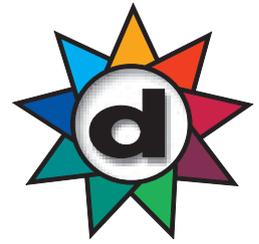


d-inside



Fach- und Brancheninformationen vom Schweizerischen Drogeristenverband 5/09
www.drogerie.ch

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

Gipfelstürmer gesucht
Renner oder Penner? So bewegt sich der Markt der OTC-Produkte. S. 8

Comment faire recette?
Explication des succès et des flops du marché OTC.

«Der Schlaf ist unser Hobby»
Ein Basler Neurologe und Schlaf-forscher über Schlafprobleme. S. 24

«Le sommeil est notre hobby»
Un neurologue spécialiste du sommeil décortique nos troubles nocturnes.

Wirkungsvolle Vorsorge?
Ein Überblick über Selbsttests und ein Exkurs in die Rechtslage. S. 36

Prévention efficace?
Aperçu des nouveaux tests personnels de santé et parenthèse juridique.

Blick über die Grenzen S. 14
Coup d'œil au-delà de nos frontières...

Fit im Verkauf dank E-Learning S. 16
L'e-learning pour doper les ventes

Gut im Fluss S. 28
Une circulation fluide

Javel: Qualität garantieren S. 40
Eau de Javel: garantir la qualité

Sinnlich und sexy

Wie die Deko-Kosmetik entstand und wo sich die Kosmetikhersteller inspirieren lassen.

S. 32

Sensuel et sexy

Découvrez les origines de la cosmétique et les sources d'inspiration des producteurs.

neu

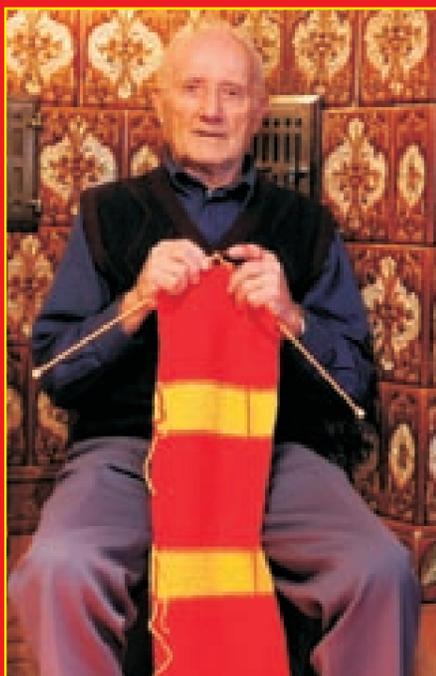
Mit Ameisenkraft gegen Schmerzen

Fortalis hilft Ihnen, aktiv und mobil zu sein



LiquiGel für Muskeln und Gelenke

Weniger Schmerz, mehr Leben



Oswald Rhyner (93) aus Elm fällt regelmässig Bäume, spaltet stundenlang Holz, kraxelt auf hohe Berge und führt den Haushalt allein.

Die Ameisenkraft für Muskeln und Gelenke

Früher

steckten unsere Vorfahren ihre Beine in Ameisenhaufen, wenn sie Probleme mit Muskeln oder Gelenken hatten. Die von den Ameisen zur Abwehr eingesetzte Säure kribbelte und brannte; aber sie wirkte Wunder beim Menschen: Das entzündete Gewebe wurde intensiv durchblutet und machte die schmerzenden Glieder wieder mobil.

