

# 40 jaar zelfzorg: Zorgwekkende ontwikkelingen, maar ook goed nieuws!

Verwachting in  
contrast met  
werkelijkheid

Zelfzorgomzet  
drogisten loopt  
achter op beauty  
en hygiëne

Huismerk groeit  
nooit meer zoals  
vroeger

Gouden jaren  
van innovatie zijn  
voorbij



## Hoe heeft zelfzorg zich in 40 jaar ontwikkeld? Branchekenner René Salimans geeft daar aan de hand van de verzamelde jaarcijfers van Nprofarm een helder inzicht in.

Er zitten enorme groeikansen in het gebruik van zelfzorggeneesmiddelen. Dat is goed voor de omzet, maar ook voor de maatschappij, want daarmee kunnen de hoge zorgkosten enigermate gedrukt worden. Branchekenner René Salimans wijst erop dat de cijfers niet erg florissant zijn, maar dat er wel degelijk kansen liggen om het potentieel van zelfzorg te benutten.



We noemden de zelfzorggeneesmiddelen vroeger 'Over The Counter' (OTC) omdat ze niet in zelfbediening mochten worden aangeboden. Begin deze eeuw kwam daar verandering in. Warenwetproducten zoals vitamines gingen al eerder in zelfbediening en circa vijftien jaar geleden mochten –waar Pharmacogediplomeerd personeel aanwezig was – de geregistreerde zelfzorggeneesmiddelen dat ook.

Najaar 2007 volgde de laatste stap in de liberalisering met een driedeling van verkoopgradaties in Uitsluitend Apotheek (UA), Uitsluitend Apotheek en Drogisterij (UAD) en Algemene Verkoop (AV). De UA-groep bevat maar enkele producten, AV de meer 'veilige' groepen als maagpreparaten, hooikoorts, antidiarree, paracetamol en hoest/verkoudheid; de rest zit in UAD.

In AV-outlets is voor paracetamol een maximum gehanteerd van 20 stuks per doosje,

om misbruik te voorkomen. Mijns inziens een wassen neus, want een klant met vijf doosjes in zijn mandje wordt in de supermarkt niet snel tegengehouden.

### Groeispurt

De AV-categorie zorgde voor een groei van verkooppunten: waren er tot 2007 maar circa 800 supermarkten die OTC mochten verkopen, dat zijn er nu ongeveer 4.000. Ook voeren onder meer HEMA, tankstations, Action en zelfs boekencetens AKO een gedeeltelijk AV-assortiment.

Weinigen hebben door dat de AV-liberalisering een ongekende groeispurt heeft veroorzaakt in het gebruik, die doorgaat tot de dag van vandaag. Paracetamol wordt helaas ook gebruikt bij zelfdoding. Eind 2012 besloten de drogisterijen te stoppen met de 100-stuksverpakkingen van dit product. Het directe effect? Een extra sprong in de verkoop van paracetamol in supermarkten! Gezien de continue enorme groei acht ik die huidige extreembrede distributie van paracetamol absoluut onwenselijk!

### Daling versus stijging

De Nederlandse belangenorganisatie van zelfzorgleveranciers, Nprofarm, rapporteert

jaarlijks de omzet van zelfzorg, met als bron IMS: wereldwijd de belangrijkste marktonderzoeker op medisch gebied. Uit 25 jaar rapportage heb ik grafieken samengesteld waarin we de trends kunnen aflezen. Enorm opvallend is de steeds lagere groei op lange termijn van de omzet van zelfzorg in het totaal van drogisterijen, apotheken en supermarkten (2016: 719 miljoen euro). Dit staat in schril contrast met de al decennialang uitgesproken verwachtingen van belanghebbenden. Hoe kan dit?



Afnemende omzetgroei in schril contrast met de verwachtingen



Een deel van de verklaring is dat de gemiddelde prijs in veel groepen al decennialang onder druk staat door de opmars van het extreem goedkope huismerk. Dat omvat inmiddels

**4.000**  
supermarkten  
verkopten zelfzorg

**20%**  
van de supple-  
menten wordt via  
het internet ver-  
kocht

**719**  
miljoen euro  
bedroeg in 2016  
de totale omzet  
van zelfzorg

**536**  
De zelfzorgomzet  
in drogisterijen  
was in 2016 € 536  
miljoen

meer dan de helft van de afzet (volume), en dat is uniek in de wereld. De verwachting dat consumenten bij producten voor hun gezondheid meer op zeker gaan en kiezen voor merkproducten gaat niet op; blijkbaar is er veel vertrouwen in de kwaliteit van het huismerk.

