

# d-inside



Fach- und Brancheninformationen vom 2/09  
Schweizerischen Drogistenverband  
www.drogerie.ch

Informations professionnelles et spécialisées  
de l'Association suisse des droguistes  
www.droguerie.ch

**Keine «Idee» des SDV**  
Wofür das QSS gut ist, erklärt  
Rudolf Siegfried im Interview. S. 8

**Le SAQ: un caprice de l'ASD?**  
Pas du tout! Les explications  
de Rudolf Siegfried.

**«Wir machen keine Berufspolitik»**  
Ein Gespräch mit dem Präsidenten der  
Vereinigung der Kantonsapotheker. S.9

**Pas de politique professionnelle**  
Une interview du président de  
l'Association des pharmaciens  
cantonaux suisses.

**Nun sind alle im gleichen Boot**  
Gründung der Sektion Romandie S.15

**Tous dans le même bateau**  
La section Romandie vient de voir  
le jour.

## Bereichernder Verzicht

S. 24

Die Meinungen gegenüber dem Fasten sind kontrovers.  
Ein Pro und Kontra.

## Une abstinence enrichissante

Le jeûne fait l'objet de nombreuses controverses.  
Le point sur la situation.

SDV-Aktivitäten 2009 S. 18  
Activités ASD 2009

Drogerie-Partner 2009 S. 20  
Partenaires des drogueries 2009

Schutz vor Pollen S. 28  
Protection contre les pollens

Kritik ist willkommen! S. 32  
Critique bienvenue!

# Triofan® Schnupfen

Ohne Konservierungsmittel

**Abschwellend**  
Wirkungseintritt  
nach 3–5 Minuten<sup>1)</sup>

**Mucoregulator**  
Befreit die oberen  
Atemwege



**DOPPELWIRKUNG**  
bei Schnupfen  
ohne Konservierungsmittel

## Editorial

«Ein Bild sagt mehr als tausend Worte»



Diese Aussage ist der Hauptgrund, weshalb Marken aufgebaut, mit grossen Anstrengungen bekannt gemacht und liebevoll gepflegt werden. Am Bekanntheitsgrad gemessen, gehört das «d-Stern-Logo» zu den Schweizer Top-Brands. Aber die Bekanntheit bildet nur eine Voraussetzung, dass eine Marke für ein Unternehmen oder eine Branche wertvoll wird. Der zentrale Punkt ist der Inhalt, der mit der Marke verknüpft wird, also die Botschaft der «tausend Worte».

Anders gesagt: Eine Marke ist erst eine Erfolgsgeschichte, wenn sie nicht mit «tausend Worten» erklärt werden muss. Die Botschaft, die der Kunde – bewusst oder unbewusst – in die Marke interpretiert, muss möglichst genau dem angestrebten Image entsprechen. Stimmen Kommunikation, Wahrnehmung und reale Erfahrungen überein, vermittelt die Marke Glaubwürdigkeit und legt damit die Basis für langfristige Kundenbeziehungen.

An uns liegt es, den Drogistenstern vielfältig, erleb- und erfahrbar zu gestalten. Die Voraussetzungen dafür schaffen wir unter anderem mit der Umsetzung von *DrogoThek*, *DrogoCare* und mit steter Weiterbildung. Gelingt es, dass die Kunden in jeder Schweizer Drogerie und bei jedem Kontakt mit dem «d-Stern» «Qualität», «Kompetenz», «Gesundheit», «Naturheilmittel», «Selbstmedikation» und «Schönheit» wahrnehmen und erleben, sind die Drogerien der *DrogoVision* einen grossen Schritt näher. Deshalb ist die Qualitätssicherung nicht einfach ein notwendiges Übel, sondern ein wichtiges Mittel, um das Image aufzubauen und unserer Marke Inhalt und Richtung zu verleihen!

M. Bangerter

Martin Bangerter

«Une image vaut mille mots»

Cette affirmation explique pourquoi entreprises et sociétés mettent tout en œuvre pour faire connaître et soigner leurs marques. Du point de vue de la notoriété, le logo de l'étoile-d est une des marques les plus connues de Suisse. Mais cette reconnaissance publique n'est qu'une condition pour qu'une marque soit vraiment utile à une entreprise ou à une branche. L'élément essentiel est le contenu, le sens auquel la marque est associée. Soit, le message implicite des «mille mots».

Autrement dit: une marque est synonyme de réussite quand il ne faut pas mille mots pour l'expliquer. Le message que le client – consciemment ou inconsciemment – interprète en voyant la marque doit correspondre le plus exactement possible à l'image souhaitée. S'il y a concordance entre la communication, la perception et les expériences concrètes, alors la marque gagne en crédibilité et établit les bases d'une relation durable avec sa clientèle.

Il ne tient qu'à nous de donner à l'étoile-d une image diversifiée, vivante et riche d'expériences. Pour ce faire, nous créons les conditions nécessaires par la réalisation des projets *DrogoThèque*, *DrogoCare* et les offres de formation continue. Si nous réussissons à ce que le client perçoive et expérimente les notions de «qualité», «compétence», «santé», «remèdes naturels», «automédication» et «beauté» chaque fois qu'il pénètre dans une droguerie et qu'il voit l'étoile-d, alors les drogueries auront franchi une étape significative dans la réalisation de *DrogoVision*.

Ceci pour expliquer que l'assurance qualité n'est pas simplement un mal nécessaire: c'est un outil important pour construire notre image et pour donner un contenu et un sens à notre marque!

Martin Bangerter

### Impressum d-inside

Offizielles Organ des Schweizerischen Drogistenverbands, Nidaugasse 15, 2502 Biel; *Geschäftsführung*: Martin Bangerter; *Redaktion*: Heinrich Gasser (hrg)/Chefredaktion, Flavia Kunz (fk)/Chefredaktorin Stv., Nadja Mühlemann (nm), Elisabeth Kumpf (ek), Katharina Rederer (kr), Michel Schmid (ms); *Layout*: Odette Montandon; *Übersetzung*: Claudia Spätig, Daphné Grekos, Laurence Strasser; *Anzeigenverkauf*: Susanne Werder, Michael Severus, Alexandra Kunz, Tel. 032 328 50 51, [inserte@drogistenverband.ch](mailto:inserte@drogistenverband.ch); *Abonnemente*: Antonella Schilirò, Tel. 032 328 50 30, [info@drogistenverband.ch](mailto:info@drogistenverband.ch); ISSN 1662-338X; Fr. 75.–/Jahr, 2. Abonnement Fr. 56.–, zuzüglich 2,4% MwSt; *Druck*: swissprinters, Schlieren  
*Titelbild*: Flavia Trachsel

### d-inside ist das Medium der Droga Helvetica:

*Geschäftsstelle und Rechtsberatung*: Barbara Pfister, Gerbergasse 26, Postfach 644, 4001 Basel, Telefon 061 261 45 45; *Mitgliederwesen und Kasse*: Reto Karich, Boswil AG; *Internet*: [www.droga-helvetica.ch](http://www.droga-helvetica.ch), [info@droga-helvetica.ch](mailto:info@droga-helvetica.ch)



**Triofan® Schnupfen ohne Konservierungsmittel: WS/Gal:** Dosiersprays mit Xylometazolinhydrochlorid und Carbocystein. **I:** Schnupfen verschiedener Ursache, Rhinitis, Sinusitis. **D:** Erwachsene und Kinder ab 6 Jahren: 3-4 x täglich 1 Sprühnebel in jedes Nasenloch; Kinder bis 6 Jahre: 2-3 x täglich; Säuglinge: 1-2 x täglich. **KI:** Hypersensibilität auf Xylometazolin oder andere Inhaltsstoffe, nach gewissen chirurgischen ORL-Eingriffen, Engwinkelglaukom und Rhinitis sicca. **W/V:** Darf ohne ärztliche Abklärung nicht länger als 5-7 Tage angewendet werden. Nur mit Vorsicht anwenden bei Hypertonie, kardiovaskulären Erkrankungen, Hyperthyreose oder Diabetes mellitus. **Sch/St:** Sollte während der Schwangerschaft vorsorglich nicht angewandt werden. In der Stillzeit sollte die Anwendung mit Vorsicht erfolgen. **UW:** Vorübergehende Reizerscheinungen. **ÜD:** Eine zu hohe Dosis von Xylometazolin kann bei Kindern zu Störungen im ZNS führen. **Handelsformen:** Dosierspray für Erwachsene und Kinder ab 6 Jahren (Liste D); Dosierspray für Säuglinge und Kinder bis 6 Jahre (Liste C). Weitere Informationen entnehmen Sie bitte dem Arzneimittel-Kompodium der Schweiz oder unter [www.documed.ch](http://www.documed.ch).  
Vifor SA, Route de Moncor 10, CH-1752 Villars-sur-Glâne.

<sup>1)</sup> Maranta Chr. A., Simmen D. Abschwellende Nasensprays - Ergebnisse einer rhinomanometrisch objektivierten, doppelblind durchgeführten Studie. Schweiz. Med. Wochenschr. 1996; 126: 1875-80

# (T)Extrakt



Foto: zvg

Dunkle Schokolade dämpft die Lust auf mehr.

## 2:0 für die Bitterschokolade

Dunkle Schokolade hilft, den Appetit zu zügeln: Die schwärzere Schokoladenversion hat eine deutlich stärkere sättigende Wirkung als Milkschokolade. Das Verlangen nach immer mehr Süßem sinkt ebenso wie die Lust auf salzige und fettreiche Snacks, haben dänische Forscher von der Universität Kopenhagen gezeigt. Damit ist die sogenannte Herenschokolade gegenüber anderen Süßigkeiten nicht nur gesundheitlich vorteilhaft wegen ihres Anteils an gesundheitsfördernden Fettsäuren und Antioxidantien, sondern sie dämpft auch den Heisshunger, teilt die Universität Kopenhagen mit.

[www.wissenschaft.de](http://www.wissenschaft.de)

## Heisses Getränk gibt gutes Gefühl bei Erkältung

Im Kampf gegen Grippe und Erkältung ist die Aufnahme von Flüssigkeit wichtig. Wie sich die Temperatur des Getränks auf den Körper auswirkt, haben Forscher am Erkältungszentrum der Universität Cardiff in einer Testreihe ermittelt. Sie liessen dreisig verköhlte Studenten sowohl heisse als auch lauwarme Getränke zu sich nehmen, fragten sie im Anschluss, ob sie selbst Besserungen verspürten, und versuchten dieses Gefühl durch Messungen des Nasenwiderstands dingfest zu machen. Die im Medizinjournal «Rhinology» veröffentlichten Ergebnisse unterstützen die verbreitete Meinung, dass ein heisses Getränk Erkältungssymptome lindert. pte

## Ausgaben für Gesundheit steigen

Im kommenden Jahr dürften die Gesundheitsausgaben in der Schweiz um 4,3 Prozent ansteigen. Im Jahr 2010 dann noch

um 3,8 Prozent. Dies prognostizierte die Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich (KOF). Bis 2010 werden rund 4,3 Milliarden Franken von privaten Haushalten berappt, das ist mehr als dreimal so viel wie im Jahr 1995. pte

## Wenn das eigene Schnarchen beim Schlafen stört

Wer lauter schnarcht, schläft schlechter. Unabhängig davon, ob er im Schlaf Atemprobleme hat oder nicht. Das schliessen japanische und amerikanische Forscher aus der Auswertung der Daten von Patienten, die wegen eines Verdachts auf Schlafapnoe im Schlaflabor untersucht wurden. Bei diesem Syndrom treten im Schlaf immer wieder Atemstillstände begleitet von starkem Schnarchen auf, die Sauerstoffmangel verursachen und einen erholsamen Schlaf stören. Wie müde die Probanden am nächsten Tag waren, hing jedoch nicht nur von der Ausprägung des

Sauerstoffmangels ab, konnten die Wissenschaftler zeigen: Die Lautstärke des Schnarchens spielte ebenfalls eine messbare Rolle [www.wissenschaft.de](http://www.wissenschaft.de)

## Fettsuchtgen löst ungesundes Essverhalten aus

Menschen, die eine Genvariante in sich tragen, die mit Fettsucht in Zusammenhang steht, nehmen pro Mahlzeit durchschnittlich 100 Kalorien mehr zu sich. Zu diesem Ergebnis ist eine Studie der University of Dundee gekommen. Es wird angenommen, dass rund 63 Prozent der Menschen über diese Variante des Gens FTO verfügen. Ein Forscher-Team untersuchte das Essverhalten bei hundert Kindern im Alter von vier bis zehn Jahren. Jene Kinder, die über die Genvariante verfügten, wählten Nahrungsmittel mit mehr Zucker und Fett aus. pte

## Blaues Licht hält wach

Büroarbeiter werden an dunklen Wintertagen schnell müde und unkonzentriert – wegen des schlechten Lichts üblicher Bürolampen. Besser sind Lampen mit einem höheren Anteil an blauem Licht. Das sagen Forscher der englischen Universität von Surrey aufgrund einer Studie mit hundert Büroangestellten. Bei bläulichem Licht fühlten sich diese wacher, konzentrierter und zufriedener. Zudem litten sie seltener an Schlafstörungen, Kopfschmerzen und müden Augen.

[www.new-worxs.de](http://www.new-worxs.de)

## Gesundheit in der Schweiz

Die Einwohnerinnen und Einwohner der Schweiz sind grundsätzlich bei guter Gesundheit, und wenn sie krank sind, erhalten sie eine gute Versorgung. Dies geht aus dem Nationalen Gesundheitsbericht 2008 «Gesundheit in der Schweiz» hervor. Gemäss dem Bericht gibt es aber auch Mängel und Herausforderungen. Eine Herausforderung ist die ungleiche Verteilung der Gesundheit in der Bevölkerung. Für diese sind vor allem die Bildung und das wirtschaftliche Wohlergehen der Menschen verantwortlich. Eine weitere Herausforderung stellt der Anstieg psychischer Störungen sowie chronischer Krankheiten dar: Die Ursachen für diese Zunahme liegen unter anderem in der demografischen Alterung der Bevölkerung,

den Lebensverhältnissen und dem individuellen Verhalten der betroffenen Personen. pte

## Süsse Sucht

Zucker kann tatsächlich süchtig machen. Diese Erfahrung mussten jetzt einige Ratten in einem amerikanischen Labor machen, als sie regelmässig Zucker im Überschuss vertilgten: Mit der Zeit steigerten sie nicht nur ihren Konsum, sie litten auch unter typischen Entzugserscheinungen und neigten selbst nach einer längeren Zeit der Abstinenz dazu, rückfällig zu werden. Sogar ein Hang zu Ersatzdrogen, in diesem Fall Alkohol, liess sich beobachten. Alle diese Verhaltensweisen seien typisch für Suchtkrankheiten und träten auch bei Kokain-, Morphin- oder Nikotinabhängigen auf – seien es nun Ratten oder Menschen, erläuterten die Forscher.

[www.wissenschaft.de](http://www.wissenschaft.de)

## Nano-Gerät setzt Medikamente gezielt frei

Wissenschaftler des Massachusetts Institute of Technology (MIT) haben sich die Eigenschaften von Gold-Nanopartikeln zunutze gemacht, um bessere Möglichkeiten zur Positionierung von Medikamenten gegen Krankheiten wie Krebs zu bekommen. Das Gerät macht es sich zunutze, dass Partikel unterschiedlich schmelzen, wenn sie verschiedenen Mengen ultraviolettem Licht ausgesetzt sind. Daher könnten Medikamente auf den Partikeln kontrolliert freigesetzt werden. Einer der Vorteile, Medikamente direkt an einer bestimmten Position im Körper freisetzen zu können, ist, dass relativ giftige Substanzen ohne Angst vor einer grossflächigen Schädigung des gesunden Gewebes eingesetzt werden können. pte

## Von Leichtzigaretten und schweren Schäden

Der Rauch sogenannter leichter Zigaretten enthält mehr schädliche Inhaltsstoffe als gewöhnlicher Tabakrauch. Das sagen US-Forscher nach Experimenten mit Stammzellen von Mäusen, die sie Tabakrauch ausgesetzt hatten. Frühere Tests hatten gezeigt, dass Konsumenten solcher Zigaretten unbewusst tiefer inhalieren, wodurch der gewünschte positive Effekt teilweise wieder zunichtegemacht

wird. Die Ergebnisse der Wissenschaftler deuten nun darauf hin, dass auch die Inhaltsstoffe an sich möglicherweise gesundheitsschädlicher sind als bei gewöhnlichen Zigaretten. [www.wissenschaft.de](http://www.wissenschaft.de)

## Face-to-Face gewinnt in den Unternehmen wieder an Gewicht

Mit dem Hype um die virtuelle Spielwelt Second Life stieg auch die Experimentierlust von Unternehmen, ihre Mitarbeiter in virtuellen Arbeitsumgebungen zu Meetings und zum gemeinsamen Arbeiten zu versammeln. Doch die geballte Macht moderner Kommunikationstechnik konnte nicht den direkten Kontakt zwischen den Beschäftigten verdrängen. Im Gegenteil. Das direkte Gespräch – neudeutsch «Face-to-Face» – legt wieder an Bedeutung zu. [www.new-worxs.de](http://www.new-worxs.de)

## Nikotin hält wach

Rauchen in der Schwangerschaft hat bei zu früh geborenen Säuglingen besonders negative Folgen. Das haben Forscher aus Frankreich in einer Studie an Neugeborenen herausgefunden. Demnach wirkt sich das Nikotin nicht nur negativ auf das Geburtsgewicht der Kleinkinder aus, sondern auch auf deren Schlafgewohnheiten. Diese Veränderungen des Schlafrythmus können sogar die spätere Entwicklung des Kindes beeinträchtigen, berichten die Wissenschaftler.

[www.wissenschaft.de](http://www.wissenschaft.de)

## Nüsse und Mittelmeer-Diät senken Gesundheitsrisiko

Nüsse zu einer gesunden Ernährung hinzuzufügen, könnte helfen, Menschen von einer gefährlichen Kombination von Gesundheitsproblemen zu befreien. Bis zu 25 Prozent der Briten leiden an starkem Übergewicht, hohem Blutdruck, Cholesterin und Blutzucker. Eine Mittelmeer-Diät mit Gemüse, Obst, Fisch sowie einer täglichen Portion Nüsse verbesserte die Gesundheit bei jedem achten Studienteilnehmer dieser Risikogruppe. Zu diesem Ergebnis ist ein Team von der Universität Rovira i Virgili gekommen. pte

## Welche Schönheitsprobleme stören?

Während bei Frauen die Falten mit 65,2 Prozent der Nennungen die Liste der

Schönheitsprobleme anführen, stören sich Männer daran am wenigsten. Pickel und fettige Haut dagegen sind für mehr als jeden zweiten befragten Mann ein relevantes Hautproblem, dass sie bei Frauen stört. Jeder zweite mag es nicht, wenn Frauen Sommersprossen haben. Tröstlich ist: 46,9 Prozent der Männer und 53,1 Prozent der Frauen stören sich an keinem Hautproblem. Befragt wurden 1001 Personen ab 14 Jahren.

[www.hautreport.de](http://www.hautreport.de)

## Glück zieht Kreise

Glücksgefühle entfalten kollektive Wirkung, haben amerikanische Forscher entdeckt. Das überraschende Ergebnis: Selbst die Freunde von Freunden eines Freundes haben einen nachweisbaren Einfluss auf das eigene Wohlbefinden.

[www.wissenschaft.de](http://www.wissenschaft.de)



Foto: pixelio.de

## WEKO untersucht Kosmetik- und Parfümeriebranche

Das Sekretariat der WEKO hat am 1. Dezember 2008 gegen den Verband der Hersteller, Importeure und Lieferanten von Kosmetik- und Parfümerieprodukten (ASCOPA) und seine Mitglieder eine Untersuchung eröffnet. pte

## Was Männer munter macht

Koffein wirkt bei Männern stärker als bei Frauen. Ausserdem setzen erhöhte Wachsamkeit und Aufmerksamkeit schon zehn Minuten nach der ersten Tasse Espresso oder Cappuccino ein, haben spanische Forscher mithilfe einiger Hundert kaffeetrinkender Studenten herausgefunden. Selbst entkoffeinierter Kaffee, der lediglich noch eine geringe Restmenge an Koffein enthält, erhöht den Forschern zufolge die Aufmerksamkeit – allerdings nur für kurze Zeit und auch nur bei Frauen. Ob

dies allerdings einer subjektiven Erwartungshaltung zuzuschreiben ist oder ein realer physiologischer Effekt, ist noch nicht klar. [www.wissenschaft.de](http://www.wissenschaft.de)

### «Hausgemachte» Salicylsäure

Der menschliche Körper kann das Schmerzmittel Salicylsäure, ein Abbauprodukt des Aspirin-Wirkstoffs Acetylsalicylsäure, möglicherweise selbst herstellen. Darauf deuten zumindest einige vorläufige Studien schottischer Forscher hin. Sollte sich der Verdacht bestätigen, könnte die Salicylsäure der erste bekannte Vertreter einer völlig neuen Gruppe von körpereigenen Wirkstoffen sein, die unter anderem an der Steuerung von Entzündungsprozessen oder auch an der Tumorentstehung beteiligt sind.