Heute

gibt es glücklicherweise die regenerierende Wirkung der Ameisensäure in moderner und angenehmer Form als Medizinprodukt. Fortalis LiquiGel ist ein lokal wirksames Einreibemittel. Neben der Ameisensäure enthält es Inhaltsstoffe, welche unmittelbar nach der Anwendung durch kurze Kühlung eine rasche Schmerzlinderung bewirken. Danach wärmt Fortalis LiquiGel spürbar und mobilisiert lokal die Muskeln und Gelenke. Aufgrund dieser Eigenschaften eignet sich Fortalis LiquiGel zur Mobilisation bei:

Rückenschmerzen, Kreuzschmerzen, Schulterschmerzen, Nackensteife, Hexenschuss, Muskelverhärtung

Editorial

«Fachliche Beratung» auf Abruf



Schwangerschaftstests kennt man, aber jetzt tauchen Allergie-, Blutzucker-, Cholesterin- und Prostata-Vorsorgetests im Handel auf, um nur einige davon zu erwähnen. Ist das gut für die Drogerien? Auf den ersten Blick ja, weil diese Selbsttests für jedermann im Gegensatz zu den Medikamenten keiner Bewilligungspflicht unterliegen, aber nur abgegeben werden dürfen, «wenn die Abgabestelle die fachliche Beratung gewährleisten

kann» (Art. 17 der Medizinprodukteverordnung). Ein neues Produkt, das die Eigeninitiative im Gesundheitsbereich fördert und eine Fachberatung erfordert: Das kann in unserer Branche nur auf Anklang stossen – theoretisch, zumindest...

Das Problem ist, dass Gesetze nur so streng sind wie die Worte, aus denen sie bestehen. Was heisst «fachliche Beratung»? Genügt dafür der Informationsschalter im Warenhaus? Oder eine auf die Packung geklebte Telefonnummer, über die man Gebrauchsinformationen erhält? Streng rechtlich gesehen: ja. Und wenn man mit Worten derart spielen darf, wird der Wert des Begriffs «fachliche Beratung» etwas sehr Relatives. Zudem ist die Vorhersage schwierig, ob für diese Produkte tatsächlich eine Nachfrage besteht und ob sie wirklich zuverlässig sind (praktische Erfahrungen fehlen bis heute). Bilden Sie sich Ihre eigene Meinung zum Thema, und lesen Sie den ausführlichen Beitrag ab Seite 36.

Ich wünsche Ihnen eine angenehme Lektüre.

Michel Schmid

Tests positifs?

On connaissait les tests de grossesse, voici que les tests d'allergies, de glycémie, du cholestérol, de prévention de la prostate, pour n'en citer que quelques-uns, apparaissent sur le marché. Positif pour les drogueries? A priori oui, puisque ces tests d'auto-diagnostic destinés au public, contrairement aux médicaments, ne sont soumis à aucune autorisation, mais «ne peuvent être remis que si le point de remise est à même de garantir un conseil spécialisé» (article 17 de l'Ordonnance sur les dispositifs médicaux). Un nouveau produit qui encourage l'initiative personnelle en matière de santé et qui demande des conseils spécialisés, voilà qui ne peut que plaire à notre branche. En théorie...

Le problème, c'est que les lois, aussi rigides soient-elles, sont aussi malléables que les mots qui les forment. Que signifie «conseil spécialisé»? Le service d'information d'un grand magasin fera-t-il déjà l'affaire? Ou un simple numéro de téléphone collé sur le produit permettant d'obtenir des informations sur son utilisation? Du point de vue strictement légal, oui. Et si l'on peut se permettre de jouer pareillement sur les mots, la valeur de l'expression «conseil spécialisé» devient toute relative.

Sans compter qu'il est difficile de prévoir s'il existe une réelle demande pour ces produits, s'ils sont vraiment fiables (pas encore d'expériences pratiques à ce jour). Mais faites-vous donc votre propre opinion à ce sujet en lisant notre article détaillé en page 37.

Je vous souhaite une bonne lecture.

Michel Schmid

Impressum d-inside

Offizielles Organ des Schweizerischen Drogistenverbands, Postfach 3516, 2500 Biel 3; Geschäftsführung: Martin Bangerter; Redaktion: Heinrich Gasser (hrg)/Chefredaktion, Flavia Kunz (fk)/Chefredaktorin Stv., Nadja Mühlemann (nm), Elisabeth Küpfert (ek), Katharina Rederer (kr), Michel Schmid (ms); Layout: Odette Montandon; Übersetzung: Claudia Spätig, Daphné Grekos, Laurence Strasser; Anzeigenverkauf: Michael Severus, Alexandra Kunz, Tel. 032 328 50 51, inserate@drogistenverband.ch; Abonnemente: Antonella Schilirò, Tel. 032 328 50 30, info@drogistenverband.ch; ISSN 1662-338X; Fr. 75.-/Jahr, 2. Abonnement Fr. 56.-, zuzüglich 2,4% MwSt; Druck: Swiss Printers AG, Zofingen
Titelbild: www.gettyimages.de

