontzettend veel belangstelling is voor allerlei manieren van whitening. Enkele jaren geleden gebeurde dat alleen nog door professionals, maar de consument gaat steeds vaker zelf aan de slag. Een mooie glimlach is één ding; het betekent echter weinig zonder een frisse adem...

Witte tanden en een frisse adem:

Een frisse mond, je beste visitekaartje

Een paar jaar geleden gingen mensen die wittere tanden wilden, nog naar een professionele whitening-kliniek of de tandarts. Nu zoekt de consument veel vaker naar manieren waarop zij zelf hun tanden witter kunnen maken. Leveranciers maken het hen gemakkelijk met whitening strips, bleeksetjes, tandpasta, mondwater en andere middelen die een witte glimlach beloven. Maar ook de huis-, tuin- en keukenmiddeltjes worden volop uitgeprobeerd. Bananenschil, kurkuma, zuiveringszout, zonlicht... de 'oma weet raad'-tips vliegen je in de media om de oren. De rode draad binnen al deze middelen is dat consumenten het liefst zoeken naar natuurlijke oplossingen om hun glimlach stralender te maken – zonder dat hun tanden onnatuurlijk of bijna lichtgevend wit worden. Actieve houtskool steekt wat populariteit betreft met kop en schouders boven de andere oplossingen uit.

Zwarte houtskool, witte tanden

Zwarte tandpasta of houtskoolpoeder voor een witte glimlach is een enorme trend. Nieuw is het echter niet. Nog voordat tandpasta bestond, werden onder andere houtskool en zout veelvuldig gebruikt om de tanden te poetsen. Nu is zout niet echt bevorderlijk voor een gezonde mond of tandvlees, maar houtskool krijgt terecht weer nieuwe belangstelling. Er wordt in de cosmetische industrie (o.a. gezichtscrèmes, maskers, tandreiniging) namelijk dankbaar gebruik gemaakt van de natuurkundige, absorberende werking van actieve houtskool. Koolstofatomen oefenen een grote aantrekkingskracht

uit op andere moleculen. Koolstof is verkoold plantaardig materiaal. Het activeren van kool gebeurt met hoge druk en stoom, waardoor de structuur poreus en fijn wordt en de magnetische werking vele malen sterker. De actieve kool die zo ontstaat, wordt bijvoorbeeld toegepast voor het zuiveren van grondwater en in sigarettenfilters. En het wordt gebruikt in de bekende middelen tegen diarree of aangeraden bij voedselvergiftiging vanwege de absorptiekracht.

Vuildeeltjes aantrekken

Binnen mondverzorging zorgt actieve houtskool ervoor dat de vuildeeltjes worden aangetrokken die op de tanden zorgen voor aanslag en vlekken. Dat het in een bepaalde mate werkt, staat vast. En dat het nauwelijks negatieve gevolgen heeft, behalve de schurende werking op het glazuur zoals vele tandpasta's, daar zijn de experts het ook over eens. Een bijkomend voordeel is dat de absorberende werking van houtskool ook toxines en bacteriën aantrekt en zo een slechte adem kan voorkomen. Het is wel belangrijk dat je klanten die voor een houtskool tandpasta kiezen die geen fluoride bevat, erop wijst dat zij ook een fluoridehoudende tandpasta of mondwater ernaast gebruiken om de tanden sterk te houden.



Slechte adem

Hoe stralend je glimlach ook is, witte tanden zijn nog steeds geen visitekaartje als ze gepaard gaan met een onaangenaam geurende adem. Iedereen heeft weleens een slechte adem, 's morgens vroeg bijvoorbeeld of als je gekruide eten hebt gegeten, hebt gerookt of alcohol hebt gedronken. Maar als je geregeld last hebt van een slechte adem, dan helpt een goede mondhygiëne met regelmatig flossen met een rager en het gebruik van een mondspray of mondspoeling.

Zwavelverbindingen

De oorzaak van een slechte adem ligt niet zoals veel mensen denken in de maag, maar voor 90 procent in de mondholte. Bacteriën houden onze mond schoon. Sommige bacteriën zetten echter eiwitten uit voedselresten om in vluchtige zwavelverbindingen. Dat gebeurt vooral op plaatsen in de mond waar weinig tot geen zuurstof is (bijvoorbeeld tussen de tanden). Zwavel ruikt onaangenaam en lage concentraties zwavelverbindingen geven al een slechte geur. Een goede mondhygiëne is belangrijk om die slechte adem te voorkomen. Dat betekent elke dag minstens tweemaal de tanden poetsen, vooral voor het slapengaan. Minstens eens per dag goed flossen, liefst met een rager, voorkomt dat er voedselresten tussen de tanden achterblijven.