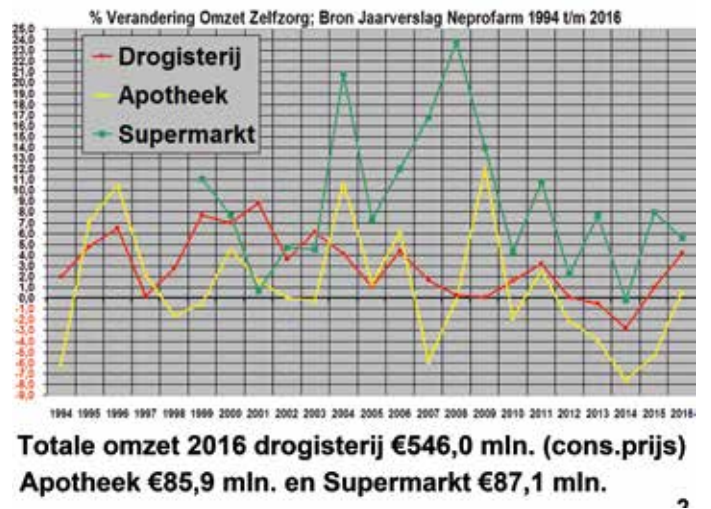
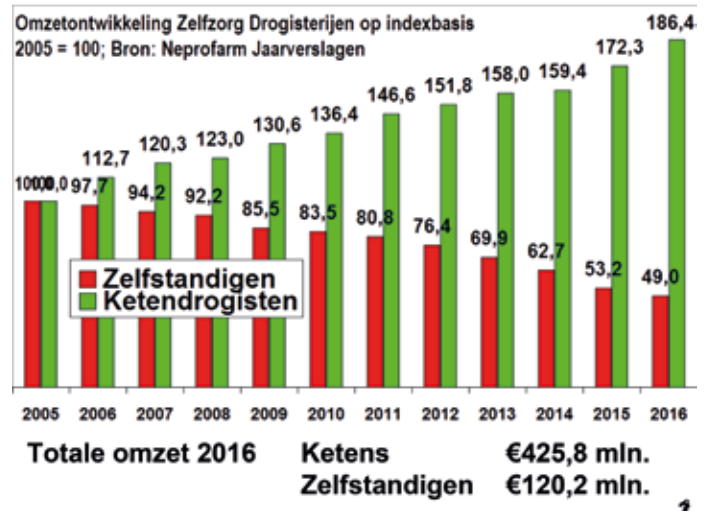
Een tweede verklaring vormt de verkoop via internet. De geregistreerde geneesmiddelen hebben hier nog weinig last van, maar naar verluidt komt rond 20 procent van de omzet van supplementen van het internet. Een derde verklaring is de vermindering aan switches en innovaties. De tachtiger en negentiger jaren waren gouden tijden: koortslip, antirookpleisters en hooikoorts gingen van apotheek naar drogist, Broomhexine (Bisolvon) switchte, de drogist kreeg Naproxen (Aleve). We zagen de introductie van Diclofenac (Voltaren), Ibuprofen 400 mg, liquidcaps (Advil) en een uitwendige smeerbare pijnstiller: Tantum. In supplementen werden Supradyn en Centrum geïntroduceerd, en Solgar en Orthica begonnen. Er kwamen vitamines voor sporters, vrouwen en ouderen, maar ook knoflookpreparaten, Sint-Janskruid, visolie, glucosamine en Q10.

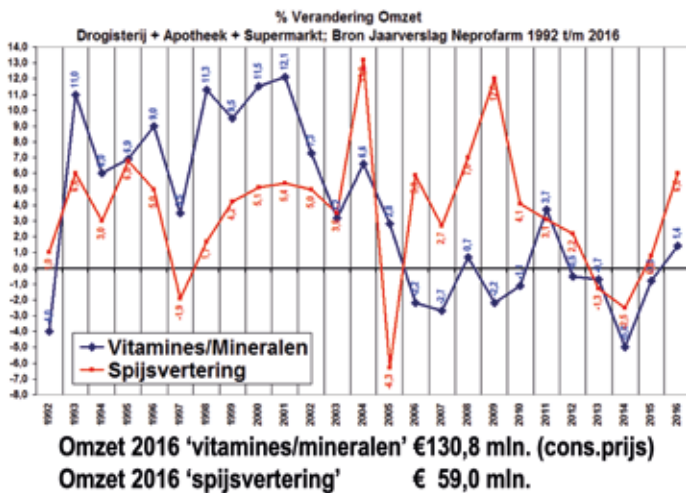
Er waren maagpreparaten: de zogenaamde H2-antagonisten (Zantac) en Rennie Deflatine (tegen flatulentie), wratten bevroor je met Wartner, Ymea creëerde omzet rond klachten bij de menopauze, Canesten en Lamisil Once waren er bij voetschimmel et cetera.