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, info@droga-helvetica.ch



Vifor Wir sind Gönner des SDV und der ESD



Das Fünfer-Team steht

Zahlreiche Anmeldungen sind bei Dul-X eingegangen, als sie via *d-mail* Ende Januar Mitglieder für eine Teilnahme am Gigathlon 2009 suchten. Nun ist das Team aus Drogisten/-innen und Apothekern/-innen gebildet (siehe Bild). Der Gigathlon findet vom 3. bis 5. Juli 2009 in der Ostschweiz statt. Gestartet wird in den fünf Disziplinen Inline, Laufen, Schwimmen, Bike und Velo. Wir wünschen den Teilnehmenden viel Ausdauer beim Training! *fk*

Die Mitglieder des DUL-X Gigathlon Team: v.l.n.r. Martin Heidegger (Drogerie Heidegger), Kathrin Schaub (Drogistin HF, Blauen Apotheke/Drogerie), Beat Schellenberger (Apotheker, Roseg Apotheke), Regula Ochsenbein (Apothekerin, Apotheke Stadelhofen) und Michael Severus (Drogist HF, SDV).

Kräftiges Wachstum der Gesundheitskosten

Nach den neuesten Zahlen des Bundesamtes für Statistik (BFS) betragen die Kosten des Gesundheitswesens in 2007 insgesamt 55,3 Milliarden Franken. Nachdem sich das Wachstum in den vorangegangenen drei Jahren merklich abgeschwächt hat, ist nun ein Anstieg von 4,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr zu verzeichnen. Im Vergleich zur gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung entsprechen die Gesundheitskosten auch 2007 10,8 Prozent. *pte*

Viele Käufer entscheiden sich am Supermarktregal

Was die deutschen Verbraucher kaufen, entscheiden sie grösstenteils erst im Geschäft. Knapp 70 Prozent der Kaufentscheidungen fallen vor Ort, am sogenannten Point of Sale (POS). Ob es ein Produkt in den Einkaufswagen schafft, wird deutlich von der Markenstärke beeinflusst. Dies sind Ergebnisse der Studie «store effect» der GfK Marktforschung. Die Untersuchung untermauert damit erstmals einen in Marketingkreisen seit Langem kursierenden Schätzwert. *GfK*

Herpesgefahr durch Textilien

Lippenherpes ist unbeliebt, aber verbreitet. Neben bekannten Übertragungswegen durch Speichel oder Schmierinfektionen nach Aufkratzen der Bläschen legen Untersuchungen einen weiteren möglichen Infektionsweg nahe – über kontaminierte Textilien. Mithilfe molekularbiologischer Analytik ist es den Wissenschaftlern des Instituts für Hygiene und Biotechnologie (IHB) an den Hohenstein Instituten gelungen, die starke Haftung von Herpes-simplex-Viren (HSV 1) an Textilien nachzuweisen. Die Ergebnisse verdeutlichen, dass eine Ansteckung beispielsweise also auch über Handtücher, Servietten sowie Geschirr- und Reinigungstücher erfolgen könnte, mit denen sich zuvor ein Herpes-Infizierter abgetrocknet hat. Selbst nach einer 40°C-Wäsche mit einer haushaltsüblichen Maschine unter Verwendung von Haushaltswaschmittel liess sich die Virus-DNA auf den Lappchen nachweisen. *doccheck.com*

Mit Magneten gegen Sepsis

Magneten können Krankheitserreger aus dem Blut waschen und so in Zukunft gegen eine Sepsis (Blutvergiftung) eingesetzt werden, versprechen Forscher des