Vermijd suiker

Veel mensen maskeren een slechte geur uit de mond met een pepermunt of kauwgum. Deze producten halen de geur misschien tijdelijk weg, maar ze bevatten suiker. En dat is nou net de favoriete brandstof voor de bacteriën in de mond die zwavelgas produceren. Suiker zorgt ervoor dat bacteriën zich sneller vermenigvuldigen en plak opbouwen aan de tanden en rand van het tandvlees. Het gevolg: een slechte adem. Zo kom je in een vicieuze cirkel terecht.



Poets-weetjes

- ✓ Poets minstens twee keer per dag, in de ochtend en voor het slapen
- ✓ Spuug de tandpasta uit na het poetsen, maar spoel niet direct na met water, zodat de fluoride zijn werk kan doen
- ✓ Wacht minstens een uur met poetsen als je iets hebt gegeten of gedronken met veel zuren
- ✓ Poets zonder veel druk met korte, horizontale bewegingen over de tanden en de rand van het tandvlees
- ✓ Vervang je tandenborstel direct als de borstelharen versleten zijn.
- ✓ Floss een keer per dag, liefst met een rager
- ✓ Spoel eens per dag met mondwater
- ✓ Gebruik bij slechte adem geen suikerhoudende producten



Niet maskeren, maar voorkomen

Adviseer daarom tegen een slechte adem producten die de geur niet maskeren, maar voorkomen. Deze bevatten chloorhexidine dat de bacteriën doodt en een zinkverbinding, die met zwavelgassen reageert. De combinatie van deze actieve ingrediënten heeft een synergetisch effect: samen zorgen ze ervoor dat de gassen die een onaangename ademgeur veroorzaken, geneutraliseerd worden en een lange tijd niet vrijkomen. Het gebruik van mondwater kan overigens nog fors toenemen in ons land. Slechts 5% van de Nederlanders gebruikt dagelijks mondwater en 44% gebruikt het minstens één keer per maand. <<



Care & Beauty gaat nu echt van start. Na een intensieve periode van voorbereiden en ontwikkelen, zijn de eerste stappen gezet. De winkels hebben een nieuwe uitstraling en inmiddels zijn ook de eerste folders de deur uit.



Kwaliteit, vakbekwaamheid en advies

Care & Beauty bepaalt zijn plaats in de markt

In en om de winkels van de aangesloten ondernemers hebben alle uitingen de Care & Beauty-uitstraling gekregen en er is Care & Beauty-verpakkingsmateriaal beschikbaar. “En onze folders stralen perfect uit waar Care & Beauty voor staat: kwaliteit, vakbekwaamheid en advies. De reacties hierop zijn zeer goed”, zo laat de nieuwe drogisterijformule in een persbericht weten. “Verder hebben we een informatie- en opleidingsplatform ontwikkeld via Speakap. Richting de consumenten maken we stappen met Facebook en Instagram en krijgt de website debeteredrogist.nl langzamerhand de juiste vorm.”

Selectief

Bij Care & Beauty ligt de nadruk op selectiviteit: “We willen weg van het generieke en kiezen voor producten die niet overal verkrijgbaar zijn, maar wel zeer goed passen bij adviezen over gezondheid en huidverzorging. Daarom voeren hoogwaardige oplossingen voor zowel preventieve als curatieve issues de boventoon. Ook blijft Care & Beauty op zoek naar nieuwe innovaties en hypes. Het voordeel van een relatief kleine formule is dat er heel snel kan worden ingespeeld op nieuwe ontwikkelingen, zodat we er optimaal van kunnen profiteren!”

Ook traffic

Is Care & Beauty dus een winkel met alleen maar speciale en bijzondere producten? “We hebben gezondheidswinkels die zich concentreren op speciale, imagooverhogende producten en geen behoefte hebben aan een prijspropositie in hun folder. Maar ook dan is traffic belangrijk. De meeste winkels hebben iedere folderuitgave een dubbele pagina waar prijs de boventoon voert. En meer dan 400 producten zijn in de basis EDLP. Het staat iedere Care & Beauty-ondernemer vrij om dit verder uit te bouwen naar zelfs 1.500 producten. We zoeken dus naar een gezonde mix van prijs en massamarkt versus mooie en bijzondere producten. Het bijzondere is: vaak gaat dat heel goed samen.”