De laatste 10 tot 15 jaar werd dat minder, maar werd wel Norlevo (morning-afterpil) geïntroduceerd, naast preparaten tegen kalknagel, ppi (proton pump inhibitors) zoals Pantozol en Nexium, Excedrin bij migraine, curkumine, Uriel braces, cranberry- en CBD-olie, Canesten Gyno bij vaginale schimmel en Bronchostop bij alle soorten hoest. De strengere claimwetgeving, waardoor homeopathie en supplementen veel niet meer mogen claimen, helpt hier niet mee.

### Omzetaandelen

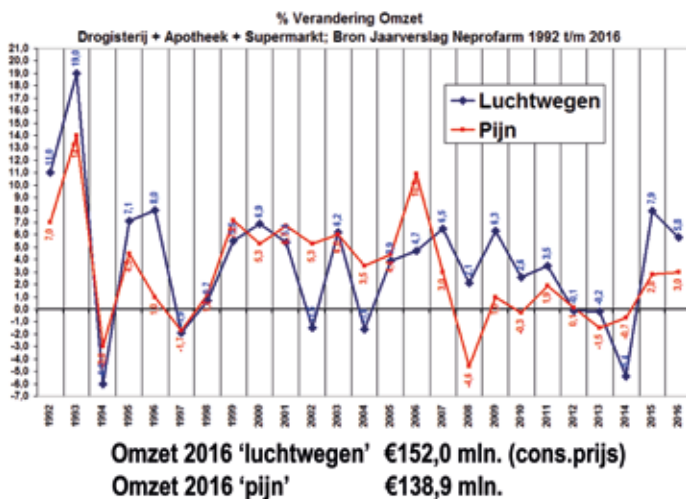
Uit de grafieken blijkt dat de supermarktomzet met 87 miljoen euro weinig voorstelt, zeker afgezet tegen de totale omzet van circa 36 miljard. De openbare apotheken doen 86 miljoen euro op een totale omzet van 4,3 miljard. Al decennialang wordt verwacht dat apotheken zich meer zullen mengen in de vrije verkoop. Maar ondanks meer deuren (1.500 in 1992, 1.983





in 2016) en ondanks dat dit kanaal de afgelopen jaren flink is afgeroomd, is het er nog steeds niet van gekomen. Ik denk ook niet dat het een vlucht zal gaan nemen, terwijl hier zeker wel kansen zijn!

Drogisterijen hebben een zelfzorgomzet van 546 miljoen euro op een totaal van 3,5 miljard. Het loopt daarmee achter op de omzet in schoonheid en persoonlijke verzorging. Het schap is niet van elastiek en de drogist moet noodgedwongen keuzes maken. Daarbij hebben supplementen het gezien de trend moeilijk. Binnen drogisterijen zien we een forse afname van de omzetgroei (zie grafiek). Dat komt mede door de daling van het aantal zelfstandigen: in 1992 waren er nog 2.100 winkels, in 2005 1.746 en nu nog maar rond 700.



»»»»  
“De huidige extreembrede distributie van paracetamol acht ik absoluut onwenselijk”  
»»»»

De ketendrogisten daarentegen stegen van 800 in 1992 naar 1.597 in 2005 tot 1.680 nu. Ook per gemiddelde winkel zakt de omzet van zelfzorg bij zelfstandigen en dit stijgt bij de ketendrogist. Misschien dat de recente samenbundeling van DA, D.I.O., Uw Eigen Drogist, Holland Pharma, Mosadex en Vegro, met in de zijlijn ook MOOI, de zelfstandige de kans biedt om dit patroon te doorbreken.

