

## Koopman of academicus!

Met bijzondere belangstelling nam ik kennis van den inhoud van het artikel, onder bovenstaanden titel, geschreven door het Adviesbureau voor reclame Van der Sluys & Meinecke, in het Juli-num-

mer van „De Apotheek”. Waar uit het ontbreken van een onderschrift niet blijkt, hoe de redactie over dit artikel denkt en ook in het Augustusnummer hieromtrent niets te vinden is, neem ik de vrijheid hierop

nader de aandacht te vestigen.

Allereerst constateer ik dan het feit, dat een adviesbureau voor reclame den apothekers zegt hoe zij moeten handelen. Dat dit tot verrassingen moet leiden, spreekt vanzelf, want iemand, die niet zelf apotheker is, kan onmogelijk aanvoelen wat ethisch wel en wat niet toelaatbaar is. Nu zult ge me tegenwerpen, dat alle groote zaken gebruik maken van een adviesbureau, en dat is ook volkomen juist. Het eigenaardige zit dan ook niet zoo zeer in het feit, dat wij gebruik maken van een adviesbureau, dan wel in het feit, dat dit adviesbureau zegt wat wij moeten verkoopen, of beter, ons voorhoudt, hoe wij onze keuze der artikelen moeten bepalen. Wanneer een adviesbureau zich beperkt tot *het uitwerken van een schema, waarop een bepaald artikel gelanceerd moet worden*, dan is dit volkomen op z'n plaats, echter niet wanneer het zich erover uitspreekt, *welke artikelen gelanceerd moeten worden*.

Wanneer de schrijver dan ook stelt: „Koopman of academicus”, is deze stelling onjuist en moet deze m.i. luiden: „Academicus en Koopman”!

In het opstel van den schrijver wordt de academicus gesteld tegenover den koopman, terwijl wij juist alle zeilen zouden moeten bijzetten, om den apotheker tevens koopman te doen zijn. De opvatting dat de apotheker óók koopman moet zijn en dat daarin iets verneiderends gevoeld wordt, moest reeds lang tot het verleden behoorren, iets dat helaas nog lang niet het geval is, zooals weer duidelijk blijkt, uit het opstel van den schrijver.

Schrijver wil den apotheker doen

kiezen, en hierin schuilt juist de principieele fout van zijn betoog. De opzet van 't orgaan, waaraan schrijver meewerkt, is juist erop gericht, den apotheker in mercantiele richting te sturen, m.a.w. hem naast academicus ook koopman te doen zijn. Ik spreek den wensch uit dat de slogan: „Apotheker én Koopman” weldra gemeengoed moge zijn van alle rechtgeaarde apothekers.

Schrijver stelt vervolgens de vraag: „welke artikelen mag de apotheker verkoopen? Het antwoord hierop, dat de schrijver niet geeft, kan gevoelig luiden:

„Alle artikelen, die niet verboden zijn door de wet en/of die „niet in strijd zijn met de goede zeden.”

Dit antwoord is m.i. in overeenstemming met de werkelijkheid, hetgeen moge blijken uit een kort historisch overzicht.

In den goeden ouden tijd, toen de apotheker nog de eenige leverancier van geneesmiddelen was, hield deze zich uitsluitend bezig met de aflevering van recepten. De spécialités begonnen toen eerst op te komen.

De apotheker weigerde eenvoudig de opkomende spécialité's af te leveren, hij beschouwde deze als kwakzalversmiddelen en verwees zijn cliënt, wanneer hij heel gediensstig wilde zijn, naar de naastbij gelegen drogisterij. Het resultaat hiervan was, dat de cliënt weg ging en elders kocht, wat de apotheker niet wilde afleveren.

Ik, voor mij, geloof, dat geen enkel apotheker er ooit in geslaagd is, een cliënt op deze wijze te hebben overtuigd, laat staan, dat hij een cliënt ervan heeft kunnen afhouden de gevraagde artikelen te koopen, zoodat ik gerust durf te verklaren,

dat deze volksvoorlichting, hoe goed ook bedoeld, op een volkomen mislukking is uitgelopen. Jaren lang heeft de apotheker dit systeem volgehouden, totdat hij op een goeden dag tot het inzicht kwam, dat het eenige tastbare resultaat van zijn optreden was, het afvloeien van den handverkoop naar de drogisterijen. Hij leerde inzien, dat het publiek de gesmaadde artikelen toch kocht en hij niet in staat was, daaraan iets te veranderen.

Nu volgde de tweede phase.

De apotheker, ging zich onthouden, van de hierboven omschreven volksvoorlichting, omtrent het wesen der spécialité's en leverde ze eenvoudig af, wanneer ze gevraagd werden, zonder op- of aanmerkingen.

Hiermede hebben we dan ook praktisch het eenig juiste apothekers standpunt bereikt. Koop en verkoop, datgene wat gevraagd wordt, mits de verkoop van het artikel niet in strijd is met de wet en, of de goede zeden. Ik ga hierbij van de veronderstelling uit, dat ieder, die het apothekersdiploma behaald heeft, voldoende op de hoogte kan zijn van de opvattingen der pharmaceutische ethiek. *Niemand* kan den apotheker dit kwalijk nemen, noch uit ethisch, noch uit mercantiel oogpunt.

Of moeten we aanstonds beleven, dat den apotheker, den eenigen wettelijk bevoegden geneesmiddelverkooper, niet geoorloofd zou zijn, de als medicijn toegepaste producten te verkoopen, waarvoor totaal onbevoegden, nog zoo kort geleden en met zooveel kracht, het verkoopen voor zich opeischten!!!

Uit het bovenstaande mogen wij gerust de conclusie trekken, dat de verkoop van spécialité's, niet in

strijd behoeft te zijn, noch met de ethiek, noch met de goede trouw, noch met de wetenschappelijkheid van den apothekersstand.

Met meer instemming nam ik kennis van het slot van het artikel, waarin de schrijver zinspeelt op een samenwerking met de fabrikanten. Ik ben het volkomen met hem eens, dat uit deze samenwerking niets dan goeds kan geboren worden. Wanneer, langs lijnen van geleidelijkheid, hier te werk gegaan wordt, en van beide kanten alles vermeden wordt, wat de tegenwoordige verhouding zou kunnen toespitsen, dan is de tijd niet ver meer, dat de fabrikanten er behoefte aan zullen voelen, overleg te plegen met de apothekers, omtrent het te verstrekken of het te *ontwerpen* propagandamateriaal.

Wanneer van apothekerszijde er nu maar voor gezorgd wordt, dat men daar beschikt, over de menschen, om de noodige inlichtingen en de gevraagde gegevens te verstrekken. Het is daartoe echter niet voldoende, dat de apotheker weet, welke eischen uit ethisch oogpunt aan het propagandamateriaal gesteld moeten worden, maar dat hij tevens de psyche van het volk kent. Zoolang fabrikant en apotheker naast elkaar blijven werken, zullen beiden de nadeelen daarvan blijven ondervinden.

Ik meende in den vorm van deze beschouwingen een commentaar op het art. van de firma Van der Sluys & Meinecke te moeten geven en acht mijn moeite reeds voldoende beloond, wanneer deze regels voor anderen aanleiding mochten zijn, omtrent deze kwestie hun meening kenbaar te maken.

L. van Wersch.