[www.wissenschaft.de](http://www.wissenschaft.de)

### Fenchel: Arzneipflanze 2009

Der Fenchel ist die Arzneipflanze des Jahres 2009. Der Doldenblütler sei häufig das erste Arzneimittel, mit dem der Mensch in seinem Leben in Berührung komme, begründete das Institut für Geschichte der Medizin an der Universität Würzburg seine Wahl. So erhielten Säuglinge oft während der Nahrungsumstellung Fencheltee; er soll die Blähungen lindern, sagten die Wissenschaftler des Studienkreises Entwicklungsgeschichte der Arzneipflanzenkunde. Schon im Jahr 840 hätten Mönche die Heilwirkung des Fenchels entdeckt. Noch heute werde Fenchel gegen Darmbeschwerden und Halsschmerzen eingesetzt.

[www.pharmazeutische-zeitung.de](http://www.pharmazeutische-zeitung.de)



Foto: pixelio.de

### Detailhandel weiterhin erfolgreich

Nach den provisorischen Ergebnissen des Bundesamtes für Statistik verzeichneten die nominalen Detailhandelsumsätze im Oktober 2008 eine verkaufstags- und teuerungsbereinigte Steigerung von 2,9 Prozent. Werden die Umsätze der ersten zehn Monate des Jahres 2008 kumuliert, ergibt sich real eine Zunahme von 3,3 Prozent gegenüber der entsprechenden Vorjahresperiode. Besonders erfolgreich waren dabei die Warengruppen «Nahrungsmittel» und «Gesundheit, Körperpflege, Schönheit».

### Ein Gen macht Druck

Ein einzelnes Gen wirkt sich prägend auf den Blutdruck aus. Das haben amerikanische Forscher bei einer Genanalyse unter Mitgliedern einer christlichen Religionsgemeinschaft herausgefunden. Diese Genvariation beeinflusst den Salztransport in den Nieren und wirkt sich dadurch auf die Steuerung des Blutdrucks aus. Demnach haben Menschen mit einer bestimmten Veränderung dieses Gens einen höheren Blutdruck als Menschen, bei denen dieses Gen unverändert ist.

[www.wissenschaft.de](http://www.wissenschaft.de)

### Kein Koffein in der Schwangerschaft?

Schon ein bis zwei Tassen Kaffee in der Schwangerschaft könnten dem Embryo schaden: Eine vergleichbare Menge beinträchtigt in einer Untersuchung mit Mäusen die Entwicklung des Herzens und führte bis ins Erwachsenenalter zu einer verringerten Herzfunktion. Das hat ein Forscherteam um Scott Rivkees von der Yale Universität in New Haven (USA) nachgewiesen. Allerdings seien weitere Studien notwendig, um die Auswirkungen von Kaffee in der Schwangerschaft abschliessend zu bewerten, kommentieren die Mediziner ihre Untersuchungen.

[www.wissenschaft.de](http://www.wissenschaft.de)

### Stress auf unserer Haut

Berliner Wissenschaftler haben untersucht, welche immunologischen Prozesse in der Haut ablaufen, wenn ein Stresssignal aus dem Gehirn eintrifft. In einer Studie setzten sie Mäuse einem für sie störenden Geräusch aus, worauf diese mit Stress reagierten. In der Mäusehaut

liess sich daraufhin eine deutlich vermehrte Anzahl von Immunzellen feststellen, sogenannte dendritische Zellen. Diese reifen unter starken Belastungen schneller aus, was die erhöhte Abwehrbereitschaft des Körpers signalisiert. Auf dendritischen Zellen sind spezifische Eiweisse verankert, die an der Aktivierung weiterer Immunzellen mitwirken. Eine Blockade dieser Proteine, wie in der Mausstudie getestet, reduziert die Ausbildung dendritischer Zellen und damit auch die Immunreaktionen. Aus diesen Erkenntnissen könnten sich neue Therapiemethoden für entzündliche Hauterkrankungen ergeben.

*Deutsche Apotheker Zeitung Nr. 50*

### Die Hochpreisinsel Schweiz fällt

Das Zerren im Parlament um Parallelimporte patentgeschützter Güter aus dem EU-Raum in die Schweiz hat ein Ende. Der Nationalrat stimmte dem Kompromissvorschlag des Ständerats knapp zu. Die Händler erhalten damit das Recht, patentgeschützte Güter am offiziellen Vertriebskanal vorbei einzuführen. Einzig bei den Arzneien bleibt die Einfuhr am offiziellen Vertriebskanal vorbei verboten. Mit dieser «Lex Pharma» will das Parlament den Bedenken der Industrie Rechnung tragen, die vor einer Lockerung des Importverbots gewarnt hat. Da die Arzneimittelpreise oft vom Staat fixiert und nicht vom Markt bestimmt werden, hält das Parlament diese Ausnahme für gerechtfertigt.

[www.tagesanzeiger.ch](http://www.tagesanzeiger.ch)

### Hoher Ruhepuls als Vorbote von Diabetes

Ein hoher Ruhepuls erhöht das Risiko, später im Leben an Diabetes zu erkranken oder fettleibig zu werden. Dies berichten japanische Forscher im «American Journal of Hypertension». Sie begleiteten 620 Menschen zwanzig Jahre lang. Dabei zeigte sich unter anderem, dass diejenigen, deren Ruhepuls zu Beginn der Studie höher als 80 war, ein mehr als fünffach erhöhtes Risiko hatten, im Laufe der Studie an Diabetes zu erkranken.

*pte*

### La santé en Suisse

Les habitants de la Suisse sont globalement en bonne santé et bénéficient, lorsqu'ils sont malades, de soins de qualité. Telle est la conclusion du Rapport national sur la santé 2008 «La santé en Suisse», que l'Observatoire suisse de la santé vient de publier. Ce rapport met toutefois aussi en évidence l'existence de lacunes et de défis à relever. Un de ces défis est la répartition inégale de la santé dans la population, en raison principalement de niveaux de formation différents et d'une situation économique plus ou moins favorable. Un autre défi est lié à l'accroissement des troubles psychiques et des maladies chroniques, qui s'explique entre autres par le vieillissement démographique, par les conditions de vie et par les comportements individuels. *cdp*

### Santé: toujours plus de dépenses

L'année prochaine, les dépenses liées à la santé devraient augmenter de 4,3 % en Suisse. Et de 3,8 % en 2010. Tels sont les pronostics du KOF, le Centre de recherches conjoncturelles de l'EPFZ. Jusqu'en 2010, les ménages suisses devront ainsi déboursier près de 4,3 milliards de francs pour la santé, soit trois fois plus qu'en 1995. *cdp*

### Cigarettes light: un leurre

La fumée des cigarettes dites light contient plus de substances nocives que celle des cigarettes traditionnelles. Des chercheurs américains l'ont découvert en réalisant des expériences sur des cellules souches de souris qui avaient été exposées à la fumée. Des expériences précédentes avaient déjà démontré que les consommateurs qui fument de telles cigarettes inspirent inconsciemment plus profondément, ce qui annulait quasiment l'effet positif des produits light. Les résultats obtenus maintenant par les scientifiques indiquent que les substances mêmes contenues dans les cigarettes light sont plus nocives que celles des cigarettes conventionnelles. [www.wissenschaft.de](http://www.wissenschaft.de)

### Noix et régime méditerranéen

Vous avez une tension artérielle élevée, trop de bourrelets autour de la taille, une glycémie élevée et trop de cholestérol? Votre médecin vous dirait que vous pré-

sentez tous les symptômes du syndrome métabolique. Pour diminuer le risque de développer ces symptômes, passez au régime méditerranéen, et ajoutez-y quelques noix. Des chercheurs espagnols viennent en effet de montrer que cette alimentation permettrait de diminuer le risque de syndrome métabolique. L'étude portait sur 1220 volontaires dont plus de la moitié présentait un syndrome métabolique. Les patients ont été assignés au régime méditerranéen riche en fruits, légumes, céréales complètes, poisson et huile d'olive. Les chercheurs ont demandé à une partie des volontaires d'ajouter à ce régime quelques noix par jour. Les auteurs se sont alors aperçus que le régime méditerranéen diminuait le risque de syndrome métabolique. Mais ils se sont également rendus compte que la consommation de noix augmentait ce bénéfice.

[www.sante.nouvelobs.com](http://www.sante.nouvelobs.com)

### Entreprises:

#### les contacts réels ont la cote

Surfant sur le succès du monde virtuel de Second Life, bon nombre d'entreprises ont voulu innover et proposer à leurs collaborateurs des séances, des rencontres et autres conditions de travail virtuelles. Mais la puissance des techniques de communication modernes ne fait pas le poids face à la réalité concrète des contacts humains. Pour preuve, les échanges directs, en face à face, ont de nouveau la cote. [www.new-worxs.de](http://www.new-worxs.de)

### Nicotine: sommeil perturbé

Fumer durant la grossesse peut avoir des conséquences particulièrement graves pour les bébés prématurés. Des chercheurs français viennent de le découvrir en étudiant des nouveaux-nés. La nicotine n'aurait pas seulement un effet négatif sur le poids des nouveaux-nés, mais aussi sur leurs habitudes de sommeil. Les chercheurs pensent que ces modifications du rythme du sommeil pourraient provoquer des problèmes de développement chez l'enfant. [www.wissenschaft.de](http://www.wissenschaft.de)

### Fenouil: plante médicinale 2009

En Allemagne, le fenouil a obtenu le titre de plante médicinale de l'année 2009. Cette plante est souvent le premier remède auquel l'être humain a affaire dans

sa vie, comme l'a souligné l'Institut d'histoire de la médecine de l'Université de Würzburg. En effet, on conseille souvent de donner de la tisane de fenouil aux nourrissons pour calmer leurs coliques. En 840 déjà, des moines avaient découvert les propriétés thérapeutiques du fenouil. Aujourd'hui encore, on utilise le fenouil chez l'adulte pour lutter contre les troubles intestinaux et les maux de gorge.

[www.pharmazeutische-zeitung.de](http://www.pharmazeutische-zeitung.de)

### Accès simplifié aux articles

*d-inside* est en ligne sous forme de PDF. Avantage non négligeable, vous accédez beaucoup plus simplement aux articles en français. En cliquant sur la colonne ou l'encadré en français, vous serez automatiquement redirigé vers l'article complet. Bonne lecture!

### Les boissons chaudes, quel réconfort!

On le sait, il est important de boire beaucoup pour combattre la grippe et les refroidissements. Des chercheurs de l'Université de Cardiff viennent en outre de découvrir comment la température de la boisson agit sur l'organisme. Ils ont demandé à des étudiants enrhumés de boire qui des boissons chaudes, qui des boissons tièdes. Ils leur ont ensuite demandé s'ils se sentaient subjectivement mieux et ont mesuré objectivement la validité de ces impressions en contrôlant la résistance de leurs muqueuses. Les résultats de leur étude, qui viennent de paraître dans le magazine médical «Rhino», confirment ce que l'on supposait depuis longtemps: à savoir que les boissons chaudes atténuent bien les symptômes des refroidissements. *pte*

### Dérangé par ses propres ronflements

Les personnes qui ronflent fort dorment mal. Des chercheurs japonais sont arrivés à cette conclusion en analysant les données de patients qui pensaient souffrir d'apnée du sommeil – un syndrome qui provoque un manque d'oxygénation et une mauvaise qualité de sommeil. Les chercheurs ont constaté que l'état des patients ne dépendait pas seulement du manque d'oxygène mais aussi du volume de leurs ronflements. [www.wissenschaft.de](http://www.wissenschaft.de)

# Keine «Idee» des SDV

**QSS Drogerie** «Es gibt unglaublich viele Parallelen zwischen den Anforderungen des Kantons und des SDV», meint der Inspektor des Kantonsapothekeramtes Bern, Rudolf Siegfried, der im Auftrag für die Drogerien unterwegs ist, in Bezug auf das Projekt **QSS DrogoThek**.



Rudolf Siegfried, eidg. dipl. Drogist und heute im Auftrag des Kantons Bern unterwegs.

heft, die Einführung neuer Mitarbeiter sowie die Aus- und Weiterbildung der Lernenden und Angestellten. Aber auch im Bereich der Räumlichkeiten gibt es einige «Überschneidungen». So muss Sauberkeit und Ordnung in allen Räumen vorherrschen, die Beleuchtung hell sein, Arzneimittel klar von Lebensmitteln getrennt, die Produkte angeschrieben und der Laden kinderwagen- respektive rollstuhlgängig sein. Also Parallelen, die sich in ihrer Wirkung unterstützen und für Drogerien einen grossen Vorteil bieten. Denn wer dranbleibt, seine Drogerie laufend nach dem *DrogoThek*-Fragebogen überprüft und entsprechende Veränderungen vornimmt, der ist immer für einen allfälligen Besuch der Inspektoren vorbereitet.

## Von Kanton zu Kanton

Dort wo die Vorschriften des Bundes aufhören, beginnt der Raum für die kantonale Auslegung der Vorschriften. Deshalb können die Gesetze und Verordnungen regional unterschiedlich ausgelegt werden. In einigen Kantonen bekommen die Drogerien das Inspektionsprotokoll im Voraus zugestellt, teilweise steht es auf den jeweiligen Homepages zum Download zur Verfügung, oder man erhält gar nichts. Bei den *DrogoThek*-Besuchen bekommt der Drogist die Unterlagen immer zur Vorbereitung. Ob Siegfried jedoch als Inspektor oder *DrogoThek*-Bewerter unterwegs ist, die Unterschiede in den Besuchen seien faszinierend. «Komme ich in der Rolle als Inspektor, sind die Drogistinnen und Drogisten beinahe durchs Band gut vorbereitet – wohl weil es dabei um ihre Betriebsbewilligung geht. Bin ich jedoch als *DrogoThek*-Bewerter auf Tour, werde ich entweder herzlich begrüsst oder mit Worten im Stil von «das habe ich nicht nötig» empfangen», erzählt Siegfried. «Obwohl die korrekte Ausführung des QSS *DrogoThek* eigentlich die ideale Voraussetzung für eine erfolgreiche In-

spektion ist. Beispielsweise ist der Kanton Bern einzig in den allfälligen Herstellungsarten von Hausspezialitäten etwas strenger als der SDV. Ansonsten überzeugt eine QSS Drogerie meist auch bei der kantonalen Inspektion», ist der Vater von drei erwachsenen Söhnen überzeugt. Natürlich sei es nicht immer einfach, sämtliche Empfehlungen und Vorgaben zu erfüllen, das wisse er aus eigener Erfahrung, so Siegfried. Vor drei Jahren hat er seine eigene – über dreissig Jahre geführte – Drogerie verkauft. Der neue Besitzer krepelte den Laden vollständig um. Mit Erfolg. Für Siegfried zeigte sich einmal mehr, was sich machen lässt. Heute sehe er manchmal fast mit ein bisschen Neid, aber auch Wehmut, was für ein modernes, helles Geschäft entstanden ist.

Natürlich hat nicht jede Drogerie das nötige Kleingeld für einen Umbau. Oft helfen jedoch bereits kleine Massnahmen wie ein neuer Anstrich, das Auswechseln der Lampen oder das Umstellen einer Gondel. Um solche Möglichkeiten vorzuschlagen, sind die *DrogoThek*-Bewerter da. Sie betrachten die Drogerie aus einem anderen Blickwinkel und helfen somit, der Betriebsblindheit vorzubeugen. In erster Linie beraten die QSS-Bewerter jedoch, damit die Drogerie mit Erfolg in die Zukunft sehen kann und auf die kantonalen Prüfungen vorbereitet ist. Eine ideale Kombination, findet Siegfried, und zieht ein positives Fazit: «Im Allgemeinen und im Verhältnis zum Detailhandel gesehen, steht die Schweizer Drogerie momentan gut da. Die Mehrheit der Drogerien ist zukunftsfähig, das haben mir die zahlreichen Besuche eindeutig gezeigt.»

Flavia Kunz

# «Wir machen keine Berufspolitik»

**Kantone** Sie erstellen keine Gesetze, sondern sie führen diese aus. Trotzdem stehen die Kantonsapotheker häufig in der Kritik. Wie sie ihre Rolle sehen, erklärt der Präsident der Vereinigung der Kantonsapotheker, Dr. pharm. Jean-Blaise Montandon.

Im Rahmen von QSS Drogerie definierte der SDV verschiedene Anforderungen, um den d-Stern erlangen und behalten zu können. Aber nicht nur der SDV legt Wert auf Qualität, auch die Kantone schicken ihre Kantonsapotheker auf Inspektion. Wie geht dies vor sich, und wie sind die Beziehungen zwischen Kontrollierenden und Kontrollierten? **Dr. pharm. Jean-Blaise Montandon** hat als Neuenburger Kantonsapotheker seit 1991 speziell die Situation in der Westschweiz im Auge, doch der 53-Jährige ist seit 2003 auch Präsident der Schweizerischen Kantonsapotheker-Vereinigung und kennt somit die ganze Schweiz.

## Dr. pharm. Jean-Blaise Montandon, was ist die Aufgabe des Kantonsapothekers?

**Dr. pharm. Jean-Blaise Montandon:** Seit Inkrafttreten des neuen Heilmittelgesetzes gab es grosse Umwälzungen. Insbesondere hat das neue Gesetz dem Bund via Swissmedic viel mehr Kompetenzen eingeräumt – er hatte vorher keine. Parallel dazu wurden den Kantonen Kompetenzen weggenommen, insbesondere was das Inverkehrbringen von Medikamenten betrifft.

Unsere Aufgabe beschränkt sich seither darauf, die Ausführung der gesetzlichen Bestimmungen auf dem Gebiet der Medikamente und der Medizinprodukte zu überwachen. In diesem Rahmen haben wir vielfältige Tätigkeiten. Es geht insbesondere um die Beaufsichtigung der Berufe wie die der Drogisten, die mit Medikamenten umgehen. Das heisst, um die Überwachung der ordnungsgemässen Funktion der Betriebe, die Medikamente und Medizinprodukte abgeben, um die Überwachung des Vertriebskreislaufs für Medikamente und um die Durchführung von Kontrollen und Inspektionen sowie auch von Inspektionen im Auftrag des Bundes.

## Welche Kontakte unterhalten Sie zu den Drogerien?

Bis auf die Inspektionen habe ich nur wenige persönliche Kontakte. Zur Zeit der Einführung der neuen Regeln der guten Herstellungspraxis traf ich ein paar Mal die Vertreter der Neuenburger Drogisten. Aber es gibt leider keine regelmässigen Zusammenkünfte, wie sie mit den Apothekern bestehen.

## Welches Bild haben Sie von der Schweizer Drogerie?

Dazu kann ich nicht viel sagen, weil das Bild zwischen der Westschweiz und der Deutschschweiz stark kontrastiert. In Neuenburg, beispielsweise, ist die Drogerie auf dem absteigenden Ast. Seit meinem Amtsantritt weht zudem ein eher eisiger Wind: Es gab mehr Schliessungen als Eröffnungen. Diejenigen, die sich auf Fitness und Pflegeprodukte spezialisiert haben, müssen gegen die Konkurrenz ankämpfen.

## Sprechen wir über die Inspektoren. Sind es immer Drogisten, die Drogisten kontrollieren?

Auch dies ist kantonal unterschiedlich. In Neuenburg und in vielen anderen Kantonen ist der Kantonsapotheker der einzige Inspektor und besucht somit auch die Drogerien. In den grösseren Kantonen, wie zum Beispiel Zürich, gibt es jedoch Berufsleute mit unterschiedlicher Ausbildung, die sich an den Inspektionen beteiligen.

## Neigen Apotheker als Inspektoren nicht dazu, Drogisten zu benachteiligen?

Nein. Die Drogisten können diesen Eindruck zwar bekommen, da die Anforderungen auf dem Gebiet der Qualitätssicherung für die Drogisten früher weniger hoch waren und angepasst wurden. Sie haben deshalb vielleicht den Eindruck, man sei strenger. Offen gesagt, ist dies aber nicht der Fall.

## Wie werden diese Kontrollen aufgenommen?

Wenn die Anweisungen allzu genau sind, haben manche Apotheker und Drogisten den Eindruck, dass man ihre Fähigkeit zur Willensfreiheit unterschätzt. Sind umgekehrt die Kriterien weniger detailliert, verlangen viele nach Präzisierungen.

## Haben Sie nicht den Eindruck, dass Ihre Kollegen in gewissen Kantonen die Drogisten manchmal mit einer gewissen Schadenfreude schikanieren?

Nein, die Kantonsapotheker sind nicht angestellt, um einen Berufsstand zu verteidigen, sondern um der Gemeinschaft zu dienen und das öffentliche Interesse zu wahren. Ausserdem schliesse ich mit Ihnen eine Wette ab: Wenn Sie den Präsidenten des Schweizerischen Apothekerverbands anrufen, wird er Ihnen sagen, dass sich in einigen Kantonen die Apotheker über die Kantonsapotheker beklagen! Ausserdem haben die Beaufichtigten – sowohl die Apotheker als auch die Drogisten – die Mittel, um sich zu wehren. Man muss nicht unbedingt vor den Richter gehen: Man kann diskutieren. Es gibt Dinge, die wir tolerieren können, und andere, bei denen wir unnachgiebig sein müssen. Sodann sind die Apotheke und die Drogerie mit dem gleichen Problem konfrontiert: Es handelt sich um Berufe zwischen Gesundheit und Handel. Es liegt auf der Hand, dass sie sich nicht in einer einfachen Situation befinden.

