

“Een belangrijke partner: de apotheker”

Binnen de organisaties die de bedrijven vertegenwoordigen die instaan voor de producten die in de apotheek worden verkocht, is Bachi de jongste telg. Bachi is de Belgische koepelorganisatie van de industrie van voorschriftvrije geneesmiddelen en gezondheidsproducten. Een erg belangrijke koepelorganisatie die nu nog volop zijn fundamenten aan het leggen is. | Désirée De Poet

Bachi werd amper vier jaar geleden opgericht en met René Van Reeth is het al aan zijn derde gedelegeerd bestuurder toe. Van Reeth is duidelijk geen tafelspringer, wel een man die precies weet waar hij naartoe wil. Rustig, standvastig en vooral vastbesloten. “Bachi is minstens even belangrijk als pharma.be en we staan voor de uitdaging hoe we onze organisatie op de kaart gaan brengen en profileren”, zegt hij. “Onze sterkhouders zijn de consument/patiënt, de apothekers, het apotheekcircuit, de overheid en de artsen. Dat wij, niet alleen voor de OTC-middelen maar ook voor de gezondheidsproducten, zeer bewust de kaart trekken van de apothekers, moet duidelijk zijn. De discussie of OTC buiten de apotheek moet worden gebracht, is zelfs niet aan de orde.”

Op de kaart zetten

“We moeten meehelpen om het geneesmiddel een beter imago te geven. Dat kunnen we alleen maar door rustig en zelfverzekerd Bachi op de kaart te zetten.” Het is een nobele gedachte, maar geen eenvoudige opdracht. Er is immers pharma.be voor de voorschriftplichtige geneesmiddelen en Bachi voor de OTC. Het lijkt soms ook een eerder arbitraire scheiding: geneesmiddel is toch geneesmiddel, of het nu al dan niet voorgeschreven is? René Van Reeth wikt en weegt zijn woorden. “De scheiding tussen pharma.be en Bachi is betreurenswaardig”, zegt hij. “Maar die scheiding heeft ook zijn voordelen. De belangen van OTC zouden lang niet zo goed verdedigd zijn als we de afgelopen jaren één geheel met pharma.be waren geweest. Mijn voorgangers hebben in de afgelopen jaren echt wel iets gepresteerd. Denken we maar aan het antitussiva-dossier. Toch moeten we ons de vraag stellen hoe we een gedegen gesprekspartner kunnen worden.”

Nu is 80 procent van de OTC lid van Bachi. “Met 28 leden, onder wie de grootste spelers op de markt, moeten we een plaats krijgen bij de ‘decisionmakers’. We hebben een zeer goed contact met de overheid, maar in zeer belangrijke commissies – zoals de doorzichtigheidscommissie en de publiciteitscommissie – hebben we geen vertegenwoordiging. Daar is er nog duidelijk werk aan de winkel. Wij streven naar een partnerschap met de overheid om samen te werken voor een goed gebruik van OTC-middelen. Dat OTC de kans krijgt om zich op een spontane manier te ontwikkelen.”

Grotere rol

De gedelegeerd bestuurder ziet voor de OTC-geneesmiddelen een nog grotere rol dan ze tot nog toe spelen. “OTC-geneesmiddelen zijn vaak goedkoper en zij drukken het geneesmiddelenbudget aangezien ze niet terugbetaald zijn. OTC zorgt ook voor minder werkverlet. Stel u



“Wij streven naar een partnerschap met de overheid om samen te werken voor een goed gebruik van OTC-middelen. Dat OTC de kans krijgt om zich op een spontane manier te ontwikkelen.”

voor dat iedereen die plotseling hoofdpijn krijgt eerst naar de dokter om een voorschrift moet: werkverlet, overbelasting van de al overbelaste huisartsen en een bijkomende kost voor de ziekteverzekering. Idem trouwens voor middelen zoals domperidon waar nu zoveel om te doen is. Ik kan die stelling vanzelfsprekend alleen maar onder een aantal heel strikte voorwaarden verdedigen: OTC kan die rol pas spelen als er goed, rationeel en wetenschappelijk mee wordt omgegaan. Gelukkig zien we toch wel dat jonge apothekers beter zijn opgeleid in goede farmaceutische begeleiding en dat ze die taak ook met veel verantwoordelijkheid willen opnemen.”