Kinderkrankenhauses in Boston. Das Prinzip ihrer Blutwäschemaschine ist einfach: Dem abgezapften Blut werden winzige Magnetkügelchen zugesetzt. Diese sind mit Antikörpern überzogen, die auf die im Blut vorhandenen Erreger abgestimmt sind und an diese andocken. Fliesst das Blut an einem Magnetfeld vorbei, werden die Kügelchen mitsamt den Erregern herausgezogen. Das gereinigte Blut wird dann wieder dem Patienten zugeführt. *www.wissenschaft.de*

Vitamin D hilft Knochenbrüchen vorbeugen

Forscher der Universität Zürich analysierten Studien, welche den Effekt von Vitamin D – mit oder ohne Kalziumzugaben – auf Knochenfrakturen (Wirbelfrakturen ausgeschlossen) von über 80 000 über 65-jährigen Personen untersucht hatten. Sie beurteilten das Knochenbruchrisiko in Abhängigkeit von der Dosierung von Vitamin D. Es zeigte sich ein klarer Zusammenhang zwischen der Dosierung von Vitamin D und dem Knochenbruchrisiko (ausgenommen Wirbelfrakturen): Je höher die Dosierung, desto höher der Schutz. Eine vorbeugende Dosis von 400 IU Vitamin D pro Tag konnte das Risiko von Knochenbrüchen bei über 65-Jährigen um ca. 20 Prozent reduzieren, so die Forscher. *www.sprechzimmer.ch*

Von gefühltem und echtem Reichtum

Mehr Geld zu verdienen, hebt die Stimmung – selbst dann, wenn eine höhere Inflation den Gewinn an Kaufkraft gleich wieder auffrisst. Zurück geht dieses Phänomen, offiziell als Geldwertillusion bezeichnet, auf eine irrationale Eigenheit des Gehirns, haben nun Bonner Forscher gezeigt: Das Belohnungszentrum reagiert grundsätzlich viel stärker auf grosse Zahlen und hohe Summen als auf kleinere, auch wenn völlig klar ist, dass der reale Wert in beiden Fällen exakt identisch ist. Der Einfluss dieser Fehleinschätzung auf wirtschaftliche Prozesse sei immens, betonen die Forscher. Ohne sie wäre es beispielsweise nahezu unmöglich, durch eine Erhöhung der Geldmenge seitens der Zentralbanken die Wirtschaft anzukurbeln. *www.wissenschaft.de*

Neu entdeckter Wirkstoff macht Knoblauch so gesund

Allicin – die Substanz, die dem Knoblauch seinen typischen Geschmack und Geruch verleiht – wurde bis vor kurzem für eines der effektivsten Antioxidanzien gehalten. Kollegen der Queen's University in Kanada haben nun entdeckt, dass nicht das Allicin selbst, sondern ein Abbauprodukt von Allicin, eine sogenannte Sulfensäure, die freien Radikale extrem schnell abzufangen vermag. *SGE*

Vitamin C zur Prävention von Gicht

Vitamin C verringert die Einlagerung von Harnsäurekristallen in Gelenken und Sehnen. Eine kürzlich publizierte randomisierte, placebokontrollierte Doppelblindstudie zeigte, dass mit Vitamin C der Harnsäurespiegel im Serum deutlich gesenkt werden kann. Ob sich damit das Gichtisiko tatsächlich reduziert, war bisher unklar. Konklusion der Autoren: Eine höhere Vitamin-C-Einnahme ist mit einem niedrigeren Gichtisiko assoziiert. Zur Primärprävention der Gicht könnte sich eine Vitamin-C-Supplementation durchaus eignen. *www.tellmed.ch*

Wallwurz-Salbe hilft bei Kniearthrose

Bei Arthrose im Knie hilft eine Salbe mit Wallwurz. Die Pflanzencreme verringert die Schmerzen um mehr als die Hälfte, das ist das Resultat einer Studie. Die 220 Teilnehmer der Studie strichen sich dreimal täglich Wallwurz-Salbe oder eine Placebo-Salbe ohne Wirkstoff ein. Dabei schnitt die Kräutersalbe eindeutig besser ab. «Saldo» Nr. 5/2009

Herzliche Gratulation!