Aansluiten

Een groeiend aantal ondernemers overweegt zich aan te sluiten bij Care & Beauty, meldt de organisatie. “Maar we hebben absoluut niet de ambitie om snel en onbezonnen te groeien. Liever doen we het rustiger aan. Er moet een klik zijn met drogisten die zich willen aansluiten omdat ze zich kunnen vinden in het DNA van de organisatie. Dat betekent weg van het midden, weg van alleen maar prijs en meer focus op toenemende specialisatie. En commitment: als we afspraken maken met leveranciers, dan moet het overgrote deel van onze ondernemers zich aan die afspraak houden. We willen doen wat we beloven en dat moeten we mét alle aangesloten ondernemers echt waarmaken!”

Naast marketing en reclame werkt de formule ook nauw samen met leveranciers op het gebied van kennisoverdracht. Er is al een aantal intensieve verkooptrainingen geweest, waarbij heel concreet de directe resultaten zijn gemeten welke resultaten dat oplevert. “Juist de medewerkers op de winkelvloer zien dat resultaat vaak direct. Dat geeft iedereen energie en motiveert enorm. De samenwerking met de industrie werpt dus echt zijn vruchten af: het is mooi om te zien hoe goed het werkt als je van beide kanten uit een goede commitment hebt en allemaal dezelfde keuzes maakt. Dan wordt er echt vanaf dag één gescoord.” <<

Gezondheidswinkeliers en goede drogisten die het fijn zouden vinden om eens met Care & Beauty in gesprek te komen, zijn van harte welkom.

Interesse? Mail naar info@debeteredrogist

(Lees ook de column van Care & Beauty-ondernemer Michiel Hensbergen op pagina 17)

Onderscheid maken

Column

Gilia van Dam werkt al 14 jaar in de drogisterij, ze startte als zelfstandig drogist in 2005 direct met haar eigen zaak Drogisterij de Beauterie in Oldebroek. Gilia vindt drogist zijn het mooiste beroep van de wereld en laat graag een tegengeluid horen over zaken die de hele branche aangaan...



“Kun je alles waar drogist aan de gevel hangt over één kam scheren? Ik zeg nee, helaas dat kan niet”

Het gebeurt me niet snel, maar toen ik de vraag kreeg of ik misschien een bijdrage wil leveren met een column in de Careality@work werd ik toch wel even stil. Wauw, stukkie schrijven en ook nog over het mooiste beroep van de wereld. Impulsief als ik ben, zei ik natuurlijk meteen JA. Op mijn roze wolkje zat ik te denken waarover ik zou kunnen schrijven. Eigenlijk zat ik meteen in een spagaat, de artikelen die ik las en tegenwoordig skip, staan namelijk lijnrecht tegenover hoe ik in sommige zaken sta.

Een wassen neus?

Daarmee bedoel ik de mensen die nimmer daadwerkelijk op de winkelvloer hebben gestaan en wel even vertellen hoe het allemaal werkt in de branche. Ik heb lang geleden mijn certificering aan de wilgen gehangen. Ik vind het een wassen neus en je moet er nog voor betalen ook. Ik heb de meerwaarde nooit kunnen ontdekken. Waar waren de brancheorganisaties toen de wetgeving werd aangepast? Waar waren ze toen bleek dat ik door de claimsverordening strafbaar ben als ik bij een doosje vertigoheel ‘tegen duizeligheid’ vermeld of bij trammeel ‘tegen gewrichtspijn’? De consument mag het uitzoeken! Waar waren onze branchevertegenwoordigers toen de AV-categorie geïntroduceerd werd? Er zijn blijkbaar andere prioriteiten, alles wat zich drogist mag noemen moet gecertificeerd zijn. En dat klopt niet, er is een verschil: je hebt de discounters en je hebt drogisten. Je hebt ondernemers

die met hart en ziel hun werk doen en daadwerkelijk staan voor de gezondheid van de klanten die over de vloer komen.

Ridicule vraag

Een goede drogist heeft zijn zaak op orde, weet waar hij het over heeft en zorgt voor geschoolde medewerkers. Dan heeft een kassacheck met de vraag ‘bent u bekend met dit product?’ geen waarde, want die vraag vind ik ridicul. Wanneer een klant medicijnen koopt stel je gerichte vragen, je stelt nooit een gesloten vraag. En je waarschuwt over bijwerkingen en interacties. Je weet waar je het over hebt en dat deel je met je klant. En daar zit het verschil tussen een filiaalbedrijf en een zelfstandige drogist.