## Es gibt Vorschriften, aber Sie haben einen Handlungsspielraum bei der Anwendung – anders gefragt, ist das Resultat der Kontrollen nicht auch von der Persönlichkeit und vom Wesen des Kantonsapothekers abhängig?

Wir sind alle Menschen. Sogar bei Swissmedic finden Sie Personen, welche die Dinge unterschiedlich interpretieren. Wenn Sie fünf verschiedene Inspektoren ▶

arbeiten lassen, werden Sie fünf unterschiedliche Ergebnisse haben. Auch aus diesem Grund treffen wir uns regelmässig, um unsere Praxis zu vereinheitlichen, und wir haben Inspektionsrichtlinien für die Kontrollen aufgestellt.

#### **In welchem Abstand treffen Sie sich, um Ihre Beurteilungskriterien zu vergleichen?**

Unsere Vereinigung umfasst vier Regionen (Nordwestschweiz, Zentral- und Ostschweiz, Tessin und Westschweiz), die sich in selbst gewählten Abständen treffen. Die Vereinigung hält jährlich zwei Generalversammlungen ab, und der Vorstand, bestehend aus acht Personen aus den vier Regionen, trifft sich in der Regel viermal jährlich. Wir besprechen, vergleichen und vereinheitlichen unsere Inspektionskriterien. Wir erarbeiten auch Ratgeber und Anleitungen, hauptsächlich für die Apotheken und Spitäler.

#### **Nicht für die Drogerien?**

Dies hängt von der Region ab. In der Westschweiz haben wir zum Beispiel noch keinen speziellen Ratgeber für die Drogerie verfasst, alle wichtigen Elemente finden sich jedoch im Ratgeber für die Apotheken. Zudem haben wir eine Arbeitsgruppe eingesetzt, die den Auftrag hat, Regeln für die gute Praxis der Medikamentenabgabe zu erarbeiten. Selbstverständlich wird die Drogerie in dieses neue Dokument integriert.

#### **Sind die Anforderungen an die Drogerien und die Apotheken dieselben?**

Nein. In Neuenburg, beispielsweise, wird von den Apotheken ein schriftliches Dokument verlangt, das die Qualitätssicherung des Betriebs beschreibt, von den Drogerien nicht.

#### **Eine abschliessende Frage: Sollten Apotheker und Drogeristen nicht enger zusammenarbeiten, um der Konkurrenz (Grossverteiler) die Stirn zu bieten?**

Wir versuchen, keine Berufspolitik zu machen. Wir beschränken uns darauf, die Vorschriften anzuwenden. Von allen Seiten werden wir ein bisschen kritisiert, aber wir versuchen wirklich, das Gesetz auszuführen – und dieses machen nicht wir! Um jedoch die Medikamentensicherheit zu gewährleisten, sind wir eher daran interessiert, Drogerien zu haben als Tankstellenshops, die Medikamente verkaufen. Man sieht sehr viele Produkte der Liste E in den Einkaufszentren, ebenso Blutdruckmessgeräte und Mittel zur Kontaktlinsenpflege. Ich frage mich, ob dies die richtige Richtung ist. Für mich ist klar, dass wir daran interessiert sind, gut ausgebildete Fachleute wie die Drogistinnen und Drogeristen zu haben.

*Claudia Spätig*



*Jean-Blaise Montandon, 53 ans, président de l'Association des pharmaciens cantonaux suisses depuis 2003.*

#### **Quelle image avez-vous de la droguerie suisse?**

Je ne saurais pas trop vous dire car l'image est très contrastée entre la Suisse romande et la Suisse alémanique. A Neuchâtel, par exemple, la droguerie est en perte de vitesse. D'ailleurs, depuis mon entrée en fonction, c'est plutôt la soupe à la grimace: il y a eu plus de fermetures que d'ouvertures. Celles qui se sont spécialisées dans le fitness et les produits de soins doivent ramer face à la concurrence.

#### **Parlons un peu des inspecteurs. Est-ce que ce sont toujours des droguistes qui contrôlent les droguistes?**

Là encore, cela dépend des cantons. A Neuchâtel, comme dans de nombreux autres cantons, le pharmacien cantonal est le seul inspecteur et visite par conséquent aussi les drogueries. Dans les grands cantons, par exemple Zurich, il y a des professionnels de formations différentes qui participent aux inspections.

#### **Les inspecteurs pharmaciens n'ont-ils pas tendance à défavoriser les droguistes?**

Non. Les droguistes peuvent avoir cette impression, d'autant que les exigences en matière d'assurance qualité étaient moins élevées autrefois pour les droguistes et qu'elles ont été adaptées. Ils peuvent donc avoir l'impression qu'on est plus sévère. Mais franchement, ce n'est pas le cas.

#### **Comment ces contrôles sont-ils perçus?**

Si les instructions sont trop précises, certains pharmaciens ou droguistes auront l'impression qu'on sous-estime leur capacité de libre arbitre. A l'inverse, si les critères sont moins détaillés, nombreux sont ceux qui demanderont des précisions.

#### **N'avez-vous pas l'impression que, dans certains cantons, vos collègues prennent parfois un malin plaisir à tracasser les droguistes ?**

Non, les pharmaciens cantonaux ne sont pas engagés pour défendre une corporation mais pour servir la communauté et sauvegarder l'intérêt public. D'ailleurs, je peux parier que si vous téléphonez au président de la Société suisse des pharmaciens, il vous dira que, dans certains cantons, ce sont les pharmaciens qui se plaignent des pharmaciens cantonaux! Par ailleurs, les administrés, qu'ils soient pharmaciens ou droguistes, ont les moyens de se défendre. Sans forcément aller devant le juge: on peut toujours discuter. Il y a des choses que nous pouvons tolérer, d'autres sur lesquelles nous devons être intransigeants. Ceci dit, la pharmacie et la droguerie sont confrontées au même problème: ce sont des professions à cheval entre santé et commerce. C'est évident qu'elles ne sont pas dans une situation facile.

#### **Les règlements existent, mais vous avez certainement une certaine latitude au niveau de l'application – autrement dit, le résultat des contrôles ne dépend-il pas aussi de la personnalité et du caractère du pharmacien cantonal?**

On est tous humains. Même à Swissmedic, vous trouverez des gens qui interprètent les choses différemment. Vous pouvez faire travailler 5 inspecteurs différents, vous aurez 5 résultats différents. C'est d'ailleurs pour cela que nous nous réunissons régulièrement pour harmoniser nos pratiques et avons établi des guides d'inspection pour les contrôles.

#### **A quelle fréquence vous retrouvez-vous pour comparer vos critères d'évaluation?**

Notre association regroupe 4 régions (Nord-Ouest, Centre-Est, Tessin et Suisse romande) qui se réunissent au rythme qu'elles veulent. L'association a deux assemblées générales chaque année et le comité, qui réunit 8 personnes issues des quatre régions, se réunit en général quatre fois par année. Nous discutons, comparons et harmonisons nos critères d'inspection. Nous élaborons également des guides et des

instructions, principalement pour les pharmacies et les hôpitaux.

#### **Pas pour les drogueries ?**

Cela dépend des régions. Par exemple, en Suisse romande, nous n'avons pas encore réalisé de guide spécifique pour la droguerie, mais tous les éléments importants se trouvent dans le guide pour les pharmacies. En outre, nous avons mis en place un groupe de travail qui est chargé d'élaborer des bonnes pratiques de remise des médicaments. La droguerie sera bien entendu intégrée dans ce nouveau document.

#### **Les exigences sont-elles les mêmes pour les drogueries et les pharmacies?**

Non. A Neuchâtel par exemple, un document écrit décrivant l'assurance qualité de l'entreprise est exigé pour les pharmacies, pas pour les drogueries.

#### **Pour terminer, pharmaciens et droguistes ne devraient-ils pas collaborer plus étroitement pour faire face à la concurrence des grands distributeurs?**

On essaie de ne pas faire de la politique professionnelle. On se contente d'appliquer les règlements. On est un peu critiqué de tous les côtés, mais on essaie vraiment de faire appliquer la loi – et ce n'est pas nous qui la faisons! Cependant, pour garantir la sécurité des médicaments, on a plus intérêt à avoir des drogueries que des shops de stations services qui vendent des médicaments. On voit énormément de produits de la liste E dans les grandes surfaces, idem pour les tensiomètres et les lentilles. Je me demande si c'est la bonne direction. Pour moi, c'est clair, nous avons intérêt à avoir des professionnels bien formés, comme les droguistes.

*Claudia Spätig*

## «On peut toujours discuter»

**Législation** Les cantons ne font pas la loi, ils se contentent de l'appliquer. Malgré tout, les pharmaciens cantonaux sont souvent critiqués. Jean-Blaise Montandon, président de l'Association des pharmaciens cantonaux suisses, fait le point sur les tâches qui leur incombent.

Dans le cadre du SAQ droguerie, l'ASD a émis différentes exigences pour l'obtention et la conservation de l'étoile-d. Mais l'ASD n'est pas la seule à contrôler les drogueries. Dans toute la Suisse, les pharmaciens cantonaux les inspectent aussi régulièrement. Comment cela se passe-t-il et quelles sont les relations entre contrôleurs et contrôlés? Les explications du docteur pharm. **Jean-Blaise Montandon**, 53 ans, président de l'Association des pharmaciens cantonaux suisses depuis 2003. Pharmacien cantonal neuchâtelois depuis 1991, il est particulièrement attentif à la situation en Suisse romande.

#### **Monsieur Montandon, quelle est la fonction du pharmacien cantonal?**

Depuis l'entrée en vigueur de la nouvelle

loi sur les produits thérapeutiques, il y a eu de grands chambardements. La nouvelle loi a notamment donné beaucoup plus de compétences à la Confédération – qui n'en avait pas auparavant – via Swissmedic. Parallèlement, elle a enlevé des compétences aux cantons, notamment en ce qui concerne la mise sur le marché des médicaments.

Notre rôle se cantonne désormais à veiller à l'exécution des dispositions légales en matière de médicaments et de dispositifs médicaux. Dans ce cadre, nos activités sont multiples. Il s'agit notamment de surveiller les professions liées aux médicaments, dont celle de droguiste, de surveiller le bon fonctionnement des entreprises remettant des médicaments et des dispositifs médicaux, de surveiller le

circuit de distribution des médicaments et d'effectuer des contrôles, des inspections, etc. et aussi des inspections pour le compte de la Confédération.

#### **Quels contacts entretenez-vous avec les drogueries?**

Hormis les visites de contrôle (inspections), j'ai très peu de contacts personnels. A l'époque de l'introduction des nouvelles Bonnes Pratiques de Fabrication, j'avais rencontré quelques fois les représentants des droguistes neuchâtelois.

Mais il n'y a malheureusement pas de rencontres régulières avec les membres de l'association faîtière cantonale, comme cela se pratique habituellement avec les pharmaciens.

Retrouvez le point de vue de **Rudolf Siegfried, droguiste, inspecteur cantonal et évaluateur DrogoThèque** sur *d-inside.drogo-server.ch/inside.pdf*.

# Produkte-News

## Antistress AG

Burgerstein Sport ist ein Kombinationspräparat, das speziell auf die Bedürfnisse und die Leistungsoptimierung von Sportlern zugeschnitten ist. Bei der Entwicklung wurden die aktuellsten Erkenntnisse der Sport- und Ernährungswissenschaft berücksichtigt. Burgerstein Sport ist ein ausgewogenes Basispräparat mit allen wichtigen Vitaminen, Spurenelementen und Mineralstoffen. Der enthaltene Beerenextrakt mit einem hohen ORAC-Wert steigert zudem die antioxidative Kapazität beträchtlich. Burgerstein Sport enthält hochwertige und sorgfältig aufeinander abgestimmte Inhaltsstoffe mit hervorragender Bioverfügbarkeit. Packung à 60 bzw. 120 Tabletten. [www.burgerstein.ch](http://www.burgerstein.ch)



## ebi-pharm

Viburcol N – das homöopathische Kinderzäpfchen. Die Sensibilität des kindlichen Organismus erfordert ein behutsames therapeutisches Vorgehen. Viburcol N Säuglings- und Kinderzäpfchen regulieren auf sanfte Weise den kindlichen Organismus, ohne Symptome zu unterdrücken. Sie eignen sich hervorragend zur Behandlung von körperlichen Unruhezuständen verbunden mit Weinerlichkeit und Schlaflosigkeit sowie bei Zahnungsbeschwerden und Blähkoliken. [www.ebi-pharm.ch](http://www.ebi-pharm.ch)



## derrano ag

Apivital® – voll aufgeschlossener Bienenblütenpollen. Apivital® hat einen qualitativ sehr hohen Nährwert und enthält hochwertige Proteine. Ideal zur Stärkung der allgemeinen Leistungsfähigkeit bei erhöhten Anforderungen wie Sport, Rekonvaleszenz, Stress und zur Prävention. Durch das Aufschliessen der Blütenpollen können die wertvollen Inhaltsstoffe (essenzielle Aminosäuren, Vitamine und Bioflavonoide) optimal vom Organismus verwendet werden. [www.derrano.ch](http://www.derrano.ch)



## Sandoz

Sanabronch® ist ein pflanzliches Arzneimittel mit dem Extrakt aus den Blättern von Efeu. Die im Efeuextrakt enthaltenen Saponine wirken schleimlösend und fördern das Abhusten. Durch die Befreiung der Atemwege lässt der Hustenreiz nach. Sanabronch® kann verwendet werden bei Erkältungshusten mit der Bildung von zähem Schleim. Bitte lesen Sie die Packungsbeilage. Vertrieb: Sandoz Pharmaceuticals AG, Cham. [www.generika.ch](http://www.generika.ch)



## China TCM Trading

HerbaChaud®, das natürliche Wärmepflaster. Das Wärmepflaster besteht aus hundert Prozent natürlichen und pflanzlichen Wirkstoffen – ohne Nebenwirkungen – einfache Anwendung! Das Pflaster wärmt bis zu zwölf Stunden. Das HerbaChaud® Wärmepflaster ist die Weiterentwicklung einer altüberlieferten Mineralien- und Kräutermischung, welche in Kombination mit einer neuartigen Wärmetechnik Schmerzen und Entzündungen lindert und hemmt. Nach dem Öffnen der Pflasterverpackung beginnt die Mischung mit dem eintretenden Sauerstoff zu wirken und die wohltuende Wärme abzugeben. [www.herbachaud.ch](http://www.herbachaud.ch)



## Holle

Die beste Voraussetzung für ein erfolgreiches Babynahrungsgeschäft. Holle bietet beste Bio-/Demeter-Qualität, Vertrauen und Sicherheit, Beratung und Information sowie ein Vollsortiment von Anfang an. Neue Rezepturen: Bio-Babybrei Babymüsli – jetzt noch fruchtiger, enthält Himbeeren und Apfelstückchen. Ab dem 6. Monat. Bio-Babybrei 3-Korn – jetzt glutenfrei, aus Reis, Hirse und Mais. Ab dem 6. Monat. [www.holle.ch](http://www.holle.ch)



## Boehringer Ingelheim

Husten – der lästige «Begleiter» jeder Kindheit. Fast jedes Kind bringt mehrmals im Jahr eine quälende Erkältung mit Husten heim. Jetzt gibt es eine gute Nachricht: Der bewährte Hustensirup Bisolvon jetzt neu auch als Bisolvon Kids mit feinem Kirschenaroma für Kinder ab 2 Jahren erhältlich. Bisolvon verflüssigt den Bronchialschleim, das Atmen fällt leichter und der Hustenreiz wird reduziert. Bisolvon ist alkohol- und zuckerfrei – das Rezept gegen Husten für die ganze Familie. [www.boehringer-ingelheim.ch](http://www.boehringer-ingelheim.ch)



## Sanofi-Aventis

Bei Durchfall: Bioflorina™ ist ein Probiotikum physiologischen Ursprungs, das die gestörte Darmflora reguliert. Es wirkt bei akutem Durchfall, der durch Bakterien und Viren verursacht ist, während der Behandlung mit Antibiotika oder bei Reisedurchfall. Für Erwachsene, Kinder und Säuglinge. [www.sanofi-aventis.ch](http://www.sanofi-aventis.ch)



# Nun sitzen alle im gleichen Boot

## Vifor

Triofan® Schnupfen ohne Konservierungsmittel – Doppelwirkung bei Schnupfen. Zwei Ursachen führen bei Schnupfen regelmässig zu einer blockierten Nasenatmung: eine angeschwollene Nasenschleimhaut und eine gestörte Schleimproduktion. Dank seiner Doppelwirkung bekämpft Triofan® Schnupfen ohne Konservierungsmittel beide Ursachen. Xylometazolin bewirkt das Abschwellen der Nasenschleimhaut. Carbocystein vermindert die Bildung von dickflüssigem Schleim und befreit die oberen Atemwege (Fachinformationen auf S. 36). [www.vifor.ch](http://www.vifor.ch)



## Gaba

Die elmex® Lern-Zahnbürste (0–3 Jahre) und die elmex® Kinder-Zahnbürste (3–6 Jahre) besitzen einen ergonomischen Griff, der für alle von Kindern verwendeten Griffarten und das Mitputzen durch die Eltern geeignet ist. Durch die Verwendung der elmex® Kinder-Zahnpasta mit Arminfluorid in der von Zahnärzten empfohlenen Fluoridkonzentration von 250 ppm werden die Milchzähne wirksam vor Karies geschützt. [www.gaba.ch](http://www.gaba.ch)



## Biomed

### Gratulation zum/zur allsan-Vitalstoffberater/-in:

Seit einigen Jahren führt die Firma Biomed AG die Fortbildung zur/zum allsan-Vitalstoffberater/-in durch. Diese insgesamt sieben-tägige Fortbildung richtet sich an Fachpersonen, die sich auf dem Gebiet der Ernährungsmedizin und der Vitalstofftherapie ein gutes und praxisnahes Wissen aneignen möchten. Biomed gratuliert allen Teilnehmern/-innen des Lehrganges 2008 und wünscht ihnen weiterhin viel Erfolg bei den Vitalstoffberatungen.

### Erfolgreiche Absolventen/-innen im Jahre 2008:

Jessica Arnold, Andrea Bachmann, Gabriella Baumann, Céline Biber, Marianne Bihrer, Viviane Brack, Marianne Christen, Mirjam Coulin, Daniela Curkic, Sabine Diener, Thérèse Dietrich, Guel Evren, Nathalie Fawer, Claudia Gruber, Barbara Häusler, Peter Heiniger, Gabrielle Hohl, Susanne Kägi, Annina Keller, Noemi Koch-Cadosi, Doris Kühnle, Astrid Meier, Sabine Müller Thomann, Beat Niklaus, Tabea Obrist, Gaby Ott Poehls, Romy Rittiner, Rebecca Ruh, Michèle Schmid, Barbara Schwager, Ivana Sekulic, Erika Signer, Dragana Simic, Elli Soons, Karthika Srisanthavel, Alexandra Tschui, Anna Uhlmann, Tanja Vogel, Britta von Gunten, Stefanie Widmer, Pius Wyss. Für allfällige Auskünfte zu dieser Fortbildung steht Ihnen Frau Christine Frey ([christine.frey@biomed.ch](mailto:christine.frey@biomed.ch)) gerne zur Verfügung. [www.biomed.ch](http://www.biomed.ch)



**Sektion Romandie** Seit Jahresbeginn sind alle Westschweizer Drogerien in einer einzigen Sektion vereinigt. Das bietet die Chance, durch Bündelung der aktiven Kräfte die Zukunft entschlossen in Angriff zu nehmen.

«Die Gründungsversammlung vom 22. November 2008 soll für die Drogerie in der Romandie einen Wendepunkt signalisieren», sagt **Jean-François Mottier**, der neue Präsident der Association romande des droguistes (ARD). Mit Unterstützung seiner Kollegin und seiner Kollegen im Vorstand – **Emanuel Roggen** (Vizepräsident), **Fabienne Décotterd** (Ausbildung), **Laurent Bühler** (Finanzen) und **Hervé Truan** (Sekretär) – möchte er deutliche Fortschritte beim Image, das die Drogerien gegenüber Kundschaft, Partnern und Medien vermitteln, erzielen sowie die neuen Synergien ausnützen.

**Jean-François Mottier, was empfinden Sie kurz nach dem erfolgreichen Abschluss dieses Projekts, das über Jahre herangereift ist?**

**Jean-François Mottier (JFM):** Grosse Befriedigung! Ich erinnere mich, wie wir mit einem Westschweizer Vorstand zusammen mit SDV-Vertretern zwei volle Tage lang über die Vor- und Nachteile einer unter demselben Banner vereinigten Romandie diskutiert haben. Heute ist dieser Zusammenschluss Realität geworden. Jetzt hoffe ich, dass die Mischung aus Erfahrung und Jugendlichkeit im neuen Vorstand eine positive Alchimie erzeugen wird.

**Fabienne Décotterd, welchen Beitrag möchten Sie als neues Mitglied im Vorstand leisten?**

**Fabienne Décotterd (FD):** Meine Motivation ist die Freude, mich persönlich für die Drogeriebranche einzusetzen und an den gemeinsamen künftigen Aktivitäten teilzunehmen. In diesem Zusammenhang ist das Thema Nachwuchs fundamental; ich werde mich voll und ganz dafür einsetzen, im Rahmen der Möglichkeiten bessere Bedingungen auf diesem Gebiet zu schaffen. Aber es ist noch zu früh, um über konkrete Massnahmen zu sprechen.