Im *d-inside* 3/09 hatten Sie als Drogist/in die Chance, am Wissenstest «Wehweh und Bobo» teilzunehmen. Alle Fragen richtig beantwortet und gewonnen hat **Barbara Wellerdieck** aus Buchs (SG). Als Preis darf Barbara Wellerdieck einen Swiss-Wellness-Gutschein im Wert von 800 Franken entgegennehmen. Wir gratulieren der Gewinnerin herzlich und wünschen erholsame Wellness-Tage. *fk*

Detailhandelsumsätze steigen weiter

Nach den provisorischen Ergebnissen des Bundesamtes für Statistik sind die nominalen Detailhandelsumsätze im Januar 2009 im Vergleich zum Vorjahresmonat um 1,9 Prozent gestiegen. Real haben die Detailhandelsumsätze um 1,2 Prozent zugelegt. Das grösste nominale Umsatzplus verbuchte die Warengruppe «Nahrungsmittel» (+8,1 Prozent) Es folgen die Gruppen «Küche, Haushalt» (+4,9 Prozent) und «Gesundheit, Körperpflege, Schönheit» (+4,8 Prozent). Im Branchenvergleich liegt der «Fachdetailhandel mit pharmazeutischen, medizinischen und kosmetischen Artikeln» (+6,2 Prozent) auf dem zweiten Platz. *BfS*

Auszeichnung für Parsenn Produkte

Sie ist zwar erst seit Kurzem auf dem Markt, wurde aber bereits zweimal getestet und ausgezeichnet: die Tal Fusspflege-Creme. Anlässlich des im Januar 2009 durchgeführten Prix de Beauté nominierte eine Fachjury der Zeitschrift «annabelle» die Fusscreme zu den sechs Besten der Kategorie Dermakosmetik, und in der Ausgabe 4/2009 bewertete «Saldo» die Wirkung der Tal Fusspflege als «sehr gut». *pte*

Resistent gegen Resistenzen

Schlechte Nachrichten für fiese Bakterien: Amerikanische Wissenschaftler haben Antibiotika gegen einen Cholera-Erreger und gegen ein E.-coli-Bakterium entwickelt, die bei den Erregern keine Resistenzen hervorrufen. Auch nach 26-facher Behandlung sprachen die Bakterien noch genauso gut auf die Medikamente an wie beim ersten Mal. Der Ansatz der Forscher: Die neuen Wirkstoffe töten die Bakterienzellen nicht, denn das würde die Resistenzbildung provozieren. Stattdessen hindern sie die Zellen lediglich an der Kommunikation, indem sie ein bestimmtes Enzym blockieren. Dadurch sind die Bakterien nicht mehr in der Lage, Biofilme zu bilden, mit denen sie sich vor dem Immunsystem schützen, berichten die Wissenschaftler vom Albert-Einstein-College für Medizin in New York. *www.wissenschaft.de*

Johanna Bernet-Meili tritt zurück



Nach fünf Jahren an der Spitze des Schweizerischen Drogistenverbandes SDV tritt **Johanna Bernet-Meili** auf die Delegiertenversammlung vom 11. November 2009 von ihrem Amt als Zentralpräsidentin zurück. In ihrer Amtszeit ist der Verband seinem Ziel, die Drogerie als «erste Anlaufstelle für Gesundheit und Schönheit» zu positionieren, ein grosses Stück näher gekommen: Immerhin gaben letztes Jahr bereits 36 % der befragten Bevölkerung an, sie suchten bei leichten Beschwerden eine Drogerie auf – 2001 lag dieser Wert noch bei 12 %. «Die Ausgangslage ist gut, die Richtung stimmt», sagt Bernet-Meili und schätzt, dass «die Themen Image und Positionierung auch in Zukunft zentral bleiben» werden. Die Suche nach einer Nachfolgerin oder einem Nachfolger ist angelaufen, aber, so Johanna Bernet-Meili: «Bis jetzt gibt es keinen konkreten Namen.» Je nach Verlauf der Suche solle in den nächsten Wochen allenfalls eine Findungskommission eingesetzt werden.