Van harte eens

Ik ben het wel van harte eens met de visie om de drogist als volwaardig gesprekspartner te betrekken bij de gezondheidszorg. Bij huisartsen, apothekers, fysiotherapeuten en consultatiebureau's, samenwerken met je omgeving.

Op dat vlak is nog een boel werk te verzetten, zorg dat zij op de hoogte zijn welke opleiding je als drogist hebt gedaan, dat we weten waar we het over hebben, dat we doorsturen als we het niet vertrouwen. Er kan zo heel wat druk bij de huisartsen worden weggehaald. Het kost tijd en bergen werk, maar bij ons werpt het vruchten af. Niet alleen omzettechnisch, maar zeker ook qua professionaliteit. En daarvoor hoef ik geen speciaal jasje of bloesje aan te hebben. Een beetje zichzelf respecterend drogist zorgt ervoor dat hij op de hoogte is en dat hij bijscholing, cursussen en opleiding volgt. Zo'n drogist weet waar hij over praat. Daarmee kom ik weer op het onderscheid, kun je alles waar drogist aan de gevel hangt over één kam scheren? Ik zeg nee, helaas dat kan niet. Maak als branchevereniging dan ook echt het onderscheid en kom niet met zoiets als een nietszeggende certificering...

Groetjes
Gilia

Gilia.

Na de koude, natte winterdagen komen staan de lente en zomer weer gezellig voor de deur. De mensen gaan weer massaal naar het strand, lekker terrasjes pakken en in de avond zwoel gekleed uit. Vragen jouw klanten jou ook weer de hemd van het lijf over de nieuwste kleuren, make-up en huidproducten tegen de hitte van de zon?

Zachte zomer make-up: Mooi met mineralen

We hebben de nieuwe make-up en huidtrainingen achter de rug en gaan vol goede moed de verkoop in! Nu weet ik van mijn make-up trainingen dat je vaak de producten meekrijgt in de felbegeerde goodiebags. Probeer jij die ook altijd allemaal uit? Dan kun je uit eigen ervaring de werking van de producten vertegenwoordigen aan de klant.

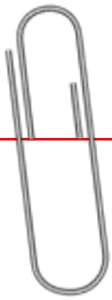
Producten ervaren

Het geloof en de overtuiging in de hero-producten zorgen vaak voor targets die je moet omzetten in de periode van de promotionele acties. Organiseer daarom leuke, uitnodigende make-up events op de winkelvloer die de klant binnenhalen en overhalen tot verkoop. Laat jouw klanten vooral de nieuwe producten ervaren en geef ze de kans om ze op de huid te voelen en uit te proberen. Vergeet daarbij de mannen niet. Leg goed waarom jij denkt dat dit product werkt voor deze klant. En herhaal na je verkoopgesprek even de belangrijkste punten, dat blijkt een belangrijk argument voor de aankoop van producten. Leg alle producten die je bespreekt, netjes op je counter zodat de klant ernaar kan kijken en eventueel het product nog een keer in de hand kan houden en voelen. Er zijn ook veel beauty apps waarmee je een gezicht in allerlei kleuren op kunt maken, mijn favoriet is Perfect 365.

Natuurlijke make over

Ik heb voor deze uitgave weer een mooi voorbeeld van zachte zomer make-up in beeld gebracht. Voor de make over mocht ik de 20-jarige Sabina Harders onder handen nemen. Ik heb gekozen voor een mooie, natuurlijke lente en zomer look. Een stralende jonge huid moet je niet bedekken onder de make-up, daarom koos ik voor natuurlijke kleuren in combinatie met soft smokey eyes. De make-up die ik heb gebruikt, is van IDUN (Cosinta), een Zweeds merk met mooie, minerale make-up. Ik werk graag met mineralen, ze werken als een tweede huid en komen fluweelzacht en toch





Roberto Dresia werkt sinds 1980 in de beauty wereld. In 1994 en 1995 werd hij landelijk bekend door zijn 'makeup tips van de week' in de populaire 5 uur show van Viola Holt. Met Black Opal, Max Factor en Versace zette Roberto de make up voor de donkere huid op de kaart tijdens het tv-programma Miss Beautiful Black. "Ik heb in mijn loopbaan als visagist en hairstylist al veel vrouwen en mannen mooi mogen maken op allerlei events, beurzen, shows, tijdens retail-trainingen, prive lessen of in magazines en tv-programma's. En ik doe dat nog elke dag met veel beauty energie!"



dekkend over. Minerale make-up versmelt met de opperhuid als je met een kabuki brush roterend over de gezichtshuid gaat tot je een egale kleur krijgt.