### Griep

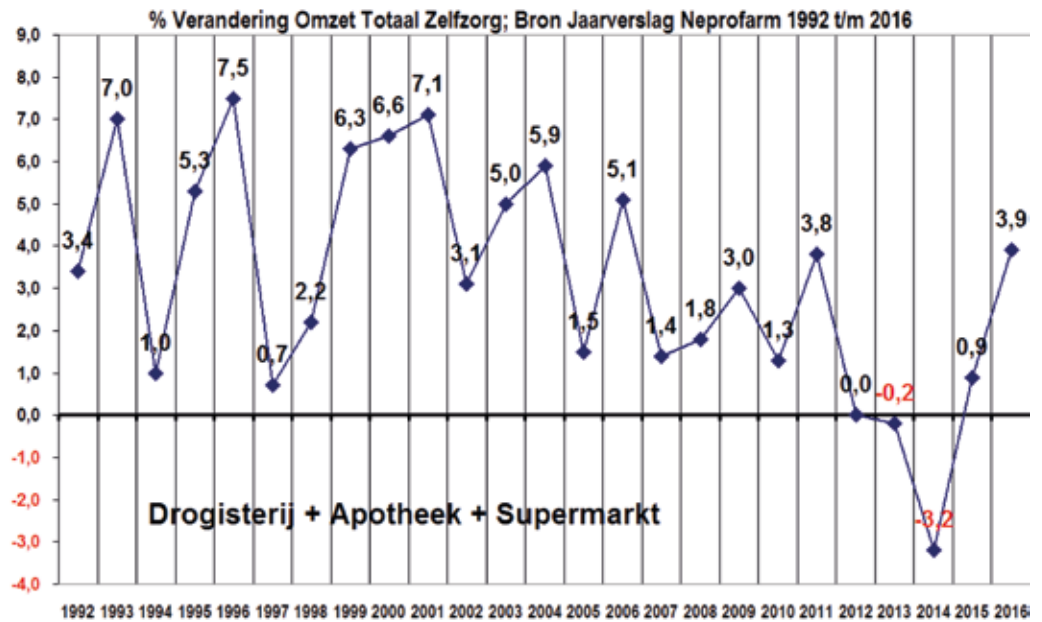
De laatste jaren heeft de handel veel geluk gehad met de griep. We zagen een flinke griepgolf in 2013, 2015, 2016 en ook in 2017. In 2015 hadden we volgens Nivel zelfs de heftigste griep van de afgelopen decennia. Dit verklaart waarom de preparaten voor luchtwegen in 2015 en 2016 piekten; het zal ook de omzet van preparaten tegen pijn geholpen hebben. Maar er zullen ook weer mindere griepjaren komen. Voor alle vier de productgroepen die ik in beeld heb gebracht, is de trend de laatste jaren niet geweldig. Vitamines/mineralen zit zelfs al sinds 2006 heel slecht. Mede als gevolg van internetverkoop?

### Goede toekomst

Wat zal de toekomst brengen? De komende twee decennia

“Vanuit de politiek en de ziektekostenverzekeraars blijft de druk onverminderd groot om de kosten in toom te houden”

zal het aantal ouderen blijven groeien, steeds vaker mensen met een opleiding die beter in staat mogen worden geacht zelf om te gaan met hun gezondheidsklachten. En ze worden steeds rijker. Ook de rest van de bevolking wordt beter opgeleid, is slimmer en kan dus beter beslissen over het toepassen van zelfzorg. Daarnaast komen er nieuwe switches vanuit de apotheek. Tot slot blijft vanuit politiek en ziektekostenverzekeraars de druk onverminderd groot om de kosten in toom te houden. Dit alles moet erg goed zijn voor de omzetprognose van zelfzorg. Het huismerk zal belangrijk blijven, maar zal nooit meer zoveel groeien als de afgelopen decennia. Ook dit is gunstig. Er gloort dus een goede toekomst voor zelfzorg!



**Totale omzet 2016 €719,0 mln. (cons.prijs)**



In 1975 kwam het eerste signaal dat de politiek zich zorgen maakte over de ontwikkeling van de zorgkosten. Staatssecretaris Jo Hendriks van het Ministerie van Volksgezondheid wilde daarom dat meer het accent gelegd zou worden op zelfzorg. Reden voor Boehringer Ingelheim om René Salimans binnen te halen voor de ontwikkeling van OTC. Via het abonnement bij Nielsen op de rapportering over laxeermiddelen, kwam hij in aanraking met marktonderzoek. In 1979 stapte hij over naar Nielsen waar hij, gezien zijn verleden, de specialist voor zelfzorg werd. Sinds 2006 runt hij zijn eigen adviesbureau, uitsluitend op het terrein van drogisterij, parfumerie en apotheek. Salimans volgt de zelfzorgmarkt nu dus al 43 jaar en heeft alles wat in dit dossier aan de orde komt van nabij meegemaakt.