Galenica Gruppe steigert den Gewinn

Mit einem Reingewinn von CHF 189,4 Mio. steigerte die Galenica Gruppe 2008 das Ergebnis um 40,4 Prozent. Damit erreichte Galenica zum dreizehnten Mal in Folge ein zweistelliges Gewinnwachstum. Galenica erwirtschaftete 2008 einen Nettoumsatz von CHF 2704,0 Mio. *www.galenica.com*

Fettsucht verkürzt Leben um bis zu zehn Jahre

Starkes Übergewicht ist für die Gesundheit so gefährlich wie lebenslanges Rauchen und verkürzt die Lebenserwartung um ein Jahrzehnt, warnen Wissenschaftler der Clinical Trial Service Unit. Sogar leichtere Formen von Fettleibigkeit können die Lebenszeit um rund drei Jahre verringern. Für die in «The Lancet» veröffentlichte Studie wurden die Daten von fast einer Million Menschen aus der ganzen Welt ausgewertet. *pte*

Neuer Geschäftsführer bei IMS Health Schweiz



Serge Scotto heisst der neue Geschäftsführer bei IMS Health Schweiz. Er übernimmt somit die Nachfolge von Thomas Binder, der die IMS Schweiz in den letzten acht Jahren erfolgreich leitete. Dieser hat innerhalb der IMS Health eine neue Funktion übernommen. Serge Scotto weiss mehr als 24 Jahren Erfahrung in leitenden Managementfunktionen auf. So wechselte er von Astra Zeneca zu IMS Health, wo Scotto als General Manager für Russland und CIS für vier Jahre tätig war. Zuvor war er als Country President für Novartis während fünf Jahren in Ägypten und in mehreren Ländern als General Manager tätig. *fk*

Wechsel auf der Horizont-Zentrale

Nach zehn Jahren bei der Drogerie-Gruppierung Horizont gibt **Rita Ramseier** per 1. Mai 2009 ihr Amt ab. Die Nachfolge und somit die administrative Leitung der Horizont-Drogerien wird ab dem 1. Mai 2009 **Annabelle Lüdi** übernehmen. *fk*

Voten für die Komplementärmedizin

Wäre am Stichtag, dem 1. April 2009, über die beiden Vorlagen befunden worden, hätte eine klare Mehrheit von 67 % der Komplementärmedizin wieder einen Platz in der Grundversicherung zugebilligt. Das zeigt die erste Umfrage des Instituts GFS Bern im Auftrag der SRG SSR idée suisse. So sagten zwei Drittel «JA» zu der Vorlage der Komplementärmedizin. *fk*

Rosige Aussichten für Schweizer Pharmaindustrie

Die Lobbyorganisation Interpharma sieht die wirtschaftliche Vision für die Schweizer Pharmaindustrie im Jahr 2020 rosig: Der direkte Beitrag von Pharma an die Wertschöpfung der Schweiz könnte sich wie die Zahl der Direktbeschäftigten verdoppeln. In ihrer neusten Broschüre «Motor für Wohlstand, Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz» schätzt Interpharma, dass die Schweizer Pharmaindustrie im Jahr 2020 rund 55 000 Direktbeschäftigte haben werde. Dies würde einem Zuwachs von 21 000 Direktbeschäftigten entsprechen. In dieser

Vision würde sich der direkte Beitrag von Pharma an die Wertschöpfung der Schweiz um rund 10 Milliarden Franken auf gegen 20 Milliarden Franken verdoppeln. Als Grund für die optimistische Sicht führt Interpharma den fruchtbaren Boden für Pharma in der Schweiz dank dem Nebeneinander von Start-up-Firmen, grossen multinationalen Unternehmen, führenden Hochschulen sowie einem Cluster der biomedizinischen Forschung an. *www.cash.ch*

