

CAREALITY

Onafhankelijk vakblad voor managers in de drogisterijbranche



Careality Care Awards:
Het introductie-
overzicht van 2022

IRI en Info2Action
over stand van zaken:
“Consument levert
nog niet in op gemak”

Stijn van den Broek en Swanet Woldhuis (Thuisarts.nl):

“Thuisarts 2.0 geeft meer aandacht aan zelfzorg”



pag 14

Joba van den Berg
(CDA): “Ministerie
van VWS overschat
zelfredzaamheid
Nederlanders”

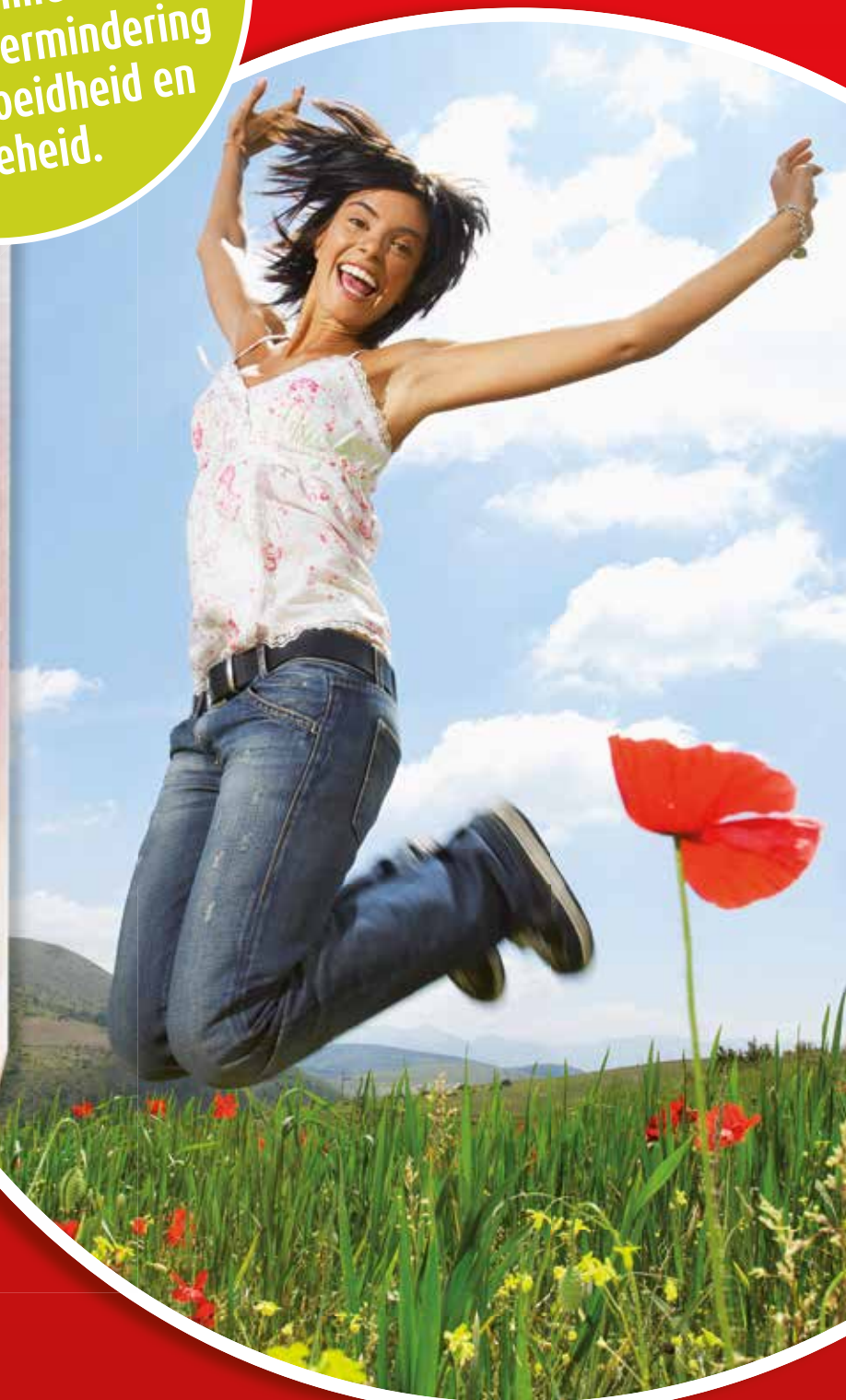


pag 24

Drogisterijposter 2022

Moe? Vermoeid?

Ijzer en Vitamine C dragen bij aan de vermindering van vermoeidheid en moeheid.



- Ijzer in bivalente vorm
- Niet constiperend
- Aangename fruitsmaak
- Vrij van alcohol, gist, gluten en lactose

Inhoudsopgave

- 6 **Interview** *Stijn van den Broek en Swanet Woldhuis (Thuisarts.nl): "We voelen als huisarts aan ons water dat de wetswijziging in de Geneesmiddelenwet een onveilige situatie met zich meebrengt"*
- 11 **Column** *Evelyn van Leur over de menselijke maat: "Alleen winst maken is niet meer genoeg"*
- 14 **Interview** *Joba van den Berg (woordvoeder Zorg CDA): "CDA is vierkant tegen wetswijziging Geneesmiddelenwet"*
- 17 **Stand van zaken** *IRI en Info2Action: "Consument let op financiën maar levert nog niet in op gemak"*
- 19 **Actueel** *Nieuws van het CBD: Proeftuin Zelfzorg*
- 24 **Actueel** *Drogisterijposter 2022 in samenwerking met Nielsen*
- 26 **Achtergrond** *Sterke spieren, botten en gewrichten*
- 32 **Care Awards 2023, stem mee!**
- 33 **Introductieoverzicht 2022**
- 43 **Careality Endurance Award 2023**
- 48 **Schapdragers**



Menselijke maat

De huidige inflatie heeft weer wat nieuwe woorden, onder de aandacht gebracht. Het zijn niet de fraaiste woorden. Krimpflatie bijvoorbeeld. Minder hoeveelheid van een product voor dezelfde prijs. Of stagflatie, een samenvoegsel van inflatie en stagnatie. Evelyn van Leur schrijft in deze uitgave over de menselijke maat tijdens inflatie. Ze wijst op de grote groep consumenten die met de stijgende energieprijzen en prijzen voor levensonderhoud hun hoofd nauwelijks boven water kan houden. "Je ziet steeds meer boekenuitleenkasten, waar ook gratis maandverband in staat." In de column wordt gewezen op foodretailers, die hun klanten tegemoet willen komen in deze financieel moeilijke tijd en de prijzen voor de noodzakelijke basisproducten verlagen. Natuurlijk ook met een commerciële insteek, maar deze foodretailers laten wel hun sociale gezicht zien. Ze laten zien dat ze weten wat er speelt bij hun klanten en dat ze graag meedenken in bijzondere tijden. Zijn dit soort initiatieven niet ook op het lijf van de drogist geschreven? De drogist die dichtbij zijn klant wil staan, een vertrouwensband opbouwt om zo over gezondheid te kunnen adviseren? Zijn er al initiatieven waarbij noodzakelijke verzorgingsproducten zoals bijvoorbeeld maandverband en tampons in prijs worden verlaagd? Of werken er al drogisten samen met scholen om daar gratis menstruatieproducten aan te bieden aan de meiden die het hard nodig hebben? Is dit niet juist de tijd waarin de drogist zijn sociale gezicht kan laten zien, meedenkt met zijn klanten en zijn oprechte zorg laat zien? Mochten er drogisten zijn die de afgelopen maanden mooie initiatieven hebben ondernomen op dit gebied, dan horen we dat heel graag en komen we graag in contact!

*Veel leesplezier
Ivonne de Thouars, hoofdredacteur*

COLOFON

Careality 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 74989847. Careality wordt met PostNL onder meer verzonden naar: drogisterijen, retailorganisaties, parfumerieën en groothandelaren. **Oplage:** 3650 exemplaren. **Uitgever:** Paulette Luteijn. **Abonnementen:** € 54,- 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 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:** XJC reclameproductie Apeldoorn (Frank van der Meulen, Maura van Wermeskerken).

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



pagina 32

**Careality Care Awards 2023,
stem nu en maak kans op een
prachtig cadeaupakket!**

THE
CATEGORY
& TRADE
COMPANY

VERDIEP JOUW VAKKENNIS EN MELD JE NU AAN VOOR ONZE OPEN TRAININGEN



Let's
UPGRADE
YOUR ...

BUSINESS

Ons trainingsaanbod 2022/2023:

- Training 'Category management' _____ 17 januari en
7 februari 2023
- Training 'Category management in
een online omgeving' _____ 14 februari en
14 maart 2023
- Training 'Formule management' _____ 3 november en
29 november 2022
- Training 'Sneller en beter werken
met marktdata' _____ 1 november en
22 november 2022
- Training 'Presentatiewetten en
optimale conversie van je schap' _____ 1 december 2022
- Workshop 'Retailer proof
schappenplannen' _____ 8 maart 2023
- Workshop 'Schapanalyse' _____ 2 november 2022

Kijk voor meer informatie op
ct-company.nl of neem contact op met
Evelyn van Leur **+31 6 303 52 147**
of Tijn Bresser **+31 6 124 76 536**

careview

DA-drogisterij Zuidwolde beste DA van Nederland

DA-drogisterij Zuidwolde is de beste DA-drogisterij van 2022. Na een spannende wedstrijd tussen alle DA-winkels waarbij ondernemers en hun teams alles uit de kast haalden, mochten Alida en Lotte Blokzijl op 11 oktober tijdens de finale de hoofdprijs in ontvangst nemen. Alle winkels in Nederland deden afgelopen maanden mee aan de wedstrijd, georganiseerd door NDS (Nederlandse Drogisterij Service). De competitie en het enthousiasme tussen de winkels was groot. De verkiezing kent verschillende onderdelen zoals flits-wedstrijden waarin ondernemers actief met een specifiek merk/product aan de slag gaan waarmee punten én prijzen te winnen waren. Daarnaast zijn alle winkels de afgelopen periode bezocht door een mysteryshopper die de winkel beoordeelde op onder andere klantvriendelijkheid, professionaliteit in het geven van gezondheidsadvies en uitstraling van de winkel. Uiteindelijk wisten Alida en Lotte de hoofdprijs in de wacht te slepen. Zij kregen tijdens de uitreiking een weekend weg met het hele team aangeboden. Gedurende hun afwezigheid runnen de MT-leden van NDS de winkel. Maar de grootste prijs is uiteraard dat de winkel het komende jaar de titel 'DA van het Jaar' met trots uit mag dragen!



Volg Careality via twitter



en vind
ons leuk op
Facebook!

Unipharma kiest voor opschaling met cobots

Na de recente uitbreiding van haar faciliteiten en het automatiseren van haar verpakkinglijnen heeft UniPharma nu ook haar outbound proces geautomatiseerd. “Verder opschalen is door de sterk toegenomen kosten van energie, karton etc. key om de continuïteit van de bedrijfsvoering te waarborgen en vooral om de toenemende complexiteit van logistieke uitdagingen, die gepaard gaan met het steeds verder opschalen van de bedrijfsactiviteiten, voor te blijven”, meldt UniPharma in haar persbericht. Onder de projectnaam ‘The only way is UP’ is na gedegen onderzoek en een voorbereiding van 12 maanden, de weg ingeslagen om onze outbound stroom te verwerken met AMR technologie. UniPharma is dan ook trots om aan te kondigen dat vanaf 12 september 58 AMR’s van Locus Robotics zijn geïmplementeerd. Deze samenwerking met Locus zal ervoor zorgen dat de fysieke belasting van de medewerkers gereduceerd wordt en de productiviteit van fulfilment verder verhoogd kan worden.



Zo heeft UniPharma de komende jaren de mogelijkheid om meer orders te verwerken met een betere medewerkerstevredenheid en hogere arbeidsproductiviteit.

Kruidvat en Trekpleister stoppen met verkoop plastic tasjes

Kruidvat en Trekpleister stoppen sinds begin oktober met de verkoop van plastic wegwerptasjes. In plaats daarvan roepen de winkelketens klanten op om vooral zelf een tas mee te nemen. Klanten die toch een tas willen, kunnen inmiddels een duurzame tas kopen. Deze ‘shopper’ wordt gemaakt van onder meer 90 procent gerecycled plastic. Een deel daarvan is ‘ocean waste’, plastic dat uit de zee is opgevisst. De maatregel scheelt de drogisterijketens jaarlijks 15 miljoen plastic tasjes, oftewel twee vrachtwagens vol wegwerptassen. “Met de oproep om vooral zelf een tas mee te nemen zetten we een nieuwe stap naar een duurzamere toekomst”, zegt Ed van de Weerd, CEO van A.S. Watson Health & Beauty Benelux. “Onze missie is dat we onze klanten helpen zich mooi, gezond en goed te voelen. Daarbij hoort een gezonde en schone wereld. Door onze vijf miljoen wekelijkse klanten te vragen om zelf een tas mee te nemen naar onze winkels, dragen we bij aan een betere wereld met minder plastic afval.”



KNDB-CAO bindend verklaard

De KNDB-CAO is door de minister van Sociale Zaken en Werkgelegenheid algemeen verbindend verklaard. Dit betekent dat de KNDB-CAO op alle werknemers van zelfstandige drogisterijen van toepassing is, ook op werknemers van werkgevers die niet bij de KNDB zijn aangesloten (grootwinkelbedrijf is uitgezonderd op de KNDB-CAO). De algemeenverbindendverklaring geldt per 26 augustus 2022, de datum van publicatie in de Staatscourant. De KNDB-CAO heeft een looptijd van 1 januari 2022 tot 1 juli 2023. Het cao-boekje en de loonschalen zijn te downloaden via www.kndb.org.

Pharmacon publiceert tarieven examinering 2023

Stichting Pharmacon heeft de nieuwe tarieven voor examinering in 2023 bepaald. Voor de nieuwe tarieven is een gedeeltelijke inflatiecorrectie toegepast. Aangezien de inflatie momenteel extreem hoog is, heeft Pharmacon ervoor gekozen niet de volledige inflatie door te berekenen. Voor boekingen die gedaan worden in het kalenderjaar 2022 – ook als de datum waarop het examen wordt gedaan ná 1 januari 2023 is – gelden nog de tarieven van 2022. Wordt het examen na 1 januari 2023 geboekt, dan gelden de nieuwe tarieven. Het overzicht van de nieuwe tarieven is te vinden op Pharmacon.nl. De exameninstantie laat ook weten dat er voor de examens en proefexamens meer animaties worden ingezet met veelvoorkomende winkelsituaties gebruikt. Groot voordeel is dat een animatie de examenkandidaten helpt om de vragen beter te begrijpen. Het komt namelijk geregeld voor dat kandidaten de examenvragen en antwoorden niet goed lezen. Zij weten wel het juiste antwoord maar omdat ze niet goed lezen, kruisen ze toch het verkeerde antwoord aan. Leesvaardigheid is geen eindterm of exameneis, vandaar dat Pharmacon ervoor kiest om animaties te gebruiken.



“Ontzettend jammer als het ministerie van VWS met de veegwet het veilig gebruik van geneesmiddelen op de tocht zet”



Stijn van den Broek en Swanet Woldhuis (Thuisarts.nl):

Thuisarts 2.0 meer gericht op bevordering van zelfzorg en zelfmanagement

Henry Neels gaat voor Careality in gesprek met diverse kopstukken uit de (zelf)zorg en politiek over de ontwikkelingen in zorg en zelfzorg. Dit keer spreekt hij Stijn van den Broek, programmaleider E-health Huisartsenzorg van het Nederlands Huisartsen Genootschap (NHG) en senior stafid Kwaliteit & van Thuisarts.nl en Swanet Woldhuis, clusterhoofd van Thuisarts.nl, E-health en Informatisering Huisartsenzorg, over de totstandkoming van Thuisarts 2.0 en de toegenomen focus op digitale ondersteuning bij zelfzorg en zelfmanagement.

TEKST

Ivonne de Thouars

BEELD

Jawad Maakor, studio 38C°

Het Nederlands Huisartsen Genootschap is de wetenschappelijke beroepsvereniging van huisartsen die de wetenschappelijk verantwoorde beroepsuitoefening door de huisarts bevordert. Door vertaling van wetenschap naar de huisartsenpraktijk draagt het NHG bij aan de professionalisering van de beroepsgroep. Thuisarts.nl maakt onderdeel uit van het NHG. Thuisarts werkt nauw samen met diverse bronleveranciers waaronder de Federatie Medisch Specialisten en de Patiëntenfederatie Nederland.

80 miljoen bezoeken

Thuisarts bestaat sinds 2012 10 jaar en telt inmiddels ruim 80 miljoen bezoeken per jaar. *Stijn van den Broek*: “Thuisarts is begonnen als ondersteuning van de huisarts door de informatiefolders over aandoeningen te plaatsen op een publieke website *Thuisarts.nl*. In de afgelopen jaren is niet de huisarts maar de burger en de patiënt centraal komen te staan. Inmiddels heeft Thuisarts zich ontwikkeld als dé betrouwbare website over ziekte en gezondheid voor alle burgers. *Swanet*: “De website heeft een grote publieke waarde

en aantoonbare toegevoegde waarde om de juiste zorg op de juiste plek te kunnen ondersteunen; we zien het als een publieke voorziening voor Nederland.”

Thuisarts 2.0

Swanet: “De geboden informatie is inmiddels niet alleen meer gebaseerd op de richtlijnen voor de huisarts, maar onder meer ook op de richtlijnen van medisch specialisten in de tweede lijn. We bieden de informatie aan op B1 taalniveau, zodat het voor 80 procent van de bevolking toegankelijk is en dat proberen we steeds beter te doen. Beelden en tekst zijn we steeds beter aan het integreren en we willen ons in de toekomst ook richten op een aantal specifieke doelgroepen via aanvullende kanalen. De doorontwikkeling van Thuisarts, waaronder de verbetering van gebruikersgemak, integratie in het zorgproces en nog betere aansluiting op de vraag van de gebruiker in de fase waarin hij/zij zich bevindt, krijgt vorm in het concept Thuisarts 2.0, dat we momenteel samen met partijen als de Patiëntenfederatie Nederland en de Federatie Medisch Specialisten vormgeven, zodat we nog meer impact kunnen realiseren met *Thuisarts.nl*.” >>

Het doel van Thuisarts 2.0 is volgens Woldhuis en Van den Broek een platform met betrouwbare uniforme informatie over ziekte en gezondheid die overal hetzelfde is. *Van den Broek*: “Dus bijvoorbeeld bij alle 87 ziekenhuizen, die nu nog ieder hun eigen website maken, moet dezelfde basisinformatie beschikbaar zijn. Deze kan uiteraard worden aangevuld met informatie die specifiek geldt voor een specifieke situatie in een ziekenhuis.”

Sturen op zelfmanagement

Neels: “Is het de bedoeling van *Thuisarts.nl* dat mensen minder snel de huisarts bezoeken als zij de website raadplegen?”

Stijn: “We raden nooit af om een huisarts te bezoeken, we willen mensen vooral altijd een handelingsperspectief aanbieden. Daarin proberen we het oplossend vermogen van burgers en patiënten te versterken. Wat kunnen ze zelf ondernemen om hun situatie te verbeteren? Zij kunnen keuzehulp vinden, filmpjes bekijken of verdiepende informatie vinden op websites waar Thuisarts naar verwijst. Huisartsen willen ook niet altijd medicijnen voorschrijven, je wilt je patiënten ook empoweren om zichzelf beter te helpen. Ik heb meer dan 25 jaar ervaring als huisarts en merk dat het overgrote deel van de mensen contact zoekt met de huisarts, omdat ze ongerust zijn of zorgen ervaren. De content van *Thuisarts.nl* is geschreven vanuit het perspectief van diegene die zich zorgen maakt over een klacht of een vraag heeft over gezondheid of ziekte. Bovendien weten patiënten die voor het contact *Thuisarts.nl* raadplegen, wat de huisarts voor hen kan betekenen en je kunt dan een gericht gesprek en beleid voeren.

Ten tweede biedt *Thuisarts.nl* praktische informatie, zoals bijvoorbeeld: hoe vang ik urine op bij een kindje om te kunnen laten onderzoeken? Daar kan de praktijkassistente tijdens het maken van de afspraak al naar verwijzen; kijk even op *Thuisarts.nl* hoe je dat doet. Maar ook tijdens consulten pak ik in het gesprek met de patiënt de website erbij, om bv. met afbeeldingen zaken toe te lichten, maar ook om te laten zien hoe ze zelf de informatie kunnen vinden. Daarbij zie ik het zelf als mooie bijvangst dat ik dan mee kan kijken of ik de juiste informatie heb verschaft en adviezen heb gegeven: eigenlijk een soort gratis toets van mezelf en daarmee beter onderbouwde zorg voor mijn patiënt. Als nazorg stuur ik vaak via de speciale tool op *Thuisarts.nl* nog even de specifieke

informatie na: om aan de patiënt de kans te geven de informatie op een rustiger moment zelf of samen met naasten nog even te bekijken en bijvoorbeeld nog een informatieve video te bekijken.”