Vegan en veilig

Je kan de minerale make-up zo op de huid aanbrengen, zonder eerst een dagcrème op te brengen. Het heeft een natuurlijke SPF van 15 tot 30. Bovendien beschermen en verzorgen mineralen de huid en zijn ze ook geschikt voor de gevoelige huid. Goede minerale make-up bestaat uit ijzeroxides, zinkoxide, mica poeder van fijngemalen steen, titaandioxide, natuurlijke oliën en wax. Bismut oxychloride mag niet in de minerale make-up zitten. Deze make-up is 100% vegan, lang houdbaar en veelzijdig in kleurgebruik. Minerale oogschaduw is makkelijk te blenden, mooi om te combineren en mengen goed met de basis. Met mineralen krijg je een prachtig resultaat, bij elke soort lichtinval.

Make Up service Bar Boccabacio

Je hebt een event, een bruiloft, een themafeest, een date of zomaar....Dan kun je vanaf nu terecht bij de Make Up Service Bar van Roberto Dresia. Is het ochtend, in de middag of in de avond, het team van Roberto staat in de top studio in Den Haag altijd @ your service om je prachtig en professioneel op te maken voor de juiste gelegenheid. Neem contact op via www.boccabacio.nl voor informatie of een afspraak. Roberto geeft lezers van Careality@Work speciaal 10% korting voor boekingen in april. De koffie is heet en een bubbeltje staat klaar. Tot dan!

Sieraden zijn deze lente en zomer helemaal hot. Onze koningin Maxima draagt veel sieraden en zij is natuurlijk style icoon nr 1 van Nederland. Sieraden maken je uitstraling helemaal af, maar stem ze wel altijd goed af op je gezicht, figuur en de kleuren van je kleding. Lange sieraden zijn dit seizoen high-end maar ook korte kettingen en oorknoppen zijn in en niet te vergeten de klassieke parels, die raken nooit uit de mode. Kijk goed naar de celebs op de rode loper, die werken met de meest professionele teams, en kopieer hun stijl.

*Zo lieve beauty's, nu weer mooi de lente en zomer in!
Hugs, Roberto <<*



Een nieuwe man

Column

Eddy Nip is sinds 2008 gepensioneerd zelfstandig drogist. Hij was eigenaar van drogisterij De Spaanse Vlieg in Groningen. Eddy schreef van 1993 tot 2009 de columns Vluczout in vakbladen. Zolang zijn gezondheid én zijn vrouw het toestaan, blijft hij nog actief in de drogisterij.



“Bij ons mogen òòk de opruimingsartikelen altijd geruuld worden. Een kwestie van omdenken”

Denk er om! Niet vergeten het alarm erop zetten, de gebruikte kopjes af te wassen, het toiletpapier aan te vullen of de schoonloper uit te kloppen. Gewone dingen waar je dagelijks ‘even om moet denken’. Na het verschrikkelijke gezegde ‘out of the box denken’, werd ik kortgeleden overvallen door het lelijkste woord: omdenken. Google en YouTube maakten mij echter heel snel duidelijk waarom het begrip ‘omdenken’ helemaal past bij de moderne ondernemer en zijn personeel. Dat dan weer wel. Plannen maken voor een personeelsfeestje, brainstormen over een cadeautje voor een trouwlustige collega, altijd is er wel iemand die stevast begint met de bekende beren op de weg en mekkert “ja maar...” waardoor een spontane oprisping voortijdig geblust wordt. Omdenken betekent eigenlijk niet in problemen denken maar in kansen en oplossingen. Als die trouwlustige collega ‘alles al heeft’ ga je omdenken en roep je “dan maakt het dus ook helemaal niets meer uit wàt je geeft!” Etos gaf het goede voorbeeld en pakte met SALE groots uit. Menig consument loopt in centra en straten omgeven door giga plakaten SALE, maar de zelfstandige drogist geeft helaas niet thuis. Dom dom dom want SALE is zo verschrikkelijk leuk! Aan een collega vroeg ik “waarom doe jij niet aan SALE” waarop zij antwoordde “ik heb niks om op te ruimen”. Kletsboek natuurlijk, omdenken, want met een goed gepresenteerde SALE (geen