**Welche Prioritäten werden Sie bei Ihrer Vorstandsarbeit setzen?**

**JFM:** Wir möchten natürlich alle Probleme in wenigen Tagen lösen, aber man muss realistisch sein ... Zunächst wird es darum gehen, die neue Finanz- und Verwaltungsstruktur umzusetzen, die Mitglieder möglichst gut zu integrieren und zu informieren, unsere Beziehungen zum SDV zu verbessern und mit den kantonalen Behörden und den Schulen einen Dialog zu knüpfen. Wir möchten auch einen Internetauftritt für die Romandie erarbeiten und die Ausbildung unterstützen.

**FD:** Zum Thema Nachwuchs: Es gibt viele Anfragen nach Lehrstellen, aber nur wenige verfügbare Plätze und noch weniger Westschweizer Lehrlinge, die ihre Ausbildung an der ESD fortsetzen. Ich werde versuchen, in dieser Richtung zu wirken, indem ich den Dialog suche, an Fachkursen über die ESD spreche, regelmässig Schulbesuche für Lehrlinge organisiere usw.

**Entstehen durch diesen Zusammenschluss Synergien?**

**JFM:** Dieser Zusammenschluss hilft uns vor allem bei künftigen Beziehungen. Ein Kontakt in dieser Richtung wurde bereits hergestellt, und ein Lieferant bietet uns neue Konditionen an. Diese Arbeit an den Geschäftsbeziehungen ist uns sehr wichtig. Wir möchten sie sobald als möglich intensivieren.

**In der Westschweiz gibt es zurzeit etwa sechzig Drogerien. Glauben Sie, dass es eine Grenze gibt, unterhalb der ihr Bestehen gefährdet ist?**

**JFM:** Das Image der Drogerie hängt mehr von der Qualität ihrer Arbeit als von der Anzahl ihrer Vertreter ab. Trotz allem wäre natürlich eine grössere Anzahl Geschäfte vorteilhaft für unsere Branche. Deshalb ist es vordringlich, dass die Stu-

dierenden in Neuenburg bezüglich des Nutzens ihrer Ausbildung beruhigt werden. Ich glaube, dass eine effiziente Association romande, die zusammenhält, ein erster Schritt auf diesem Weg ist.

**FD:** Die bestehenden Drogerien müssen zusammenhalten und am gleichen Strick ziehen, um zu überleben. Ich denke, dass dieser Zusammenschluss den Drogerien in der Westschweiz wieder mehr Gewicht geben wird, weil die aktiven Kräfte gebündelt werden.

**Was stimmt Sie optimistisch, wenn Sie an die Zukunft unserer Branche denken?**

**JFM:** Die Drogerie bleibt ein Spezialgeschäft, das Dienstleistungen und Fachwissen anbietet, die einzigartig sind. Wenn wir geschickt verhandeln, können durch Hervorhebung unserer spezifischen Vorteile gute Jahre bevorstehen. Mehr denn je ist es notwendig, sich dem wirtschaftlichen Umfeld, in dem man sich bewegt, anzupassen, einen kritischen Geist zu bewahren und zuzulassen, dass man sich selbst infrage stellt. Mit diesem Zusammengehen, das kantonale Unterschiede links liegen lässt, glaube ich, dass die Westschweizer Drogistinnen und Drogisten den Nachweis erbracht haben, dass sie reagieren und sich anpassen können!

**FD:** Wie unsere Branche bereits bewiesen hat, werden wir von unseren Pluspunkten profitieren, nämlich einer auf den Einzelnen zugeschnittenen Beratung und Dienstleistung, welche die Kundschaft sonst nirgends findet. Und nichts hindert uns daran, neue Marktlücken zu erkunden: Home-Service, Schwimmbäder, Insektenbekämpfung usw. Auch wenn Letztere nicht genau dem neuen Markenimage der Drogerie entsprechen, kann es sich dabei um lukrative Spezialgebiete handeln.

Michel Schmid

# Tous dans le même bateau!

**Section Romandie** Depuis janvier de cette année, toutes les drogueries romandes sont regroupées au sein d'une seule et unique section. L'occasion de mettre le cap sur l'avenir en regroupant les forces vives.



Le comité de la section Romandie au grand complet: (de g. à dr.) Laurent Bühler, Fabienne Décotterd, Hervé Truand, Jean-François Mottier et Emanuel Roggen.

«L'assemblée constitutive du 22 novembre passé doit marquer un tournant pour la droguerie romande», affirme Jean-François Mottier, nouveau président de l'Association romande des droguistes (ARD). Avec l'aide de ses collègues du comité – Emanuel Roggen (vice-président), Fabienne Décotterd (formation professionnelle), Laurent Bühler (finances) et Hervé Truan (secrétaire) – il entend faire de grands progrès dans l'image véhiculée par les drogueries envers clients, partenaires et médias. Et profiter des nouvelles synergies.

**Jean-François Mottier, quel est votre premier sentiment suite à l'aboutissement du projet, après des années de «gestation»?**

**JFM:** Une grande satisfaction! Je me souviens d'un comité romand où, avec les représentants de l'ASD, nous avons discuté pendant deux jours pleins des avantages et inconvénients d'une Ro-

mandie unie sous une même bannière. Aujourd'hui, cette union est réalisée. J'espère maintenant que le mélange d'expérience et de jeunesse du nouveau comité constituera une alchimie positive.

**Fabienne Décotterd, en tant que novice, que souhaitez-vous apporter au sein du comité?**

**FD:** Ma motivation, c'est le plaisir de m'investir personnellement pour la branche des droguistes et de participer aux futures activités communes. Dans ce contexte, le thème de la relève est fondamental, et je vais m'employer à fond pour créer, dans la mesure du possible, des conditions améliorées dans ce domaine, même s'il est encore trop tôt pour parler de mesures concrètes.

**Quelles seront vos priorités dans le travail du comité?**

**JFM:** Nous aimerions bien résoudre tous les problèmes en quelques jours, mais il

faut être réaliste... Dans un premier temps, il s'agira de mettre en fonction la nouvelle structure financière et administrative, d'intégrer et d'informer au mieux les membres, d'affiner nos relations avec l'ASD et d'instaurer un dialogue avec les autorités cantonales et avec les écoles. Nous aimerions aussi créer un site internet romand et soutenir la formation professionnelle.

**FD:** En ce qui concerne la relève, il y a beaucoup de demandes concernant les places d'apprentissage, mais peu de places disponibles; et encore moins d'apprentis romands qui poursuivent leur formation à l'ESD. Je vais essayer d'agir en ce sens. En cherchant le dialogue, en parlant de l'ESD aux cours professionnels, en organisant régulièrement des visites de l'école pour les apprentis, etc.

**Cette nouvelle association va-t-elle créer des synergies?**

**JFM:** Cette association va surtout nous aider pour nos relations futures. Un contact en ce sens a déjà été pris et un fournisseur nous offrira de nouvelles conditions. Ce travail de relations commerciales est très important pour nous et nous allons l'intensifier dès que possible.

**La Romandie compte actuellement une soixantaine de drogueries. Pensez-vous qu'il existe un seuil au-delà duquel leur existence soit en péril?**

**JFM:** L'image de la droguerie est fonction de la qualité de son travail plus que du nombre de ses représentants. Cela dit, un plus grand nombre de magasins serait évidemment profitable à notre branche. Il est ainsi urgent de rassurer les étudiants de Neuchâtel sur la valeur de la formation qu'ils ont choisie. Je pense qu'une association efficace et soudée constitue une première pierre sur ce chemin.

**FD:** Les drogueries actuelles doivent se serrer les coudes et travailler dans le

même sens pour survivre. Je pense que cette union, en regroupant les forces vives, redonnera plus de poids aux drogueries romandes.

**Qu'est-ce qui vous rend optimiste quant au futur de notre branche?**

**JFM:** La droguerie reste un commerce spécialisé offrant des services et une compétence uniques. Bien négociée, la mise en valeur de nos spécificités peut nous assurer de belles années. Plus que jamais, il est nécessaire de s'adapter au milieu économique dans lequel on évolue, de garder un esprit critique et d'accepter de se remettre en question. Avec ce regroupement qui fait fi des différences cantonales, je crois que les droguistes romands viennent de prouver leur capacité à réagir et à s'adapter!

**FD:** Nous saurons tirer profit – notre branche l'a déjà démontré – de nos atouts, à savoir des conseils et un service personnalisés que les clients ne retrouvent nulle

part ailleurs. Et rien ne nous empêche d'explorer de nouveaux créneaux – services à domicile, piscines, traitements contre les insectes etc. – Même si ces derniers ne collent pas exactement à la nouvelle image de marque des drogueries, ils peuvent constituer des spécificités très lucratives.

Michel Schmid

**Mehr Energie dank Eisen**

**Aha! Floradix A müde + sensibel?**

**Rund eine Million Frauen in der Schweiz haben einen tiefen Eisenspiegel. Floradix unterstützt die ausreichende Eisenzufuhr.**

**Floradix A - speziell für Menschen mit Allergien und Unverträglichkeiten.**

**Floradix A enthält alle Floradix Aktivstoffe, ist jedoch frei von Gluten, Laktose, Honig und Hefe und daher besonders für empfindliche Menschen geeignet. Aha! Floradix A.**

**Blutverlust = Eisenverlust. Immer mehr Frauen vertrauen nach Ihren Tagen Floradix.**

**Erhältlich in Apotheken, Drogerien und Reformhäusern**

[www.floradix.ch](http://www.floradix.ch)

# Wissen, was Kindern wirklich hilft

**Image-Aktivitäten 2009** Die Details für die Publikumsurse zu den Themen Bagatellerkrankungen und Wundversorgung stehen fest. Hier erfahren Sie, wie Sie und Ihre Drogerie von den Image-Aktivitäten des Verbandes profitieren können.



Das Profil der Drogerie als Gesundheitsberaterin, Spezialistin für Selbstmedikation, Komplementärmedizin und Salutogenese stärken und bei möglichst vielen Menschen verankern:

Das sind die Hauptziele der Aktivitäten, die der SDV ab diesem Jahr durchführen wird. Im Frühjahr 2009 stehen die Themen Bagatellerkrankungen und Wundversorgung bei Kindern bis zirka acht Jahren im Zentrum. Mit den öffentlichen Kursen sollen Menschen erreicht werden, die Kinder betreuen und begleiten: Mütter, Väter, Grosseltern, aber auch Kindergärtnerinnen, Krippenleiterinnen und Unterstufenlehrerinnen. Soweit der Plan, jetzt kommt die konkrete Umsetzung.

## Beitrag leisten und profitieren

Die Kurse finden in 29 Ortschaften statt, die in enger Absprache mit den Sektionspräsidenten festgelegt worden sind. Alle Einzelheiten zu den Kursorten und dem

Kursablauf finden Sie im Kasten rechts oben.

Damit möglichst viele Leute an den Kursen teilnehmen, wird der SDV neben der umfassenden Berichterstattung im *Drogistenstern* auch Krippen, Kindergärten und Spielgruppen in der näheren Umgebung der Kursorte anschreiben und die jeweils lokalen Medien mit den notwendigen Unterlagen zu den Kursen versorgen. Dies alles macht die Geschäftsstelle des Verbandes in Biel.

Sie als Drogistin oder Drogist haben verschiedene Möglichkeiten, einerseits den Besuch der Kurse zu fördern, und andererseits direkt von den Image-Aktivitäten des Verbandes zu profitieren:

- Wir haben für Sie ein **Gratis-Basispaket** mit zwei A4-Stellern aus Karton zur Bewerbung der Publikumsvorträge in Ihrer Drogerie, 200 Flyern mit Anmeldetalon und 50 speziell gestalteten Papiertragetaschen bereitgestellt.

Selbstverständlich können Sie beim SDV **zusätzliches POS-Material gegen Bezahlung** bestellen.

- Durch kluge Adress-Selektion in Zusammenarbeit mit unserem Vertriebspartner AWZ können Sie die April-Ausgabe des *Drogistensterns* gezielt an Haushalte streuen, um Familien mit Kindern unter acht Jahren auf die Kurse hinzuweisen. Mehr darüber erfahren Sie bei Barbara Reusser [b.reusser@drogistenverband.ch](mailto:b.reusser@drogistenverband.ch) Telefon 032 328 50 47.
- Sie können die Chance zur Imagepflege für Ihre Drogerie durch Ihre **persönliche oder die Präsenz Ihrer Mitarbeitenden an den Kursen** nutzen. Mehr dazu erfahren Sie ebenfalls bei Barbara Reusser. Alle Einzelheiten zu diesen Angeboten lesen Sie in der separaten Post, die Sie Mitte Januar erhalten haben.

## Partner der Schweizer Drogerien 2009:



## Die Kurse

Die Frühjahres-Kurse 2009 finden in folgenden Ortschaften statt (einzelne weitere Orte könnten nach Bedarf noch dazukommen):

Sektion	Ortschaften
Bern	Bern, Thun, Langenthal, Lyss
Basel-Stadt/Land	Basel, Liestal
Graubünden	Chur, St. Moritz
Schwyz	Pfäffikon, Schwyz
Romandie	Sion
Solothurn	Solothurn, Olten
Ostschweiz	St. Gallen, Wil, Herisau, Frauenfeld, Bad Ragaz, Kreuzlingen
Aargau	Baden, Lenzburg
Zürich/Schaffhausen	Winterthur, Schaffhausen, Thalwil, Zürich-Oerlikon, Wetzikon
Zentralschweiz	Luzern, Stans, Sursee

Die Informationen zu den Kurslokalitäten in den einzelnen Ortschaften erhalten Sie bis am 20. März 2009.

## Starke Partner

Mehrere starke Partner aus der Industrie unterstützen die Image-Aktivitäten des Verbandes aktiv. Im Frühjahr sind Holle, ebi-pharm, Sanofi-Aventis, IVF Hartmann und Gaba dabei – fünf gute Gründe mehr, um als Drogerie die vom SDV organisierten und durchgeführten Kurse für die eigene Profilierung zu unterstützen und zu nutzen.

## Kursdaten

Die Kurse finden zwischen Ende April und Ende Mai 2009 jeweils am Abend um 19.30 Uhr statt und dauern je ungefähr anderthalb Stunden. Die genauen Daten erhalten Sie bis am 20. März 2009.

## Kursthemen

Die Kurse sind in zwei Teile gegliedert:

**Teil 1**  
Referat: Krankheits-Symptome bei Kindern erkennen, deuten und richtig handeln

- Welches Symptom gehört zu welcher Krankheit? Kopfweh, Bauchweh, Fieber...
- Welche Erkrankungen können selber/ mit Unterstützung der Drogerie behandelt werden?
- Wann muss ein Arzt beigezogen werden?
- «Sommerkrankheiten» wie Magen-Darmgrippe, Badeerkältung, Insekten, Zecken...

Fragen und Antworten.

## Teil 2

Referat: Kleine Wunden und Verletzungen richtig versorgen

- Erste Hilfe bei Unfällen (Ampel und ABC-Schema)
- Verletzungen, Prellungen, Platzwunden
- Wichtigste Grundlagen bei der Wundpflege
- Wann muss eine Wunde professionell verarztet werden?
- Was gehört in eine gute Hausapotheke? Fragen und Antworten.

## Anmeldemöglichkeiten für die Teilnehmenden

Im *Drogistenstern* April werden die Kurse ausgeschrieben. Die Leser/-innen haben die Möglichkeit, sich per Post, Mail oder Fax für die Kurse anzumelden. Die Anmeldetalons können ebenfalls in den Drogerien abgegeben werden. Zudem besteht die Möglichkeit, sich auf [vitagate24.ch](http://vitagate24.ch) für die Kurse anzumelden.

## Eintritt

Fr. 10.– pro Teilnehmer, zahlbar an der Abendkasse. Im Gegenzug erhalten die Teilnehmenden ein ganzes Set mit (unter anderem) einer hilfreichen Sonderbrochure zu den Kursthemen zum Aufbewahren und einem Gutschein zum Bezug einer kleinen Apotheke in der Drogerie zum vergünstigten Preis.

## Savoir ce qui aide les enfants

Renforcer l'image de la droguerie en tant qu'adresse de référence en matière de santé, spécialiste de l'automédication, de la médecine complémentaire et de la salutogenèse et ancrer cette notion auprès du public: tels sont les objectifs des activités que l'ASD organisera cette année.

Le printemps sera consacré aux maladies bénignes et au traitement des plaies chez les enfants jusqu'à huit ans. Des cours publics s'adresseront prioritairement aux personnes qui encadrent et soignent ces enfants: les mères, les pères, les grands-parents mais aussi les maîtresses de jardin d'enfants et d'école primaire ainsi que les responsables de crèche. La planification étant terminée, il est l'heure de passer aux choses concrètes!

Les cours se dérouleront dans 29 localités différentes, lesquelles ont été choisies d'entente avec les présidents de section. Pour que les cours attirent un nombre maximal de participants, l'ASD publiera non seulement un grand article de présentation dans la *Tribune du droguiste*, mais adressera également un courrier aux crèches, jardins d'enfants et groupes de jeux de la région ainsi que des informations complètes aux médias régionaux. Le secrétariat central de l'Association, à Bienne, se chargera de tout.

Les détails concernant les **cours publics** sur les **maladies bénignes** et les **soins des plaies** sont désormais connus. Découvrez comment **vostra droguerie** peut profiter des **activités** organisées en 2009 par l'Association pour améliorer encore **l'image** des drogueries. Informations sur <http://d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf> – cliquez ensuite sur la colonne ou l'encadré en français et l'article qui vous intéresse s'affichera automatiquement.

# Holle-Babynahrung – die Basis für ein erfolgreiches Geschäft!

Für junge Mütter und Familien ist die gesunde Ernährung ihrer Babys ein wichtiges Thema.

Sie suchen beste Qualität, Vertrauen und Sicherheit, Beratung und Information. Das kann nur der Fachhandel bieten. Deshalb kommen junge Eltern wegen Babynahrung oft zum ersten Mal in das Geschäft. Mit einem attraktiven Sortiment und kompetenter Beratung können neue Kunden in der interessanten Zielgruppe «Junge Familie» gewonnen werden. Holle ist dazu der ideale Partner und bietet die besten Voraussetzungen.

## Vollsortiment in Bio-/Demeter-Qualität von der ersten Flasche bis ins Kleinkindalter:

- Milchnahrungen 1, 2 und 3
- Fertigmilchbreie (Hirse, Dinkel, Banane)
- Getreidenahrungen für Flasche, Milch-, Obst- und Gemüsebrei
- Gläschen-Sortiment mit speziell allergenarmen Sorten «A»
- Baby-Dinkel-Keks, Baby-Dinkel-Zwieback, Kinder-Tee und Still-Tee.

## Wirksame Verkaufsförderung zur Ansprache der jungen Familie:

- Babynahrungsratgeber gratis
- Proben von allen Artikeln gratis
- Schaufenstermaterial für den Handel
- www.holle.ch Internetseite mit vielen Infos zu Babynahrung
- Beratungs- und Ernährungstelefon, Schulungen

## Ihre Vorteile:

- Attraktive Preisführung, wettbewerbsfähig zu den Grossverteilern.
- Holle hat seit 70 Jahren Erfahrung.
- Internationale Marke – in mehr als 30 Ländern vertreten.



«Wir bieten beste Qualität, Sicherheit, Beratung und Information.»

Angelika Welz, Holle baby food GmbH



Holle ist 2009 Partner der Schweizer Drogerien.



## Viburcol N – das homöopathische Kinderzäpfchen

Welche Eltern kennen sie nicht, die unzähligen schlaflosen Nächte, wenn ihr Kind wieder einmal an grippalen Infekten oder Zahnungsbeschwerden leidet. Begleitsymptome wie Weinerlichkeit und Unruhezustände, die oft mit Entzündungen und Krämpfen der Verdauungsorgane verbunden sind, bringen Säuglinge und Kinder um ihren so dringend notwendigen Schlaf.

Viburcol N, zusammengesetzt aus 6 homöopathischen Bestandteilen (Chamomilla, Atropa belladonna, Pulsatilla, Plantago major, Solanum dulcamara, Calcium carbonicum) wird erfolgreich eingesetzt bei körperlichen Unruhezuständen verbunden mit Weinerlichkeit, Schlaflosigkeit, bei Zahnungsbeschwerden und Blähkoliken.

Mit Viburcol N verfügen Sie über ein Produkt, welches durch seine ganzheitliche Wirkung von Müttern sehr geschätzt wird. Profitieren Sie von der medialen Unterstützung sowie den durchgeführten Elterninformationen. Mit einem zweiten Verkaufspunkt machen Sie die nationale Aufklärungskampagne zu Ihrer eigenen! Die ebi-pharm freut sich, Sie dabei zu unterstützen!

### Vorteile von Viburcol N

- Kann ab dem 1. Lebensmonat verabreicht werden
- Gute Verträglichkeit
- Nebenwirkungen nicht bekannt
- Gute Akzeptanz bei den Eltern
- Keine Unterdrückung des Fiebers
- Erhältlich in zwei Packungsgrössen à 12 / 60 Suppositorien

### Wirksame Verkaufsförderung

- Patientenflyer
- Schaufensterplakat
- Musterli zur Abgabe an interessierte Kunden/innen
- Leerpäckungen für zweiten Verkaufspunkt



ebi-pharm ist 2009 Partner der Schweizer Drogerien.