Impact op zorglandschap

Swanet: “Het doel van *Thuisarts.nl* is meerledig: we willen uniforme informatie bieden en de eigen regie van de burger en patiënt op gezondheid en ziekte ondersteunen. De huisartsen en medisch specialisten, maar ook andere zorgverleners ondersteunen we via Thuisarts bij het consult omdat de informatie aansluit bij de professionele richtlijnen. Met informatie over alledaagse aandoeningen willen we ook de druk op de huisartsenzorg verminderen. Uit onderzoek naar het zoekgedrag op *Thuisarts.nl* blijkt dat 70 procent van de mensen *Thuisarts.nl* bezoekt, voordat ze naar de huisarts gaan. We hebben het zo ingericht dat zoeken via bv Google al snel bij *Thuisarts.nl* uitkomt. Vroeger ging men eerder te raden bij familie of bekenden die zelfzorgadviezen gaven of je geruststelden. Steeds vaker hebben ze daartoe contact met de huisarts. Ook digitale informatie biedt kansen om mensen gericht te informeren, maar kan ook zorgen voor onrust. Als je online zoekt op een kwaal, lijkt het al snel dat je wat ernstigs hebt. Daarom biedt *Thuisarts.nl* informatie die aansluit op een specifieke vraag. In 2016 wees onderzoek door de Universiteit Leiden uit dat het bezoek aan *Thuisarts.nl* zorgde voor een reductie van 12 procent van de telefonische consulten bij de huisartsenpraktijk. Dat onderzoek zou anno 2022 opnieuw moeten plaatsvinden. *Thuisarts.nl* heeft zich sinds de afgelopen 6 jaar veel verder ontwikkeld en we weten uit een recente SROI dat onze impact nu beduidend meer is. Niet alleen op de huisartsenzorg, maar ook op de tweedelijnszorg. Bij het ontwikkelen van Thuisarts 2.0 hebben we met een SROI laten onderzoeken wat de impact is op het zorglandschap: iedere euro investering in *Thuisarts.nl* geeft een kostbesparing van 5 euro in het totale zorglandschap.”

Alledaagse aandoeningen

Neels: “Uit onderzoeksgegevens van Nivel blijkt dat nog steeds één op de zes consulten bij de huisarts gaat over kleine kwalen die geen medische interventie behoeven. Zien jullie dat ook terug aan het zoekgedrag op *Thuisarts.nl*?”

Swanet: “We zien inderdaad dat veel mensen online zoeken naar oplossingen voor alledaagse aandoeningen, of kwalen. Naar aanleiding van die behoefte willen we ook meer content bieden over veel voorkomende, alledaagse en (ongevaarlijke) klachten en aandoeningen, waarvoor weinig of geen wetenschappelijke richtlijnen zijn, maar wel door medische professionals onderschreven kunnen worden. We plaatsen tot op heden alleen content op basis van de richtlijnen maar deze zijn vooral geschreven voor ernstigere aandoeningen”

Stijn: “Overigens merk ik tijdens mijn werk als huisarts dat een deel van de patiënten met kleine kwalen niet voor niets bij mij komt: er zit dan doorgaans een stuk onzekerheid, angst of onvoldoende zelfredzaamheid achter. De snotneus, de pijnlijke schouder, de gestoten kleine teen of de wespensteek zien wij veel en voor deze klachten en aandoeningen bestaat niet altijd een eenduidige, wetenschappelijke richtlijn. We geven als huisarts dan wel een medisch oordeel, therapie of advies, zoals geleerd in onze opleiding en via scholingen bij de tijd wordt gehouden. Deze collectieve



kennis willen we graag verwerken in *Thuisarts.nl*. Uit onderzoek weten we dat gebruikers van *Thuisarts.nl* daar een grote behoefte aan hebben. Als we nieuwe onderwerpen maken rondom kleine kwalen, willen we ook dat het draagvlak hiervoor in het hele zorgveld ondersteund wordt. Het zou ook mooi zijn als drogisterijen deze informatie ook kunnen gebruiken, bijvoorbeeld via een 'in-schuifmodule' (API) van *Thuisarts.nl*, zoals ook huisartsen(-posten), GGZ-instellingen en andere zorgverleners doen. Als je onze informatie op die manier afneemt en toepast, dan ben je verzekerd van de meest actuele informatie en houd je je ook wettelijke afspraken die bestaan rondom kwaliteit en informatiebeveiliging."

Het is belangrijk dat de patiënt of burger het gevoel heeft dat *Thuisarts.nl* het verlengde is van veilige gezondheidszorg, zegt Stijn. "Daarom sluit Thuisarts aan op de medische richtlijnen van de reguliere zorg in Nederland. We maken onze kennis daarmee zo bereikbaar mogelijk, maar er blijft groep over die op een andere manier de informatie aangereikt moet krijgen." *Swanet*: "Daarvoor ontwikkelt Thuisarts een aanvullende kanaalstrategie, maar deze kunnen we pas uitrollen als we daarvoor externe financiering ontvangen."

Samenwerking drogist

Neels: "Hoe verhoudt die vraag omtrent kleine kwalen zich met de toegankelijkheid van de huisarts, die nu onder druk staat? Als de burger of patiënt voor vragen omtrent kleine kwalen niet naar de huisarts, maar naar de drogist gaat, vermindert de druk op huisartsen volgens onderzoek met 20 tot 30 procent. Zien jullie nut in meer samenwerking?"

Swanet: "Wij werken op dit moment niet met individuele drogisten samen maar wel met Apotheek.nl, zij nemen ook onze Api af." Stijn geeft aan dat hij hier vanuit de praktijk als huisarts op reageert: "Het merendeel van de huisarts-patiënten belt de praktijk inderdaad voor een klacht waarbij geen haast is geboden. Maar zij willen je vandaag nog spreken. Onze praktijkassistentes verrichten doorgaans het eerste gesprek, waarin ze via een aantal vragen checken hoe snel zorg nodig is en wie deze dan het beste kan geven (triage). Huisartsen ondersteunen hen daarbij: zowel door achter hun expertise en opleiding te staan, hen consequente en opbouwende feedback te geven, goed bij te scholen, maar ook laagdrempelig beschikbaar te zijn als ze twijfelen. Als een praktijkassistent een zelfzorgadvies kan geven, dan vormt *Thuisarts.nl* de belangrijkste informatiebron die aansluit op het beleid van de huisarts. Daardoor heeft de beller minder het gevoel dat hij wordt tegengehouden, maar beseft eerder dat verschillende professionals binnen en buiten de praktijk samenwerken om tot een betrouwbaar en zinvol advies te komen. Voor de meeste patiënten is het dan afdoende en is de zorgvraag zorgvuldig beantwoord, mede dankzij *Thuisarts.nl*: inmiddels een onmisbaar in de zorg. Huisartsen snappen echter wel dat patiënten buiten de spreekkamer nog veel meer bezig zijn met hun gezondheid. Geen huisarts heeft de illusie dat volledig in beeld te hebben. We zien wel de schade als mensen te lang zelf dokteren met al dan niet legale (zelfzorg-) geneesmiddelen. Ik juich het als huisarts toe dat mensen ook bij zelfzorggeneesmiddelen een goed en persoonlijk advies of een waarschuwing krijgen, liefst met een verwijzing naar *Thuisarts.nl* erbij. Die extra service kan mensen heel erg helpen om gezond-

heidsschade te voorkomen. Ik kan me ook niet voorstellen dat een drogist die een eigen winkel heeft en zijn klanten kent medicijnen wil blijven verkopen met het risico dat de klant een maagbloeding krijgt. Ook de drogist heeft zijn beroepstrots en wil het beste voor zijn klanten."

Neels: In de Tweede Kamer wordt straks de aanpassing van de Geneesmiddelenwet besproken. Deze aanpassing zou het mogelijk maken dat UAD-geneesmiddelen zonder fysieke aanwezigheid van een drogist kunnen worden verkocht en dat mensen advies kunnen vragen via een digitale tablet. Dat lijkt averechts te staan op de instelling van huisartsen."

Stijn: "Wij streven ernaar dat huisartsenzorg voor elke Nederlander bereikbaar en in gelijke mate toegankelijk moet zijn en voor iedereen van dezelfde kwaliteit. Vooral voor dat laatste moet je voor sommige mensen een extra tandje bijzetten. Voor die extra zorg is vaak persoonlijke aandacht nodig en daarvoor kunnen digitale oplossingen niet altijd de oplossing zijn. Datzelfde geldt ook voor zelfzorg. Waar we elkaar als huisartsen drogisten kunnen vinden, is dat we doorgaans onze klanten of patiënten kennen, het vertrouwen genieten en daardoor betrouwbare en zinvolle informatie kunt geven. Van mens tot mens: je wenst elkaar het beste. En dat is lang niet altijd digitaal te vervangen. Ik vind het ontzettend jammer als het ministerie van VWS met deze veegwet het veilig gebruik van geneesmiddelen op de tocht zet. Nederland is binnen Europa één van de meest voorzichtige landen wat betreft medicatiegebruik en -verstrekking: bijvoorbeeld als het gaat om antibiotica of sterke pijnstillers. We zijn om goede redenen vrij behoudend en hebben een vrij unieke setting met de positie van de drogist. Huisartsen voelen aan hun water dat er door verkoop van UAD-geneesmiddelen met advisering via een digitale tablet een onveilige situatie kan ontstaan. Er is de laatste jaren enorm ingezet op patiëntenrechten, zelfredzaamheid en eigen regie. Ik ondersteun die beweging absoluut, maar je kunt ook doorschieten. Ik zie in mijn praktijk dat ook mensen die wel over de juiste vaardigheden beschikken om zo'n device goed te bedienen, toch nog lage gezondheidsvaardigheden kunnen hebben. Tegelijkertijd zijn er ook meer mensen die zaken zelf op kunnen lossen en zij zijn wellicht gebaat bij advisering via een digitale tablet, maar ook daar hangt een verantwoordelijkheid aan."

Neels: "De zorgvraag verandert en de drogist komt door zelfmanagement meer in beeld. De drogist beseft dat hij meer kwalitatieve zorg moet verlenen en zoekt daarvoor ook de connectie met de zorgketen. Maar staat de zorgketen daarvoor ook open?"

"Alleen producten kopen kan de consument ook prima online. Maar waarom gaan zoveel mensen nog naar de drogist en kopen ze hun product niet via een webshop? Als huisarts weet ik dat een contact met de patiënt 9 van de 10 keer om communicatie draait. Wat is de aanleiding om op dit moment met deze kwaal bij mij te komen? Wat is de belangrijkste zorg van de patiënt of klant, waar is hij bang voor en wat verwacht hij van mij als huisarts? Vaak zoeken mensen bevestiging en zekerheid. Als je nu nog als drogist middenstander bent, dan ben je dat volgens mij niet alleen door wat je verkoopt, maar dankzij je specialistische kennis van jouw producten en het contact met de klant. Ik verwacht ook van een >>

opticien dat hij mij beter kan adviseren, dan wanneer ik mijn bril op internet bestel. Dat zie ik ook voor me bij een drogist: dat men je advies geeft die je verder brengt dan wanneer je het product ergens anders vandaan had gehaald. Betrouwbare digitale informatie zoals *Thuisarts.nl* kan dat ondersteunen. Echter, je kunt niet alles met beeld of tekst vangen, daarom blijft persoonlijk contact belangrijk.”

Neels: Met de Proeftuin Zelfzorg probeert de drogisterij samen met Zilveren Kruis de verbinding tussen huisarts, apotheker en drogist en de zorg rondom kleine kwalen in beeld te krijgen. Er komen 6 miljoen klanten per week over de vloer bij de drogist en er gebeurt veel in de drogisterij waar andere zorgverleners geen weet van hebben. De resultaten van de Proeftuin worden op 8 december gepresenteerd en dan komt de volgende stap in beeld: hoe krijgen we verbinding met de eerstelijnszorg?”

Stijn: “De Proeftuin Zelfzorg is voor ons als huisartsen heel interessant. En het biedt zeker kansen, maar het bord van de huisarts is al te vol, we zitten vast aan een praktijkvoering die je hele dag al meer dan vult. Los daarvan kan het heel nuttig zijn om in de wijk afstemming te zoeken met de drogist, maar ook met bijvoorbeeld de supermarkt en gemeente om tot eenvoudige samenwerking en verbeteringen te komen. De resultaten van de Proeftuin kunnen dienen als opstap naar een groter project waarin we elkaar moeten vinden omdat de zorgvraag verandert. De vraag is: moet je dat

weer in groot project stoppen of op wijkniveau of regionaal uitzetten? Huisartsen zijn regionaal georganiseerd en werken op dat niveau stevig samen met huisartsenposten en zorggroepen. Binnen dat netwerk zou je zaadjes kunnen gaan planten. Dit zou bij uitstek een initiatief kunnen zijn, waarbij zorgverzekeraars en gemeentes een grote rol kunnen spelen. Maar het begint met elkaar beter te leren kennen en je gemeenschappelijke doel en zorg vast te stellen. Als je de uitkomst van Proeftuin Zelfzorg uitwisselt onder huisartsen, dan ontstaat er mogelijk een ‘sense of urgency’ om in eigen wijk ook deze samenwerking te zoeken. Op het gebied van de alledaagse kwalen hebben zowel huisartsen als drogisten een werkveld met eigen verantwoordelijkheid, dus bestuif elkaar en zoek synergie in de zorg die je hebt - ieder binnen eigen invloedssfeer en werkveld. Er zijn in den lande vast nog wel wijk- of dorpsgebonden samenwerkingsvormen tussen de zorgverleners, gemeenteambtenaren en het mkb die van oudsher al bestaan en waarvan de overige burgers profiteren. Men kent elkaar persoonlijk en er bestaat onderling respect dat afstraalt en ten dienste staat aan de burgers. Voor die warme samenwerking zou voor alle betrokkenen meer tijd en ruimte moeten zijn, want dankzij die samenwerking kom je in vertrouwen dichterbij de burger of patiënt en kun je hun kwaliteit van leven door gerichte preventie en persoonsgerichte zorg verbeteren. *Thuisarts.nl* past met haar aanbod van informatie over ziekte en gezondheid precies bij die ambitie.” ■

NIEUW



Pampers®
premium protection™
pants

Onze N°1
luierbroekjes
voor comfort
& bescherming



met onze
stop & protect
Pocket

Inflatie en de menselijke maat

De inflatie gaat door het dak. Gedreven door energieprijzen maar ook door de indirecte gevolgen daarvan: de prijsstijgingen van de fabrikanten in de food en de drogisterijen door de stijgende energieprijzen en de tekorten in aanvoer van onderdelen uit China of Oekraïne.

Een aantal leveranciers speelde op de inflatie in met krimpflatie, minder in de verpakking voor dezelfde prijs. De koopkracht daalt en consumenten zijn gemiddeld zo'n 200 euro meer kwijt voor hun energierekening alleen. Daar staan de duurdere boodschappen nog los van. Mensen met een minimum inkomen worden deels gecompenseerd, mensen daar net boven dan weer niet.

Meer mensen moeten naar de voedselbank. En je ziet steeds meer boekenuitleenkasten, waar ook gratis maandverband in staat, omdat mensen de hopeloze keuze moeten maken tussen een maaltijd kopen voor hun hele gezin en maandverband voor hun dochter.

Prijzen verlagen

In food zien we echter nu een nieuwe reactie: Dirk en Vomar verlagen de prijzen van zo'n 300 noodzakelijke producten. Dirk reageert naar eigen zeggen op de nood die in veel gezinnen speelt. Dat betalen ze onder andere door geen TV-reclame meer te maken. Ook Vomar wil de boodschappen betaalbaar houden. Albert Heijn focust op haar Prijsfavorieten. Enerzijds een nobel gebaar van deze ketens, hoewel het natuurlijk ook een onderdeel is van de harde concurrentie tussen de foodspelers.

Toch vind ik het mooi. De afgelopen jaren zijn de bedrijfswinsten over het algemeen behoorlijk gestegen, terwijl de salarissen van de minima en ook de middengroepen zijn achtergebleven. Aandeelhouderswaarde is vaak de belangrijkste drijfveer geweest.

Oude wereld

Ik ben geïnspireerd door het boek Impact, waarin Matthijs Bobeldijk betoogt dat niet business cases de wereld moeten besturen, maar we veel meer vanuit maatschappelijke grondslag moet gaan werken. De oude wereld is op, overal lopen systemen vast. Veel bedrijven beginnen het al te begrijpen: zij willen het verschil maken, alleen winst maken is

niet meer genoeg. De impact van alles wat je doet is minstens zo belangrijk. Op een praktische en constructieve manier de menselijke maat en een duurzame aanpak in de economie terugbrengen.

En misschien moeten we wennen aan het feit de wereld de komende jaren moet en zal veranderen, dat we allemaal een stapje terug moeten zetten, de broekriem aantrekken voor wat betreft de ongebreidelde consumptie en winstmaximalisatie van bedrijven. En misschien: als we het wel goed hebben, wat ruimhartiger zijn voor de zwakkeren in de samenleving, die de eindjes aan elkaar moeten knopen. En nadenken over wat voor ons echt belangrijk is. Klimaat, herverdeling van rijkdom, en gaan werken vanuit een maatschappelijke grondslag, met ons kompas voor de samenleving waarin we willen leven. Wat ga jij doen? ■

Opmerkingen? Ideeën? Reacties? Ik hoor ze graag: mail naar evelyn@ct-company.nl



“Veel bedrijven beginnen het te begrijpen: zij willen het verschil maken, alleen winst maken is niet meer genoeg”

Evelyn van Leur is strateeg en pragmatisch bouwer, met ruim 20 jaar ervaring in commerciële functies in FMCG, retail en vers. Ze is gespecialiseerd in category, space en formule -management en werkte onder meer bij L'Oréal, Honig, Koninklijke De Ruijter en Pearle. In 2008 richtte ze de Category & Trade Company op met als doel retailers en leveranciers dezelfde taal te laten spreken. Het bedrijf faciliteert en begeleidt de samenwerking tussen retailers en leveranciers, verzorgt trainingen, categorievisies en categorieplannen en begeleidt de implementatie en borging. De Category & Trade Company is actief in food, DHZ, tuin, slijterij, vers en drug. Evelyn is tevens medeauteur van het Handboek Category Management.



evelyn@ct-company.nl

GROEI DUURZAAM MET ONZE NIEUWE HERVULBARE GEURKAARSEN

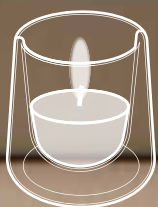
CleanLight geurkaarsen

- Brandt volledig schoon
- Minder afval

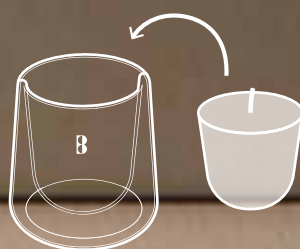
NIEUW



- Nieuwe geurbeleving door revolutionaire dubbelwandige houder
- Hervulbaar met 4 verschillende geuren, zonder cup
- Uitgebreide ondersteuning via TV en online



GENIET



VUL BIJ



OPNIEUW
& OPNIEUW

FOR ALL OF US

bolsius
since 1870

Duurzame impuls voor Home Ambiance samen met Bolsius

De consument heeft, mede versterkt door de coronacrisis, een grote behoefte aan een fijn gevoel in huis. Bolsius ziet nog veel groeipotentieel in de categorie Home Ambiance en deze wil ze samen met haar retailpartners benutten. De marktleider in kaarsen, geurkaarsen en geurstokjes inspireert de consument om op verschillende momenten en manieren sfeer te verhogen in huis en introduceert nu het revolutionaire refill concept CleanLight.

Bolsius heeft recent verschillende onderzoeken verricht om meer inzicht te krijgen in het shoppergedrag rond de aankoop van (geur)kaarsen en geurstokjes. Op basis van deze insights heeft Bolsius de categorievisie verder aangescherpt om de groei van de Home Ambiance categorie een verdere impuls te gaan geven, zeker ook in en met drogisterijen.

Samen groeien

In de drogisterij is er met een optimale presentatie, het juiste assortiment en educatie nog heel veel groei mogelijk in Home Ambiance, vooral op het gebied van geur. Geur is uitermate geschikt om extra beleving in huis te creëren en zo bij te dragen aan het gevoel van welzijn. Bolsius inspireert de consument om volop gebruik te maken van geur als sfeerverhogend element; niet om nare geurtjes te maskeren of neutraliseren, maar met name om een prettige en persoonlijke sfeer te creëren. Voor de consument is het echter niet altijd eenvoudig om een goede keuze te maken: waar begin je, hoe ruikt het product exact en welke geur past bij mij? Bolsius pleit daarom voor een duidelijke indeling van het schap, het gebruik van pos-materiaal op de relevante momenten in het jaar en advisering in de winkel. Met het uitgebreide aanbod van geuren binnen de True Scents collectie weet Bolsius nieuwe consumenten over te halen om geurproducten te kopen. Ook voor de meer 'ervaren consument' heeft het bedrijf een relevant assortiment met luxere geuren gericht op nog meer beleving.