stortmand vol onduidelijke rommel), lok je klanten naar binnen. Drie extra klanten per dag zijn toch altijd na vier weken SALE ruim zeventig potentiële klanten en daar draait het in de detailhandel momenteel toch om? Ooit heb ik de uitverkoop van het DA-magazijn in hun (ex)winkel in Zwolle gevolgd, je wilt niet weten wat daar allemaal de revue passeerde en naar mijn inschatting met veel succes. Mijn mode buurman had vanzelfsprekend een forse SALE maar ik wilde toch nog even zeuren en hem een beetje prikkelen. Waarom staat daar bij jou een bordje ‘opruimingsartikelen kunnen niet geruuld worden!!!’ (vanzelfsprekend voorzien van drie uitroptekens)? Zijn verklaring was even simpel als onthutsend: “Dat mag nooit, dat mag bij niemand.” Omdenken dus. Bij ons mogen òòk de opruimingsartikelen altijd geruuld worden. Kansen zien. Nog even een uitsmijter. Een collega van mij had wel zin in een nieuwe man, maar

aanslaan op een vrolijk gezicht, een gulle lach of een fraaie bril viel haar niet mee. Nu heb ik mij er even mee bemoeid (doe ik graag in de liefde) en haar gepushed om te gaan omdenken en haar aandacht te verleggen van uiterlijke schoonheid naar ordinaire koopwaar: wat heeft die ‘nieuwe man’ net bij mij gekocht? Helemaal serieus neemt ze mij toch al niet en lachend concentreert ze zich nu op ‘hij die thermo slaapsokken aanschaft’, met daarin verwerkt mijn extra tip: betaalt de nieuwe man zijn € 7.95 helemaal met gepaste muntjes dan is hij zuinig en saai, maar meldt hij “Ik wil graag met een ring betalen” denk dan niet meteen aan een bruidsschat maar aan de nieuwste manier van contactloos (wearable) betalen. Een liefhebber van speeltjes dus, ook leuk!

Groeten,
Eddy

Lammie Vedder uit Gieten viert 25-jarig jubileum

“Het geeft voldoening om een belangrijke rol spelen in het leven van onze klanten”

Op 1 februari vierde Adviesdrogisterij Lammie Vedder uit Gieten haar 25-jarig jubileum. “Niet met de standaard 25% kortingen, want ik ben een drogist die graag wat extra’s geeft. We gaven onze klanten cadeaus en mijn team kwam spontaan werken. Het werd een onvergetelijke en gemoedelijke dag, precies zoals het bij onze drogisterij hoort”, vertelt drogist Lammie Vedder.

Lammie startte 25 jaar geleden haar drogisterij nadat zij jaren als apothekersassistente had gewerkt. “Een grote verandering om van een controlerende functie, een adviserende rol als drogist op mij te nemen. Mijn drogisterij begon als Uw Eigen Drogist en sinds 10 jaar ben ik geheel zelfstandig... een formule zou me ook niet meer passen.” Lammie begon met een reguliere drogisterij, maar door de komst van het nieuwe winkelcentrum in Gieten kwam haar winkel net buiten het centrum te liggen. Dat was een belangrijke reden voor verandering: “Kruidvat, Etos, supermarkten en de Hema vestigden zich in ons dorp en door dat concurrentieveld besloot ik me op onze adviserende rol te richten. Dat past bij mijn eigen achtergrond, maar ook bij mijn team van vijf medewerkers die elk hun eigen specialisatie hebben in gezondheid. Buiten dat hebben we allemaal één specialiteit; we willen er echt zijn voor onze klanten.”

Bedolven onder cadeaus

Lammie adverteert als zelfstandige niet met kortingen, maar laat de regio bijvoorbeeld weten wanneer een van de medewerkers geslaagd is voor haar vakdiploma. “‘Komt u haar feliciteren’, vraag ik dan in de advertentie met als onderliggende boodschap ons specialisme als gezondheidsadviseur. Toen het 25-jarig jubileum in zicht kwam, plaatsten mijn medewerkers eenzelfde boodschap in de plaatselijke weekkrant: ‘Wie komt Lammie met haar jubileum feliciteren? Dat heb ik geweten; ik werd bedolven onder de bloemen, cadeaus en felicitaties. We hadden voor onze klanten koffie, cupcakes en ander cadeautjes. Het werd een onvergetelijke en gemoedelijke dag, precies zoals bij onze drogisterij hoort. Mijn team kwam spontaan werken zonder dat ze ingeroosterd stonden, dat geeft al aan hoe hecht we zijn.’”