## sanofi-aventis: Das Wichtigste ist die Gesundheit



Die Gesundheit ist unser höchstes Gut. Sie zu erhalten, wieder herzustellen und zu stärken ist die wichtigste Aufgabe für sanofi-aventis, einem der weltweit führenden pharmazeutischen Unternehmen. Rund 100 000 Mitarbeiter setzen sich in rund hundert Ländern im Dienste der Patienten täglich für den medizinischen Fortschritt ein – auch in der Schweiz. Sanofi-aventis steht den Drogerien und Ihren Kunden als Partner für die Bekämpfung von Erkältungen, Kopf- und Halsschmerzen, Magen/Darmproblemen usw. zur Seite. Eine breite Palette an OTC-Medikamenten deckt die Bedürfnisse der Patienten ab.

Neue Verfahren sowie ein besseres Verständnis der Ursachen der Erkrankungen ermöglichen sanofi-aventis in allen medizinischen Kernbereichen immer wieder bessere Behandlungen anzubieten. Der Erfolg wird an den Beiträgen, die dank wirksamen und erschwinglichen Medikamenten zur Verbesserung der Gesundheit der Menschen geleistet wurden, gemessen.

Als Partnerin der Kampagne «Wehweh und Bobo» mit Bioflorina™ bietet die Firma sanofi-aventis (schweiz) ag den Drogerie-Teams Schulungen an. Material für Werbung am Verkaufsort wird verfügbar sein, um die Drogerie-Kunden zu informieren (Broschüren für Eltern, Broschüren über die Darmflora) und den Verkauf zu fördern (Spot für LCD-Bildschirme, Schaufensterdekorationen, Thekensteller usw.). Zuletzt wird eine Werbekampagne die Nachfrage stimulieren. Sie erhalten Zusatzinformationen bei Ihrem sanofi-aventis Aussendienstmitarbeiter.



sanofi-aventis ist 2009 Partner der Schweizer Drogerien.



## ESD-Cycle de formation 2009 – 11 Des perspectives pour l'avenir

### Branches soumises à l'examen d'admission

Connaissances des médicaments, gestion d'entreprise et vente, y compris calcul commercial, botanique, chimie et biologie humaine. Pour vous préparer aux examens, vous recevez des séries de tests sur CD. (Les détenteurs d'une maturité professionnelle ou fédérale ne doivent cependant pas passer d'examen d'admission.)

### Journée de discussion

Nous répondons à toutes vos questions relatives au contenu de l'examen le mercredi 11 mars 2009.

### Examen d'admission

Mercredi 25 mars 2009

### Début du prochain cycle de formation 2009 – 11

Lundi 17 août 2009

### Délai d'inscription

Le dernier délai d'inscription est le 28 février 2009 pour tous les candidats.

## ESD-Ausbildungszyklus 2009 – 11 Eine Zukunft mit Perspektiven

### Aufnahmeprüfungsfächer

Arzneimittelkunde, Betriebs- und Verkaufskunde inkl. kaufmännisches Rechnen, Botanik, Chemie, Humanbiologie. Sie erhalten eine CD mit Übungsaufgaben zur Prüfungsvorbereitung. (Wer die Berufsmatura oder die eidg. Matura hat, muss hingegen keine Aufnahmeprüfung absolvieren.)

### Besprechungstag

Wir beantworten Ihre Fragen zum Prüfungsstoff am Mittwoch, 11. März 2009.

### Aufnahmeprüfung

Mittwoch, 25. März 2009

### Beginn des nächsten Ausbildungszyklus 2009 – 11

Montag, 17. August 2009

### Einschreibetermin

Der letzte Einschreibetermin für sämtliche Kandidatinnen und Kandidaten ist der 28. Februar 2009.

# Ihre Meinung @ Votre avis

## Online-Umfrage

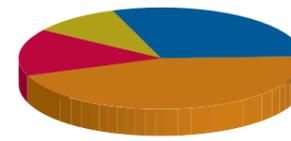
Wie hat sich der Umsatz 2008 entwickelt?

## Sagen Sie uns Ihre Meinung!

**Auf der Internetseite: [www.d-flash.ch/umfrage](http://www.d-flash.ch/umfrage)**  
Wer über die Themen aus der Drogeriewelt online abstimmt, erfährt anschliessend direkt den Zwischenstand der Auswertung. (Die Abstimmungsergebnisse sind nicht repräsentativ.)

## Deutsche Schweiz: Ergebnisse der letzten Umfrage

Finanzkrise und schlechte Prognosen beschäftigen die Gemüter. Was erwarten Sie vom diesjährigen Weihnachtsgeschäft?



- 10% Sehr gute Umsätze, das Weihnachtsgeschäft hat hervorragend begonnen.
- 30% Gute Umsätze, das Weihnachtsgeschäft lässt sich gut an.
- 45% Weiss nicht so recht. Etwa denselben Umsatz wie jedes Jahr.
- 15% Ganz klar: schlechtere Umsätze als im letzten Jahr.

## Sondage en ligne

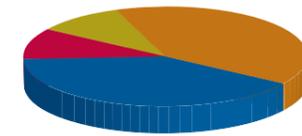
Comment le chiffre d'affaires de votre droguerie a-t-il évolué en 2008?

## Donnez-nous votre avis!

**Sur la page internet: [www.d-flash.ch/umfrage/?sprache=f](http://www.d-flash.ch/umfrage/?sprache=f)**  
En votant en ligne sur des thèmes liés au monde de la droguerie, vous pourrez directement voir les résultats provisoires du sondage. (Les résultats du sondage ne sont pas représentatifs.)

## Suisse romande: résultats du dernier sondage

La crise financière et les mauvaises prévisions économiques préoccupent tous les esprits. Quel chiffre d'affaires pensez-vous réaliser lors des ventes de Noël?



- 10% Très bon, les ventes de Noël ont très bien commencé.
- 40% Bon, les ventes de Noël commencent bien.
- 40% Difficile à dire, environ comme celui de l'année dernière.
- 10% Certainement moins bon que celui de l'année dernière.

## Ich vertrau auf DermaPlast® – DER Marke für Erste Hilfe

Zum Leben gehören unberechenbare Vorgänge. Ob in der Freizeit, beim Sport, im Haushalt oder bei der Arbeit: Oft sind es nur kleine Blessuren, die eine schnelle Hilfe benötigen, damit sie nicht zum Malheur mit weitreichenden Folgen werden: Vom Familienausflug bis zum Sport – jede Aktivität hat ihre typischen Notfälle.

DermaPlast® ist in der Schweiz die zuverlässige Palette an Erste-Hilfe-Produkten für verschiedenste Situationen, in denen kleine Verletzungen passieren. Gesundheitsbewusste Menschen vertrauen seit vielen Jahren den hochwertigen Produkten von DermaPlast®. Die breite Auswahl an traditionellen Produkten, deren Anwendung gelernt ist und sich überall durchgesetzt hat, gehört auch heute in jeden Haushalt. Auch die Reinigung und Desinfektion, mit der jede Wundbehandlung beginnt, wird mit DermaPlast® abgedeckt. Ob Wundreinigungstuch oder Desinfektionsspray, Kompressen, Pflaster, Binden – DermaPlast® garantiert eine ideale Selbstversorgung kleinerer Verletzungen.

Aber auch für Verletzungen, die sofortiger Kühlung bedürfen, bietet DermaPlast® mit 2 Kühlkompressen und einer Kühlbinde verschiedene Lösungen.

Im Bereich der modernen Produkte ist DermaPlast® mit den Hydrokolloiden und Hydrogelen ein zuverlässiger Name.

Die DermaPlast® Hydro Blasenpflaster, das Brand- und das Schürfwundenpflaster sind heilungsfördernde und schmerzlindernde Lösungen, die mehrere Tage auf der Wunde bleiben können.

DermaPlast® vereint bestmögliche medizinische Versorgung mit Praktikabilität,

denn in vielen Lebenssituationen ist erfolgreiche Erste Hilfe eng an die einfache Anwendung von Hilfsmitteln geknüpft.

DermaPlast® Erste Hilfe steht für höchste Qualität in der Selbstversorgung von Blessuren jeder Art.



Erste Hilfe?  
DermaPlast®!



DermaPlast® ist 2009 Partner der Schweizer Drogerien.



# Bereichernder Verzicht

**Stoffwechsel** Die Meinungen gegenüber dem Fasten sind kontrovers. Die Schulmedizin lehnt es gänzlich ab, die östliche Naturheilkunde kennt es nur in Ausnahmefällen. Trotzdem wird Fasten von der Naturheilkunde propagiert und empfohlen.



Fotos: Flavia Trachsel

Essen ist sinnlich und gesellig. Vom Einkaufen übers Kochen, Geniessen, Beisammensitzen und Abwaschen bestimmt es wie keine andere Beschäftigung unseren Lebensinhalt. Der Mensch kann jedoch sehr wohl lange Zeit ohne feste Nahrung auskommen. Das zeigt der ungewollte Verzicht auf Nahrung bei Hungersnöten wie auch das freiwillige, oft religiöse Fasten. In unserer Gesellschaft, wo die Nahrung im Überfluss vorhanden ist, hat das Fasten eine andere Bedeutung erlangt. Für viele überzeugte Fastende ist es ein bewusster Verzicht, eine körperliche wie auch seelische Reinigung oder ein Ritual, um Klarheit und Einsicht zu erlangen. Doch können wir uns mit dem Entzug von Nahrung wirklich heilen? «Nein», sagt **Caroline Bernet**, dipl. Ernährungsberaterin HF bei der Schweizerischen Gesellschaft für Ernährung. «Aus der Sicht der Schulmedizin wird vom Fasten sogar abgeraten. Gerade kranke Menschen sind auf die regelmässige Zufuhr von Vitaminen und Mineralstoffen aus der Nahrung angewiesen. Zudem können latente vorhandene Krankheiten erst recht zum Ausbruch kommen. So zum Beispiel Gicht oder Gallensteine.» Die Schweizerische Gesellschaft für Ernährung gibt deshalb keine Fastenempfehlungen heraus. «Die Leute sollen weniger essen und

sich ausgewogen ernähren. Das bringt viel mehr als kurzfristiger, absoluter Nahrungsentzug», so Bernet.

## Fastenpioniere

Das war auch die Meinung von F. X. Mayr (1875–1965), einem der ersten Vertreter von Fastenkuren im deutschsprachigen Raum: «Wir haben die Menschen weniger das Fasten zu lehren als vor allem das richtige Essen.» Doch vorher musste seiner Ansicht nach der Darm schonend gereinigt werden. Er wendete dazu eine Milch-Semmel-Diät an, die er von einem russischen Arzt übernommen hat: Der Patient bekommt nur Milch, die er schluckweise zu sich nimmt, gründlich «kaut» und einspeichelt. Laut Mayr enthält die Milch sämtliche Nährstoffe, die der Mensch braucht. Die trockenen Semmeln regen den Speichelfluss zusätzlich an und dienen somit nicht als Nahrungsmittel, sondern als Provokationsmittel für den Speichel. Ein weiterer Pionier der Heilfastenkultur ist Otto Buchinger (1882–1970), der das Fasten damals am eigenen Leib als positive Erfahrung erlebte. Seine Theorie stammt eher aus dem geistig-religiösen Lager und betrachtet das «Heilfasten» als Körper und Seele erfassende Kur, die nicht nur die Gesundheit, sondern auch den ganzen Menschen verändert. Er

empfiehlt alle zwei Jahre eine zwei- bis dreiwöchige Fastenkur mit Frucht-, Gemüsesäften und Kräutertees.

## Fasten – nicht für jedermann

Derart strenge Fastenkuren eignen sich allerdings nur bei routinierten Fastenden für die Anwendung zu Hause. Fasten ist ein sehr intensiver, therapeutischer Prozess, der selbst beim Gesunden zu Begleiterscheinungen führen kann. Da die Organe und der Stoffwechsel trotz Nahrungsverzicht weiterarbeiten, muss der Körper die Energie dazu aus inneren Reserven gewinnen. Er verbrennt Fett und entzieht dem körpereigenen Eiweiss Glukose. Dabei bilden sich Ketonkörper, die zu einer starken Körperübersäuerung führen können. Die Mobilisation von Energie und Nährstoffen aus den Zellen setzt aber auch Toxine frei. Der Körper eliminiert sie über die Nieren, den Darm, die Lunge und die Haut. Aus diesem Grund sind die Trinkmenge, die stoffwechselanregenden Kräuter, die gründliche Darmreinigung und die Bewegung an der frischen Luft während des Fastens besonders wichtig. Scheidet der Körper die Toxine nicht aus, können sie sich verlagern und allenfalls neue Krankheiten entstehen lassen. Kurz: Strenges Fasten ist für den Körper ein riesiger Stress und bei Weitem nicht für je-

dermann geeignet. Bei folgenden Risikogruppen und Krankheiten sollte man deshalb nicht oder nur unter ärztlicher Kontrolle fasten:

- Suchtkrankheiten wie Alkohol- und Drogenabhängigkeit
- Krankhafte Essstörungen (Über- und Untergewicht)
- In Schwangerschaft, Stillzeit, Pubertät
- Medikamentenpflichtiger Bluthochdruck
- Medikamentenpflichtiger Diabetes
- Depressionen unter Medikamenteneinnahme
- Ständige Medikamenteneinnahme, mit Ausnahme sanft wirkender Pflanzenheilmittel
- Nervliche Erschöpfung
- Nach langer Krankheit oder nach Operationen

## Fasten ist keine Reduktionsdiät

«Wer gesund ist und die Verantwortung für sich und seinen Körper übernehmen kann, darf und soll fasten», tönt es aus der Ecke der Naturheilkunde. Unter dem naturheilkundlichen Aspekt ist Fasten allerdings weit mehr als eine rein körperliche Nulldiät. Fasten im ganzheitlichen Sinn heisst entschlacken, entgiften, loslassen, sich enthalten und reinigen. Auf körperlicher wie auch auf seelischer Ebene. Die Deutsche Fastenakademie (dfa) bezeichnet das Fasten als dreidimensionale Reinigung: «Nicht nur der Körper,



Säfte enthalten kein Eiweiss, kein Fett und nur wenig Ballaststoffe, dafür aber viele Vitamine und Mineralstoffe.

sondern auch Geist und Seele erfahren Gesundung, Entspannung und Harmonisierung. Alte Stoffwechsel-Endprodukte werden vermehrt ausgeschieden. Gelenke werden durch die Gewichtsreduzierung entlastet, der gesamte Verdauungsapparat regeneriert, und der Blutdruck normalisiert sich. Allergien, Hautprobleme, Migräne und viele andere Leiden kann das Fasten positiv in ihrem Verlauf beeinflussen, und eine vielleicht schon länger gewünschte Ernährungsumstellung fällt nach dem Fasten wesentlich leichter.»

## Quellen und Informationen

- Hellmut Lütznert: «**Wie neugeboren durch Fasten**», Verlag Gräfe & Unzer, 2008, ISBN 978-3-8338-0700-8, ca. Fr. 24.–
- Ruediger Dahlke: «**Das grosse Buch vom Fasten**», Goldmann Verlag, 2008, ISBN 978-3-442-33801-6, ca. Fr. 32.–
- Ruediger Dahlke: «**Entschlacken, Entgiften, Entspannen**», Rowohlt Taschenbuch, 2005, ISBN 978-3-499-61951-9, ca. Fr. 19.–
- Sabine Wacker: «**Basenfasten für Eilige**», Karl Haug Verlag, 2007, ISBN 978-3-8304-2268-6, ca. Fr. 24.–
- Wolfgang Michael Gedeon: «**Erfahrungsheilkunde und Naturheilverfahren**», Karl Haug Verlag, 1986, (nicht mehr im Handel)
- [www.aerztegesellschaftheilfasten.de](http://www.aerztegesellschaftheilfasten.de)
- [www.fastenakademie.org](http://www.fastenakademie.org)
- [www.dir-info.de/journal/fasten/anleitung-zum-fasten.html](http://www.dir-info.de/journal/fasten/anleitung-zum-fasten.html)
- [www.sge-ssn.ch](http://www.sge-ssn.ch)

## Une abstinence enrichissante

«Tous ceux qui sont en bonne santé et souhaitent assumer la responsabilité de leur corps et de leur santé osent et doivent jeûner», entend-on du côté des médecines naturelles. Du point de vue des médecines naturelles, le jeûne est bien davantage qu'un régime total purement physique. Jeûner dans son sens global veut dire dépurifier, détoxifier, lâcher, s'impliquer et nettoyer. Tant sur le plan physique que sur le plan psychique. L'académie allemande de jeûne décrit ce phénomène comme un nettoyage tridimensionnel: «Le corps mais aussi l'esprit et l'âme apprennent la guérison, la détente et l'harmonie. Davantage de déchets métaboliques sont éliminés. La perte de poids décharge les articulations, tout l'appareil digestif est régénéré et la pression sanguine se normalise. Le jeûne peut influencer positivement les allergies, les problèmes cutanés, les migraines et bien d'autres affections. En outre, il paraît souvent plus facile de modifier ses habitudes alimentaires après un jeûne.» Comme l'alimentation a une influence sur pratiquement toutes les maladies, le jeûne volontaire et limité dans le temps décharge le corps. Il n'est toutefois pas nécessaire de se lancer dans une cure stricte. Renoncer provisoirement au repas du soir ou se passer d'en-cas, de douceurs, d'excitants ou d'alcool peut déjà suffire. Cela permet au corps de récupérer et le processus de digestion reçoit un peu de répit.

Les règles d'or pour jeûner correctement, les différents types de jeûnes, les contre-indications au jeûne et bien d'autres informations dans l'article que vous trouverez sur [d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf](http://d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf) – cliquez ensuite sur la colonne ou l'encadré en français et l'intégralité de l'article qui vous intéresse s'affichera automatiquement.

Da praktisch alle Krankheiten auf die Ernährung zurückzuführen sind, entlastet das freiwillige und zeitlich begrenzte Fasten den Körper. Das muss keine strenge Fastenkur sein. Schon der vorübergehende Verzicht auf das Abendessen oder das Weglassen von Zwischenmahlzeiten, Süssigkeiten, Genussmitteln oder Alkohol ist eine Art zu fasten. Dabei kann sich der Körper erholen, und die Verdauung erhält ein bisschen Schonfrist.



Gekochter Saft aus Kartoffeln, Karotten oder Rinden wird oft besser vertragen.

### Richtig fasten

Intensiver sind Fastenkuren, in denen die feste Nahrung gänzlich wegfällt und die Fastenden nur Frucht- oder Gemüsesäfte, Gemüsesuppen oder Molke trinken. Wichtig dabei ist, dass der Körper die für den Grundumsatz nötigen Nährstoffe erhält:

- **Saftfasten:** Saftfasten kann vom Kurzprogramm bis zur dreiwöchigen Fastenkur ausgedehnt werden. Die frisch gepressten Säfte enthalten kein Eiweiss, kein Fett und nur wenig Ballaststoffe. Dafür aber die in den Früchten und Gemüse enthaltenen Vitamine und Mineralstoffe. Saftfasten eignet sich für Personen, die zu Bluthochdruck oder starker Aktivität neigen, weil diese Art von Fasten die Gefässe stärkt sowie Herz und Verdauungsorgane entlastet. Für Personen, die ständig müde sind und sich geschwächt fühlen, ist roher Saft aller-

dings oft schwer verdaulich. Gekochter Saft aus Kartoffeln, Karotten oder Rinden wird besser vertragen.

- **Molkefasten:** Wenn die Kohlenhydratzufuhr ausfällt, beginnt der Körper, unter anderem Eiweisse abzubauen, um daraus Glukose zu gewinnen. Mit der Zufuhr von Molke wird dieser Eiweissabbau verhindert, weil dem Körper ein Minimum an Eiweissen zugeführt wird. Zudem enthält Molke viele wichtige Mineralstoffe und Vitamine.
- **Kartoffel- und Reistage:** Einen Tag lang nur Kartoffeln oder Reis essen. Vom Frühstück bis zum Abendessen. Das entlastet den Körper und wirkt sehr entwässernd. Allerdings darf man für die Zubereitung weder Salz noch Fett verwenden. Nur frische Gewürze sind erlaubt. Die Fastenkur kann auch auf vier Tage ausgedehnt werden.
- **Basenkur:** Wer sich säurelastig ernährt und gestresst ist, kann anstatt zu fasten für zwei Wochen seine Ernährung umstellen. Dazu wird die säurebildende, eiweissreiche Nahrung auf einen Viertel reduziert und stattdessen die Zufuhr von Gemüse und Früchten erhöht.

Ganz gleich, ob man sich fürs Saft-, Molke- oder Teefasten alleine oder in der Gruppe entscheidet – der grobe Ablauf bleibt sich immer etwa gleich. Die Deutsche Fastenakademie gibt für das «Fasten für Gesunde» folgende Empfehlung:

1. **Entlastungstag.**
2. **Verzicht auf feste Nahrung** und Genussmittel für 5 bis 10 Tage.
3. **Anfängliche vollständige Darmentleerung** mit Glaubersalz (morgens) oder Einlauf.
4. **«Fastenverpflegung»:** Wasser, Kräuter- und Früchtetees, Gemüsebouillon, verdünnte Obst- oder Gemüsesäfte, Zitronenschnitze (Vitamin C) und zwei gestrichene Teelöffel Honig über den Tag verteilt (Reduktion von Eiweissabbau durch Glukosezufuhr).
5. **Mindestens 2 bis 3 Liter Flüssigkeit** pro Tag (Wasser und Tee, kalorienfrei).
6. **Bewegung und Ruhe im Wechsel.**
7. **Darmentleerung** während der Fastenzeit, Einlauf in der Regel alle 2 Tage.