René Van Reeth is dan ook de eerste om ervoor te pleiten dat de apotheker ook na zijn opleiding bijschoolt. “Het is echter ook de uitdaging van de apothekersfedera-

ties om consumenten te informeren dat apothekers de vereiste expertise en wetenschappelijke kennis bezitten om een geneesmiddel in alle veiligheid af te leveren en zo de potentiële risico's van het gebruik van een geneesmiddel kunnen vermijden. Als Bachi willen we op een geëngageerde en gedreven manier steun verlenen maar het zijn de apothekersfederaties die het er bij hun leden moeten inlepen. België heeft een uniek platform met zijn gesloten circuit van apotheken en prima opgeleide apothekers. Dat is een uiterst betrouwbaar element om de veiligheid voor de consument te garanderen.”

Strategisch plan

De gedelegeerd bestuurder heeft zijn strategisch plan voor de volgende jaren al uitgetekend. “Er zijn drie grote strategische opties. We moeten het probleem van de *regulatory* aanpakken. De registratiedossiers voor OTC moeten gewoon sneller verwerkt worden. Vaak vloeit een OTC-geneesmiddel voort uit een voorschriftplichtig middel. In die gevallen moet het mogelijk zijn om vlotter op de markt te komen. De overgang tussen voorschriftplichtig en OTC moet ook veel sneller. Denken we bijvoorbeeld aan de vastatines. Dit is ook een beetje de schizofrene situatie met de scheiding Bachi/pharma.be. Vaak zien we voorschriftplichtige geneesmiddelen – die hier onder pharma.be vallen – in andere landen als OTC over de toeg gaan, waardoor ze hier onder Bachi zouden vallen. Ook de *branding* van OTC moet eenvoudiger kunnen. Multinationale bedrijven moeten nu voor België soms een toegevoegde naam voor hun middel gaan verzinnen. Zeker bij OTC is dat belangrijk. Welke merknamen van voorschriftplichtige geneesmiddelen van 20 jaar geleden bestaan nog? Bijna geen. Welke OTC-middelen van 20 jaar geleden zijn er nog op de markt? Immens veel. Daarin verschillen we net met de brands.”

Een tweede strategische optie is de *advertising*. “Er moet een veel vlottere doorstroming komen voor tv-commercials en radiospots. Een vertegenwoordiging – of nog beter een zetel – in de publiciteitscommissie is de logica zelf.” En als derde, en laatste strategische optie staat de *administratieve vereenvoudiging* op het lijstje van René Van Reeth. “Een oud zeer dat alleen hardnekkiger wordt en overal terugkomt. Administratief zou het allemaal moeten kunnen en de overheid zou er zelf ook haar voordeel bij kunnen halen door zich te focussen op specifieke prioriteiten.”

Langtermijndenken

René Van Reeth is nu 60 jaar. Zijn mandaat loopt drie jaar en kan verlengd worden. Iets waar de gedelegeerd bestuurder, gezien zijn plannen, nu al op rekt. “We moeten in langetermijndenken aan langetermijnprojecten werken”, zegt hij. “Sterke fundamenten bouwen, visibiliteit en herkenbaarheid van de naam ‘Bachi’ organiseren... Strategische beslissingen nemen... Het lijkt wel een beetje oorlog voeren, maar dan met de scalpel. Al gaat de vergelijking met oorlog voeren eigenlijk niet op. Wij willen sereen maar met de goede accenten op ons doel afgaan...” ♦