Nieuw refillconcept CleanLight

Uit onderzoek van Bolsius blijkt dat de consument ook binnen Home Ambiance natuurlijke ingrediënten en duurzame producten steeds belangrijker vindt. Bolsius speelt daar met haar collecties al op in door bijvoorbeeld meer en meer plantaardige ingrediënten te gebruiken. In september 2022 introduceert Bolsius bovendien het nieuwe, duurzamere geurconcept CleanLight. CleanLight is een houder van dubbelwandig glas voor speciale refill geurkaarsen. De revolutionaire technologie achter het dubbelwandige glas zorgt ervoor dat de refill volledig opbrandt, alleen het lontplaatje blijft over. Met CleanLight creëer je dus niet alleen sfeer en geur, maar óók schoon brandgedrag



en minder afval. De geurkaarsen zonder cup zijn verkrijgbaar in 4 heerlijke geuren en zijn gemaakt zonder palmolie, met natuurlijke vegan wax en met natuurlijke extracten. Hiermee biedt Bolsius de consument een nieuwe manier van geurbeleving. CleanLight bestaat uit een startpakket met een houder en 1 refill. Voor de refills zijn er 4 geuren los verkrijgbaar.

Uitgebreide ondersteuning

Vanaf dit najaar gaat Bolsius het merk weer uitgebreid ondersteunen via een 360 graden campagne, om te blijven bouwen aan de groeidrijvers van het merk en de categorie. Ook de lancering van CleanLight wordt speciaal onder de aandacht gebracht van consumenten. De winkelvloer speelt daarbij een belangrijke rol. Shoppers verwachten inspiratie en beleving bij Home Ambiance. Bolsius biedt retailers een uitgebreide toolkit van schapadvies tot POS materialen en displays om deze verwachtingen waar te maken en zo optimaal in te spelen op de groei van deze categorie. ■

Joba van den Berg, CDA-woordvoerder Zorg in de Tweede Kamer:

“VWS overschat zelfredzaamheid Nederlanders”

Op 11 mei heeft CDA-lid Joba van den Berg een amendement ingediend tegen de wetswijziging van de Geneesmiddelenwet zoals VWS die voorstelt. De wijziging van de Geneesmiddelenwet zou het mogelijk maken dat UAD-geneesmiddelen straks te koop kunnen zijn in pompshops, supermarkt of bouwmarkt, waarbij klanten vragen kunnen stellen via een digitale tablet. Joba van den Berg: “De indeling van geneesmiddelen in de UAD-categorie is er niet voor niets. Het woord zegt het al: deze geneesmiddelen moeten verkocht worden onder fysiek toezicht van een apotheker of drogist.”

Met het amendement wil Joba van den Berg de wettelijke eis behouden dat voldoende (assistent)drogisten in een winkel fysiek aanwezig moeten zijn. De woordvoerder Zorg van het CDA is van mening dat voorlichting door een digitale tablet negatieve gevolgen heeft voor de veiligheid van de consument en effectief medicatiegebruik. “Ik ben vierkant tegen deze wetswijziging. De Raad van State heeft in november 2020 nog bevestigd dat deze geneesmiddelen zwaar genoeg zijn om de optie tot face-to-face advies van een apotheker of drogist verplicht te stellen. Minister Ernst Kuipers van VWS weerlegt dat in feite door de wet te veranderen en zo de tabletdrogist toch weer mogelijk te maken.”

Kwetsbare doelgroepen

Het CDA wil het systeem behouden zoals het nu is, vertelt Van den Berg, met de verplichte aanwezigheid van apotheker of drogist. “VWS gaat te sterk uit van de zelfredzaamheid van de Nederlanders. Uit het rapport ‘Weten is nog geen doen’ van de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (WRR) uit 2017, blijkt al dat de zelfredzaamheid van de gemiddelde Nederlander wordt overschat. We hebben in Nederland bijvoorbeeld 2,5 miljoen laaggeletterden, 1,2 miljoen mensen met een verstandelijke beperking en 1,3 miljoen van 75-plus... deze kwetsbare doelgroepen zijn vaak niet zelfredzaam of niet digitaal vaardig en kunnen meestal niet met een digitale tablet overweg. Dan is het risico op verkeerd gebruik van geneesmiddelen hoog met alle gevolgen voor de gezondheid van dien. Bij de drogist is er toch een extra drempel ingebouwd voor het veilig gebruik van geneesmiddelen. Ik begrijp ook dat per jaar 150.000 mensen door de drogist worden geadviseerd om de huisarts te bezoeken, waardoor ernstigere problemen kunnen worden voorkomen.”

Debat na zomerreces

Joba van den Berg noemt het opvallend dat VWS de wetswijziging in de Geneesmiddelenwet via een veegwet of verzamelwet wil behandelen. “Met een veegwet behandel je kleine, technische wijzigingen in de wetgeving en de Tweede Kamer maakt daarvan meestal een hamerstuk. De invoering van de tabletdrogist is echter geen technische wijziging, maar een verregaande inhoudelijke wijziging van de wet met grote gevolgen. Mede dankzij het amendement zal er nu in ieder geval een discussie aan de wetswijziging worden gewijd en wordt het niet weggemoffeld in een verzamelwet. Het wordt na het zomerreces in de Tweede Kamer middels een plenair debat of een wetgevend overleg behandeld. De behandeling van deze wetswijziging staat vooralsnog gepland in september, maar het is heel goed mogelijk dat het, net als vele andere wetswijzigingen, naar een later tijdstip verzet wordt.”

“Ik ben vierkant tegen deze wetswijziging, de indeling van geneesmiddelen in UAD is er niet voor niets”

Steun amendement

Hoeveel steun verwacht Joba van den Berg voor haar amendement? In juni 2022 riep minister Kuipers de Tweede Kamer-leden immers op om het amendement niet te steunen. Joba van den Berg: "In het kader van een debat over Geneesmiddelen, Hulpmiddelen en Pakketbeheer gaf ik aan dat ik de wetswijziging over UAD-middelen een slecht idee vind. Minister Kuipers gaf toen aan dat hij als antwoord op mijn vraag - ik stelde geen vraag maar maakte een statement - het amendement ontraadt. Ontraden betekent dat hij het amendement van tafel wil vegen en het ook niet uit wil voeren. Als een minister dat zegt, is mijn ervaring dat vaak de coalitiepartijen de minister zullen blijven steunen. Dus ik ben heel benieuwd of het amendement een meerderheid gaat behalen in de Tweede Kamer..."

De motivatie achter de wetswijziging is Van den Berg niet geheel duidelijk. "Het is puur een initiatief van VWS, er zit geen Europese agenda achter. Het CDA streeft naar drie B's als het de zorg en dus ook geneesmiddelen betreft: medicijnen moeten betaalbaar, beschikbaar en goed bereikbaar zijn. Bij zelfzorggeneesmiddelen is dat prima geregeld: er zijn meer dan 5.000 apothekers en drogisterijen in Nederland dus iedereen heeft binnen een kwartier de mogelijkheid om zelfzorggeneesmiddelen aan te schaffen. De enige onderbouwing die VWS geeft, is dat de advisering over deze geneesmiddelen mee moet gaan met de digitale ontwikkelingen. Maar ook die digitale mogelijkheden zijn er al; er is een keurmerk ontwikkeld voor veilige en deskundige verkoop online,

Samenwerken in de zorg

Het CDA pleit voor meer samenwerking in de zorg en stimuleert zorgpartijen om meer van elkaars best practises te leren. Ziet zij ook brood in meer samenwerking tussen drogist, huisarts en apotheker? "Als een huisarts bij kleine kwalen vertelt dat de patiënt ook bij een drogist terecht kan, dan lijkt mij dat een prima ontwikkeling, ook om wat druk weg te halen bij de huisartsen. Maar als de zwaardere zelfzorggeneesmiddelen straks onverhoopt bij elke willekeurige winkel te koop zijn, dan kan het gebeuren dat huisartsen hierin terughoudender worden. De advisering door een digitale tablet bij UAD kan er ook voor zorgen de zorgvraag bij huisartsen weer stijgt, door verkeerd gebruik of doordat mensen niet met digitale advisering om kunnen gaan." Samenwerking tussen drogisten en apothekers in een Zelfzorgcentrum waar ook gevaccineerd kan worden of zelftests kunnen worden verricht, zoals Marcel Levi tijdens het Zelfzorgcongres opperde, vindt Joba van den Berg ook een interessante gedachte. "Mits binnen zo'n Zelfzorgcentrum duidelijk is welk opleidingsniveau voor welk advies of handeling vereist is. Zo kan bij het vaccineren wellicht een duidelijke rol voor de apotheker zijn weggelegd maar niet voor de drogist. Binnen een centrum zou ook de 1,5-lijns zorg geboden kunnen worden. Belangrijk daarbij is dat ieder zijn eigen grenzen goed kent."



waarbij pop ups verschijnen om het veilig gebruik te bevorderen en hetzelfde geldt voor de zelfscans in de winkel. Die combinatie van digitaal advies en fysieke aanwezigheid van een drogist, kun je ook in supermarkten doorvoeren. Maar UAD-geneesmiddelen verkopen in een pompshop of bouwmarkt, daar zie ik geen heil in."

Joba van den Berg begrijpt dat drogisterijen belang hebben bij het behoud van UAD-middelen. "Dat belang gaat misschien verder dan alleen commercie, maar wat voor mij het pleidooi voor de fysieke aanwezigheid van een drogist versterkt, is dat ook onafhankelijke instanties zoals het Instituut Verantwoord Medicijngebruik, diverse hoogleraren in de farmacie, huisartsen en apothekers maar ook belangenorganisaties als de Patiëntenfederatie en de Consumentenbond deze case ondersteunen. We hebben als Tweede Kamer-leden veel en goed onderbouwde informatie over deze casus ontvangen, maar ik hoor niet veel collega's erover. Ik bespreek het amendement zo veel mogelijk met mijn collega's en raad mensen ook aan om politieke vertegenwoordigers hierover aan te spreken – veilig gebruik van geneesmiddelen is namelijk een belangrijk onderwerp om voor te strijden." ■

De behandeling van de wetswijziging is op het moment dat deze uitgave naar de drukker ging, verplaatst naar begin november.

Homeopathisch geneesmiddel zonder specifieke therapeutische indicatie, toegepast volgens de principes van de homeopathische geneeswijze. Lees voor gebruik de bijsluiter. KOAG-nr. 5-1221-11895

-Heel

nu ook in
GROTE TUBE

Nu verkrijgbaar bij uw groothandel als 50 én 100 gram gel!



NATUURLIJK & GEZOND

Darmfunctie Complex

- Van dragee naar een filmcoated tablet: nog natuurlijker en suikervrij
- 100% dezelfde actieve ingrediënten: testpanel merkt geen verschil qua inname en werking



- ✓ Gluten- en suikervrij
- ✓ Lactosevrij
- ✓ Vrij van conserveermiddelen
- ✓ Geen smaak- en geurstoffen

VERNIEUWD!



Ondersteunt een natuurlijke stoelgang*

*Met senna en vuilboom. Evaluatie gezondheidsclaim is lopende.

Impact van de inflatie in retail

Consument kiest voor lagere prijs, minder volume en doet nog geen concessies in gemak

Careality informeert u periodiek via IRI over de marktontwikkelingen in de drogisterijsector en de concurrerende positie ten opzichte van de supermarkt op drogmetica.

IRI registreert in verschillende sectoren een aanzienlijke inflatie. In het supermarktkanaal zijn de prijzen dit jaar maar liefst met 7.4% gestegen. Zuivel, kaas en kant-en-klaar maaltijden spannen de kroon met ruim 10%. En dit in een situatie waar de volumes al onder druk stonden. De gemiddelde volumedaling in de supermarkt is 3.8%. Gedragmatig zien we een meer bewuste consument die beter afweegt wat hij nodig heeft en kritischer is geworden op verwenproducten. Er is opeens weer een lichte verschuiving naar harddiscount en private labels. Foodretailers laten de promomachine nog niet sneller draaien. 23% van de omzet wordt net als vorig jaar in promo aangekocht. Er is sprake van 'downtrading' bij de shopper; de duurere koffiecups dalen sterker dan de goedkopere gemalen of bonenkoffie, de dure biefstuk daalt sterker dan het goedkopere gehakt etc. Zeer opvallend is dat de klant nog steeds net zoveel blijft kiezen voor gemak. Hij gaat dus niet de groente nu zelf snijden of afstappen van kant-en-klaar bereidingen. Er liggen dus mogelijkheden om de consument meer besef bij te brengen op het gebied van leren koken, zelf bereiden en minder plastic zodat hij voor minder een smakelijkere maaltijd op tafel kan zetten.

Iets dergelijks, dat deels is ontleend aan een fraaie management summary van IRI Infoscan, hebben we hier nu nog niet beschikbaar voor het drogisterijkanaal voor zoveel segmenten. Je kunt er echter van uitgaan dat deze mechanismen exact hetzelfde werken in het drogisterijkanaal.

Zo is Info2Action op dit moment volop bezig met de jaarlijkse analyse van een grootschalig shopperonderzoek dat we sinds 2015 consistent herhalen op het gebied van gezondheid, lifestyle, aankoopgedrag en een sectie over supplementen. In 2022 zien we het huismerk sinds tijden weer winnen. De breed gedistribueerde actieproducten winnen ook aandeel. Als reden geeft de consument vaker ook gemak aan (verkrijgbaarheid, online). Online explodeert naar een recordniveau en de consument is in 2022 iets minder gevoelig voor premium en vermeende kwaliteit. Als reden om te stoppen met producten scoort 'geen geld' aanmerkelijk hoger dan voorheen. Merkenwitch ligt op een ongekend hoog niveau. In totaal heeft meer dan 35% van de consumenten een ander voorkeursproduct gekocht dan vorig jaar. De folder is sinds jaren weer het belangrijkste medium om nieuwe klanten te winnen. Switches ontstaan het meeste vanuit eigen (online) initiatief waar uiteindelijk een beter



product tegen de scherpste aankoop prijs de belangrijkste aankoop prikkel is.

Stagflatie

We gaan andere tijden tegemoet en zullen moeten zien te dealen met o.a. inflatie, stagnatie en een sterk (consoliderend) online kanaal de komende perioden. Het woord stagflatie zingt dus weer rond. De inflatie is hoog en de vooruitzichten voor de economie verslechteren. Ook vanwege fors productiviteitsverlies (corona, China). De huidige situatie kent diverse parallellen met de roerige jaren 70. Net als toen stijgen de voedsel- en energieprijzen en verzwakt het sentiment ten aanzien van de economie. Een verschil is dat het monetaire beleid tegenwoordig gericht is op het bestrijden van inflatie en is de arbeidsmarkt 'anders' georganiseerd. Het risico van stagflatie is echter aanwezig. En dat is vanuit monetair beleid vrijwel niet te bestrijden. De situatie waarop we afstevenden, is een resultaat van de coronapandemie en de oorlog in Europa. ■

Deze bijdrage wordt verzorgd door Eeffe Biermans van IRI en Joop Rutte van Info2Action. Het eerste deel van deze bijdrage is geschreven aan de hand van IRI Infoscan rapporten, het laatste deel is ontleend aan het jaarlijkse Info2Action multi-cliënt shopperonderzoek bij ca 40 drogisterij retailers met backdata vanaf 2015.

Het DNA van DA



DA bestaat 80 jaar. Al 80 jaar gaan klanten naar een DA-drogisterij voor het beste advies, de persoonlijke aandacht en verlaten de winkel met een goed gevoel. Want daar zorgen onze ondernemers voor. Dag in, dag uit. Zij maken DA tot een succes en zijn het DNA van DA. Ze vertellen je zelf wat dat inhoudt. Kijk je mee?

Wat is het DNA van DA?

Drie ondernemers vertellen het je graag zelf.



Natasja Pruisscher, DA Anna Paulowna

"Passie voor het vak had ik altijd al, nu heb ik de stap genomen en een eigen winkel geopend."



Hamdy Taha, DA Utrecht

"Klanten helpen om zich een stukje gezonder te voelen, dat is iedere dag mijn missie."



Marjolein Theil, DA Nijmegen

"Ik zie de DA-drogist echt als een 'local hero'. Klanten komen terug vanwege de sfeer en het persoonlijke advies."



Onze ondernemers omschrijven de DA-drogist als:



Vriendelijk



Vertrouwd



Vakkundig

Onze klanten vinden DA:



Deskundig



Specialist in gezondheid

Trots op deze mijlpaal, maar nog trotser op de inzet van onze ondernemers.

De DA-drogisterij is de plek voor gezondheidsadvies, persoonlijke aandacht en een vertrouwd gevoel.





Kruidvat Den Burg (Texel) meeste registraties Proeftuin Zelfzorg:

“Belang van onderzoek is groot, dus we werkten er graag aan mee”

Op 8 december 2022 worden de eerste onderzoeksresultaten van de Proeftuin Zelfzorg gepresenteerd. In opdracht van het Centraal Bureau Drogisterijbedrijven en Zilveren Kruis onderzoekt Ipsos bij de consument en NIVEL bij drogist en huisarts hoe de zorgvraag omtrent kleine kwalen eruitziet. Het doel van het onderzoek is te kijken hoe zorgverleners (drogisten en huisartsen) beter samen kunnen werken zodat ook bij kleine kwalen de juiste zorg op de juiste plek wordt gegeven. Zo kan de druk op de huisarts verminderd worden.

TEKST **Centraal Bureau Drogisterijbedrijven**

NIVEL zette veertig Huisartsen Peilstations huisartspraktijken in, die registreren wanneer zij een patiënt zien met een kleine kwaal en een korte vragenlijst invullen. In de buurt van tien peilstations zijn lokale drogisterijen voor het onderzoek benaderd, in totaal 30 drogisterijen. Deze drogisten lieten elke week weten hoe vaak en waarom, bij welke kwaal, zij hun klanten hebben geadviseerd om een apotheek of huisarts te bezoeken.

Doel onderzoek

NIVEL wil vooral de wederkerigheid in advisering onderzoeken: hoe vaak verwijst de drogist naar een huisarts en wat ziet die huisarts daarvan terug? Om voldoende onderzoeksgegevens te verzamelen, zouden er bij de drogisterijen ca. 800 registraties moeten worden opgehaald en dat aantal is in oktober bereikt. Opvallend is dat de Kruidvat-vestiging aan de Stenenplaats in Den Burg, op het eiland Texel, gedurende de onderzoekmaanden voortdurend de meeste registraties indiende. In oktober ontving het CBD zelfs de honderdste registratie van deze drogisterij, dus dat was een bloemetje en bezoekje waard.

Oprechte zorg

Zeno Mulder is onlangs gestart als filiaalmanager bij het Kruidvat-filiaal in Den Burg en hij verdiepte zich vanaf de eerste werkdag in de registraties voor de Proeftuin Zelfzorg. “Ons hele team vond het leuk om met dit onderzoek mee te doen. We merken dat er steeds meer mensen met vragen over hun gezondheid naar ons toekomen. Dat komt deels doordat we een besloten gemeenschap zijn als eiland-

bewoners, maar we horen ook steeds vaker dat de huisarts moeilijk bereikbaar is. Dus er komen mensen in onze winkel met bijvoorbeeld een gebroken arm of een verdacht plekje op de huid. Er wonen ook redelijk veel ouderen in Den Burg, en die verwijzen we vaak door als ze receptmedicijnen willen combineren met zelfzorggeneesmiddelen. Als je vanuit oprechte zorg je klant op het hart drukt dat hij toch beter even kan overleggen met apotheker of huisarts, dan pikken ze dat goed op. En velen komen ook weer terug om te vertellen dat ze bij de huisarts zijn geweest en wat het resultaat was.”

Zeno vertelt dat de praktijkondersteuner van de huisarts in Den Burg de patiënten ook vaker adviseert om met eenvoudige kwalen naar de drogist te gaan. “Hier vlakbij zit ook een DA een Etos, dus ik wil eigenlijk nog wel bij hen langs om te informeren of zij ook merken dat het aantal gezondheidsvragen toeneemt.” De filiaalmanager en zijn team hebben vol enthousiasme aan het onderzoek meegewerkt. “Het is belangrijk dat we zo kunnen bijdragen aan een het structureren van de zorgvraag omtrent kleine kwalen. Ook in het kader van de aankomende wetwijziging: je laat duidelijk zien wat de drogist in de zorgketen kan betekenen. De beeldvorming van drogist mag veranderen, we zijn geen dokter maar toch goed opgeleid en bieden deskundige hulp bij kleine klachten. Maar we kennen ook onze grenzen en weten wanneer we iemand door moeten verwijzen naar de huisarts. Het opende ook onze ogen en geeft een goed beeld van ons werk en de vragen van onze klanten.” Lachend: “We gaan het indienen van de registraties zelfs missen, het wordt even afkicken de komende tijd.” ■



Solaray haalt nieuwe klanten de winkel binnen

Solaray bestaat al bijna vijftig jaar, maar wordt nu op de Nederlandse markt uitgerold. Dewi Perik, eigenaar/directeur van channels&brands, en country manager voor het Amerikaanse merk Solaray, wijst erop dat Solaray een gat in de vms-markt kan vullen: “Solaray spreekt een nieuwe doelgroep aan die, als we ze naar de winkel trekken, ook trouwe klanten zullen zijn!”