8. **Fastenunterstützende Massnahmen** wie Bürstenmassagen, Wasseranwendungen (Kneipp), Leberwickel (feucht-warm), harmonische Atmosphäre, allenfalls Gespräche.
9. **Fastenende:** Meditation.
10. **Sorgfältiger Kostaufbau** (ein Drittel der Fastenzeit oder mindestens vier Tage).
11. **Einstieg** in die ausgewogene, gesunde Ernährung.

### Fasten in anderen Kulturen

Die traditionelle chinesische Medizin (TCM) geht eher vorsichtig mit dem Fasten und den Darmspülungen um. Es schwächt das Qi und kann zu einem Energiemangel führen. Genauso sieht es die indische Naturheilkunde (Ayurveda). Sie empfiehlt das Fasten in seltenen Fällen übergewichtigen Personen mit genügend Reserven. Doch beide Systeme erkennen, dass der Körper mit einem Übermass an Nahrung überfordert ist. Die Empfehlungen gehen deshalb eher in Richtung Mässigung. Drei Stunden Pause zwischen zwei Mahlzeiten, ein leicht verdauliches Abendessen sowie wenig Genussmittel und Zucker. Gerade Ayurveda legt grossen Wert auf innere Reinigung. Hier geht es jedoch weniger ums Fasten, sondern viel mehr ums richtige, stoffwechsellagernde Essen. Selbst in den intensiven Reinigungskuren (Panchakarma-Kuren) gibt es etwas zu essen. Unsere Lebensweise, unser Konsumverhalten, der Überfluss und die ständige Verfügbarkeit von Nahrungsmitteln ist die Ursache für sehr viele Krankheiten und Beschwerden, mit denen unsere Gesellschaft zu kämpfen hat. Trotzdem fällt es vielen Menschen äusserst schwer, sich einen oder mehrere Abende pro Woche, einen Tag pro Monat oder eine Woche pro Jahr der Nahrung zu enthalten. Wie kein anderes Beratungsthema erfordert das Fasten deshalb neben einem fundierten Fachwissen vor allem eines: Selbsterfahrung.

Sabine Hurni

# Rundum gesund ab dem ersten Tag

Es gibt keine bessere Nahrung für ein Neugeborenes als die Muttermilch. Darüber sind sich Eltern, Hebammen und auch die Firma Holle baby food einig. Hat die Mutter allerdings keine andere Wahl, soll die Säuglingsernährung umso naturbelassener sein.

Der Geschmackssinn von Säuglingen ist stark ausgeprägt. Schon feinste Nuancen können sie unterscheiden. Die Geschmacksrichtungen, mit denen das Kind in den ersten Lebensmonaten konfrontiert ist, prägen somit sein späteres Ernährungsverhalten. Dabei spielt die Ernährung der stillenden Mutter eine entscheidende Rolle. Damit auch die Schoppenkinder mit natürlichen Geschmackskompositionen aufwachsen, ist die Qualität der Säuglingsernährung umso wichtiger.

### Qualität seit über 70 Jahren

Die Herstellung natürlicher und gesunder Säuglingsnahrung bestimmt seit über siebenzig Jahren die Firmenphilosophie von Holle baby food. Einst als Kleinunternehmen in Arlesheim entstanden, entwickelte sich Holle baby food zu einem mittelständischen Familienunternehmen, das seine Produkte international in über 35 Ländern verkauft. Die Rohstoffe stammen, soweit möglich, aus regionalen Bio- und Demeter-Betrieben. Die strengen Richtlinien der Demeter-Zertifizierung gehen weit über den Verzicht auf Pestizide hinaus. Vielmehr steht Demeter für eine ganzheitli-

che Produktion, in der die Beziehungen zwischen Pflanze, Tier und Mensch als Einheit betrachtet werden. Auch kosmische Einflüsse finden Beachtung. Aufgrund vieler Faktoren, von der Viehpflege über den Anbau bis hin zur schonenden Düngung und der damit verbundenen geringen Nitratbelastung in den Böden, ist der Geschmack und der Vitamin- und Mineralstoffgehalt im Getreide und in den verwendeten Gemüse-, Früchte- und Fleischsorten optimal.

### Natürliche Nährstoffe aus Vollkorngetreide

«Gerade der Nährstoffgehalt ist für das Wachstum und die Entwicklung des Kindes äusserst wichtig», sagt Angelika Welz, Ernährungswissenschaftlerin und fachliche Leiterin bei Holle baby food. «Wir verwenden aus diesem Grund zur Herstellung unserer Produkte nur Vollkorngetreide.» In der Samenschale befinden sich Ballaststoffe, Eisen, Magnesium, Kalzium und viele weitere lebenswichtige Stoffe. Damit das Getreide für den Säugling gut verdaulich ist, werden die Getreidekörner vor dem Trocknen gemahlen und schonend aufgeschlossen.

### Lieber Mono als Cocktail

Verträglich ist die Holle Babynahrung auch für Kinder mit Allergierisiko. «Chemisch aufbereitete Proteine («HA») entsprechen nicht der Vorstellung einer ganzheitlichen, naturbelassenen Kost», so Angelika Welz. «Die Getreidebreie lassen sich jedoch beliebig mit Muttermilch, Säuglingsnahrung und später mit Kuhmilch zubereiten. Zudem setzen wir auf Mono-Getreide- und Früchtesorten. Auf diese Weise lernen Kinder den Geschmack der einzelnen Lebensmittel nach und nach kennen, anstatt mit einem ganzen Cocktail konfrontiert zu werden.»

Junge Eltern wollen ihr Kind gesund ernähren. In der Holle Säuglingsnahrung findet diese anspruchsvolle Kundengruppe einen vertrauensvollen Partner. Mit Proben, Schaufenstermaterial, Babynahrungs-Ratgeber und umfassenden Fachinformationen unterstützen wir Sie zusätzlich bei der Beratung. Zudem finden Sie auf unserer Website wertvolle Informationen rund um Holle, Demeter und Säuglingsernährung: [www.holle.ch](http://www.holle.ch).

### Bilden Sie sich weiter!

Gewinnen Sie tolle Preise bei der **Holle-Schulung**. Lesen und bewahren Sie diese Seite mit dem ersten Teil der Schulungsserie auf. Mit dem nächsten *d-inside* werden Sie die folgenden zwei Teile sowie die Wettbewerbsfragen erhalten.



# Schutz vor Pollen

**Heuschnupfen** Der beste Weg, allergische Reaktionen zu vermeiden, ist, den Allergieauslösern aus dem Weg zu gehen. Diese Allergenkarenz funktioniert bei Heuschnupfen meistens nicht. Deshalb ist ein frühzeitiger Therapiebeginn günstig, am besten bevor die saisonalen Symptome auftreten.



Die Hyposensibilisierung ist eine der am häufigsten angewandten Behandlungsmethoden in der Allergologie. Sie findet allerdings nur bei Allergien des Typs I Anwendung. Bei einer Allergie reagiert das Abwehrsystem überschüssig auf bestimmte Allergene. Mit der Hyposensibilisierung wird dem Körper wiederholt ein Allergieauslöser zugeführt, bis die überschüssige Immunreaktion nicht mehr eintritt und das Abwehrsystem den Allergieauslöser toleriert. Die Hyposensibilisierung setzt somit bei den Ursachen der Allergienstehung an.

## Die klassische Hyposensibilisierung

Man findet für die Hyposensibilisierung verschiedene Namen wie spezifische Immuntherapie (SIT) oder auch noch die al-

te Bezeichnung Desensibilisierung. Sie ist nur bei Bekanntsein des Allergens und wenn eine aus dem Allergen gewonnene Hyposensibilisierungslösung vorhanden ist, durchführbar. Bei Pollenallergien ist meistens eine dementsprechende Lösung vorhanden, schwieriger kann es jedoch bei Hausstaub- oder Milbenallergien sein. Dem Patienten werden bei einer Hyposensibilisierung über mindestens drei Jahre subkutan Injektionen verabreicht oder sublingual Tabletten/Tropfen verschrieben. Dadurch soll das Immunsystem so beeinflusst werden, dass es Antikörper der Klasse IgG bildet, die durch die Hemmung der Wechselwirkungen zwischen Allergen und mastzellgebundenem IgE blockieren. Die Forschung verspricht jedoch bald neue Möglichkeiten: So haben Schweizer Forscher kürzlich eine neue Methode zur Behandlung von Heuschnupfen erfolgreich an Patienten getestet. Sie spritzten allergieauslösende Substanzen direkt in die Lymphknoten der Patienten und konnten so innerhalb von zwei Monaten mit nur acht Injektionen die gleichen Erfolge wie eine konventionelle Behandlung erzielen.

Wie bei jeder Behandlung können auch Nebenwirkungen wie örtliche Hautreaktionen, Schwellungen, Juckreiz oder eine

allgemeine Erschöpfung auftreten. Zwar heilen die Beschwerden bei einer Hyposensibilisierung nicht immer vollständig ab, oft werden die Symptome jedoch erheblich abgeschwächt. Das heisst:

- Der Medikamentenverbrauch ist geringer.
- Allergischen Reaktionen auf andere Fremdstoffe wird vorgebeugt.
- Die Allergie breitet sich nicht auf andere Organe aus. So wird also beispielsweise der Etagenwechsel vom Heuschnupfen zum Asthma vermieden.
- Erschöpfung durch die starke Belastung des Immunsystems tritt weniger auf.

## Komplementärmedizinische Hyposensibilisierung

Neben der klassischen Hyposensibilisierung kennt auch die Komplementärmedizin zahlreiche Möglichkeiten, Allergien vorzubeugen. Die meisten dieser Therapien sollten jedoch mindestens zwei Monate vor dem jeweiligen Blütenbeginn begonnen werden. So helfen erfahrungsgemäss oft Therapien von A wie Akupunktur über H wie Homöopathie bis hin zu Z wie Zink. Nicht alle Therapien wirken bei jedem Betroffenen gleich. Deshalb braucht es zu Beginn oft mehrere Versuche. Im Folgenden finden Sie eine Aus-

wahl der Therapien, die in der Drogerie häufig angewendet werden.

## Blütenpollen

Blütenpollen oder Honig aus der Region sollen – täglich eingenommen – eine einfache Art der Hyposensibilisierung sein. Bevor die Blütenpollen geschluckt werden, sollten sie etwa fünf Minuten lang gründlich eingespeichelt werden. So lange brauchen die Speichelenzyme, um die Bienenpollen aufzuschliessen. Erst dann können die Wirkstoffe daraus vollumfänglich vom Körper aufgenommen werden. Neben Blütenpollen und Honig setzen die Api-Therapeuten auch Wabenhonig und Bienenbrot ein.



Bevor die Birkenpollen zu Heuschnupfen führen...

## Homöopathie

Einerseits gibt es Komplexmittel bspw. mit Ruscus, Luffa, Galphimia glauca, Sabadilla oder Pollen ambrosia, die man auch im Vorfeld dreimal täglich anwenden kann. Andererseits gibt es einige Einzelmittel, die sich in der Homöopathie besonders anbieten. Eine ausführliche und gezielte Anamnese des Heuschnupfenpatienten im Voraus ist natürlich unerlässlich.

Galphimia glauca ist das richtige Mittel, wenn diese Symptome gleichgewichtig auftauchen: ausgeprägter Schnupfen, Bindehautentzündung mit Sekretfluss, gehäufte Niesanfalle, eventuell asthmatische Beschwerden. Dosierung: Sechs Wochen vor dem Eintritt der ersten Beschwerden einmal täglich fünf Kügelchen. Sabadilla (Läusekörner) empfiehlt sich, wenn die Nase nur an manchen Tagen läuft. Besonders gut für Menschen, die unter weiteren Allergien leiden, zum Beispiel gegen Hausstaubmilben.

## Schüssler-Salze

Zur Prävention von Heuschnupfen empfiehlt sich das sogenannte «Allergie-Trio». Dieses besteht aus den drei Mitteln Calcium phosphoricum (Nr. 2), Calcium sulfuricum (Nr. 6) und Natrium sulfuricum (Nr. 10). Diese sollten einen, besser zwei Monate vor der Pollensaison eingenommen werden. Wichtig dabei ist, die Therapie konstant durchzuführen, das heisst, dreimal täglich je zwei Tabletten einnehmen oder in Wasser auflösen und trinken.

## Spagyrik

Damit der Körper seine «Schlackendepots» leeren kann und der Stoffwechsel angeregt wird, wird in der Spagyrik in erster Linie das Entschlacken ab Januar empfohlen. Dank diesem soll der Körper wieder für die neue «Herausforderung» Heuschnupfen gewappnet sein. Das Entschlacken wird idealerweise mit einem Stoffwechselspray, bspw. mit Taraxacum, Cynara, Solidago, Urtica und Lycopodium, zum Lösen der Schlacken, und einem Stoffwechseltee, bspw. mit Calendula, Cynosbati, Foeniculi, Mentha, Millefolii, Taraxacum und Urtica, zum Ausschwemmen der Schlacken, vorgenommen. Noch besser wirkt die Kur, wenn dabei der Säure-Basen-Haushalt ausgeglichen wird. Die Stärkung des Immunsystems und somit die Steigerung der Abwehrkräfte kann die präventive Wirkung unterstützen. Die Essenzen sollten dreimal täglich eingenommen werden. ▶



...kann es hilfreich sein, beispielsweise mit der Homöopathie vorzubeugen.

## Protection contre les pollens

Le meilleur moyen d'éviter toute réaction allergique est d'éviter d'entrer en contact avec les substances allergisantes. Une mesure de prévention qu'il n'est pratiquement pas possible de mettre en œuvre dans le cas du rhume des foins. Raison pour laquelle il est recommandé de commencer la thérapie au plus tôt, de préférence avant l'apparition des premiers symptômes saisonniers.

L'hyposensibilisation est une des méthodes de traitement les plus utilisées en allergologie. Elle ne se prête cependant qu'au traitement des allergies de type 1. En cas d'allergie, le système immunitaire réagit de manière excessive à certains allergènes. L'hyposensibilisation consiste à introduire dans l'organisme des doses croissantes d'allergènes jusqu'à ce que les réactions allergiques disparaissent et que le système immunitaire tolère l'allergène.

En marge de l'hyposensibilisation classique, la médecine complémentaire propose aussi de nombreuses méthodes de prévention des allergies. La plupart de ces thérapies devraient cependant débiter deux mois au moins avant la floraison des pollens allergisants. L'expérience a prouvé que les thérapies de A, comme acupuncture, à Z, comme zinc, en passant par H, comme homéopathie, sont efficaces. Toutes les thérapies n'agissent cependant pas de la même manière chez tous les individus. Raison pour laquelle il faut souvent plusieurs tentatives avant de trouver la thérapie adéquate.

**Homéopathie, sels Schüssler, spagyrie** ou administration **d'huile de nigelle**: la médecine complémentaire propose de nombreuses **solutions** pour prévenir ou soigner le **rhume des foins**. Découvrez notre aperçu sur les principales **méthodes** proposées dans les drogueries sur <http://d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf> – cliquez ensuite sur la colonne ou l'encadré en français et l'article qui vous intéresse s'affichera automatiquement.

## Quellen und Informationen

- [www.medizin-welt.info](http://www.medizin-welt.info)
- [www.pharmazeutische-zeitung.de](http://www.pharmazeutische-zeitung.de)
- [www.omida.ch](http://www.omida.ch)
- [www.heidak.ch](http://www.heidak.ch)
- [www.burgerstein.ch](http://www.burgerstein.ch)
- [www.homoeopharm.ch](http://www.homoeopharm.ch)

### Spenglersan-Therapie

In der Spenglersan-Therapie hat sich die lokale Anwendung von Staphylococcus comp. K bewährt. So sollen jeweils zwei Wochen vor beginnendem Pollenflug jeden zweiten Tag zwei Pumpstösse in jedes Nasenloch gegeben werden. Ab Beginn des Pollenfluges fünfmal täglich zwei Pumpstösse sprühen. Bei sehr starken Beschwerden und wenn erst in der Pollensaison mit der Therapie begonnen wird, können zur schnelleren Linderung einige Pumpstösse Virus influenzae comp. G angewendet werden.

### Nahrungsergänzungsmittel

#### Vitamine, Mineralien, Spurenelemente

Die orthomolekulare Medizin hat beispielsweise nachgewiesen, dass Vitamin C schon in mässigen Dosen das allergieauslösende Histamin unschädlich machen

kann. Vitamin A und Pantothenensäure sollen dem Körper helfen, eigene Kortikosteroide aufzubauen, die die allergische Reaktion dämpfen. Ein gezielter Einsatz kann deshalb sowohl therapeutisch als auch vorbeugend erfolgen. Denn Allergien können bspw. aufgrund von Störungen des Zink-, Mangan-, Kalzium- oder Magnesiumhaushalts oder einem Mangel an Prostaglandin E1 auftreten. Dieses beeinflusst die Histaminsynthese und die Histaminfreisetzung. Sinnvoll ist es deshalb, die Mikronährstoffbilanz des Körpers im Vorfeld von Allergien auszugleichen. Also die Mikronährstoffe zwei bis drei Monate vor der Heuschnupfenzeit einzunehmen.

#### Schwarzkümmelöl

Vor einigen Jahren machte eine Gruppe von Heuschnupfenpatienten Schlagzeilen, die am Münchner Institut zur Erfor-

schung neuer Therapieverfahren mit Schwarzkümmelöl behandelt wurden. Die Probanden mussten vor Start der Pollenhochsaison während vier bis sechs Monaten täglich ein bis zwei Gramm Schwarzkümmelöl einnehmen. Mit erfreulichem Resultat: Bei siebzig Prozent der Testpersonen traten danach keinerlei Heuschnupfenbeschwerden mehr auf. In den Fällen, in denen sich die Allergie trotzdem bemerkbar machte, liessen sich die Symptome in der Regel mit einer Tagesdosis von vier Gramm Schwarzkümmelöl lindern. Ob das Öl tatsächlich Heuschnupfen kurieren kann, lässt sich naturwissenschaftlich nicht beweisen. Fest steht, dass es sich um ein uraltes Heilmittel handelt, das in der Naturheilkunde seit Jahrtausenden zur Darmsanierung eingesetzt wird, um diesen von Schadstoffen zu befreien.

Flavia Kunz

## Die einzigartige Wirkungsweise

### Spenglersan Nasenspray gegen Heuschnupfen

Mit Spenglersan Staphylococcus comp. steht ein Heuschnupfenmittel zur Verfügung, das weit mehr bewirkt, als nur die Schleimhäute abzuschwellen.

Fragen Sie bei Ihrem Apotheker oder Drogisten bzw. Ihrer Apothekerin oder Drogistin nach der Spenglersan Therapie bei Heuschnupfen.

**Spenglersan – einfach sanft!**



Spenglersan  
Staphylococcus comp. D13-K  
Nasenspray à 11 ml

Homöopharm AG · 4702 Oensingen  
Distribution Swiss

homöopharm HOMÖOPATHIE PHYTOTHERAPIE

# Jeder Dritte hat Kopfschmerzen. Aber nicht jeder länger als 30 Minuten.



Wirkt schnell gegen Kopfschmerzen.  
Etwa nach 30 Minuten.

Vifor Pharma

**Algifor-L® forte 400. Z:** Ibuprofenum lysinum entspr. Ibuprofenum 400 mg. **I:** Kurzzeitbehandlung von Kopf-, Rücken-, Gelenk-/Bänder-, Menstruations- und Zahnschmerzen, Schmerzen nach Verletzungen, Fieber bei grippalen Zuständen. **D:** Erwachsene und Kinder ab 12 Jahren: 1 Tablette alle 4 bis 6 Stunden (max. 3 Tabletten/Tag). **KI:** Überempfindlichkeit gegenüber NSAID, Hilfsstoffen, Anamnese allergischer Erkrankungen nach Einnahme ASS oder anderen NSAID, aktive Magen-/Duodenalulcera, gastrointestinale Blutungen, entzündliche Darmerkrankungen, schwere Herz-, Leber- oder Niereninsuffizienz, im 3. Trimenon Schwangerschaft. **VM:** Bei Asthma, gastrointestinales Beschwerden, Anamnese Ulkusleiden, entzündliche Darmerkrankungen, Herz-, Leber- oder Niereninsuffizienz, Störungen der Blutgerinnung, im 1. und 2. Trimenon Schwangerschaft. **IA:** Andere NSAID, Glukokortikoide, Alkohol, Probenecid, Sulfinpyrazon, orale Antikoagulantien, Diuretika, Antihypertensiva, Digoxin, Phenytoin, Lithium, Methotrexat, Baclofen, Chinolone, Ciclosporin. **UW:** Gastrointestinale Beschwerden, Kopfschmerzen. **Liste D.** Ausführliche Angaben: Arzneimittelkompendium Schweiz oder [www.documed.ch](http://www.documed.ch). Vifor SA, 1752 Villars-sur-Glâne.