“Wij hebben elk onze eigen specialisatie in gezondheid. Buiten dat heeft het hele team één specialiteit; we willen er echt zijn voor onze klanten”

Echte gezondheidsadviseur

De drogisterij van Lammie Vedder heeft in de wijde regio een belangrijke rol als gezondheidsadviseur. “Mensen komen met al hun gezondheidsvragen naar onze drogisterij toe. Om de vindbaarheid van mijn winkel verder te vergroten, hebben we sinds twee jaar ook een website, die regelmatig met de seizoenen bijgewerkt wordt. Ik laat ook prominent van me horen bij de huisartsen- en tandartspraktijk en het sportcentrum. De samenwerking met de huisartsen en tandartsen in onze regio is prima en daardoor weten mensen ons goed te vinden. De functie als poortwachter van de eerstelijns zorg past ons dan ook als een tweede huid.”

Voldoening

Drie jaar geleden heeft Lammie Bewustwinkelen.nl als verlengstuk van haar winkel in de arm genomen. “Mijn klanten weten steeds beter dat ze voor een oneindig aantal artikelen bij mij terecht kunnen en dat die direct de volgende dag geleverd worden. Zo heb ik er een enorm magazijn bij met producten die ik niet in de winkel kan plaatsen.” Lammie heeft voor de komende jaren maar één wens: ze wil op de ingeslagen weg doorgaan. “Wij spelen een belangrijke rol in het leven van onze klanten. Laatst kwam er zelfs een klant uit Drachten naar onze winkel voor advies over zijn gezondheid en de bijbehorende producten. Dat geeft mij en mijn team een goed gevoel. Het geeft ons enorme voldoening dat wij zo’n belangrijke plaats innemen in het leven en de gezondheid van onze klanten.” <<

Kuypers Cosmetics neemt distributie van Petit&Jolie B.V. over

Vanaf 1 maart 2019 neemt Kuypers Cosmetics de distributie van de merken Petit&Jolie en Kaerel Skincare van Petit&Jolie B.V. over. Het betreft de distributie van de Nederlandse en Belgische markt. Vanwege verdere internationale expansie van Petit&Jolie B.V. is er besloten om een samenwerking aan te gaan met Kuypers Cosmetics. We verwachten hiermee een grotere focus op de Nederlandse markt en de positie van beide merken verder uit te bouwen.



TE KOOP

Zelfstandige drogisterij

Mooie drogisterijwinkel te koop op De Veluwe, op een A1 locatie in het centrum direct naast een supermarkt, ijssalon en slagerij. Aan een doorgaande weg, met gratis parkeren voor de deur. De enige drogist in een woonkern van 6.000 inwoners!

- ✓ Winkel vloeroppervlakte 150 m²
- ✓ Huurpand, opgeleverd in 2011
- ✓ Ledverlichting en kassasysteem vernieuwd in 2017
- ✓ In de winkel is een DHL parcel punt

Omdat het een zelfstandige drogisterij is, kun je je eigen invulling geven aan het assortiment. De winkel wordt te koop aangeboden i.v.m de gezondheid van de eigenaar.

Is je belangstelling gewekt?
Mail dan naar:
redactie@careality.nl



Garnier Bio, de geheel nieuwe eco-gecertificeerde vegan skincare lijn

Garnier is 115 jaar pionier op het gebied van plant-based producten. Dit jaar gaat Garnier nog een stapje verder op het gebied van natuurlijk met de gloednieuwe huidverzorgingslijn: Garnier Bio. Deze lijn is organisch gecertificeerd en vegan. Bovendien is de verpakkingen gemaakt van gerecycled materiaal en zijn deze ook weer volledig recyclebaar. De Garnier BIO lijn haalt voor het verzorgen van elke huidtype kracht uit planten. Voor elke huidtype een andere, en gebruikt deze krachten efficiënt voor het verzorgen en reinigen van de huid.



Pollen in de lucht?