Solaray startte in 1973 in Amerika en is in bijna vijftig jaar uitgegroeid tot een vertrouwde naam op het gebied van vitamines, mineralen en kruiden, met topposities in de VS en Scandinavië.

“We kiezen altijd natuurlijke producten van de hoogste kwaliteit, en maken gebruik van de meest moderne technieken, met een focus op de beste werking, een optimale biologische beschikbaarheid en synergie tussen de ingrediënten. We waarborgen dat door testen in onze hypermoderne, ISO-gecertificeerde laboratoria. Zo controleren we al onze grondstoffen op herkomst, werkzaamheid, puurheid en veiligheid.”

Nu komt Solaray ook beschikbaar voor de Nederlandse markt, zegt Perik. “De tijd is daar rijp voor, omdat wij een markt zichtbaar zien voor een bewezen merk met slagkracht. Solaray helpt de ondernemer om de potentie in deze markt optimaal te benutten.”



Die potentie zit 'm in een nieuwe doelgroep die Solaray naar de winkel kan trekken, zegt Perik. “Sowieso zijn steeds meer consumenten bezig met hun innerlijke en uiterlijke gezondheid en balans. In Nederland geven we daar per persoon € 2.184,- per jaar aan uit, en die markt blijft groeien! We zien dat een groeiende groep van jongere, trendy consumenten op zoek is naar een merk dat past bij hun lifestyle. Daar past Solaray perfect bij. En dus kan de ondernemer met Solaray het maximale uit die markt halen.”

Wie is die nieuwe consument?

“Jonge, bewust levende mensen voor wie gezondheid en duurzaamheid essentieel zijn. Dit zijn gepassioneerde, energieke mensen met een eigenzinnig leven, die zich vrij voelen en op zoek zijn naar nieuwe, verrassende dingen. Zij zijn anders omdat hun kijk op gezondheid holistisch is: zij zoeken een balans tussen lichaam, geest en ziel via leefstijl en dieet. Het is op deze nieuwe groep consumenten dat een ondernemer kan inspelen – met Solaray! Want die consumentenbehoeften sluiten perfect aan bij de kernwaarden van Solaray. En hebben klanten eenmaal die keus gemaakt, dan zijn ze ook heel trouw!” Solaray biedt deze consument ook een duurzame, milieuvriendelijke optie, zegt Perik: “Zo gaan we palmolievrij produceren, en kiezen we waar mogelijk voor veganistische, biologische ingrediënten, vrij van allergenen, maïs en soja. Ook zijn we overgestapt op gerecycled plastic voor de productie van onze potjes, en is onze display gemaakt van gerecycled karton, met een topkaart die kan worden verwisseld.



In samenwerking met One Tree Planted, een non-profit organisatie die zich bezighoudt met wereldwijd herbebossen, hebben we ons tot doel gesteld om in drie jaar tijd een miljoen fruitbomen te planten. Zo investeren wij weer in de regio's waar wij onze natuurlijke grondstoffen vandaanhalen."

En Solaray gaat zelfs nog een stap verder, zegt Perik: "We helpen al bijna vijftig jaar mensen met een gezonder en fijner leven. Maar Solaray wil ook de ondernemer helpen om de (gezondheids)doelen voor zijn team te behalen, wat die doelen ook zijn. We willen het dagelijkse werk leuker maken en de ondernemer zowel persoonlijk als zakelijk ondersteunen. Want een optimale gezondheid zal altijd een bron van waar geluk zijn. Dat is de filosofie die wij Live Brighter noemen: een puur persoonlijke weg naar jouw welzijnsdoelen. ■

Een training van Solaray is te volgen via o.a. Drogiweb.



De producten van Solaray in zeven categorieën, zodat klanten makkelijk naar de juiste producten geleid worden die hun leefstijldoelen ondersteunen.

Fysiek

Producten voor je fysieke conditie. Van de ondersteuning van botten, gewrichten en kraakbeen tot producten die bijdragen aan de normale werking van bloedvaten, en alles daartussenin.

Mentaal

Deze producten dragen bij aan het normaal cognitief functioneren, helpen tegen vermoeidheid die wordt veroorzaakt door stress, en helpen je om sneller in slaap te vallen.

Immuniteit

De naam zegt het al: hier vind je producten die het immuunsysteem ondersteunen.

Actief

Producten helpen vermoeidheid tegen te gaan, dragen bij aan het energieniveau en de werking van spieren, maar ondersteunen ook het zuurstoftransport en spelen een rol in weefselgroei en -ontwikkeling.

Beauty

Deze producten dragen bij aan het behoud van gezond huid, haar en/of nagels.

Spijvertering

Onze spijsvertering is heel complex, geholpen door miljarden bacteriën die zorgen voor gezonde darmen. In alle producten in deze categorie vind je deze goede bacteriën, die van nature in je darmen voorkomen.

Specials

Unieke combinaties en samenstellingen die je helpen als je iets speciaals nodig hebt. Met complete kruiden, traditionele recepturen en aminozuren.



Henry Neels (ThreeDoses.com):

“Buitenlandse aanbieders van zelfzorgproducten onderschatten de complexiteit van onze markt”

“Het verbaast mij hoe gemakkelijk buitenlandse aanbieders van zelfzorgproducten over de Nederlandse markt denken. Ze hebben een mooie productenlijn en weten dat apothekers een lastig distributiekanaal vormen. Dan maar via de supermarkten, denken ze. Dat er in Nederland ook nog zoiets bestaat als een drogist, is bij veel buitenlandse bedrijven niet bekend, laat staan dat ze weten dat de drogisten het in Nederland qua omzetontwikkeling in veel segmenten beter doen dan supermarkten”

Aan het woord is Henry Neels, oprichter van ThreeDoses.com en voorheen vele jaren managing director van Wyeth/Pfizer Consumer Healthcare voor Benelux (o.a. Centrum en Advil). ThreeDoses.com is een adviesgroep waarbij ook Neill Oliemans (communicatie) en Ed van Eunen (onderzoek) aangesloten zijn. ThreeDoses.com adviseert bedrijven bij introducties van zelfzorgproducten op de Nederlandse markt en desgewenst ook in België en Groot-Brittannië. Indien bedrijven geen interne know how of beschikbare mensen hebben, biedt Three Doses professionele ondersteuning bij een gedegen introductieplan waarin alle marketing en financiële parameters zijn opgenomen.

Maar daaraan voorafgaand worden producten zorgvuldig gescreend op hun marktmogelijkheden. Daarbij speelt de totale context een rol. Je kunt een prima product hebben maar als je geen enkele ervaring hebt op de Nederlandse markt, is het de vraag of dat goede product voldoende is om een rendabele positie op te bouwen. Een eigen verkooporganisatie opzetten is kostbaar en risikant, vaak kun je beter een samenwerkingsverband aangaan met een zelfzorgaanbieder die wel al een positie in Nederland heeft opgebouwd.

Voorwaarde voor succes

Henry Neels: “Je zult in dat geval ook een aantal scenario’s moeten opstellen. Wat doe je als het product minder goed loopt dan verwacht: terugtrekken, herijken van je positie of een andere distributeur zoeken? Is dat contractueel goed vastgelegd? Vaak niet.” Maar ook als een introductie succesvol verloopt door inschakeling van een bestaande Nederlandse distributeur, wat doe je dan? Neels: “Je kunt natuurlijk niet een Nederlandse distributeur de kastanjes uit het vuur laten halen en bij aangetoond succes aan de kant zetten. Je moet in alle openheid die verschillende scenario’s bespreken. ThreeDoses.com begeleidt die gesprekken. Het aardige is dat je door alle scenario’s te bespreken, elkaar ook goed leert kennen en dat is toch een van de voorwaarden voor succes’.

Soms gaat het om meer dan het zoeken van een distributiepartner of het opzetten van een eigen organisatie. Bijvoorbeeld als sprake is van product-acquisitie of een complete acquisitie, waarbij een buitenlandse aanbieder van zelfzorgproducten een bestaande Nederlandse aanbieder of productengamma wil overnemen. Dan komen er allerlei zaken aan de orde waarbij ook weer andere speci-

alisten betrokken moeten worden, met name accountants. ThreeDoses.com beoordeelt in dergelijke gevallen de commerciële gevolgen van een mogelijke overname. “We kijken dan bijvoorbeeld naar de mogelijke reactie van andere aanbieders van zelfzorgproducten op zo’n overname. Zij zullen de overname als bedreigend kunnen ervaren en daarmee moet je als overnemende partij bij voorbaat al rekening houden.”



Wetgeving inzake zelfzorg

“Waar we ook vaak mee te maken krijgen, is de geringe kennis van de wetgeving inzake zelfzorg in Nederland. Dat vergt de nodige uitleg en daarbij gaat het niet alleen om de formele wetgeving maar ook om alle regelgeving daaromheen, zoals bijvoorbeeld de rol van de KOAG-KAG”, aldus Neels. “Het is in ons land allemaal goed en strak geregeld en je kunt probleemloos op de markt opereren als je je maar aan die wet- en regelgeving houdt. Sommige buitenlandse aanbieders denken dat er wel het een en ander te regelen valt met de autoriteiten. Dat praten we ze snel uit het hoofd”. Alle opdrachten die ThreeDoses.com behandelt, krijgen een eerste screening om de potentiële kans van slagen vast te stellen. Soms leidt dat tot een ander inzicht”, zegt Neels. “Je moet wel audaciteit hebben om een positie op de tamelijk overvolle Nederlandse zelfzorgmarkt te veroveren, het is bijna altijd een kwestie van lange adem”. “En”, voegt Neels eraan toe, “dat geldt ook voor Nederlandse aanbieders die een positie in het buitenland willen opbouwen.”

Meer informatie: www.threedoses.com

Wanneer kan ik een bestuurder aanspreken?

In de MKB-praktijk wordt veel geprocedeerd over kwesties waarbij een schuldeiser probeert om de schade die hij lijdt - doordat een schuldenaar niet aan betalingsverplichtingen voldoet - op de bestuurder van de vennootschap te verhalen. Binnen de bonte verzameling aan uitspraken kunnen we twee hoofdcategorieën onderscheiden.

Beklamel-aansprakelijkheid

Bij deze aansprakelijkheid wordt de bestuurder verweten dat hij in naam van de vennootschap verplichtingen is aangegaan terwijl hij op dat moment wist of moest weten dat de vennootschap niet aan haar verplichtingen kon voldoen en geen verhaal zou bieden voor de schade van die wanprestatie. De betreffende Beklamel-norm is vernoemd naar het door de Hoge Raad in 1989 gewezen arrest. Voorbeeld: A BV verkoopt en levert op 1 oktober 2022 een bestelauto aan B BV en B BV betaalt de koopsom niet aan A BV. De bestuurder van B BV is in relatie tot A BV aansprakelijk voor de door A BV geleden schade ter hoogte van de koopsom wanneer de bestuurder van B BV op 1 oktober 2022 wist of moest weten dat B BV de koopsom niet kon betalen.

Ernstig verwijtbaar handelen

Deze categorie betreft gevallen waarin de bestuurder wordt verweten dat de door hem bestuurde vennootschap een overeenkomst niet nakomt en daardoor aan de wederpartij schade berokkent. Deze categorie van aansprakelijkheid is niet gekoppeld aan het moment van het sluiten van de overeenkomst. Voorbeeld: A BV verkoopt en levert iedere maand voor een bedrag van € 25.000 voorraadzakken aan B BV. B BV verkoopt en levert haar onderneming voor € 1,00 aan een bevriende partij waardoor B BV geen verhaal meer biedt voor haar schuld aan A BV. De bestuurder van B BV is daardoor in privé aansprakelijk jegens A BV. In deze categorie hangt het van de concrete omstandigheden af of het aan de bestuurder te maken verwijt voldoende ernstig is om hem persoonlijk aansprakelijk te houden; een meer algemeen geformuleerde norm voor deze situatie is niet te geven.

De schuldeiser bewijst

Wanneer de vennootschap het verschuldigde niet kan betalen en de vennootschap ook geen verhaal biedt, dan kan de onbetaald gelaten schuldeiser een gerechtelijke procedure starten tegen de bestuurder. Rechters zullen niet snel een vordering van de schuldeiser tegen de bestuurder op grond van de twee hiervoor beschreven hoofdcategorieën toewijzen. Hoofdreël is immers dat de contractuele wederpartij van de schuldeiser, dus de vennootschap, het verschuldigde moet betalen.

De bewijslast dat een bestuurder ten tijde van het aangaan van de verplichting wist dat de vennootschap deze niet zou kunnen nakomen, rust op de schuldeiser. De schuldeiser verkeert daarmee vaak in een lastige bewijspositie, omdat hij onvoldoende inzicht heeft in de financiële situatie van de vennootschap.

Tips en tricks

Het voeren van een procedure door de schuldeiser tegen een bestuurder is tijdrovend en de uitkomst van zo'n procedure is ongewis. Daarom is het verstandig om bij het sluiten van een overeenkomst met een vennootschap zekerheden te bedingen. Zo kan de schuldenaar pandrechten verstrekken aan de schuldeiser of een borgtochtovereenkomst. Als u behoefte heeft aan een pandakte of een borgtochtovereenkomst, dan kan een jurist deze opstellen. ■



“Het is verstandig om vooraf zekerheden te bedingen”

Robbert Kraaijvanger is gespecialiseerd in ondernemingsrecht en vastgoedrecht met specifieke focus op bestuurdersaansprakelijkheid en insolventierecht. Robbert is praktisch en betrokken en heeft oog voor de commerciële belangen van zijn cliënten zowel binnen als buiten de rechtszaal.

Meer informatie?

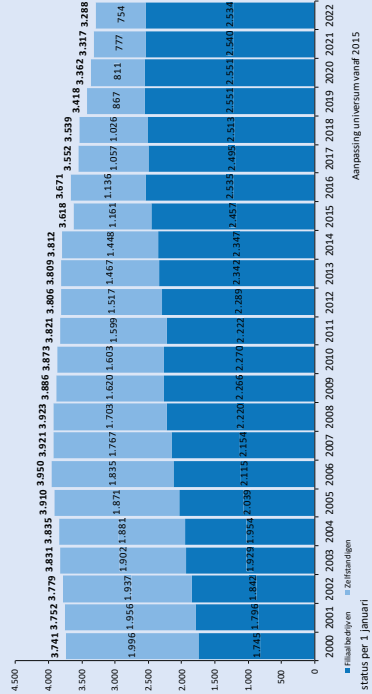
Mr. drs. Robbert Kraaijvanger, advocaat bij Van Odijk Advocaten te Utrecht (030-251 64 24, rkraaijvanger@vanodijk.nl).



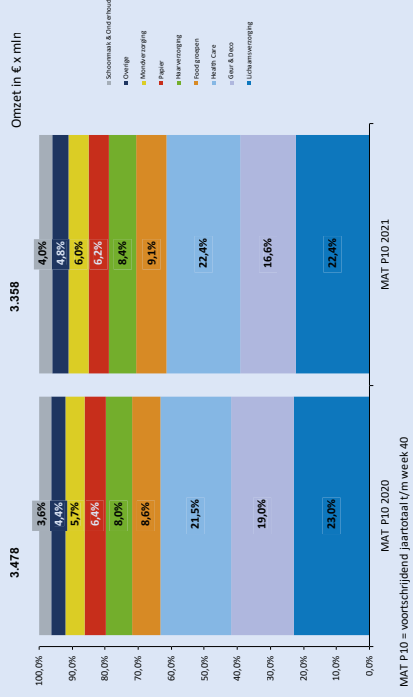
rkraaijvanger@vanodijk.nl

DrogisterijPoster 2022

Ontwikkeling winkelaantallen Drug/Perfumery



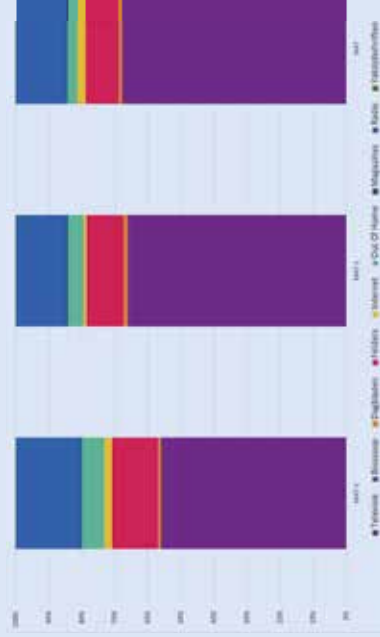
Totale omzet gemeten groepen Drug/Perfumery



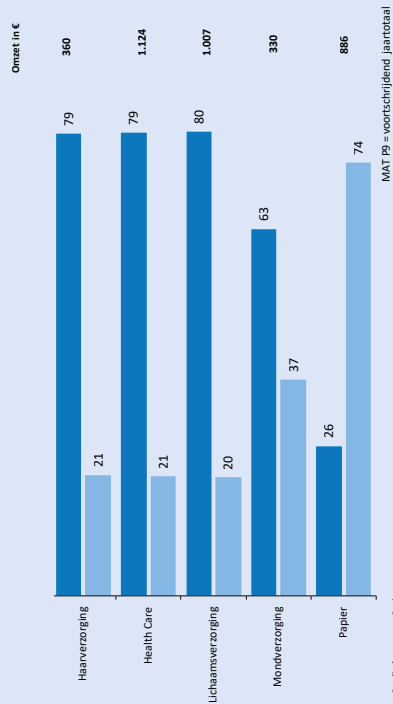
Definities productgroepen

Productgroep	Definitie
LICHAAMSVERZORGING	Gebitsreinigers Tandpoeder/tandpolish Toiletzeepen Deodorants Hand & Bodyproducten Gelaatsproducten Scheerpreparaten (incl. mesjes) Scheerpreparaten Ontharingsmiddelen Lippenpomade Zonnecosmetica
GEUR & DECO	Herengeuren (incl. After-Preshave) Damesgeuren Decoratieve Cosmetica
FOOD	Suikerverk Chocoladeproducten Zuigelingenvoeding Speciale Voeding Biscuits & Koeken Thee Frisdranken Babyvoeding (Potjes) Sport/Energiedranken etc.
HAARVERZORGING	Shampoo Conditioners (Haarkuren/Lotions) Styling (incl. haarcremes) Haarkleurmiddelen
PAPIER	Luiers Dameshygiene Incontinentie Vochtige Doekjes Zakdoekjes&Tissues Toilet papier Keukenpapier Watten
MONDVERZORGING	Tandpasta Tandenborstels Opzettandenborstels (inclusief batterij/electrische borstels) Tandenstokers/Flos/Ragers Mondwater/Sprays Gebitshechtmid.
HOME CARE	Bleekmiddelen Huishoudreinigers Luchtverfrissers Machinevaatwasmid. Anti-kalkprod. Schoonmaakhulpmidd. Spoelglansmidd. Toiletblokken Toiletreinigers Vaatwasmachinezout Wasmiddelen Wasverzorging Zeepsonnes Onderhoudsmid. Chem. Middelen Folien Huishoudzakken Koffiefilters Stofzuigerzakken Tabletop
OVERIG	Schepsnoep Fotoapparatuur + ontw./afdrukken Sfeerartikelen Speelgoed Textiel Computers Tabakswaaren Batterijen Bladen/Wenskaarten Elektrische apparaten Haaraccessoires Mondkapjes etc.