# Kritik ist willkommen!

**Kundenberatung** Der richtige Umgang mit Kundenreklamationen ist eine Chance zur Qualitätsverbesserung Ihrer Dienstleistungen.



In der Theorie ist der Kunde König. Was aber, wenn der König nicht so reagiert, wie wir es gerne hätten? «Grundsätzlich bin ich immer froh, wenn der Kunde mit der Reklamation zu uns kommt», erklärt **Monika Wegmüller**, Geschäftsführerin der Dropa Drogerie in Ittigen (BE). «Dies bedeutet, dass er uns eine zweite Chance gibt. Statt mir wegen eines schwierigen Kunden den Tag verderben zu lassen, packe ich die Herausforderung an, ihn zufriedenzustellen und ihm zu beweisen, dass wir zusammen eine Lösung für seine Probleme finden.»

Monika Wegmüller unterrichtet den Einführungskurs Verkauf für die Drogistenlehrlinge des Kantons Bern. Als Beraterin weiss sie genau, dass «keine Reklamation» nicht automatisch «zufriedener Kunde» heisst. Meistens beklagt sich ein unzufriedener Kunde nur in seiner Umgebung und sucht zur Lösung seines Problems einen anderen Ort auf. Der Drogist oder die Drogistin erfährt davon nichts. Um zu vermeiden, dass der Kunde nicht wiederkommt, muss man ihm von Anfang an Wohlgefühl vermitteln und zeigen, dass man ihn versteht und ernst nimmt.

## Unterschiedliche Kundentypen

Philosophen und Psychologen versuchten schon immer, die Menschen in Kategorien einzuteilen, um sie besser zu ver-

stehen. In Vorträgen über die Kunst des Verkaufens wird oft die Theorie von Aristoteles (384–322 v. Chr.) erwähnt, die von Galenos (129–216 n. Chr.) überarbeitet wurde. Sie beruht auf der «Viersäftelehre» und unterscheidet vier verschiedene Persönlichkeitstypen: Sanguiniker (Blut), Choliker (gelbe Galle), Melancholiker (schwarze Galle) und Phlegmatiker (Lympe). «Eine solche Einteilung ist in der Praxis natürlich heikel, weil jeder Kunde ein Individuum und oft eine Mischform ist», schmunzelt Monika Wegmüller. «Doch wenn wir im Drogistenteam über Kunden sprechen, können wir damit bestimmte Reaktionen veranschaulichen, und zwar unsere eigenen Reaktionen wie die des Kunden. Ein Kunde vom Typ Choliker weiss zum Beispiel sofort, was er will; man sollte ihn keinesfalls belehren oder seine Meinung ändern wollen. Das mag er gar nicht. Der Sanguiniker ist voller Ideen, dynamisch, offen für neue Ansätze, aber auch sehr unentschlossen. Er ist ein angenehmer Kunde, aber vielleicht auch derjenige, der am Schluss sagt: «Gut, ich überlege es mir noch! Um dies zu vermeiden, sollte man ihm geschlossene Fragen stellen (Fragen, die nur mit ja oder nein beantwortet werden können) und darauf achten, dass man ihm nicht zu viele Alternativen anbietet, sondern ihm eher eine Entscheidung abnimmt («Das ist

genau das richtige Produkt für Sie!)). Der Melancholiker ist introvertiert, misstrauisch und steht nicht gerne im Mittelpunkt des Interesses. Man stellt ihm offene Fragen (zum Beispiel: «Seit wann haben Sie die Beschwerden?»). Er ist so gezwungen, etwas von sich zu erzählen, und kann nicht nur mit ja und nein antworten. Der Phlegmatiker, schliesslich, ist ein Kunde mit starken Gewohnheiten, für den die Welt zusammenbricht, wenn das seit Jahren verwendete Produkt aus dem Sortiment verschwindet. Nun braucht es viel Überzeugungskraft, dass sich unser Kunde für ein Ersatzprodukt entscheidet. Vielleicht ist es gerade dieser Kundentyp, der in meinem Team die hohe Kunst des guten Verkaufens am meisten beansprucht!»

## Die richtige Wortwahl

Ganz egal, was für ein Typ Kunde vor Ihnen steht: Wichtig ist, die gleiche Sprache zu sprechen. «Wir müssen in den Worten des Kunden sprechen und nicht umgekehrt», erklärt Monika Wegmüller. «Wenn er ein «Stärkungsmittel» verlangt, spreche ich nicht von einem «Rekonvaleszenz-Sirup», nur weil er bei uns so heisst.» Ebenso wichtig ist, dass man bei einer Reklamation immer eine positive Formulierung verwendet. Sagen Sie lieber «Ich verstehe Ihre Ungeduld» als «Diese Wartezeit ist völlig normal». Oder «Es ist

wichtig, sich an die Packungsbeilage zu halten» statt «Sie haben die Packungsbeilage nicht gelesen». Probleme mit Reklamationen entstehen meistens, weil sich die Mitarbeitenden nicht bemühen, sich in die Lage des Kunden oder der Kundin zu versetzen. Oder weil man ungeduldig argumentiert, bevor man verstanden hat, was den Kunden zur Reklamation veranlasst. «Ich sage meinem Team immer, dass der Kunde den Willen spüren muss, ihn zufriedenzustellen», erklärt Monika Wegmüller. «Und meinen Kunden lege ich sehr ans Herz, dass sie ohne zu zögern zurückkommen dürfen, wenn sie nicht zufrieden sind, denn wir wollen nur glückliche Kunden!»

## Einen Preis rechtfertigen?

In einer Drogerie steht das Preisargument nie zuvorderst. «Um den Mehrwert unserer Produkte zu rechtfertigen, sind wir völlig auf die Kompetenz und Motivation unseres Personals angewiesen», gibt die Verkaufsspezialistin zu verstehen. Bei «Sparem» kann man immer auf einfache Kniffe zurückgreifen, um zu zeigen, dass der Preisunterschied zwischen Supermarkt und Fachgeschäft sehr relativ ist. «Eine Möglichkeit ist zum Beispiel die Ausgiebigkeit eines Produktes zu erwähnen oder die Kosten pro Tag auszurechnen und aufzuzeigen, dass dies oft weniger als einen Kaffee pro Tag ausmacht.»

## Keine falsche Bescheidenheit

Als Verkäuferin oder Verkäufer muss man sich ständig vor Augen halten, dass der Kunde nicht abhängig ist von uns, sondern wir von ihm. «Wenn wir eine Reklamation als Chance zur Verbesserung unserer Dienstleistungen wahrnehmen und nicht als unnötige Schikane, machen wir einen Schritt vorwärts», lautet das Fazit von Monika Wegmüller. «Als Fachgeschäft müssen wir natürlich auf unser Fachwissen setzen. Vor allem aber muss es gelingen, dieses an unsere Kundschaft weiterzugeben. Aus diesem Blickwinkel ist ein unzufriedener Kunde paradoxerweise das beste Mittel, unsere Trümpfe zur Geltung zu bringen, sogar – oder vielleicht gerade – wenn der Grund für die Enttäuschung des Kunden ein Mitbewerber war. Beweisen wir ihm, dass wir das Fachwissen und die Zeit haben, um ein passendes Produkt oder eine massgeschneiderte Lösung für ihn zu finden!»

Michel Schmid

## 8 Punkte für die Kundenberatung

- Jeden Kunden individuell betrachten.
- Eine positive und offene Haltung an den Tag legen, sich nicht von einem nervösen oder aggressiven Kunden anstecken lassen.
- Bedürfnisse genau abklären, indem die richtigen Fragen gestellt werden (offene Fragen, geschlossene Fragen).
- Unser Fachwissen in der Sprache des Kunden weitergeben (sich versichern, dass die Erklärungen verstanden werden).
- Rundumberatung: An alle Ergänzungen denken, die der Kunde noch benötigt (bei einer Erkältung zum Beispiel Tee, Bad, Inhaliermittel, Taschentücher, Nasensalbe, Schmerzmittel, Stärkungsmittel).
- Sich der Kundenwünsche annehmen, auch wenn sie ausgefallen sind.
- Dem Kunden Wohlgefühl vermitteln, ihn spüren lassen, dass er willkommen ist (Lächeln, Degustation, Handcreme, Muster, Komplimente usw.).
- Und schliesslich das Wichtigste: Den Kunden verblüffen, indem man die Vorteile der Drogerie zur Geltung bringt (Fachwissen, qualitativ hochstehende Beratung, Service und individuelle Produkte, plus das gewisse Extra, welches Ihr Geschäft einzigartig macht).

## Critique bienvenue!

En théorie, le client est roi. Mais lorsque le roi fait des caprices... «Personnellement, je suis très contente qu'un client revienne chez nous avec une réclamation», explique **Monika Wegmüller**, gérante de la droguerie Dropa à Ittigen (BE). «Cela signifie qu'il nous donne une seconde chance. Plutôt que de me lamenter toute la journée sur un client pénible, je préfère me lancer le défi de le satisfaire, de lui prouver qu'ensemble nous serons à même de trouver une solution à ses problèmes.»

Monika Wegmüller donne des cours d'introduction à la vente aux apprentis droguistes bernois. En sa qualité de conseillère, elle sait pertinemment que «pas de réclamation» ne signifie pas automatiquement «client satisfait». La plupart du temps, un client insatisfait se contente de se plaindre dans son entourage et part chercher ailleurs une solution à son problème. Le droguiste n'en saura rien. Pour éviter cette situation de non retour, il faut d'emblée essayer de mettre le client à l'aise, lui donner l'impression qu'on le comprend et qu'on le prend au sérieux.

En tant que vendeur, il faut se rappeler que si le client n'est pas dépendant de nous, nous sommes par contre dépendants de lui. «Si nous considérons une réclamation comme une chance d'améliorer nos services plutôt que comme une tracasserie inutile, nous aurons fait un pas en avant», résume Monika Wegmüller. «En tant que commerce spécialisé, nous devons bien sûr miser sur nos compétences. Mais surtout, il faut parvenir à les transmettre à notre clientèle.»

Quels sont les différents **types de clients** et comment les traiter de **manière individualisée**? Comment réagir face aux **réclamations** et les tourner à **votre avantage**? Réponses sur [d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf](https://d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf) – cliquez ensuite sur la colonne ou l'encadré en français et l'intégralité de l'article qui vous intéresse s'affichera automatiquement.



# Besteht ein Anspruch auf Aus- und Weiterbildung?

Bekanntlich bilden berufliche und persönliche Weiterbildung die Grundlage zum Erfolg. In der heutigen rasanten Entwicklung im Berufsleben braucht es eine berufsorientierte Aus- und Weiterbildung.

Gerade in der heutigen rasanten Entwicklung im Berufsleben ist eine berufsorientierte Aus- und Weiterbildung unabdingbar, um am Ball zu bleiben. Doch welche Rechte und Pflichten haben Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in diesem Zusammenhang?

## Innerbetriebliche Weiterbildung

Bei der innerbetrieblichen Weiterbildung werden anfallende Kosten üblicherweise von der Arbeitgeberin getragen. Bei dieser zu leistenden innerbetrieblichen Schulung oder wenn die Aus- und Weiterbildung von der Arbeitgeberin angeordnet wird, hat die Mitarbeiterin diese zu leisten. Die dafür aufgewendete Zeit gilt als Arbeitszeit im Sinne des Arbeitsgesetzes. Der Lohn während dieser Ausbildungszeit richtet sich nach der arbeitsvertraglichen Vereinbarung. Vereinbaren die Parteien nichts Spezielles, so erhält die Mitarbeiterin bei der internen oder angeordneten externen Weiterbildung den vereinbarten Lohn. Müssen vonseiten der Arbeitnehmerin im Rahmen der innerbetrieblichen oder an-

geordneten ausserbetrieblichen Weiterbildung Überstunden geleistet werden, so empfiehlt es sich, eine Vereinbarung zu treffen. Die Arbeitgeberin sollte in diesem Fall zumindest bereit sein, der Angestellten die geleisteten Mehrstunden 1:1 zu kompensieren. Ist eine derartige Regelung aus betrieblichen Gründen nicht möglich, müssten die zu Aus- und Weiterbildungszwecken geleisteten Mehrstunden mit einem Zuschlag von 25 Prozent ausbezahlt werden. In der Praxis vereinbaren die Parteien jedoch oftmals vorgängig, dass die geleisteten Mehrstunden im Zusammenhang mit einer Aus- und Weiterbildung ohne Zuschlag ausbezahlt werden. Eine derartige Regelung ist aus rechtlicher Sicht nicht zu beanstanden. Vorausgesetzt die Parteien haben sie vorgängig miteinander vereinbart.

## Externe Aus- und Weiterbildung

Bei der externen Aus- und Weiterbildung empfiehlt es sich – in Ergänzung zum Arbeitsvertrag – in einer Vereinbarung zu regeln, ob und in welchem Umfang die Arbeitnehmerin während der berufsorien-

tierten Aus- und Weiterbildung einen Lohn bezieht. Weitere zu regelnde Punkte sind ein allfällige Übernahme der Weiterbildungskosten durch die Arbeitgeberin. Es empfiehlt sich zudem, dass sich Arbeitgeberin und Arbeitnehmerin Gedanken darüber machen, ob bzw. in welchem Umfang die vonseiten der Arbeitgeberin geleisteten Aus- und Weiterbildungskosten im Falle einer Auflösung des Arbeitsverhältnisses während der Ausbildungsphase zurückverlangt werden können.

La **formation professionnelle** individuelle est essentielle pour réussir. La vie professionnelle actuelle, sujette à d'incessants changements et évolutions, nécessite une **formation continue** bien ciblée. Le point sur les **droits** et les **devoirs** des employeurs et des employés en la matière sur <http://d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf>.



Barbara Pfister  
Rechtsanwältin und Geschäftsführerin Droga Helvetica / avocate et directrice de Droga Helvetica

Dies ist eine Seite der Droga Helvetica. Die Meinung der Autorin muss sich nicht mit jener der Redaktion decken. Cette page est ouverte à Droga Helvetica. L'avis de l'auteur ne doit pas coïncider avec celui de la rédaction.

# Mehr Wissen En savoir plus



## Führungsfaktor Gesundheit

Die Anforderungen der Arbeitswelt steigen stetig – oft mit negativen Folgen für die Gesundheit der Beschäftigten. Dabei ist die Gesundheit ein entscheidender Erfolgsfaktor. Gesundheitsgerechte Führung bedeutet, als Führungskraft auf sich selbst zu achten, Bedürfnisse der Mitarbeiter nach Wertschätzung und Anerkennung

ernst zu nehmen. Gesicht und Herz zu zeigen, sich als Mensch einbringen, konstruktiv Feedback zu geben und auch unter Stress gelassen zu bleiben, weil man gelernt hat, sinnvoll zu entspannen. Die Autorin setzt auf zwischenmenschliches Wohlbefinden als Grundlage für ein gesundes Miteinander über alle Hierarchiestufen hinweg.

Anne Katrin Matyssek:  
«Führungsfaktor Gesundheit»  
Gabal Verlag, 2007  
ISBN 978-3-89749-732-0  
ca. Fr. 37.–



## Korrespondenz von A bis Z

Briefe, Faxe und E-Mails: Gestalten Sie Ihre Korrespondenz professionell und kreativ. Denn die korrekte äussere Form, ein ansprechender Stil und gut strukturierte Inhalte sind wichtig für eine erfolgreiche und effiziente geschäftliche Kommunikation. Die-

ses lexikalisch aufgebaute Nachschlagewerk informiert Sie über alle relevanten Aspekte von A wie Abkürzungen bis Z wie Zwischenbescheid. Daneben geben die Autoren zahlreiche praktische Briefbeispiele und Checklisten sowie kreative Anregungen für Briefe, Faxe und E-Mails.

Gabi Neumayer, Ulrike Rudolph:  
«Geschäftskorrespondenz von A bis Z»  
Humboldt Verlag, 2008  
ISBN 973-3-89994-220-0  
ca. Fr. 17.–



## Guide pratique

Ce n'est peut-être pas un titre très glamour pour commencer l'année... mais c'est un ouvrage très utile pour la pratique quotidienne. Cet abrégé de droit commercial est un précis du droit à l'usage des praticiens non juristes. Son ambition est de répondre de façon claire, nuancée et rapide à l'ensemble des questions qui peuvent

se poser au quotidien de la pratique du droit commercial suisse. Société simple, à responsabilité limitée ou anonyme, toutes les formes d'entreprises commerciales y sont présentées clairement et en détail. L'abrégé donne également des informations utiles sur le registre du commerce, de son organisation à ses objectifs, et sur les autorités de surveillance cantonales.

Pascal Montavon:  
«Abrégé de droit commercial»  
Droit et entreprise, 2008  
ISBN 9789995058739  
Fr. 161.50



## Vaincre la dépression saisonnière

Bien des gens ressentent une baisse sensible et générale de leur énergie vitale et de leurs performances durant l'hiver. Pour répondre à vos clients qui se plaignent d'une baisse générale de régime, d'envies insatiables de grignoter ou d'un besoin accru de sommeil, n'hésitez pas à consulter cet ouvrage rédigé par deux spécialistes de la luminothérapie. La première partie du livre décrit

les différentes formes de dépressions saisonnières. La seconde présente les traitements luminothérapeutiques, des ampoules plein spectre aux simulateurs de l'aube. Vous y trouverez également des informations sur les autres applications de la luminothérapie, notamment en relation avec le cycle circadien. En prime, quelques conseils pour rester en forme toute l'année, car tous les changements saisonniers ont des interactions sur le corps.

Dr Norman Rosenthal  
Gérard Pons: «Soif de lumière»,  
Jouvence, 2006  
ISBN 2883535159  
Fr. 37.–

### SDV: Neue Drogeriemitglieder

Um die Aufnahme in die Sektion und in den SDV bewerben sich:

#### Sektion: FR

Dominique Froidevaux  
AB-Droguerie du Portail S.à.r.l.  
Grand-Rue 64  
1530 Payerne

#### Sektion: BE

Drogerie Studer  
Bahnhofstrasse 3  
3312 Fraubrunnen

#### Sektion: SG/TG/APP

In der Ausgabe 12/08, 1/09 wurde die Frohsinn-Drogerie von Beatrice Laube in Uznach irrtümlich in die Sektion ZH eingeteilt. Natürlich bewirbt sich die Drogerie für die Aufnahme in die Sektion SG/TG/APP. Wir entschuldigen uns für die Verwechslung.

Einsprachen sind innert 14 Tagen an den Zentralvorstand des SDV, Postfach 3516, 2500 Biel 3, zu richten.

### Fachinformationen zu Triofan® Schnupfen ohne Konservierungsmittel S. 14: WS/Gal: Dosiersprays mit Xylometazolinhydrochlorid und Carbocystein. I: Schnupfen verschiedener Ursache, Rhinitis, Sinusitis. D: Erwachsene und Kinder ab 6 Jahren: 3–4 x täglich 1 Sprühnebel in jedes Nasenloch; Kinder bis 6 Jahre: 2–3 x täglich; Säuglinge: 1–2 x täglich. KI: Hypersensibilität auf Xylometazolin oder andere Inhaltsstoffe, nach gewissen chirurgischen ORL-Eingriffen, Engwinkelglaukom und Rhinitis sicca. W/V: Darf ohne ärztliche Abklärung nicht länger als 5–7 Tage angewendet werden. Nur mit Vorsicht anwenden bei Hypertonie, kardiovaskulären Erkrankungen, Hyperthyreose oder Diabetes mellitus. Sch/St: Sollte während der Schwangerschaft vorsorglich nicht angewandt werden. In der Stillzeit sollte die Anwendung mit Vorsicht erfolgen. UW: Vorübergehende Reizerscheinungen. ÜD: Eine zu hohe Dosis von Xylometazolin kann bei Kindern zu Störungen im ZNS führen. Handelsformen: Dosierspray für Erwachsene und Kinder ab 6 Jahren (Liste D); Dosierspray für Säuglinge und Kinder bis 6 Jahre (Liste C). Weitere Informationen entnehmen Sie bitte dem Arzneimittel-Kompendium der Schweiz oder unter www.documed.ch. Vifor SA, Route de Moncor 10, CH-1752 Villars-sur-Glâne.

## Stellenangebote

Gesucht per 1. Januar 2009 oder nach Vereinbarung

### Drogistin Teilzeit

Kanton Schaffhausen  
Chläggi-Drogerie  
R. Roeder  
Löhningerstrasse 2, 8213 Neunkirch  
Telefon 052 681 12 06, chlaeggi-drogerie@bluewin.ch

Für unsere **Drogothek-** und **Drogocare-Drogerie** im Zürcherunterland (ZVV S5) suchen wir ein/e

### Drogist/in 20–50%

- Sie beraten und verkaufen erfolgsorientiert
- Sie arbeiten gerne teamorientiert
- Word, Excel, Internet, POS sind für Sie keine Fremdwörter
- Feste Arbeitstage möglich, Samstag- und Feiertageinsätze sind erwünscht.
- Wiedereinsteiger/innen erhalten eine Chance

Unsere Sortimentsschwerpunkte bilden Pharma, Naturheilmittel und natürliche Schönheitspflege.

Eintritt ab 1. März bis 1. Juli 2009 möglich.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Telefon 044 869 04 11  
Natel 076 594 13 70  
rusconi.drogerie@bluewin.ch  
Sandro Rusconi verlangen.