Golden Naturals Scutellaria 2000 mg en Scutellaria Neusspray

Wist je dat 1 op de 5 mensen 'pollengevoelig' is? Voor hen is het niet alleen maar fijn als het voorjaar begint. Als je gevoelig bent voor pollen, kan je lichaam 'overdreven' reageren op stuifmeel van bloeiende grassen, planten en bomen. Golden Naturals Scutellaria 2000 mg capsules bevat onder meer vitamine C die je immuunsysteem ondersteunt. Vitamine A en biotine dragen bij tot het in stand houden van normale slijmvliezen. Hierdoor reageer je minder heftig op pollen in de lucht. Voor een optimaal resultaat combineer je Golden Naturals Scutellaria capsules met de Golden Naturals Scutellaria Neusspray.

Combineer Scutellaria capsules en Scutellaria Neusspray voor een optimaal resultaat!

KENMERKEN

- draagt bij tot het in stand houden van normale slijmvliezen^{1,2}
- ondersteunt het immuunsysteem³
- extra krachtig

BEVAT o.a. glikkruid (Scutellaria baicalensis) wortel extract; vitamine A¹; biotine² en vitamine C³

Verkrijgbaar als standaardverpakking (60 capsules), voordeelpot (180 capsules) én neusspray.



Ecodenta lanceert The Organic Line met drie vegan tandpasta's

Goed voor de natuur en voor jou. Steeds meer mensen kiezen voor een leefstijl waar dierlijke producten niet in passen. Naar schatting verzesvoudigde het aantal veganisten de afgelopen tien jaar naar 110 duizend. Ecodenta ondersteunt deze beweging met de lancering van The Organic Line, met hierin drie Ecocert en Vegan gecertificeerde tandpasta's.



Holland Pharma nieuwe distributeur lavera Naturkosmetik

Holland Pharma is vanaf 1 maart 2019 de officiële distributeur van het Duitse natuurcosmetica merk lavera voor de Benelux. Lavera is al meer dan 30 jaar een bekende speler op het gebied van natuurlijke en biologisch gecertificeerde cosmetica.

Het assortiment van lavera bestaat uit meer dan 200 producten; zowel huidverzorging als make-up. Alle producten zijn bij Holland Pharma verkrijgbaar. Laverana GmbH & Co.KG produceert al meer dan 30 jaar natuurlijke cosmetica, waarbij productkwaliteit de hoogste prioriteit heeft. De producten voldoen aan de hoogste normen voor gecertificeerde natuurlijke cosmetica. Elk product wordt in-house ontwikkeld en geproduceerd. Inmiddels is lavera verkrijgbaar in meer dan 40 landen.



Natriumcromoglicaat neusspray 2% en 4% oogdruppels

Natriumcromoglicaat allergieneusspray remt overgevoelighedsreacties, zodat verschijnselen als loopneus, verstopte neus en jeuk (zoals die voorkomen bij hooikoorts) worden voorkomen.

Natriumcromoglicaat allergie oogdruppels zijn te gebruiken bij een ontsteking van het bindvlies van het oog door overgevoelighed voor bepaalde stoffen.



Loratadine tabletten tegen hooikoorts

Loratadine is een medicijn tegen hooikoorts en andere allergieën waarbij de ogen en neus ontstoken raken, bij netelroos en bij jeuk. Histamine is de belangrijkste veroorzaker van de klachten bij een allergie. Loratadine blokkeert de werking van histamine, waardoor de klachten afnemen.



Cetirizine allergietabletten

Cetirizine is een anti-allergiemedicijn. Het wordt gebruikt bij verschillende vormen van allergie, zoals hooikoorts, langdurig ontstoken neusslijmvlies, ontstoken ogen door allergie, netelroos en jeuk.



Healthypharm is onderdeel van Centrafarm B.V. Wij maken sinds 1991 deel uit van het beursgenoteerde bedrijf Stada. Als 'member of the STADA group' zijn wij onderdeel van een succesvol wereldwijd netwerk. Healthypharm richt zich op de verkoop van zelfzorgproducten en brand products zoals Ladival en XT Luis voor de Nederlandse markt. Apotheken en retailers kunnen bij ons terecht voor een breed assortiment hoogwaardige zelfzorggeneesmiddelen. Wij leveren onze producten via farmaceutische groothandels.

Healthypharm

VOOR EEN GEZONDE TOEKOMST

Healthypharm T 076-508 13 00
Postbus 289 F 076-503 73 71
4870 AG

Elten-Leur

info@healthypharm.nl
www.healthypharm.nl