Bruto Mediabestedingen Drug/Perfumery MAT aug 2022 vs 2021 en 2020



Verhouding Food vs. Drug/Perfumery MAT P10 2020 - Belang in % per kanaal





Bron:

The Nielsen Company
 telefoon (020) 39 88 777

Organisatie

Filiaalbedrijven

Zelfstandigen

Aantal winkels

Opgenomen in Nielsen universum (Winkelaantallen per 04/10/2021)

Organisatie	Filiaalbedrijven	Zelfstandigen	Aantal winkels
A.S. Watson	Kruidvat Trekpleister ICI PARIS XL Pour Vous		973 197 148 30
Nederlandse Drogisterij Service	DA		303
Koninklijke Ahold	Etos		521
Lion Capital -> Ramphastos Investments	Hema		541
Mooi	Mooi		18
Parfumerie Douglas	Douglas		107
Selfridges Group	De Bijenkorf		7
Nederlandse Drogisterij Service	D.I.O. Drogist Uw Eigen Drogist		0 0
Unipharma	G&W Gezondheidswinkel + Gezondheidsdrogist Drogist bewust beter		88 112

Gebaseerd op winkelaantallen per 01/09/2016

Vriesia	Vakdrogist Kadodrogist®	5 10
---------	----------------------------	---------

Niet opgenomen in Nielsen universum (Winkelaantallen per 04/10/2021)

Holland & Barrett	Holland & Barrett	204
Holland Pharma	www.bewustwinkelen.nl (afhaalpunt) Bewustwinkelen.nl	389 3
The Body Shop	The Body Shop	31
Yves Rocher	Yves Rocher	0
Rituals	Rituals winkels Urban Spa's Warenhuizen	111 4 199
Vitaminstore		27

Adressen organisaties

**OPGENOMEN IN NIELSEN
 DRUG-PERFUMERY UNIVERSUM:**

**NIET OPGENOMEN
 IN NIELSEN DRUG-
 PERFUMERY
 UNIVERSUM:**

**A.S. Watson (Health &
 Beauty Benelux)**

Nijborg 17
 3927 DA Renswoude
 Postbus 34
 3927 ZL Renswoude
 0318 - 579 111

**Parfumerie Douglas
 Nederland**

St. Annastraat 265
 6525 GR Nijmegen
 Postbus 479
 6500 AL Nijmegen
 024 - 351 5151

Holland & Barrett

Huys Europa
 Piet Heinkade 171
 1019 GM Amsterdam
 020 - 560 7900

**Nederlandse
 Drogisterij Service
 (NDS)**

Schutweg 23
 8243 PC Lelystad
 088 - 990 8400

Unipharma VOF

Heerlijheidsweg 20
 4332 SG Middelburg
 Postbus 57
 4330 AB Middelburg
 0118 - 434 400

**Holland Pharma -
 Bewustwinkelen.nl**

Bosberg 41
 7271 LE Borculo
 0545 - 251 050

The Body Shop

Scorpius 1
 2132 LR Hoofddorp
 036 - 548 5555

Yves Rocher

Nieuwegein 4
 3763 LB Soest
 Postbus 2222
 3760 CA Soest
 035 - 609 1122

Etos BV

Provincialeweg 11
 1506 MA Zaandam
 Postbus 3101
 1500 HE Zaandam
 088 - 659 9111

Rituals

Keizersgracht 683
 1017 DW Amsterdam
 020 - 241 5948

Gezond & Wel

Curieweg 1
 8013 RA Zwolle
 038 - 427 6639

**Vitaminstore
 Nederland**

Raasdorperweg 54
 1067 TL Amsterdam
 Postbus 9508
 1006 GA Amsterdam
 020 - 303 4212

HEMA BV

NDSM straat 10
 1033 SB Amsterdam
 Postbus 37110
 1030 AC Amsterdam
 020 - 311 4411

Mooi Parfumerie BV

Maanlander 35
 3824 MN Amersfoort
 071 - 513 7336



Luteijn Trade Media
 Oude Terborgseweg 175-04

7004 DV Doetinchem
 Telefoon: 0314 - 383 625

info@luteijntrademedia.nl
 www.careality.nl

Sterke spieren, botten en gewrichten

Met plezier blijven bewegen

Volgens de Gezondheidsraad zou iedereen elke dag een half uur moeten bewegen en twee keer per week intensiever moeten sporten om fysiek, maar ook mentaal fit te blijven. Slechts een keer per week een uurtje sporten, heeft al een positief effect. Met behulp van de drogist kun je goed voor de spieren, botten en gewrichten zorgen zodat je bewegen ook een plezier blijft.

Sporten is de beste manier om overgewicht of hart- en vaatziekten te voorkomen, maar het heeft ook een positief effect op je mentale weerbaarheid. Onderzoek door het Radboud UMC wijst uit dat de positieve effecten van sporten al vanaf de allereerste keer aanwezig zijn. Slechts één keer intensief bewegen heeft direct effect; de voordelen zijn vanaf dag één direct en ruimschoots aanwezig. Uiteraard moet je blijven sporten, want op de langere termijn heb je nog meer profijt.

Spierweefsel opbouwen

In je lichaam werken meer dan 600 spieren samen. Om soepele spieren te houden, moet je regelmatig bewegen. Duursporten zoals hardlopen of zwemmen hebben onder andere een positief effect op de conditie van hart- en vaatziekten. Daarnaast is kracht sport belangrijk om de spiermassa op te bouwen of te behouden. Bij mensen boven de vijftig jaar neemt de spiermassa namelijk snel af. Spiervezels herstellen minder snel door verminderde enzymactiviteit en eiwitafbraak. Rond het 50ste jaar hebben spieren ook meer tijd nodig om te reageren op prikkels. Mensen met een zittende leefstijl bouwen geen nieuwe spiervezels op, waardoor de spieren

sneller achteruitgaan. Blijven bewegen is de enige remedie. Met beweging en krachttraining krijgt het lichaam prikkels om zoveel mogelijk spierweefsel te behouden.

Eiwitten en vitamine D

Gezond eten helpt natuurlijk ook om je spieren soepel en sterk te houden heb je proteïne (eiwit) nodig. Eiwitten, al dan niet plantaardig, helpen bij het opbouwen en de instandhouding van spiermassa, ze ondersteunen het herstel van spieren en dragen bij aan het behoud van sterke botten. Eiwitten bestaan uit ketens van aminozuren, die worden afgebroken voor energie. Het lichaam gebruikt eiwitten als bouwstof voor de lichaamscellen. De huid, de spieren, de botten en het bloed zijn opgebouwd uit eiwitten. Je lichaam heeft ook voortdurend eiwitten nodig voor het proces van celvernieuwing.

Ook magnesium, calcium, kalium en vitamine D spelen een rol bij het behoud van soepele en sterke spieren. Vitamine D heeft verschillende belangrijke taken. Het is bekend dat vitamine D je natuurlijke weerstand ondersteunt, helpt bij het behoud van sterke botten, soepele spieren en een sterk gebit en het helpt je lichaam bij de normale opname van de mineralen calcium en fosfor. Vitamine D is één van de weinige vitamines die je lichaam zelf aan kan maken. De belangrijkste bron van vitamine D is zonlicht op de huid. Maar er zijn groepen die extra suppletie nodig hebben: mensen met een getinte huid, mensen die minder dan 15-30 minuten buiten komen met onbedekte handen en gezicht, vrouwen boven de 50 jaar en mannen boven de 70 jaar. Omdat na je 45e de botafbraak overigens sneller gaat dan de botopbouw, is het vooral vanaf die leeftijd belangrijk ervoor te zorgen dat je genoeg calcium en vitamine D binnenkrijgt.

Magnesium, calcium en kalium

Magnesium ondersteunt het energieniveau, helpt bij vermoeidheid en ondersteunt de botten en de spieren. Een tekort aan magnesium kan tot spierkramp leiden. Magnesium heeft een brede werking in het lichaam, zo ondersteunt dit mineraal het proces van celvernieuwing en de aanmaak van cellen en weefsels, het zorgt voor een goede elektrolytenbalans en draagt bij aan een sterk gebit. Magnesium ondersteunt verder het energieniveau en helpt bij ver-





moeidheid. Zo speelt magnesium onder meer een belangrijke rol in de energieproductie in de vorm van ATP (adenosinetriphosfaat), de belangrijkste drager van energie in ons lichaam.

Calcium kennen we ook als kalk en het heeft veel verschillende rollen. Voor sport en beweging is het belangrijk dat calcium zorgt voor een normale spierwerking en bijdraagt aan de aanmaak van weefsels en celgroei. Bovendien helpt calcium om energie vrij te maken uit je voeding. Er zijn een paar factoren die invloed hebben op de manier waarop je lichaam calcium opneemt. Voldoende beweging en vitamine D zorgen ervoor dat je lichaam calcium goed opneemt, terwijl te weinig beweging ervoor zorgt dat je minder calcium opneemt. Kalium

Kalium speelt ook een belangrijke rol in je lichaam, het is goed voor het zenuwstelsel, helpt bij het behouden van een normale bloeddruk en speelt een rol bij het behouden van sterke en soepele spieren.

Sierpijn of blessures

De meeste mensen krijgen last van sierpijn of een blessure omdat ze een activiteit uitvoeren die ze al lang niet meer gewend waren. Er bestaan twee soorten sierpijn: acute en verlate sierpijn. Spieren hebben zuurstof en brandstof (glycogeen uit koolhydraten) nodig om goed te functioneren. Het bloed vervoert de zuurstof en voeding naar de spier. Bij intensieve lichamelijke inspanning wordt er meer van de afvalstof melkzuur in de spieren gevormd dan het bloed kan afvoeren, waardoor de bekende 'verzuring' ontstaat. De spier voelt dan tijdens de inspanning hard en branderig. Dit wordt ook wel acute sierpijn genoemd. Verlate sierpijn of 'kater sierpijn' ontstaat 24 tot 48 uur na de inspanning. Er wordt gedacht dat kater sierpijn een lichte vorm van ontsteking is die door overbelasting ontstaat. De structuur van de spier, die normaal regelmatig en gestreept is, zou door de overbelasting verstoord raken omdat de eiwitstructuur is vernield. Andere inzichten wijzen erop dat verlate sierpijn niet wordt veroorzaakt door beschadiging of ontsteking, maar door de opbouw van de spiermassa die sterker wordt. Naast gezonde voeding en de juiste supplementie, is het belangrijk om elke keer tijd tien minuten in te ruimen voor een warming up en een cooling down bij het sporten. Rustig inlopen en rek- en strekoefeningen zorgen ervoor dat de doorbloeding verbetert. Een cooling-down zorgt ervoor dat spieren niet al te abrupt tot rust

Mentaal sterk

Bewegen heeft ook een sterk effect op ons mentale welbevinden. De mens is gebouwd op beweging en het zittende bestaan dat velen leiden, zorgt volgens diverse professionals voor een toename aan depressies en burn outs. Mensen bewegen steeds minder met allerlei welvaartsziektes en geestelijke spanningen als gevolg. Moderne technologie als tablets, telefoons en apps zorgen ervoor dat je helemaal niet meer uit je stoel hoeft te komen. Kies daarom bewust voor beweging, dat zorgt ervoor dat stresshormonen worden afgebroken en plaats kunnen maken voor feel good hormonen. Om meer te bewegen, hoeven we niet allemaal fanatiek te gaan sporten. Een paar kleine slimmigheidjes is al genoeg. Vermijd de lift, pak de fiets, wandel samen of met de hond; combineer beweging vooral met iets leuks doen. Ga vooral wandelen, fietsen of hardlopen in de buitenlucht. Door het daglicht stimuleer je de aanmaak van vitamine D, maar ook het slaap-waakritme wat een goede nachtrust bevordert. Het gaat er niet om hoeveel je beweegt, hoeveel gewicht je tilt of hoeveel kilometer je hebt gerend. Het is belangrijk dat je op gevoel beweegt en doet wat goed voelt.

komen en het lichaam niet te snel afkoelt. Drink altijd voldoende water tijdens en na de inspanning zodat afvalstoffen als melkzuur en ammoniak goed afgevoerd kunnen worden. Sportbandages of sporttape geven ondersteuning aan gewrichten en spieren en kunnen sierpijn helpen voorkomen. Als je eenmaal sierpijn hebt, doe dan rustig aan zodat het weefsel zich kan herstellen. Blijf wel voorzichtig bewegen om de bloedcirculatie te stimuleren. Je een (ontstekingsremmende) pijnstillers adviseren om de sierpijn te verlichten. Er zijn ook diverse sierwrijfmiddelen die verkoelend, verwarmend, pijnstillend of ontstekingsremmend werken. Let daarbij goed op de contra-indicaties en bijwerkingen. Een warme douche of massage zorgen ook voor een betere doorbloeding.

Kneuzen en verzwikken

Je kunt spieren door overbelasting of een verkeerde beweging ook kneuzen. Een kneuzing is een beschadiging van het onderhuids >>



ONDERSTEUNT BEWEGING

Emdee Tapes & Braces

Bieden ondersteuning bij blessures, kneuzingen, ontstekingen in spieren en gewrichten. De braces hebben een anatomisch design, zitten erg comfortabel en zijn huidvriendelijk. De Emdee tapes bieden ondersteuning en stabilisatie voor spieren, gewrichten en pezen.

Vraag naar de compacte en complete vloerdisplay!

Neem contact op met onze rayonmanagers of verkoopbinnendienst.

Consumedix BV sales@consumedix.com
088 - 606 3800 www.consumedix.com



Pharmacon, daar worden drogisten wijzer van

 stichting
Pharmacon
Pharmacon bewijst het.



✓ 1.719 diploma's uitgereikt in 2021 ✓ Erkend door het ministerie van VWS

pharmacon.nl

weefsel (bijvoorbeeld een spier). Kneuzingen door overbelasting lijken veel op spierpijn, maar spelen bij de volgende inspanning opnieuw op. Bij een kneuzing ontstaat meestal een zwelling, pijn en een bloedingstorting door beschadiging van de fijne bloedvaatjes. Een kneuzing wordt vaak verward met verstuikingen. Bij een verstuiking, ofwel verrekking of verzwikking, zijn de gewrichten verschoven, waardoor de omliggende kapsels en spieren worden opgerekt of soms zelfs gescheurd. Je kunt bloedingen en zwellingen voorkomen door het lichaamsdeel horizontaal te houden en een elastisch drukverband aan te brengen. Ook koelen helpt: hou ongeveer 10 minuten ijs tegen de plek en herhaal dat met tussenpozen van een uur. Als bij de blessure toch complicaties voorkomen, dan helpen pijnstillers. Ze verlichten niet alleen de pijn, maar verminderen ook de zwelling, remmen de ontsteking en versnellen het genezingsproces.

Blijf bewegen

Ook bij blessures geldt: blijf bewegen, dat voorkomt zwellingen en bloedingen. Je kunt bijvoorbeeld voorzichtig rondjes met je voet draaien of kleine stukjes lopen. Als je het gewricht daarbij wilt ondersteunen, gebruik je niet-elastisch verband, steunwindsel of tape dat je stevig, maar zonder afknellen aanbrengt. Als de bloedvaatjes onder de huid beschadigd zijn, kan er een pijnlijke bloedingstorting ofwel blauwe plek ontstaan. Ook kan het weefsel onder de huid opzwellen. Door de zwelling kan het moeilijk zijn het beschadigde lichaamsdeel te bewegen. Over het algemeen verminderen de zwelling en bloedingstorting binnen enkele dagen. Om de zwelling te verminderen, kun je ijs op het gekneusde gebied leggen of natuurlijke middelen gebruiken met bijvoorbeeld arnica of calendula. Calendula, gemaakt van de Goudsbloem (*Calendula officinalis*) verkoelt en verzorgt de huid en de bloem werkt ontstekingsremmend en heeft een wondhelende werking. Calendula werd al in de middeleeuwen gebruikt en is nog steeds populair eerstehulp-middel bij blessures en wonden. Arnica Montana, ook wel valkruid genoemd omdat het wordt bereid uit de gedroogde wortelstok van valkruid, wordt in de homeopathie ook gebruikt als eerstehulp-middel bij blessures en verwondingen. Het staat in de bekend om de gunstige invloed op opkomende zwellingen en blauwe plekken. Arnica mag overigens nooit uitwendig toegepast worden op open wonden, bij calendula is dat geen probleem. Luster bij het herstel naar je lichaam en forceer niets want uit kleine klachten kan een serieuze blessure ontstaan.

Broze botten

Niet alleen de spieren, ook de botten worden steviger dankzij regelmatige beweging en training. Bij het vorderen van de leeftijd worden de botten poreuzer. Door de verminderde productie van hormonen, maakt het lichaam minder kalk aan waardoor osteoporose (botontkalking) kan optreden. Senioren breken daarom eerder hun botten als zij vallen. De belangrijkste preventieve maatregelen tegen botontkalking zijn voldoende beweging, gezonde voeding en extra suppletie van calcium en vitamine D.

Soepele gewrichten

Prettig bewegen kan ook worden belemmerd door artrose, artritis of andere gewrichtsklachten. Meer dan een miljoen Nederlanders



heeft last van gewrichtsklachten. Bij artrose wordt het kraakbeen in de gewrichten dunner, zachter en brokkelig - vaak door de leeftijd. Het komt meestal voor in de nek, onderrug, knieën, heupen, vingers of tenen. De kwaliteit van het kraakbeen gaat achteruit, waardoor de botten over elkaar kunnen gaan schuren en dat is pijnlijk. Op den duur kan het bot ook vervormen en de stand van de botten veranderen. Ook ontstaan er aan de rand van het gewricht benige aangroei die de beweging beperken. Daarnaast vormen zich aan de rand van het gewricht puntige, benige aangroei (osteofyten) die de beweeglijkheid van het gewricht beperken. Als de gewrichten ontstoken zijn, spreek je van artritis.

Meestal heeft de oudere doelgroep, die al wat medicatie gebruikt, last van gewrichtsproblemen. Blijf ondanks het ongemak altijd bewegen zonder te forceren, drink voldoende water om afvalstoffen af te voeren, eet gevarieerd en kies voor verse voeding zonder toevoegingen. Bij ernstige en langdurige problemen moet er altijd een arts worden geraadpleegd. Mensen die zelf een oplossing zoeken voor gewrichtsklachten, kiezen vaak pijnstillers of smeermiddelen met het pijnstillende diclofenac. Toch zouden met name ouderen die al veel medicatie gebruiken, daar voorzichtig mee om moeten gaan. Diclofenac gaat niet goed samen met bepaalde medicijnen zoals bloedverdunners en te veel pijnstillers kunnen problemen aan de maag of lever veroorzaken. Probeer gewrichtsklachten van buitenaf te verminderen met natuurlijke wrijfmiddelen of warmte- en koude kompressen. Of vul de tekorten van binnenuit aan met magnesium, calcium en kalium voor stevige botten en een goede werking van de spieren. Daarnaast zouden producten met glucosamine en chondroïtine, duivelsklauw, zwarte bes-blad of curcumine kunnen helpen tegen gewrichtsklachten. De werking van deze natuurlijke middelen is niet wetenschappelijk bewezen. ■

Algemeenverbindendverklaring KNDB-CAO

De KNDB-CAO is door de Minister van Sociale Zaken en Werkgelegenheid algemeen verbindend verklaard. Dit betekent dat de KNDB-CAO op alle zelfstandige drogisterijondernemers van toepassing is, ook op werkgevers die niet bij de KNDB zijn aangesloten. Alleen het grootwinkelbedrijf is uitgezonderd op de KNDB-CAO. De algemeenverbindendverklaring geldt per 26 augustus 2022, de datum van publicatie in de Staatscourant.



Loonsverhoging oktober van 2,5%

De loonschalen binnen de KNDB-CAO zijn per 1 februari jl. aangepast en stijgen per 1 oktober 2022 wederom met 2,5%. Zowel de loonschalen als ook de tekst van het CAO-boekje zijn te downloaden via de KNDB-site, tabblad 'personeel'. Tot en met 2021 beschikte de drogisterijbranche over een branche-CAO die zowel voor grootwinkelbedrijf als zelfstandigen gold. Met de komst van de KNDB-CAO is een nieuwe situatie ontstaan op arbeidsvoorwaardengebied. De KNDB-CAO volgt de branche-CAO niet automatisch op. De KNDB heeft een addendum aan haar leden beschikbaar gesteld met daarbij een duidelijke toelichting hoe de KNDB-CAO in lopende arbeidsovereenkomsten te integreren is.

Ziekteverzuimverzekering via Felison/Mercer

Verzuim blijft een punt van aandacht, ook in het mkb. De verzuimcijfers liegen er niet om.

Naar verwachting zal de toenemende schadelast voor ziekteverzuimverzekeraars aanleiding zijn om per 1 januari 2023 de premie te verhogen.

Reden voor u om weer eens te kijken naar uw bestaande ziekteverzuimverzekering. Betaalt u nog steeds een aantrekkelijke en marktconforme premie en voldoet de destijds gekozen dekking nog steeds aan uw huidige wensen en de CAO afspraken?

De KNDB heeft voor haar leden sinds 2021 een mantelovereenkomst voor de loondoorbetalingsverplichting bij ziekte (ziekteverzuimverzekering) afgesloten bij Felison met Mercer Marsh Benefits als adviseur.

Nog niet overgestapt? Profiteer dan komend jaar alsnog van de voordelen van de mantelovereenkomst. Nieuwe deelnemers ontvangen per 1 januari 2023 een korting van 7,5% op het door uw huidige verzekeraar voorgestelde premiepercentage voor 2023.

Bovendien is een aanzienlijk interventiebudget beschikbaar, plus elke 3 jaar een gratis PMO (Periodiek Medisch Onderzoek).

Nadere info en voorwaarden vindt u op www.kndb.org.

Remedium anticipeert op signalen

Verzuim begint bij de begeleiding door de arbodienst. Onze mantel met Mercer is nog interessanter in combinatie met ons verzuimloket Remedium (arbodienst).