## Drogistin

### Basel

Die Apotheken Drogerien Dr. Bähler sind ein modernes Dienstleistungsunternehmen in den Bereichen Gesundheit, Schönheit und Wohlbefinden. Das Familienunternehmen verfügt über eine langjährige, pharmazeutische Tradition.

Für unsere Gundelitor Apotheke Drogerie Wenger in Basel suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine/n angestellte/n

### Dipl. Drogist/in HF (80-100%)

#### Ihre Hauptaufgaben:

- Betriebsleiter/in Drogerie
- Personalplanung
- Mitarbeit auch im Apothekenbereich

#### Ihr Profil:

- Hohe Sozial- und Fachkompetenz
- Engagiert und kommunikativ
- Freude am Kundenkontakt
- Erfahrung im Bereich Naturheilmittel

#### Unser Angebot:

- Interessante, vielfältige Aufgabe
- Grosse, schöne Center-Drogerie/Apotheke
- Viel Entfaltungsfreiraum

Frau K. Lüscher und Frau C. Kobi, Betriebsleiterinnen oder Frau Sandra Schatzmann-Bähler, Tel. 079 699 00 22 freuen sich über Ihren Anruf und geben Ihnen gerne ergänzende Auskünfte. Ihre Schriftlichen Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte an:

GUNDELITOR APOTHEKE  
DROGERIE WENGER



Güterstrasse 180, 4053 Basel  
Telefon 061 365 90 80

Für unsere neue, moderne Impuls Drogerie Parfumerie im Migros-Center (Eröffnung Juni 07) in Buchs SG, suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine/n

### Dipl. Drogist/in HF 100% als Geschäftsführer/in

Das Geschäft im MM-Center liegt an bester Lage. Wir sind mit Pro Pharma ausgerüstet und Mitglied von Beauty Alliance. Zu unseren Depots gehören Estée Lauder, Clinique, Kanebo, Lancôme und Sisley.

Wir suchen eine/n motivierte/n Unternehmer/in die/der Freude hat, einen interessanten Center-Betrieb zielorientiert und selbstständig zu führen.

Für Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung und freuen uns auf Ihre Bewerbung.



Impuls Drogerie Werdenberg  
Frau Gabriela Krauss  
Migros Markt  
Churerstrasse 12  
Telefon 081 756 47 21

Per 1. Mai 2009 oder nach Vereinbarung suchen wir eine/n

### Drogist/in 50% bis 100%

zur motivierten Mitgestaltung und Mitarbeit in einer neuen Apotheke/Drogerie in Zürich Nord.

Gerne erwarten wir Ihren Anruf oder Ihre schriftliche Bewerbung mit Bild.

Frau B. Hackspiel  
Gesundhaus AG  
Telefon +41 44 302 08 55  
Schaffhauserstrasse 473  
8052 Zürich

Gut vernetzte Drogerien =  
spannende Arbeitsplätze!

www.swidro.ch **swidro**   
zusammen erfolgreich

«Zunehmende Auslieferungen sind logistisch  
eine Herausforderung, welche wir für  
unsere Kunden mit Freude anpacken!»

Werni Amstutz –  
Speditions-Verantwortlicher



Mit «d-bulletin» frühzeitig wissen,  
was Ihre Kundinnen und Kunden im  
nächsten Drogistenstern lesen werden!

Sie erhalten den aktuellen Drogistenstern elektronisch in PDF-Format mit einer Inserentenliste, Bestellformularen, Fachinformationen Ihrer Lieferanten und einem Wissenstest für Sie und Ihre MitarbeiterInnen.

Jetzt d-bulletin abonnieren:  
Claudia Peter, c.peter@drogistenverband.ch



## Drogistin

### Uster/ZH

Die Apotheken Drogerien Dr. Bähler sind ein modernes Dienstleistungsunternehmen in den Bereichen Gesundheit, Schönheit und Wohlbefinden. Das Familienunternehmen verfügt über eine langjährige, pharmazeutische Tradition.

Für unsere grosse, moderne Zentrumsapotheke/ Drogerie/ Parfümerie suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung, eine engagierte

### Drogistin (80 - 100%)

Wenn möglich mit ca. 2 Jahren Berufserfahrung.

Sie haben Freude an kompetenter Kundenberatung sowohl im Pharma- als auch im Körperpflegebereich. Sie sind an eine selbständige, exakte und kollegiale Arbeitsweise gewohnt und haben Freude bei der Umsetzung unserer fortschrittlichen Kundenbindungsmassnahmen.

Können Sie sich in einem lebhaften Betrieb mit einem grossen, gut eingespielten Team von Pharma- und Drogistenmitarbeiter/innen wohl fühlen und sind bereit etwas Neues im Apothekenbereich dazuzulernen? Dann erwartet Sie ein interessantes und abwechslungsreiches Tätigkeitsumfeld.

Auf Ihre schriftliche Bewerbung oder Ihren Anruf freut sich Herr Peter Frenkel.

APOTHEKE DROGERIE  
ILLUSTER



Einkaufszentrum Illuster, 8610 Uster  
Telefon 044 941 45 45

**ESD ÉCOLE SUPÉRIEURE DE DROGUERIE**  
HÖHERE FACHSCHULE FÜR DROGISTEN UND DROGISTINNEN



Die Höhere Fachschule für Drogisten und Drogistinnen ist die Ausbildungsstätte für zukünftige Geschäftsführer und Geschäftsführerinnen einer Drogerie. Nach langjähriger, erfolgreicher Unterrichtstätigkeit wird der jetzige Stelleninhaber pensioniert.

Wir suchen auf Semesterbeginn im August 2009

**Lehrperson Pharmakologie (14 Lektionen pro Woche)**  
**Lehrperson Ernährungslehre (6 Lektionen pro Woche)**

Für diese anspruchsvollen Stellen suchen wir dynamische Persönlichkeiten, die offen und interessiert sind, Studierende im Alter zwischen 23–25 Jahren zu unterrichten. Für das Fach Pharmakologie wünschen wir uns eine Persönlichkeit mit Hochschulabschluss im naturwissenschaftlichen Bereich. Für das Fach Ernährungslehre ist eine/ein dipl. ErnährungsberaterIn mit Praxiserfahrung erwünscht. Eine didaktische Ausbildung und Unterrichtserfahrung ergänzen Ihr Profil. Die ESD ist eine zweisprachig geführte Schule und befindet sich an wunderschöner Lage in Neuchâtel. Eine moderne Infrastruktur und aufgeschlossene, motivierte Studierende ermöglichen ein zielorientiertes Unterrichten. Ein Ausbildungszyklus dauert zwei Jahre im Vollzeitstudium, pro Jahrgang werden zwei Klassen parallel geführt. Sie verfügen über gute Sozial-, Führungs- und Fachkompetenz und sind an der Weiterentwicklung der Schule interessiert. Sie sind deutscher oder französischer Muttersprache und besitzen gute Kenntnisse der jeweiligen anderen Sprache.

Wir freuen uns über Ihre schriftliche Bewerbung bis am 6. Februar 2009.

Für allfällige Fragen steht Ihnen Beat Günther, Direktor, (beat.guenther@cpln.ch, 078 665 80 73) zur Verfügung.



École supérieure de droguerie  
Rue de l'École 41 - 2000 Neuchâtel Téléphone 032 717 46 00 Fax 032 717 46 09 esd@cpln.ch www.esd.ch

**ESD ÉCOLE SUPÉRIEURE DE DROGUERIE**  
HÖHERE FACHSCHULE FÜR DROGISTEN UND DROGISTINNEN



L'Ecole supérieure de droguerie est le centre de formation des futurs directeurs et directrices de droguerie. Après de nombreuses années consacrées à l'enseignement, le titulaire actuel part à la retraite. Nous cherchons donc pour le semestre qui débute en août 2009 un(e) enseignant(e) en

**pharmacologie (14 leçons par semaine)**  
**alimentation (6 leçons par semaine)**

Pour occuper ces postes exigeants, nous cherchons des personnalités dynamiques, ouvertes et disposées à enseigner à des étudiants âgés de 23 à 25 ans. Pour la pharmacologie, nous cherchons une personne ayant achevé ses études dans le domaine des sciences naturelles. Pour l'enseignement de la nutrition, nous cherchons un(e) nutritionniste dipl. ayant déjà une certaine expérience professionnelle. Une formation didactique ainsi qu'une expérience dans l'enseignement complètent ces profils. L'ESD est une école bilingue, merveilleusement située à Neuchâtel. Une infrastructure moderne et des étudiants adultes, ouverts et motivés, permettent de dispenser un enseignement ciblé. Un cycle de formation correspond à deux ans d'études à plein temps. Deux classes sont menées en parallèle chaque année.

Vous disposez de bonnes compétences sociales, directionnelles et spécialisées et vous intéressez au développement de l'école. Vous êtes de langue maternelle française ou allemande avec de très bonnes connaissances de l'autre langue.

Nous nous réjouissons de recevoir votre lettre de candidature jusqu'au 6 février 2009.

Si vous avez des questions, vous pouvez contacter Beat Günther, directeur, (beat.guenther@cpln.ch, 078 665 80 73).



École supérieure de droguerie  
Rue de l'École 41 - 2000 Neuchâtel Téléphone 032 717 46 00 Fax 032 717 46 09 esd@cpln.ch www.esd.ch

**dropa**  
DROGERIE  
KÜTTEL  
Zentrum Meggen, 6045 Meggen

Wir suchen per 30. März 2009 oder nach Vereinbarung zur Ergänzung unseres Teams zwei initiative, fröhliche

**Drogistinnen 100%**  
Schwerpunkte für Kosmetik und Heidak sowie Pharma und Naturheilmittel

**Wir bieten**

- Eine abwechslungsreiche Aufgabe in einer moderner Drogerie, an einem Ort wo andere Ferien machen
- Vielseitiges Drogerie- und Parfümeriesortiment
- Eine Dauerstelle mit Weiterbildungsmöglichkeit

**Ihre Aufgaben**

- Beratung und Verkauf des gesamten Drogerie- und Parfümeriesortiment
- Einkauf und Betreuung der Depokosmetikmarken Dior, Kanebo, Biotherm, Widmer und des Pharmasektors
- Organisieren und durchführen von Aktivitäten
- Dekorieren von POS

**Ihre Stärken**

- Sie sind begeisterungsfähig, innovativ und kreativ
- Sie lieben die Beratung und den Verkauf
- Sie sind ausgeglichen, flexibel und zeigen Eigeninitiative
- Sie kennen das Waris-EDV-System

Wenn Sie diese interessante Stelle anspricht, dann senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen. Wir freuen und auf Sie. Bei Fragen steht Ihnen Hans Küttel gerne zur Verfügung. Bewerbung senden an:  
Hans Küttel, Schösslistrasse 34, 6045 Meggen  
041 377 04 33 / 079 2364346 hansküttel@bluewin.ch

**Stellengesuche**

**Eidg. dipl. Drogist, dipl. Reformfachverkäufer**  
mit Führungs- und langjähriger Berufserfahrung sucht per 1. Oktober 2009 neue Herausforderung!

Offerte an:  
Schweizerischer Drogistenverband  
Chiffre Nr. 3033, Postfach 3516  
2500 Biel 3

**dipl. Drogistin HF mit mehrjähriger Erfahrung sucht Stelle als Geschäftsführerin**

Mit viel Freude arbeite ich in meinem Beruf, fundierte Beratung mit Schwerpunkt Gesundheit und Naturheilmittel sind mir sehr wichtig. Meine Fach- und Sozialkompetenz kann ich im Umgang mit den Kunden und dem Team unter Beweis stellen. Ich handle jederzeit kunden- und geschäftsorientiert. Suchen Sie eine belastbare und motivierte Geschäftsführerin? Dann freue ich mich über eine Kontaktaufnahme.

Region LU AG SO, Stellenantritt und Penum nach Vereinbarung.  
Telefon 062 758 31 66 ab 19.00 Uhr, franziskatroxler@hotmail.com

**Drogerien / Diverses**

**Mehr Zeit für Ihr Kerngeschäft!**  
Übertragen Sie Ihre Buchhaltung in professionelle Hände.

- Jahresabschluss, Steuererklärung, Buchführung, Firmengründung, etc...
- Fordern Sie jetzt Ihre Vergleichsofferte an und lassen Sie sich positiv Überraschen!

Tel. 079 366 37 19 oder unter [www.buchhaltungbrunner.ch](http://www.buchhaltungbrunner.ch)  
Roger Brunner, dipl. Buchhalter FA & dipl. Drogist HF



**ANWANDER VERPACKUNGEN**

**Verpackungen für**  
**pharmazeutische Produkte**  
**chemisch-technische Produkte**  
**kosmetische Produkte**  
**Lebensmittel**  
**Labor- und Offizinbedarf**

**1500 Artikel im Standard-Sortiment**  
**sofort ab Lager lieferbar.**  
**Verlangen Sie unseren Katalog.**

E. Anwander & Cie. AG Langmattstrasse 12 CH-4104 Oberwil  
Telefon 061 338 33 33 Telefax 061 338 33 11  
[info@anwa.ch](mailto:info@anwa.ch) [www.anwa.ch](http://www.anwa.ch)

Als führendes veterinärmedizinisches Unternehmen der Schweiz entwickeln und produzieren wir innovative Produkte und vertreiben diese in Europa. Zur Ergänzung unserer Verkaufsabteilung suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine(n) motivierte(n), teamfähige(n)

**SachbearbeiterIn (40%)**  
für abwechslungsreiche Aufgaben im Verkauf und in der Auftragsbearbeitung

**Ihre Aufgaben**

- ✓ Entgegennahme und Verarbeitung von schriftlichen und mündlichen Kundenbestellungen
- ✓ Beratung der Tierärzte in Preis- und Sortimentsfragen
- ✓ Fakturierung der Aufträge
- ✓ Telefonbedienung
- ✓ Importabwicklung und Mitarbeit in der Kreditorenbuchhaltung

**Ihr Profil**

- ✓ Ausbildung als Pharma-Assistentin oder Drogistin
- ✓ sehr gute mündliche Sprachkenntnisse in D & F
- ✓ kaufmännisches Flair und PC-Kenntnisse
- ✓ Teamfähigkeit
- ✓ Interesse an Tiermedizin

Wir bieten Ihnen ein angenehmes Umfeld mit Freiräumen und attraktiven Anstellungsbedingungen. Fühlen Sie sich angesprochen und entspricht Ihr Profil den gewünschten Anforderungen, so senden Sie uns Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen. Wir freuen uns, Sie kennenzulernen!

**Dr. E. Graeub AG**  
Rehhagstrasse 83  
3018 Bern  
Frau Ingrid Clavuot-Mook  
Tel. 031 980 27 27



**Lipoid**

Wir haben uns in den letzten 30 Jahren zu einem weltweit führenden Hersteller von Lecithinen und Phospholipiden für den pharmazeutischen, kosmetischen und diätetischen Markt entwickelt. Diese hochwertigen Produkte werden nach wissenschaftlicher Entwicklung in kommerziellen Mengen produziert und weltweit vertrieben.

Unser junges Team in der Vertriebsorganisation sucht eine(n) engagierte(n) und interessierte(n)

**«Sales Assistant»**

zur Unterstützung der Verkaufsleiter in der Kundenbetreuung.

**Die Tätigkeit umfasst folgende Aufgaben:**

- Routinemässige Kundenkorrespondenz
- Bearbeitung von Anfragen und Erstkontakten
- Betreuung und technische Beratung von Kunden und Vertretern
- Organisation von Messen und begleitende Aufgaben
- Erstellen und Bearbeiten von Statistiken

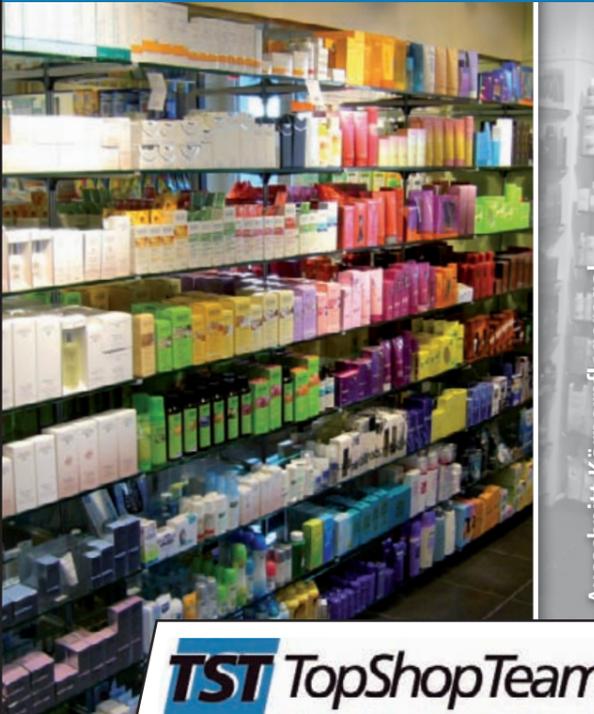
**Sie passen am besten zu uns, wenn Sie folgendes Anforderungsprofil erfüllen:**

- Pharmazeutisches/chemisches Grundwissen (z. B. durch entsprechende Berufsausbildung wie z. B. Laborant(in), Drogist(in) oder ähnliches)
- sicheres Englisch, gute Kenntnisse in einer weiteren Fremdsprache wären von Vorteil
- Berufserfahrung in einer verkaufsorientierten Innendienst-Position (vorzugsweise in der pharmazeutischen oder chemischen Industrie)
- Freude an kommunikativen und administrativen Tätigkeiten
- hohe Motivation und Lernbereitschaft
- Eigeninitiative und Freude an selbständigem Arbeiten

Wir bieten Ihnen in einem offenen und teamorientierten Arbeitsklima eine abwechslungsreiche Tätigkeit durch Zusammenarbeit mit unserem weltweiten Kundenkreis bzw. unseren Vertretern in den einzelnen Ländern.

Bitte schicken Sie Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen an:  
Lipoid AG, Alte Steinhauserstrasse 19, CH-6330 Cham  
oder E-Mail: [personal@lipoid.com](mailto:personal@lipoid.com)

**Ihr Spezialist für die Planung und Realisierung von Drogerien**



**TST TopShopTeam**  
Marketing - Beratung - Realisierung  
TST TopShopTeam · Matthias Nil · 8476 Unterstammheim  
Tel. 052 745 21 91 Fax 052 745 23 05 Mobile 079 672 91 30

Ausschnitt Körperpflegeteig

# Biotta – das gesunde Sortiment.

Nach dem Leitsatz, konsequent biologisch, um der Vitalität und Gesundheit der Menschen zu dienen, produziert das Tägerwiler Bio-Unternehmen seit 1957 konsequent zu 100% biologische Gemüse- und Fruchtsäfte.

Seit über 50 Jahren setzt Biotta konsequent auf biologische Produktion, vom Anbau der Früchte und Gemüse bis zum fertigen Produkt in der Flasche.

## Der Gesundheit zuliebe.

Mit über 20 biologischen Gemüse- und Fruchtsäften steht Biotta für Tradition und bewährte Bio-Qualität. Der Schweizer Marktführer unter den Bio-Säften vertreibt mit seinen kompetenten Partnern jährlich über 10 Millionen Flaschen in nahezu 40 Ländern. Biotta ist der Spezialist für gesundheitsfördernde Säfte.

## Natürliches vom Rohstoff bis zu den Säften.

Bei der Auswahl der Rohstoffe stellt Biotta höchste Ansprüche an Qualität und Geschmack. Die sorgfältige und natürliche Verarbeitung, die Verwendung von 100% naturreinen Originalsäften und der Verzicht auf Konzentrate sorgt für einen maximalen Gehalt an Vitaminen und Mineralstoffen. Deshalb werden bei der Herstellung auch keinerlei künstliche Zusätze verwendet.

## Biotta Wellness Woche – jetzt bestellen und profitieren!

Die Biotta Wellness Woche steht für das bekannteste Entschlackungskonzept: Profitieren Sie von unserem attraktiven Angebotspaket, welches wir exklusiv für Sie als Fachhändler geschnürt haben. Sie erhalten ab einer Bestellmenge von 10 Biotta Wellness Wochen 10% Rabatt sowie auf Wunsch ein Deko-Kit. Das Angebot ist gültig vom 2. Februar bis 4. April 2009.

Biotta AG, Pflanzbergstrasse 8, CH-8274 Tägerwilen  
Telefon: +41 (0)71 666 80 80, Telefax: +41 (0)71 666 80 81  
info@biotta.ch, www.biotta.ch



# Lieber

Die Biotta Wellness Woche ist ein kompaktes und natürliches Entschlackungspaket, entwickelt in Zusammenarbeit mit Ernährungsspezialisten. Die optimale Kombination aus hochwertigen, biologischen Frucht- und Gemüsesäften versorgt den Körper während des Fastens mit vielen, wichtigen Nährstoffen, Vitaminen und Mineralien. Damit bleibt die körperliche und geistige Leistungsfähigkeit während der gesamten Wellness Woche erhalten.



# Körper

Neue Verpackung  
ab Dezember.

Biotta, der Schweizer Pionier unter den Bio-Säften.  
Erhältlich in Apotheken, Drogerien und Reformhäusern.



**Biotta**<sup>®</sup>  
konsequent biologisch.