

Vejledning til butikker og behandlere

## Hvad må du sige om Homøopatiske lægemidler?



## Er du behandler eller faglært rådgiver, som sælger eller vejleder om homøopati? Så kan det være svært at finde ud af, hvad du gerne må sige og ikke må sige om de homøopatiske lægemidler

Denne vejledning beskriver de væsentligste regler for rådgivning og markedsføring af homøopati. Den korte version er:

- Som behandler i en klinik må du gerne anbefale dine klienter og patienter behandling med specifikke homøopatiske lægemidler.
- Som faglært rådgiver i en butik må du gerne besvare konkrete spørgsmål om behandling med homøopatiske lægemidler.
- Du må ikke udtale dig om de homøopatiske lægemidlers virkning, hvis du laver reklame.

### Der er forskel på homøopati og kosttilskud – og det kan være lidt forvirrende

Det er to forskellige regelsæt, der bestemmer, hvordan du må markedsføre henholdsvis homøopatiske lægemidler og kosttilskud. Så der er meget stor forskel på, hvad du som behandler eller butikspersonale må sige, når du vejleder og rådgiver om henholdsvis kosttilskud og homøopati.

Kosttilskud hører under Fødevarestyrelsen. Du må som forhandler kun udtale dig om en evt. virkning af et kosttilskud, hvis den er beskrevet på produktet, i evt. markedsføringsmateriale eller i EU's godkendte anprisninger.

Helt anderledes forholder det sig med homøopati.

### Homøopati er lægemidler

Homøopatiske midler er i Danmark omfattet af lægemiddeloven. De skal godkendes og registreres af Lægemiddelstyrelsen for lovligt at kunne forhandles i Danmark. I forbindelse med denne godkendelsesprocedure er der ikke fremlagt dokumentation for midlernes virkning. Derfor må der i Danmark ikke stå noget på de homøopatiske lægemidler om deres virkning. Derimod skal midlernes etiketter indeholde teksten: ”Homøopatisk lægemiddel uden godkendte terapeutiske indikationer”.

De homøopatiske midler er altså placerede under samme lovgivning som almindelige lægemidler, naturlægemidler og traditionelle plantelægemidler. Alle sammen produkter, der kan og skal bruges til forebyggelse, lindring og behandling af sygdomme. Her er der afgørende forskel på, hvad du må sige, alt efter om du laver hhv. rådgivning om eller reklame for lægemidlerne.

### Rådgivning eller reklame?

Du kan bruge denne generelle rettesnor, hvis du er i tvivl om, hvornår du må sige hvad:

- Individuel kommunikation i en klinik betragtes som rådgivning.
- Individuel kommunikation i en butik på kundens eget initiativ – hvor personalet besvarer konkrete spørgsmål om symptomer/lægemidler – betragtes som rådgivning.
- Generel uopfordret kommunikation betragtes som reklame.

### Rådgivning i klinik er ikke reklame

Ifølge Lægemiddelstyrelsen er det *ikke* reklame, hvis du som behandler under en konsultation med en patient anbefaler et homøopatisk lægemiddel. En beholders faglige rådgivning er ikke omfattet af reklamereglerne. Som behandler i en klinik **må du** således **gerne** anbefale dine klienter og patienter behandling med specifikke homøopatiske lægemidler.

### Rådgivning i butik er ikke nødvendigvis reklame

Med rådgivning i butikken forholder det sig lidt anderledes end i klinikken. Her vil Lægemiddelstyrelsen **ikke** afvise, at der kan være situationer, hvor en butiksrådgivers udtalelse kan blive betragtet som reklame.

Det ligger dog fast, at du i din rådgivning i butikken **gerne må** besvare konkrete spørgsmål fra en kunde om behandling med homøopatiske lægemidler – *på kundens eget initiativ*.

Helt særligt gælder det for apoteker, at de iflg. Apotekerloven har **pligt** til at informere om lægemidler.

Derfor **skal** du også sørge for, at din faglige baggrund omkring de homøopatiske lægemidler er i orden. Det er vigtigt at besvare spørgsmål så konkret som muligt **uden at anprise** de homøopatiske midler for at skabe et mersalg, da det bliver betragtet som reklame.

### Begrænsninger i reklame for homøopatiske lægemidler

Du må gerne lave uopfordret reklame for homøopatiske lægemidler, så længe du overholder loven. Men i reklamesammenhænge må du ikke udtale dig om de homøopatiske midlers virkning. (Se Bekendtgørelse om reklame mv. for lægemidler, §14.)

### Du skal også overholde markedsføringsloven

Helt generelt skal du selvfølgelig også overholde markedsføringsloven for sundhedsydelser. I din markedsføring skal du overholde almindelig god moral. Og du skal sørge for, at du er så præcis og saglig som muligt.

Lægemiddelstyrelsen kan kræve dokumentation for dine påstande i klinikken eller butikken.

**Se eksempler på, hvad du må og ikke må, herunder:**

**Du må gerne svare på spørgsmål som:**

- ”Hvilket homøopatisk middel kan jeg få til forkølelse?”
- ”Hvad vil du anbefale til udrensning?”
- ”Hvordan virker homøopati?”
- ”Findes der midler mod andre lidelser end forstoppelse?”
- ”Findes der klinisk dokumentation for dette middel?”

**Du må ikke uopfordret sige:**

- ”Har du husket at få dette homøopatiske middel til din høfeber?”
- ”Homøopati er godt for helbredet”
- ”Homøopati er bedre end anden behandling”

**Du skal give fyldestgørende information om enkelte midler:**

Producenterne og forhandlerne af de homøopatiske lægemidler kan informere dig om evt. særlige forholdsregler og advarsler for de enkelte midler.

## **Kilder**

Vejledning om reklame mv. for lægemidler:

<https://www.retsinformation.dk/Forms/R0710.aspx?id=167334>

Bekendtgørelse om reklame mv. for lægemidler:

<https://www.retsinformation.dk/Forms/R0710.aspx?id=165315>

Lov om markedsføring af Sundhedsydelser:

<https://www.retsinformation.dk/Forms/r0710.aspx?id=9718>

Denne folder er lavet i samarbejde med Dansk Homøopatisk Selskab:

<http://www.homeopatica.dk/>