De casemanagers van Remedium zitten bovenop de dossiers, denken mee met de ondernemer en anticiperen op signalen. Soms kunnen potentiële verzuimdossiers in de kiem worden gesmoord door preventief beleid: bijv. door niet direct te medicaliseren (ziekmelden) maar eerst het gesprek aan te gaan met de werknemer. Te onderzoeken: wat speelt hier, is er meer aan de hand en kunnen wij werknemer ergens mee helpen? Alle partijen hebben daar baat bij. Werknemer is nl. ook blij als zij gehoord wordt en echt geholpen wordt.

Bovendien weten de casemanagers van Remedium de weg naar financieringsbron St. Duurzame Inzetbaarheid Drogisterijen (DID) goed te vinden en vanzelfsprekend naar de KNDB met oog op juridisch en CAO-advies.

Kortom het is het samenspel van alle instrumenten dat ervoor zorgt dat het orkest zo'n prachtig ensemble kan laten horen.

Remedium-deelnemers zullen dit herkennen. ■

Gezonder gedrag start bij bewustwording en beeldvorming

Deze zomer heb ik de website gezondgedrag.com gelanceerd. De eerste domeinnaam die ik me toe-eigende voordat ik wat later Info2Action startte. Ik vind dit een mooie naam, omdat gezond gedrag refereert aan gezondheid, welzijn en ook de redelijkheid in denken. Een gezonder gedrag start bij bewustwording en beeldvorming.

Dit vrijwel precies een jaar na het overlijden van mijn vrouw Karin. Het plotselinge bericht dat Karin niet meer lang te leven zou hebben, vormde eigenlijk de grootste schok en dreun in het rouwproces. Van het ene op het andere moment krijg je te horen dat je mooie levettje dat nog zoveel in het vooruitzicht heeft, zal zijn afgelopen. Opeens laat je gezondheid je in de steek. Ze heeft zichzelf vervloekt omdat ze in het verleden ooit heeft gerookt. De relatie tussen de ziekte en gedrag kan niet 100 procent worden aangetoond. Het kan ook zijn gebeurd vanwege aanleg en/of vervuilen- de omgevingsstoffen. Specialisten zijn echter overtuigd dat slechte zorg voor je gezondheid wel degelijk verband heeft met het ontstaan van vele ernstige aandoeningen.

Ik ben onderzoeker en werk al een professioneel leven lang tussen de gezondheid- en supermarktindustrie. Er zijn veel cijfers door mijn handen gegaan en ik ben ervan overtuigd dat meer dan de helft van de ziekenhuisbezoekers met ernstige chronische klachten hier niet hadden hoeven liggen of veelal te vroeg in het medische circuit zijn aanbeland. De zorgkosten waren in 2000 ca. € 60 miljard. Nu is dat € 120 miljard. Haast niet meer op te brengen, maar ook steeds slechter te managen. Toch denk ik dat verschillende partijen in de zorg en voedselketen dat wel best vinden, want er gebeurt zo weinig terwijl je genoeg kunt verzinnen.

Bijvoorbeeld de harde feiten over het roken; Tabak voert samen met heroïne en crack de lijst met meest verslavende genotsmiddelen aan (bron: de Correspondent).

- Roken is de belangrijkste veroorzaker van kanker, longaandoeningen en hart- en vaatziekten.
- Een kwart van de rokers haalt zijn pensioen niet.
- De helft tot twee derde van de rokers sterft aan de gevolgen van zijn verslaving (vaak na een lang en gruwelijk ziekbed).

- Jaarlijks sterven in Nederland 20.000 mensen aan de gevolgen van het roken. Bij 10.000 personen is dat longkanker. (Ter vergelijking; aan de gevolgen van drugs en alcohol overlijden jaarlijks 4.000 Nederlanders.)

De totale maatschappelijke kosten van roken werden in 2015 geschat op 33 miljard euro per jaar. Daar zou je dus theoretisch de stijging van de zorgkosten van deze eeuw mee kunnen halveren. Welk beleid zou je kunnen uitvoeren? Stop de algehele (en zeer winstgevende) verkoop van sigaretten in supermarkten, leg de import en lokale productie zo goed als aan banden. Pas zorg- en levensverzekeringen aan als men rookt. Haal de sigaret uit het straatbeeld (zoals in Australië). Geef het dezelfde status als crack of heroïne; ook in de beeldvorming.

Gezondgedrag.com is nu nog een landingspagina voor het panel van Info2Action waarmee we onder andere concepttesten uitvoeren voor klanten. Aan de hand van harde feiten uit onze verschillende onderzoeken (dus geen fake gebrabbel of halfbakken lobbybeleid) hoop ik een beetje bij te dragen aan de (en mijn!) bewustwording over een gezonder leven. Met ons panel schenken we aan goede doelen doordat de respondent mag kiezen. Zo'n 2000 personen hebben al eens hun voorkeur uitgesproken. Op 1 staat KWF en op 2 staat Kika. Dat zegt genoeg over de latente motivatie van de Nederlanders. Als retailer of leverancier kunt u ook meewerken door bij projecten het goede doel van uw keuze kenbaar te maken via onze onderzoeksprojecten of gewoon vanuit eigen beleid. Dit soort zaken kun je namelijk onmogelijk alleen aan de politiek overlaten. ■

De komende maanden vullen we de website met meer content. Kijk maar eens op www.gezondgedrag.com

Meer weten? Jh Rutte@info2action.nl

Joop

“Meer dan de helft van de ziekenhuispatiënten met ernstige chronische klachten had hier niet hoeven liggen”

Informatie is ontleend uit verschillende wetenschappelijke publicaties en verschillende onderzoekprojecten op het gebied van gezondheid en medicatie bij de consument/patiënt door mijn bedrijf Info2Action sinds 2012. jhrutte@info2action.nl



jhrutte@info2action.nl



Care Awards 2023:

Vernieuwers, uitdagers en volhouders

Het Care Award Event staat voor 2023 gepland op 23 maart 2023. De uitreiking van de Care Awards is hét netwerk-event van het jaar voor leveranciers en retailers in de drogisterijbranche. Ook dit jaar zijn er weer waardevolle en opvallende innovaties op de markt gezet.

De jury van de Care Awards, waarin alle drogisterijformules zijn vertegenwoordigd, zet samen met Careality graag de beste innovaties, uitdagers en volhouders in de spotlights. Jury-voorzitter Niek Schipper: "De Care Awards gaan verder dan een uitreiking en een feestje. Het is een samenwerking van de gehele branche, die stilstaat bij onze bijzondere rol als drogist. Wij kunnen die rol alleen goed invullen als er een goede band is tussen retailer en leverancier. Dat bestaat bij gratie van innovaties."



Branchebreed gedragen

De Care Awards worden branchebreed gedragen. In de jury is van elke drogisterijformule een directielid of een verantwoordelijke voor de inkoop vertegenwoordigd. Zij bepalen samen met hun inkoopafdeling en de andere deskundige juryleden de winnaars van de Care Awards. Daarbij wordt niet alleen gekeken naar de producten met de hoogste omzet, maar ook naar onder meer de mate van innovatie, duurzaamheid, de ondersteuning van de expertise van de drogist en samenwerking met de branche. In 2023 wordt voor de tweede keer ook de Endurance Award uitgereikt aan een innovatie van voorgaand jaar die zich op de lange termijn heeft bewezen. Natuurlijk wordt ook de Oeuvre Award toegekend aan een bedrijf dat al jarenlang hecht samenwerkt met drogisten en de branche ondersteunt met innovaties en kennisoverdracht.



De vakjury van de Care Awards bestaat uit:

- *Niek Schipper*, buying director A.S. Watson Health & Beauty Benelux (juryvoorzitter)
- *Lynn Bruning – van Gessel*, commercieel directeur Etos
- *Christa van Herk*, unitmanager NDS/DA
- *Anne-Marije Klijnstra*, Holland Pharma
- *Joop Rutte*, algemeen directeur info2action
- *Vakjurylid Groothandel Unipharma*
- *Josine Hageman*, Beste Zelfzorgadviseur 2022 (Kruidvat) ■

Stem mee

Op de volgende pagina's het introductieoverzicht van 2022. Uit al deze introducties worden op 23 maart 2023 de winnaars van de Care Awards gekozen!

Jouw stem is belangrijk!

Uit de favorieten van onze lezers ontstaat een selectie en de jury bepaalt uit die shortlist de winnaars. Je kunt jouw stem eenvoudig uitbrengen via www.careality.nl. Of gebruik het formulier achterin deze uitgave en stuur dat naar Luteijn Trade Media, Oude Terborgseweg 175-04, 7004 DV Doetinchem of mail het naar redactie@careality.nl.



GEZICHTSVERZORGING & BEAUTY (DECORATIEF)



BEIERSDORF

- NIVEA Cellular Luminous630 Anti-Spot Getinte Dagcrème SPF20 40ml
- NIVEA Q10 Anti-Rimpel Nachtserum 30ml

CARE COSMETICS

- Annemarie Börlind Rose Nature Blue Light Protection Spray
- Annemarie Börlind Rose Nature Night Repair Drops
- Annemarie Börlind Rose Nature Cooling Spa Eye Cream-Gel
- Annemarie Börlind Rose Nature Oil-to-Milk Cleanser
- Annemarie Börlind Rose Nature Supreme Glow Cream-Gel
- Pupa Milano Full Eyebrow Pencil
- Pupa Milano Vamp! Forever Mascara
- Pupa Milano Vamp! Extreme Colour Lipstick
- Pupa Milano Wonder me Powder

COTY

- Mexx Simply
- Bruno Banani Magnetic Woman
- David Beckham Amber Breeze
- Rimmel Volume Thrill Seeker Mascara
- Bourjois Healthy Mix Clean Mascara
- Rimmel Wonder Extension Mascara
- Rimmel Kind & Free Collection
- Bourjois Twist Up Mascara
- Bourjois Healthy Mix Nagallak & Tinted Beautifier
- Max Factor FLE XXL
- Max Factor Miracle Pure Foundation
- Max Factor 2000 Calorie

DADOSENS

- Sensacea Intense Face Emulsion

DR. HAUSCHKA

- Reinigingsbalsem

HOLLAND PHARMA

- Lavera Mascara endless lashes black bio
- Lavera Lash to impress mascara black bio
- Lavera Firming masker bio
- Lavera Firming serum bio
- Lavera Re-energizing sleeping olie elixir bio
- Lavera Hyaluron liquid foundation div.kleuren
- Lavera Mineral skin tint div. kleuren
- Lavera Soft eye make up remover bio

L'ORÉAL

- L'Oréal Paris Age Perfect Cell Renaissance Midnight Serum
- LOUIS WIDMER
- Mattifying Moisturiser – picture perfect day (Young Line)
- Moisturising Cream UV 20 – no thirst today (Young Line)
- Good Night Cream – overnight booster (Young Line)

- Dagcrème UV 50

REMARK GROEP

- ZARQA MICELLAIR WATER SENSITIVE
- The Feel Good Company
- Mini Parfums AQC
- IDC Massagerollers

NIVEA CELLULAR LUMINOUS630 ANTI-SPOT GETINTE DAGCRÈME SPF 20

Naam leverancier:

Beiersdorf
Tel: 088 544 0000
www.nivea.nl/producten/nivea-cellular-luminous630-anti-spot-getinte-dagcreme-spf20-40059009278590061.html

Datum introductie:

Week 8 2022

Unique Selling Points:

NIVEA Cellular Luminous630 Anti-Spot Getinte Dagcrème SPF20 40ml perfectioneert de teint dankzij een dubbele werking: het geeft een natuurlijke dekking én egaliseert de teint door pigmentvlekken zichtbaar te verminderen na 4 weken*. De dubbele werking van NIVEA Cellular Luminous630 Anti-Spot Getinte Dagcrème SPF20 bestaat uit:

1. Corrigeert onmiddellijk: de micro-ingekapselde pigmenten in de crème zorgen voor een natuurlijke dekking.
2. Egaliseert: De formule met LUMINOUS630® vermindert zichtbaar de intensiteit van pigmentvlekken.

* Klinische evaluatie, 48 vrouwen, 12 weken.

Verantwoordelijke marketing – en/of salesmanager:

Willemijn van Sasse



NIVEA Q10 ANTI_RIMPEL NACHTSERUM 30ML

Naam leverancier:

Beiersdorf
 Tel: 088 544 0000
www.nivea.nl/producten/nivea-q10-anti-rimpel-nachtserum-30ml-40059008925080061.html



Datum introductie:

Week 38 2022

Unique Selling Points:

NIVEA Q10 Anti-Rimpel Goedenacht Intensieve Nachtserum helpt je huid het beste uitje nachten te halen door haar onmiddellijk te ontstressen en voor te bereiden op een goede nachtrust. Het helpt het natuurlijke herstel- en regeneratieproces van de huid in de nacht te optimaliseren. Voor een zichtbaar huidherstel tijdens de nacht. Bewezen resultaten: Na 1 nacht: de huid voelt goed gehydrateerd. Na 14 nachten*: rimpels worden verminderd. Na 28 nachten*: verdere vermindering van rimpels.

* instrumentele evaluatie, 42 vrouwen, 4 weken.

Verantwoordelijke marketing – en/of salesmanager:

Willemijn van Sasse

L'ORÉAL PARIS AGE PERFECT CELL RENAISSANCE MIDNIGHT SERUM

Naam leverancier:

L'Oréal
 Tel: + 32 487 32 03 64
www.loreal-paris.nl/age-perfect/cell-renaissance/midnight-serum



Unique Selling Points:

Het Midnight serum, is geformuleerd om de natuurlijke celvernieuwing van de huid te ondersteunen voor een jongere, stevigere en stralende huid. Dit serum is speciaal samengesteld voor een intense revitalisatie 's nachts, wanneer de huid het meest vatbaar is voor herstel. Het helpt de huid herstellen nacht na nacht, verbetert de huidkwaliteit, vermindert rimpels en fijne lijntjes.

Met als belangrijke ingrediënten Neohesperidine, een breed spectrum anti-oxydant. En vitamine E, een essentieel anti-oxydant die van nature in de huid aanwezig is en waarvan het niveau daalt gedurende de dag.

Verantwoordelijke marketing- en/of salesmanager:

Joséphine de Macar

LOUIS WIDMER YOUNG LINE

Naam leverancier:

Louis Widmer Nederland
 Tel: 0183 64 66 01
www.louis-widmer.com



Datum introductie:

5 september 2022

Unique Selling Points:

De nieuwe verzorgingsproducten beantwoorden aan de verwachtingen van de moderne jonge vrouw: vegan, 100% vrij van schadelijke microplastics, PEG-emulgatoren, siliconen, alcohol, klassieke conserveringsmiddelen, kleurstoffen, allergenen en minerale oliën. Ze hydrateren intensief, verzorgen in alle zachtheid en de fijne textuur dringt snel in de huid. Hooggedoseerde bestanddelen van superieure kwaliteit staan garant voor een optimale doeltreffendheid en huidtolerantie. De secundaire verpakking krijgt het FSC®-label "Forest Stewardship Council®", wat staat voor duurzame bosbouw. De primaire verpakking is bijna volledig recyclebaar. De tube is van gerecycled materiaal en kan opnieuw gerecycled worden. Voor de ingrediënten zijn alleen huid- en milieuvriendelijke componenten geselecteerd.

Verantwoordelijke marketing – en/of salesmanager:

Jolanda Krouwel

ZARQA SENSITIVE MICELLAIR WATER 3-IN-1

Naam leverancier:

Remark Groep | Vision Healthcare
 Tel: 0522 – 44 22 24
www.remarkgroep.nl



Datum introductie:

Week 26

Unique Selling Points:

Clean Beauty formulering geschikt voor zelfs de meeste gevoelige huid met een 3-in-1 werking: het reinigt de huid, verwijdert make-up en onzuiverheden en helpt met het herstellen en kalmeren van de huid.

- Reinigt gemakkelijk zonder water
- Diepgaande reiniging van vuil onzuiverheden en make-up
- Hydrateert en verzacht
- Met Aloë Vera, Panthenol en mineralen uit de Dode Zee
- Bevat geen parfum, alcohol of zepen
- Hypoallergeen en dermatologisch getest
- Vegan, 98% natuurlijke oorsprong

Verantwoordelijke marketing – en/of salesmanager:

Janoux Ensink

ROSE NATURE NIGHT REPAIR DROPS

Naam leverancier:

Annemarie Börlind (via Care Cosmetics)
Tel: 088 996 6200
www.carecosmetics.nl / www.boerlind.com/nl-nl

Datum introductie:

Juli 2022

Unique Selling Points:

Rose Nature NIGHT REPAIR DROPS 30ml
De regenererende druppels houden het melatonine evenwicht van de huid in stand. Het exclusieve PR³ rozencomplex vermindert de effecten van blauw licht, beschermt tegen zichtbare stressreacties van de huid en bevordert de cellulaire ontgiftiging. Voor een optimaal resultaat kunnen deze drops gemengd worden met de supreme glow cream van Annemarie Börlind. De druppels zijn veganistisch.



Verantwoordelijke marketing- en/of salesmanager:

Shiva ten Cate

ROSE NATURE BLUE LIGHT PROTECTION SPRAY

Naam leverancier:

Annemarie Börlind (via Care Cosmetics)
Tel: 088 996 6200
www.carecosmetics.nl / www.boerlind.com/nl-nl

Datum introductie:

Juli 2022

Unique Selling Points:

BLUE LIGHT PROTECTION SPRAY 100ml
De licht verkoelende spray zorgt voor een frisse gloed na het reinigen of tussendoor. Het exclusieve PR³ Rose Complex vermindert de effecten van blauw licht, beschermt tegen zichtbare stressreacties van de huid en bevordert cellulaire ontgiftiging. Olijf fungeert ook als een natuurlijke vrije radicalenvanger. De spray is veganistisch.



Verantwoordelijke marketing- en/of salesmanager:

Shiva ten Cate

PUPA FULL EYEBROW PENCIL

Naam leverancier:

PUPA Milano (via Care Cosmetics)
Tel: 088 996 6200
www.carecosmetics.nl / www.pupa.nl

Datum introductie:

Mei 2022

Unique Selling Points:

Textuur

De textuur, met een opbouwbare dekking en poederzachte finish, geeft de wenkbrauwen een perfect natuurlijke look.

Formule

Door de gecontroleerde applicatie in combinatie met de speciale driehoekige vorm van de punt, kunnen wenkbrauwen in één eenvoudige stap worden opgevuld.

Resultaat

Het perfecte product voor het creëren van intensere wenkbrauwen die er natuurlijk en tegelijkertijd vol uitzien. Gemakkelijk te vervagen na het aanbrengen met de speciale kabuki-borstel applicator voor een nog natuurlijker resultaat.



Verantwoordelijke marketing- en/of salesmanager:

Ashley de Ronde

HAARVERZORGING



HOLLAND PHARMA

- Douce Nature Conditioner bar voor gekleurd haar bio
- Douce Nature Shampoo bar voor gekleurd haar bio

L'ORÉAL

- L'Oréal Paris Elvive Hydra Hyaluronic

UNILEVER

- Andrélon Levendig Lang
- Andrélon Mild & Zacht

L'ORÉAL PARIS ELVIVE HYDRA HYALURONIC

Naam leverancier:

L'Oréal
Tel: 023 549 9499
www.loreal-paris.nl/
haarverzorging/elvive/
hydra-hyaluronic

Datum introductie:

7 maart 2022

Unique Selling Points:

Elvive Hydra Hyaluronic is de nieuwste lijn met haarverzorgingsproducten van L'Oréal Paris. De Hydra Hyaluronic producten zijn special ontwikkeld om verzwakt, futloos haar intensief te hydrateren en meer volume te geven. Wat de Hydra Hyaluronic producten uniek maakt is dat ze verrijkt zijn met hyaluronzuur. Dit is een lichaamseigen molecuul en een bekend ingrediënt binnen skincare door de hydraterende en volume gevende eigenschappen. Met de effectieve toepassing van hyaluronzuur in de Elvive Hydra Hyaluronic formules, blijft het haar 72 uur gehydrateerd en krijgt het tot wel 2x meer volume. Zo ziet het haar er weer levendig uit met meer volume.

Verantwoordelijke marketing – en/of salesmanager:

Janne Rooijmans - Jasper Zachariasse



ANDRÉLON LEVENDIG LANG

Naam leverancier:

Unilever
Tel: 010 439 4911
www.unilever.nl

Datum introductie:

Week 10, 2022

Unique Selling Points:

Andrélon Levendig Lang voedt en versterkt lang haar zodat het levendig blijft en mooi blijft groeien. De shampoo en conditioner, verrijkt met sakura kersenbloesem en camellia olie, zorgen voor gezond uitziend sterk haar vol levendigheid. Het helpt je haar van binnen en buiten actief te herstellen. De producten bevatten tot 96% ingrediënten van natuurlijke oorsprong en onze flessen zijn gemaakt van 100% gerecycled plastic, m.u.v. de dop.

Verantwoordelijke marketing – en/of salesmanager:

Marketing: Juline Nijhout & Lidewei Derksen

Sales: Lisanne Dingjan & Ian Wesseling



ANDRÉLON MILD & ZACHT

Naam leverancier:

Unilever
Tel: 010 439 4911
www.unilever.nl

Datum introductie:

Week 29, 2022

Unique Selling Points:

Andrélon Mild & Zacht helpt de hoofdhuid te ontspannen en zorgt voor gezond stralend haar. De shampoo en conditioner, verrijkt met aloë vera en kokosmelk, werken verzachtend en geven hydratatie aan je haar. De producten zijn vrij van sulfaten & siliconen, bevatten tot 98% ingrediënten van natuurlijke oorsprong en onze flessen zijn gemaakt van 100% gerecycled plastic*. Deze lijn laat je haar gezond stralen met de extra milde verzorging van Andrélon Mild & Zacht.

* M.u.v. de dop.

Verantwoordelijke marketing – en/of salesmanager:

Marketing: Juline Nijhout & Lidewei Derksen

Sales: Lisanne Dingjan & Ian Wesseling



LICHAAMSVERZORGING



BEIERSDORF

- NIVEA Sun Face Luminous Zonnecrème SPF50 40ml

COLGATE - PALMOLIVE

- Palmolive UP! Citrus Peel & Peach Blossom
- Palmolive UP! Rose Petals & Natural Black Tea
- Palmolive UP! Eucalyptus & Apple Notes

KNEIPP NEDERLAND

- Kneipp Me-Time productrange

HOLLAND PHARMA

- Douce Nature Evasion Douche crème vanille melk uit Madagaskar bio
- Deodorant balsem oranje bloesem bio
- Lavera Basis Sensitiv douche gel 2-in-1 bio
- Lavera Body scrub bio
- Lavera Douche gel indulgent bio
- Lavera Douche gel refreshing bio
- Lavera Douche gel revitalising bio
- Lavera Basis Sensitiv deodorant crème bio
- Lavera Good night 2-in-1 hand crème & masker bio

PK BENELUX

- Lucovitaal Kamferspiritus Voetcrème
- Lucovitaal Aambeien gel CE
- Lucovitaal Aambeien gel spray CE
- Lucovitaal Anale Kloofjes doekjes

PROCTER & GAMBLE

- Gillette Labs Scheerapparaat inclusief Travel Case
- Venus voor Huid & Schaamhaar Scheerapparaat
- Always Discreet 'Rapid Dry Core'
- Always Cotton Protection 'Magic Paper'
- Pampers Harmonie Aqua Plastic Free Baby Wipes
- Pampers Baby-Dry & Premium Protection Pants 'Poo Pocket'
- Ninjamas – Voor bedplassen

REMARK GROEP

- Therme AntiTranspirant Behandel Crème
- Therme AntiTranspirant Extra Dry 48H Crème (Zen White Lotus geur)
- Therme Mindful Blossom productrange
- ZARQA Deodorant Spray Sensitive
- VOGUE Women Adore Deodorant
- VOGUE Girl Bubble deo's (Sweet Juicy Bubbles, Chill Pink Bubbles)
- Therme Hand Balms (Zen White Lotus, Mindful Blossom, Mystic Rose)

THE FEEL GOOD COMPANY

- I Love Naturals
- I Love Wellness
- Natural Soap Bars
- Treatments Handbalm

- Martinelia Kids Beauty gifting
- Vegan Naturala
- Vegan Naturala Oil Skincare
- IDC Beauty Accessoires

UNILEVER

- Axe Epic Fresh

NIVEA SUN FACE LUMINOUS ZONNECRÈME SPF50 40 ML

Naam leverancier:

Beiersdorf
 Tel: +31 88 544 0000
www.nivea.nl/producten/nivea-sun-face-luminous-zonnecreme-spf50-40ml-40059009069390061.html



Datum introductie:

Week 12

Unique Selling Points:

NIVEA SUN Face Luminous Anti-Spot SPF50 beschermt je tere gezichtshuid onmiddellijk tegen UV-stralen. Het voorkomt en vermindert zichtbaar door de zon veroorzaakte vlekken dankzij het gepatenteerde ingrediënt Luminous630. Voor een egale en stralende teint. De lichte en niet-vette zonnecrème zorgt voor een verfrissend effect. De formule respecteert de oceaan door vrij te zijn van UV-filters Octinoxate, Oxybenzone en Octocrylene.

Verantwoordelijke marketing- en/of salesmanager:

Zoë van den Brink

PALMOLIVE UP! CITRUS PEEL & PEACH BLOSSOM

Naam leverancier:

Colgate-Palmolive
 Tel: 0294 491 949
www.palmolive.nl/palmolive-up



Datum introductie:

25-07-2022 (wk 30)

Unique Selling Points:

Palmolive UP! is Palmolive's meest duurzame lijn douchegels tot nu toe. De formules zijn gemaakt met hergebruikte ingrediënten uit de sap-, papier- en parfumindustrie. Zo krijgen overgebleven ingrediënten een nieuw leven. Daarnaast zijn ze voor 97% biologisch afbreekbaar en bestaan voor 96% uit natuurlijke ingrediënten. De formules zitten in een volledig recyclebare tube gemaakt van suikerriet, wat zorgt voor 19% minder CO2 uitstoot vergeleken met een reguliere PE tube. Zo maakt Palmolive duurzame producten toegankelijk voor iedereen!

Verantwoordelijke marketing- en/of salesmanager:

Marit van Houte, Eline Timmermans

KNEIPP ME-TIME PRODUCTRANGE

Naam leverancier:

Kneipp Nederland
Tel: 030-2813300
www.kneipp.com

Datum introductie:

Oktober 2022

Unique Selling Points:

De warme, poederachtige geur met natuurlijke pachouli-olie en hoogwaardig sandelhoutextract zorgt voor (diepere) ontspanning en laat je hoofd tot rust komen. De formuleringen van de producten kenmerken zich door de werkzame plantaardige bestanddelen met een uitstekend huidverzorgend resultaat. Een Kneipp holistische benadering (totaal aanpak) vanuit cross categorie gedachte; in bad, douche en body. Kneipp geeft je als 'life coach' met haar producten op diverse momenten een beetje extra support.

Verantwoordelijke marketingmanager:

Petra Oonk



AXE EPIC FRESH

Naam leverancier:

Unilever
Tel: 010-4394911
www.unilever.nl

Datum introductie:

Week 5 2022

Unique Selling Points:

De Axe EPIC FRESH Deodorant Bodyspray geeft je een effectieve bescherming en een onweerstaanbaar frisse geur. De geur is geïnspireerd door Invictus van Paco Rabane, al jaar en dag en van de bestselling fine fragrances in Europa. Hiermee vult de nieuwe range een gat in ons portfolio door de fresh fragrance space (enorm trending) in te nemen. Voor EPIC FRESH was het AXE portfolio eigenlijk overgeïndexeerd in warmere en zoetere geuren maar dankzij EPIC FRESH is dat niet langer het geval. Dankzij onze meest frisse geur ooit kunnen mannen zich onweerstaanbaar voelen en de hele dag fris ruiken.

Verantwoordelijke marketing- en/of salesmanager:

Marketing: Louise-Marie Schreurer & Laurens-Jan Duvigneau

Sales: Niels van den Berg & Wesley van der Heiden



THERME ANTITRANSPIRANT EXTRA DRY 48H CREAM

Naam leverancier:

Remark groep
Tel: 0522 442224
<https://www.therme.nl/product/extra-dry-48h-cream/>

Datum introductie:

Week 12

Unique Selling Points:

THERME Extra Dry 48H Cream is een effectieve anti-transpirant-crème die tot 48 uur werkzaam is. Het beschermt de huid tegen zweeten en onaangename geur. Het product is verrijkt met huidherstellende ingrediënten en is daarmee extra verzorgend. THERME Extra Dry 48H Cream is subtiel geperfumeerd met de serene geur van Zen White Lotus en kan goed gecombineerd worden met andere producten uit deze collectie.

- 48 uur bescherming
- Met de serene geur van Zen White Lotus
- Sluit aan op de Zen White Lotus Wellnesscollectie
- Extra verzorgend door huidherstellende ingrediënten
- 0% alcohol
- Vegan

Verantwoordelijke marketing- en/of salesmanager:

Nienke de Jong / Marielle Bakker



THERME MINDFUL BLOSSUM

Naam leverancier:

Remark groep
Tel: 0522 442224
<https://www.therme.nl/collectie/mindful-blossom/>

Datum introductie:

Week 32

Unique Selling Points:

Een verzorgingsmoment met Therme Mindful Blossom is het uitgelezen moment om het kleine geluk met volle aandacht te ervaren. Zie hoe de waterdruppels je huid raken bij het nemen van een warme douche, ruik hoe de verfijnde geur van bloesem en pioenroos zich ontvouwt en voel de zachte aanrakingen op je huid tijdens de verzorging.

- Wellnesscollectie in één geurlijn
- Kwalitatieve geur in een populair en geliefd geursegment
- Draagt bij aan een mindful leven en laat je genieten van klein geluk
- 100% gerecycled plastic tubes
- Verpakkingen zijn 100% recyclebaar
- Vegan

Verantwoordelijke marketing- en/of salesmanager:

Wendy Knol / Iris Voppen / Marielle Bakker



MONDVERZORGING



HALEON (GSK CONSUMER HEALTH)

- Sensodyne Nourish Healthy White 75ml
- Sensodyne Nourish Natural Fresh 75ml
- Sensodyne Nourish Gently Soothing 75ml
- Parodontax Tandvlees + Gevoeligheid & Adem 75 ml
- Parodontax Tandvlees + Gevoeligheid & Adem Whitening 75 ml

HOLLAND PHARMA

- Lavera Complete care mondwater fluoride-vrij

PROCTER & GAMBLE

- Oral-B iO4 – Elektrische Tandborstel
- Oral-B iO5 – Elektrische Tandborstel
- Oral-B Tandpasta – Glazuur dichtheid

REMARK GROEP

- Jordan Tandborstels Green Clean Step 1 Baby

SENSODYNE NOURISH HEALTHY WHITE TANDPASTA 75 ML

Naam leverancier:

Haleon/ GSK Consumer Healthcare
www.sensodyne.nl

Datum introductie:

9 mei 2022

Unique Selling Points:

Ontdek het nieuwe tandenpoetsen. Sensodyne Nourish Healthy White tandpasta verzorgt & versterkt voor een goede mondhygiëne. De formule bevat natuurlijke munt- & citrusolie, geeft een schoon & fris gevoel en wittere tanden. De fluoride tandpasta heeft een vegan formule* & recyclebare tube. Bij tweemaal daags poetsen beschermt Nourish tegen gevoeligheid, nu en in de toekomst. Sensodyne tandpasta is de 1e keuze van tandartsen.

* Bevat geen ingrediënten van dierlijke oorsprong.

Verantwoordelijke marketing- en/of salesmanager:

Tasja Hellenbrand



PARODONTAX TANDVLEES+ 75 ML

Naam leverancier:

Haleon/ GSK Consumer Healthcare
www.parodontax.nl

Datum introductie:

7 maart 2022

Unique Selling Points:

46% van mensen met tandvleesproblemen hebben ook last van slechte adem en tandgevoeligheid en de meesten doen er niets aan. Met unieke formulering door tinfluoride en pro-neutra combinatie, richt parodontax Tandvlees+ zich op 3 aspecten: gezond tandvlees, verlicht tandgevoeligheid & tegen slechte adem. Tinfluoride ondersteunt het tandvlees & tandgevoeligheid –Dringt tot diep in de tandplak bacterien door tussen de tanden; sluit kleine gaatjes in gevoelige delen van de tanden af. Onze 'pro-neutra' technology neutraliseert en zuivert de bacteriën die een slechte adem veroorzaken. Gaat verder dan het maskeren van geur.



Verantwoordelijke marketing- en/of salesmanager:

Işıl Dijkstra

ZELFZORG / OTC



A.VOGEL

- A.Vogel Ooggel extra Hydratie

BAYER

- Bepanthen Tattoo wasgel

PERRIGO

- Physiomer Neusspray 100% Natuurlijk

- Bronchostop MAX 8-in-1

REMARK GROEP

- Tantum Freeze 4in1 Spier- en Gewrichtsgel

- Midalgan Warm Spray

- Therme AntiTranspirant Behandel Crème

- Daro Droge en Rode Plekjes Zalf

TEVA

- Paracetalgin

VIATRIS

- Carelastin Extra Sterk

BEPANTHEN TATTOO WASGEL

Naam leverancier:

Bayer Consumer Health
Tel: 0297 280 666
www.bepanthen.nl /
www.bayer.com/nl



Datum introductie:

Week 24 2022

Unique Selling Points:

Bepanthen Tattoo Wasgel 200ml is een milde wasgel voor de reiniging van de getatoeëerde huid. De zeep- en parfumvrije wasgel is geschikt voor de net getatoeëerde huid en bevat ook dexpanthenol, wat het natuurlijke huidherstel ondersteunt. De natuurlijke lipiden beschermen de huid tegen uitdrogen. De wasgel is geschikt voor dagelijkse reiniging van de pas gezette tattoo, en kan voor langere tijd gebruikt worden. Dermatologisch getest op de getatoeëerde huid, en een verrijking van het tattoo assortiment naast Bepanthen Tattoo nazorgzalf. Bepanthen Tattoo wasgel wordt aanbevolen door tattoo artiesten, samen met de Bepanthen Tattoo nazorgzalf.

Verantwoordelijke marketing- en/of salesmanager:

Annelies Bouwes

PARACETALGIN

Naam leverancier:

Teva
www.paracetalin.nl



Datum introductie:

1 oktober 2022

Unique Selling Points:

Werkt sneller dan gewone paracetamol. Ovale tablet, te gebruiken vanaf 6 jaar, deelbaar in gelijke delen. 50 tabletten voor een adviesverkoopprijs van € 2,99.

PHYSIOMER NEUSSPRAY 100% NATUURLIJK

Naam leverancier:

Perrigo
Tel: 010 22 11 007
www.physiomer.nl



Datum introductie:

September 2022

Unique Selling Points:

PHYSIOMER® Neusspray 100% Natuurlijk opent snel de verstopte neus bij een neusverkoudheid. De 100% natuurlijke formule verlicht natuurlijk en effectief de verstopte neus bij neusverkoudheid door het zwellen van de neus te verminderen. De producten van PHYSIOMER® hebben geen invloed op de natuurlijke functie van het neusslijmvlies en zijn geschikt voor langdurig gebruik. Het bevat geen conserveermiddel. Kan gebruikt worden tijdens zwangerschap en borstvoeding.

Verantwoordelijke marketing- en/of salesmanager:

Ellen van der Geer

THERME ANTI-TRANSPIRANT BEHANDEL CRÈME

Naam leverancier:

Remark groep
Tel: 0522 442224
<https://www.therme.nl/product/anti-transpirant-behandelcreme/>



Datum introductie:

Week 12

Unique Selling Points:

De THERME Anti-Transpirant Behandelcrème is een effectieve anti-transpirantcrème die tot 5 dagen werkzaam is. Het beschermt tegen overmatig zweten en onaangename geur. THERME Anti-Transpirant Behandelcrème is verrijkt met het ingrediënt bisabolol. Deze stof heeft een kalmerend effect op de huid, helpt huidirritaties verzachten en roodheid te verminderen. Kortom; een ideaal product voor mannen en vrouwen die overmatig transpireren.

- Bescherming tegen overmatig zweten en onaangename geur
- Tot 5 dagen werkzaam
- Met kalmerende ingrediënten
- 0% alcohol
- 0% parfum
- Vegan

Verantwoordelijke marketing- en/of salesmanager:

Nienke de Jong / Marielle Bakker

DARO DROGE EN RODE PLEKJES ZALF

Naam leverancier:

Remark groep
Tel: 0522 442 224
www.daro.nl/productcategorieën/
zalven/droge-en-rode-plekjes-zalf/



Datum introductie:

Week 35, 2022

Unique Selling Points:

- Nieuw - DARO Droge en Rode Plekjes Zalf – met Zilver
- Praktische multifunctionele zalf.
 - Verzacht, verzorgt en hydrateert de rode, droge, schrale, schilferige, ruwe en (extreem) gevoelige huid.
 - Voor ruwe, gevoelige plekjes op de huid, bijvoorbeeld rond de neus of mond, of op de elleboog.
 - Met Zilver. Zilver draagt bij aan een rustige en zuivere huid.
 - Bevat ook Zink, Vitamine E en Vitamine B5. Bevat 0% parfum en is hypoallergeen.
 - Aantrekkelijke value-for-money prijs (6,49 euro/28 ml)
 - Uitbreiding van en hernieuwde aandacht voor het populaire DARO Zalven assortiment.

Verantwoordelijke marketing – en/of salesmanager:

Aukje Brandsma, Wendy Knol, Gwen Oudakker

CARELASTIN EXTRA STERK

Naam leverancier:

Viatrix
Tel: 020-426 3300
www.carelastin.nl



Datum introductie:

Februari 2022

Unique Selling Points:

- Verlicht snel & langdurig hooikoortsklachten
- Gepanteerde, +50% krachtigere formule met azelastine
- Werkt binnen 15 minuten tot 24 uur lang
- Nu zonder recept verkrijgbaar

Verantwoordelijke productmanager:

Mieke Kamphuis

VMS & GEZONDHEIDSPRODUCTEN



A.VOGEL

- A.Vogel Famosan Overgang Slaap

BAYER

- Supradyn Weerstand Mix Gummies

BETTER BEING CO

- Solaray vitamine C liposomaal

JUVO NEDERLAND

- Nutrins IMMUUN liposomaal 300 ml A, D, D, zink, selenium
- Nutrins FLM-X liposomaal 300 ml Kurkuma, C, Quercetine, Rutine
- Nutrins Hyaluron liposomaal 300 ml
- Nutrins Zink + C liposomaal 300 ml
- Pro-Ven probiotica Immun C bruis-sachets
- Nutrins vitamine C liposomaal 30 capsules
- Nutrins vitamine B-complex liposomaal 30 capsules
- Nutrins vitamine D3K2 liposomaal 30 capsules
- Nutrins magnesium bisglycinaat liposomaal 30 caps
- Nutrins multivitaminen liposomaal 30 capsules
- Nutrins Glutathion liposomaal 30 capsules
- Nutrins Quercetine liposomaal 30 capsules
- Nutrins Resveratrol liposomaal 30 capsules
- Nutrins Curcumine C3 liposomaal 30 capsules
- Nutrins Vegan Super Skinfood shake
- Nutrins Vegan protein-shake
- Nutrins Ballastvezels
- Nutrins Volledige vezels
- Nutrins Vegan Ketoshake
- Nutrins Collageen + liposomaal vitamine C

KONINKLIJKE UTERMÖHLEN

- Pak & Plak Pleister (textiel) voor volwassenen 20 stuks
- Pak & Plak Pleister voor kinderen (Mike - groen en Bo - roze) 20 stuks

PK BENELUX

- Lucovitaal Q10 100mg
- Lucovitaal Vitamine E 400IE Capsules
- Lucovitaal Multi+ Vitamine & Mineralen Compleet Kauwtabletten
- Lucovitaal Scutellaria 2000 mg
- Lucovitaal Pre & Probiotica sachets
- Lucovitaal PEA crème 200ml
- Lucovitaal Magnesium Citraat Bruistabletten
- Lucovitaal Melatonine 299mcg Time Released
- Lucovitaal Multi Sport tabletten
- Lucovitaal Glucosamine Collageen type 2
- Lucovitaal Hyaluronzuur 120mg Bruistabletten
- Lucovitaal Foliumzuur + Vitamine D3 tabletten
- Lucovitaal Probiotica Vitamine & Mineralen Complex
- Lucovitaal Extra sterke CBD olie 20%
- Lucovitaal Appelazijn Gummies
- Lucovitaal Slapen en Fit Wakker worden
- Lucovitaal Multi A-Z Vitamine druppels

- Lucovitaal Vitamine B12 druppels
- Lucovitaal Teunisbloemolie 1500mg capsules
- Lucovitaal Astaxanthine 4mg Vegan capsules
- Lucovitaal Super Lijnzaad olie capsules
- Lucovitaal Super Collageen Marine Bruistabletten
- Lucovitaal Cannabis Sativa & Valeriaan
- Lucovitaal Zwart Knoflook en Zwarte Knoflook Forte complex
- Lucovitaal Opgeblazen Gevoel capsules
- Lucovitaal Strakke Buik capsules
- Lucovitaal 50+ Bruistabletten -sinaasappelsmaak-
- Lucovitaal 65+ Bruistabletten -sinaasappelsmaak-
- Lucovitaal Zuur Base tabletten
- Lucovitaal Pure Kelp tabletten
- Lucovitaal Quercetine 500mg Vegan
- Lucovitaal Jiaogulan capsules
- Lucovitaal Blaasontsteking capsules
- Lucovitaal Overgang Balans –maxi verpakking-
- Lucovitaal Super Collageen 2000mg
- Lucovitaal Detox thee
- Lucovitaal Ideaal Gewicht thee
- Lucovitaal Vrouwenmantel Menstruatie thee
- Lucovitaal Slaap thee
- Lucovitaal Stoelgang thee
- Lucovitaal Allergie Neusspray CE
- Lucovitaal Anti Jeuk Muggen en Processierups CE

PERRIGO NEDERLAND

- Davitamon Bij Stress & Spanning 8 in 1

REMARK GROEP

- Daro Droge en Rode Plekjes Zalf
- Midalgaan Warm Spray
- Tantum Freeze 4in1 Spier- en Gewrichtsgel

SOLGAR VITAMINS

- Brain Works

SUPRADYN WEERSTAND MIX GUMMIES

Naam leverancier:

Bayer
Tel: 0297 280 666
www.supradyn.nl / www.bayer.com/nl

Datum introductie:

Week 16 2022

Unique Selling Points:

Supradyn Weerstand Mix Gummies is een hoog gedoseerde formule, speciaal samengesteld om het immuunsysteem te ondersteunen. Met een dagelijkse dosering van 1-4 gummies helpt Supradyn de weerstand een handje! Supradyn Weerstandmix Gummies bevat een speciaal samengestelde mix van vitamine C, D en zink. Iedere pot Supradyn Weerstand Mix Gummies bevat gummies in de smaken aardbei, papaja en sinaasappel. Supradyn Weerstand Mix Gummies mogen dagelijks en het hele jaar door worden gebruikt. Lekker gummies voor de hele familie, gemakkelijk om in te nemen.

Verantwoordelijke marketing – en/of salesmanager:

Leontien Koevermans



A.VOGEL FAMOSAN OVERGANG SLAAP

Naam leverancier:

A. Vogel
Tel: 0525-687200
www.a.vogel.nl



Datum introductie:

Week 30, 2022

Unique Selling Points:

Famosan Overgang slaap^{2} tabletten*

Helpt om lekker te slapen in de overgang^{2}*

Door hormoonschommelingen kun jouw klant te maken krijgen met overgangsverschuinselen zoals nachtzweeten en periodes van stress. Dat kan van invloed zijn op je nachtrust. Ondersteuning tijdens de overgang kan jouw klant helpen om lekker te slapen^{2*}. A.Vogel Famosan slaap^{2*} bevat de planten citroenmelisse en saffraan, die helpen om te ontspannen* en de plant Salvia die helpt bij nachtzweeten*. Dat heeft weer een positieve invloed op lekker slapen.

- 1 tablet per dag
- Natuurlijk overgangproduct^{1*}
- Geschikt voor langdurig gebruik

Disclaimers:

Voedingssupplement - kruidenpreparaat. Lees voor gebruik de gebruiksaanwijzing. ¹Salvia officinalis. ²citroenmelisse. ³saffraan. *Gezondheidsclaims in afwachting van Europese toelating.

Verantwoordelijke marketing – en/of salesmanager:

Patrisja Mintjes, Trade Marketing manager

HELTIQ PAK & PLAK PLEISTERS (3 VARIANTEN)

Naam leverancier:

Koninklijke Utermöhlen
Tel: 0561-693366
www.heltiq.nl



Datum introductie:

September 2022

Unique Selling Points:

Wie kent het niet? Dat geklungel met een doosje pleisters. Dat moet en kan makkelijker vinden wij bij HeltiQ. Met de HeltiQ Pak & Plak Pleister wordt een nieuwe methode geïntroduceerd om snel en hygiënisch een pleister te pakken én plakken met één hand. HeltiQ Pak & Plak Pleister bestaat uit een handige (ophang) kaart met daarin 2 rijen pleisters. Het pakken en plakken gaat in drie eenvoudige stappen. Stap 1: verwijder het voorste gedeelte van folie rondom de pleister. Stap 2: trek de pleister volledig uit de kaart. Het achterste gedeelte blijft achter in de kaart. Stap 3: plak de pleister met één hand op de huid. Verwijder het tweede gedeelte van de folie en je hebt de pleister geplakt, zonder het wondkussen en/of plakgedeelte aan te hoeven raken.

Verantwoordelijke marketing- en/of salesmanager:

Erwin Diekman

SOLARAY VITAMINE C LIPOSOMAAL

Naam leverancier:

Better Being Co
Tel: 06-34716897
www.solaray.com

Datum introductie:

2022

Unique Selling Points:

Solaray vitamine C liposomaal heeft een speciale samenstelling van 500mg vitamine C die omhuld zijn door liposomen (vetzuren). De vitamine C wordt daardoor beter opgenomen door het lichaam! Vitamine C liposomaal heeft drie voordelen die je niet in reguliere vitamine C-supplementen vindt:

1. Beschermt de voedingsstoffen: de liposomen vormen een laagje over de vitamine C. Dit laagje beschermt de vitaminen beter tegen vernietiging door maagzuur en spijsverteringsenzymen.
2. Verbergt voedingsstoffen: de liposomen kunnen ons lichaam foppen omdat ze zoveel lijken op onze eigen cellen. Het lichaam ziet de voedingsstoffen eerst niet, hierdoor kan een groter deel helemaal tot de dunne darm komen. Daar waar je het graag wil hebben.
3. Verbeterd de opname: liposomen hebben dezelfde vorm als onze eigen cellen. De cellen zijn instaat om contact te maken met onze cellen. Beide cellen openen zich, waardoor voedingsstoffen van het liposoom naar de lichaamseigen cellen worden getransporteerd. Deze vorm van vitamine C heeft hierdoor een betere opname dan traditionele vitamine C vormen.

Verantwoordelijke marketing – en/of salesmanager:

Dewi Perik



MIDALGAN WARM SPRAY

Naam leverancier:

Remark groep
Tel: 0522 442224

Datum introductie:

Week 37

Unique Selling Points:

Nieuw: Midalgan Warm spray

- Voor warme en soepele spieren en gewrichten.
- De spray werkt kort verkoelend en is daarna weldadig warm.
- Handig voor grote oppervlakken en moeilijk bereikbare plekken.
- Uitsmeren is niet nodig – dus geen vieze vingers en handen wassen na gebruik is niet nodig
- Uitbreiding van het populaire en hard groeiende Midalgan assortiment

Verantwoordelijke marketing- en/of salesmanager:

Aukje Brandsma, Marla Bolding, Gwen Oudakker



SOLGAR BRAIN WORKS

Naam leverancier:

Solgar Vitamins
Tel: 023-5344522
www.solgar.nl

Datum introductie:

1/1/2022

Unique Selling Points:

Brain Works is goed voor het geheugen en helpt de geest helder te houden. Brain Works is een zorgvuldig samengesteld, uniek natuurlijk supplement met Vitamine B12 en de gepatenteerde kruidenextracten BacominTMBrahmi en NovasolTMCurcumine.

Verantwoordelijke marketing – en/of salesmanager:

Belinda Lensen / Eric Schenk



TANTUM FREEZE 4IN1 SPIER- EN GEWRICHTSGEL

Naam leverancier:

Remark groep
Tel: 0522 442224

Datum introductie:

Week 35

Unique Selling Points:

Nieuw - Tantum Freeze 4in1 Spier- en Gewrichtsgel:

- 1) koelt direct
 - 2) koelt langdurig
 - 3) bevat 5% Ibuprofen
 - 4) bevat Magnesium
- De gel geeft direct en langdurig verkoeling en verzorging aan vermoeide, belaste en stijve spieren ten gevolge van alledaagse activiteiten en sporten.
 - De gel wordt snel door de huid opgenomen en dringt diep door.
 - Uitbreiding van en hernieuwde aandacht voor het Tantum merk

Verantwoordelijke marketing- en/of salesmanager:

Aukje Brandsma, Brenda Booij, Gwen Oudakker



DAVITAMON BIJ STRESS & SPANNING 8 IN 1

Naam leverancier:

Perrigo Nederland
www.davitamon.nl

Datum introductie:

week 36 2021

Unique Selling Points:

Davitamon Bij Stress en Spanning 8-in-1 helpt bij momenten van stress¹, spanning² en geestelijke druk³. Het bevat een unieke combinatie van natuurlijke extracten en vitamine B5, B11 en B12. Valeriaan en citroenmelisse dragen bij aan rust en ontspanning en helpen bij stemmingswisselingen*. Ook is citroenmelisse goed voor de concentratie*. Ashwaganda is goed voor de gemoedstoestand*. Vitamine B11 maakt minder stressgevoelig en is samen met vitamine B12 goed voor het geheugen. Vitamine B5, B11 en B12 dragen bij aan extra energie bij vermoeidheid. Valeriaan helpt om lekker te slapen*.

* Evaluatie gezondheidsclaims Ashwaganda, Valeriaan en Citroenmelisse is lopende.

Verantwoordelijke marketing- en/of salesmanager:

Rik Boer



Careality Endurance Award

Naast de Oeuvre Award reikt de jury van de Care Awards dit jaar voor de tweede keer de Careality Endurance Award uit. Hoe presteren de innovaties van voorgaande jaren op de lange termijn? Welke producten hebben zich blijvend bewezen? Maak kennis met de volhouders en stem mee.

Welke introducties zijn na vier jaar nog steeds succesvol in de drogisterijbranche? Careality reikt een award uit aan een leverancier die met zijn product – vier jaar na introductie – nog steeds sterk op het schap staat.

Careality heeft onderzocht welke innovaties van de afgelopen jaren een vaste waarde zijn geworden in de betreffende categorie. Dit jaar beschouwen we samen met de jury de producten die in 2018 zijn geïntroduceerd en nog steeds een waardevolle bijdrage leveren.

Stem mee via www.careality.nl of vul het stemformulier achterin deze uitgave in. Uit jouw favorieten wordt de winnaar van de Endurance Award bepaald!

De genomineerde volhouders zijn:

- Pampers Premium Protection Pants van Procter & Gamble
- Rimmel Scandal'Eyes Wow Mascara van Coty
- Maybelline Instant Age Rewind Concealer van L'Oréal
- Elvive Dream Length van L'Oréal
- Louis Widmer Remederm Gezichtscreme UV 20
- Louis Widmer Rijke Nachtcrème Intensief Anti Aging
- Lucovitaal Melatonine CBD van PK Benelux
- Dagravit Totaal 30 van Vemedia
- Nature Box van Henkel
- Love, Beauty and Planet van Unilever
- Andrélon Amandel Shine van Unilever
- Bisolvon 2-in-1 suikervrij an Healthypharm
- Vitis Whitening van Dentaïd

Criteria voor de Endurance Award zijn:

- Onmisbaar op het schap
- Omzet/rendement
- Contacten met fabrikant
- Ondersteuning en promotie

De genomineerde volhouders zie je op de volgende pagina's. Stem mee via www.careality.nl of vul het stemformulier achterin deze uitgave in. Uit jouw favorieten wordt de winnaar van de Endurance Award bepaald! ■

LOUIS WIDMER REMEDERM DRY SKIN GEZICHTSCREME UV 20

De Remederm Dry Skin Gezichtscreme met beschermingsfactor UV 20 is een dagcreme speciaal ontwikkeld voor de droge tot zeer droge huid. Deze dagcreme is ook ideaal om de geïrriteerde huid, al dan niet met rode huidvlekken, te verzorgen.

Hydrateert en verzorgt intens waardoor de huid weer soepel en comfortabel aanvoelt. UVA- en UVB-filters beschermen de huid langdurig tegen vroegtijdige huidveroudering en tegen schadelijke invloeden van buitenaf. Biostimulators werken versterkend in de diepe huidlagen en zorgen ervoor dat de huid beter vocht kan vasthouden. Ureum heeft een hydraterende werking. Deze water/olie-emulsie staat bovendien garant voor een optimale huidtolerantie. 100% vegan.



LOUIS WIDMER RIJKE NACHTCRÈME

De Rijke Nachtcrème is een intensief hydraterende, regenererende en voedende crème voor de rijpere huid. De rijke textuur en de hoog geconcentreerde actieve bestanddelen stimuleren de natuurlijke anti-ageing functies van de huid. In deze nachtcrème is hyaluronzuur met een korte en een lange keten gecombineerd. Hyaluronzuur met een korte keten boost de aanmaak van collageen, verbetert de elasticiteit en de vochtbalans van de huid. Biostimulators stimuleren de celcohesie en de collageensynthese. Daardoor wordt de huid weer stevig en glad. Hyaluronzuur met een lange keten hydrateert de huid intens, vormt een beschermende film en zorgt ervoor dat de huid weer zacht aanvoelt. 100% vegan.



PAMPERS BABY-DRY PANTS

Pampers Baby-Dry luierbroekjes bieden tot 12 uur rondom bescherming tegen lekken dankzij de combinatie van een revolutionaire Stop & Protect Pocket en een 360° pasvorm. Ze hebben ook een superabsorberende kern die vocht onmiddellijk absorbeert en dubbele beschermrandjes die lekken rondom de beentjes helpen voorkomen.



Wanneer je baby tijdens het verschonen begint te wriemelen, zijn de Pampers Baby-Dry luierbroekjes eenvoudig om te verschonen: dankzij hun flexibele tailleband trek je ze in één beweging aan. Je scheurt de zijanten los om ze uit te trekken, rolt ze op en plakt ze dicht met de plakstrip om ze weg te gooien.

BISOLVON 2-IN-1 SUIKERVRIJ

Een siroop met natuurlijke extracten bij vastzittende en droge hoest. En ook nog eens suikervrij!

Bisolvon 2-in-1 suikervrij, een hardloper in het Bisolvon assortiment die niet weg te denken is uit het schap. Bisolvon is hét nummer 1 hoestmerk in Nederland* en sterk vertegenwoordigt met 3 SKU's in het segment Alle hoest met Bisolvon 2-in-1 Volwassenen, Kinderen en Suikervrij.

De siroop bevat heemstwortel, weegbree en tijm wat slijm bij vastzittende hoest hydrateert.

Daarnaast vermindert het irritatie bij droge prikkelhoest. Bisolvon 2-in-1 is naast suikervrij ook glutenvrij. En geschikt voor volwassenen kinderen vanaf 2 jaar.

* Op basis van omzet IRI MAT P6 2022



CB12 WHITE MONDWATER

CB12 White Mondwater beschermt 12 uur lang tegen een slechte adem én helpt de tanden witter te maken. Het helpt winderen en beschermt tegen nieuwe vlekken. De unieke gepatenteerde en wetenschappelijk bewezen formule bevat ook fluoride om het glazuur te versterken. Alle producten van CB12 zijn alcoholvrij. Met CB12 White Mondwater ben je 12 uur lang zeker van een goede adem.



VITIS WHITENING TANDPASTA EN MONDSPOELMIDDEL VEILIGE WHITENING VAN TANDEN EN KIEZEN

De kracht van VITIS Whitening zit in de revolutionaire Dentaïd haprepair technologie met unieke 5-voudige werking.

- Effectieve en veilige whitening van tanden en kiezen
- Remineraliseert en beschermt het tandglazuur
- Verwijdert vlekjes en aanslag zonder te schuren, geschikt voor dagelijks gebruik
- Anti-tandsteen en anticariës
- Ook effectief bij gevoelige tanden



VITIS Whitening is verkrijgbaar in een tandpasta en een mondspoelmiddel. De producten hebben een frisse muntsmaak en zijn alcoholvrij. Het merk wordt intensief geadviseerd door tandartsen en mondhygiënisten waardoor VITIS een brug slaat tussen de tandheelkunde en de drogist.

Geef nu uw eigen favoriete introducties per categorie door en maak kans op een van de 20 cadeaupakketten (met een winkelwaarde van ruim € 200,-)!

De volgende producten verkies ik tot beste introductie binnen de categorie (gelieve 1 product per categorie in te vullen):

Gezichtsverzorging & Beauty decoratief	
Haarverzorging	
Mondverzorging	
Lichaamsverzorging	
VMS & Gezondheidsproducten	
Zelfzorg / OTC	

Welke 3 producten uit het Endurance overzicht horen volgens u thuis in de finale?

Mijn gegevens

Naam	
Adres	
Postcode + Woonplaats	
Werkzaam bij	
Functie	

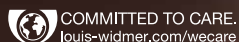
Stuur dit antwoordformulier voor
2 december 2022 per post naar:

Careality
T.a.v. Lezersstem Careality Care Awards
Oude Terborgseweg 175-04
7004 DV Doetinchem

Of per e-mail naar: redactie@careality.nl

Alleen volledig ingevulde formulieren kunnen deelnemen aan de verloting. Over de uitslag kan niet worden gecorrespondeerd.

** Cadeaupakketten zullen alleen verloot worden onder schriftelijke inzendingen en is op digitale inzending niet mogelijk wegens privacyredenen.*



Louis Widmer

SWISS + DERMATOLOGICA



RIJKE NACHTCRÈME

- Voedt, hydrateert en regeneert intens
- Verzacht rimpels
- Maakt de huid weer stevig en egaal
- Zorgt voor een stralende huid



REMEDERM DRY SKIN GEZICHTSCRÈME UV 20

- Voor de (zeer) droge huid
- Met beschermingsfactor 20
- Beschermt en voedt intens
- Verzorgt en hydrateert

ENDURANCE AWARD NOMINATION



DERMATOLOGISCHE EXPERTISE.
COSMETISCHE UITMUNTENHEID.
SINDS 1960.

HeltiQ introduceert nieuw pleisterconcept: Pak & Plak Pleisters

Met de lancering van dit pleisterconcept introduceert HeltiQ een nieuw product in zijn EHBO & Sport assortiment. Met de HeltiQ Pak & Plak Pleisters wordt een nieuwe methode geïntroduceerd om snel en hygiënisch een pleister te pakken én plakken met één hand.

NIEUW! HeltiQ Pak & Plak Pleisters! Pakken én plakken met één hand!

Met de Pak & Plak Pleisters introduceert HeltiQ een nieuwe methode, waarbij eenvoudig en hygiënisch een pleister met één hand kan worden gepakt én geplakt. HeltiQ Pak & Plak Pleister bestaat uit een handige (ophang)kaart met daarin 2 rijen pleisters. Het verwijderen van de folie, het trekken van de pleister uit de kaart en het plakken van de pleister met slechts één hand, gaat in drie eenvoudige stappen. In de eerste stap verwijder je enkel het voorste gedeelte van folie rondom de pleister. In de tweede stap trek je de pleister volledig uit de kaart. Het achterste gedeelte van de folie trek je hierdoor van de pleister af en blijft achter in de kaart. Doordat de foliezijde van de pleister al is verwijderd, plak je in de derde stap de pleister gemakkelijk met één hand op de huid. Verwijder vervolgens het tweede gedeelte van de folie en je hebt de pleister geplakt, zonder het wondkussen en/of plakgedeelte aan te hoeven raken. Ideaal wanneer er maar één hand vrij is, doordat de andere hand bijvoorbeeld bloedt of bij het troosten van een kind.



Altijd binnen handbereik

Door de HeltiQ Pak & Plak Pleisters op te hangen op een praktische plek in huis zijn ze altijd binnen handbereik én makkelijk te vinden. Hiermee hoef je nooit meer te rommelen in lades of kastjes in de zoektocht naar een pleister. Naast in huis zijn de plak en plak pleisters ook superhandig voor onderweg. Door zijn compacte formaat zijn ze namelijk ook gemakkelijk mee te nemen in de tas.

De planning van de verkiezing tot Beste Zelfzorgadviseur is veranderd.

Het Centraal Bureau Drogisterijbedrijven speelt hiermee in op de feedback die we van de betrokkenen hebben gekregen. De uitreiking staat gepland en dat betekent dat het toets-moment ook is verschoven. We nemen nu de digitale toetsen in januari 2023 af in plaats van in de drukke maand december!

Geef jou of je collega op voor de verkiezing tot Beste Zelfzorgadviseur 2023!

Het belooft weer een mooi feest te worden met verrassende prijzen. Wie weet sta je straks in de finale!

Ben of ken jij een uitblinker in Zelfzorgadvisering? Geef hem of haar dan op via drogistensite.nl (klik even door naar: werken in de drogisterij > beste zelfzorgadviseur). Je vindt daar ook alle overige informatie over de verkiezing. Inschrijven kan tot eind december 2022.



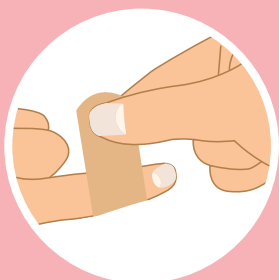
**Nieuw!
Pak & Plak
Pleisters**



Heb jij ze al?

HeltiQ Pak & Plak Pleisters

- ✓ Pleister met één hand pakken én plakken
- ✓ Uniek pleisterconcept in uw schap
- ✓ Handige ophangkaart én gemakkelijk mee te nemen



Scan de code voor (bestel)informatie