Softdrinks machen Menschen dick

Wer abnehmen will, muss in erster Linie auf zuckerhaltige Getränke verzichten. Zu diesem Schluss kommt eine amerikanische Studie. Bisher wurden die Getränke als Kalienträger demnach weit unterschätzt und viel mehr Gewicht auf feste Nahrungsmittel gelegt. Wer aber effektiv Gewicht verlieren will, sollte laut den Forschern auf die süssen Getränke verzichten. Bei der Studie wurden 810 Erwachsene über einen Zeitraum von 18 Monaten untersucht. Nach den Erkenntnissen der US-Forscher waren gezuckerte Softdrinks mit 37 Prozent die wichtigste Quelle der flüssigen Kalorienzufuhr. *pte*

Tabakpflanze produziert Diabetes-Heilmittel

Die Tabakpflanze eignet sich bestens zur Erzeugung von Arzneistoffen für Autoimmun- und Entzündungskrankheiten wie Diabetes-1. Das ist ein Ergebnis des EU-Projekts «Pharma-Planta», das Heilproteine in Pflanzen in therapeutisch relevanten Mengen produziert und klinisch testet. Die Forscher entwickelten transgene Tabakpflanzen, die den Wirkstoff Interleukin-10 produzieren. Dabei handelt es sich um ein wirkungsvolles Protein aus der Gruppe der Zytokine, das überschüssige Entzündungsreaktionen verhindert. *pte*

Doping-sichere Homöopathie

Anders als im Breitensport hat sich die Homöopathie im Spitzensport bereits etabliert. Dazu trug der Umstand bei, dass viele Medikamente der Schulmedizin auf der Anti-Doping-Liste aufscheinen. Homöopathika werden kaum als Doping gewertet, ausser sie werden intravenös verabreicht. Die Flüssigform homöopathischer Arzneien wird aufgrund des Alkohol-

gehalts als Doping kategorisiert, nicht aufgrund des Wirkstoffes, so die Vizepräsidentin der österreichischen Apothekerkammer. *pte*

Omega-3-Fettsäuren gegen Krebs

Omega-3-Fettsäuren könnten auch eine positive Wirkung in der Krebstherapie entfalten: Die Stoffe verringern die Grösse von Tumoren und unterstützen Krebsmedikamente. Ausserdem lindern sie schädliche Nebeneffekte der Chemotherapie, haben ägyptische Forscher von der Universität in Al-Mansoura in Experimenten an Mäusen herausgefunden. Die Forscher hatten insbesondere die Omega-3-Fettsäure Docosahexaensäure (DHA) im Visier, die in Seefischen wie Lachs und Hering vorkommt und Nahrungsmitteln zugesetzt wird. Die Ergebnisse können Ausgangspunkt für neue Therapieansätze liefern. *www.wissenschaft.de*

Broccoli als Magen-Ausputzer

Der regelmässige Genuss von Broccolisprossen kann dabei helfen, das Risiko für Magenkrebs zu senken. Das fand ein internationales Team von Wissenschaftlern heraus. Die Forscher von der amerikanischen John-Hopkins-Universität in Baltimore erklärten den Wirkmechanismus der Gemüsesprossen mit deren antibiotischen Eigenschaften: Demnach enthalten die Sprossen von Broccoli hohe Konzentrationen von Sulforaphan, einem starken Antioxidans. Diese chemische Verbindung aktiviert die körpereigene Abwehr gegen die gefährlichen Helicobacter-pylori-Bakterien, die für eine Reihe von Magenerkrankungen verantwortlich gemacht werden. *www.wissenschaft.de*

Ab 27 gehts bergab

Etwa ab dem 27. Geburtstag geht es mit den geistigen Fähigkeiten – zumindest in manchen Bereichen, dem Puzzeln beispielsweise, bergab. Das Erinnerungsvermögen lässt dagegen erst ab 37 nach. Zu diesem erschreckenden Ergebnis kommen Psychologen, nachdem sie über einen Zeitraum von sieben Jahren die geistigen Fähigkeiten von 2000 Menschen getestet haben. Diese Statistiken könnten helfen, beginnende Alzheimer-Erkrankungen schneller zu erkennen. *www.wissenschaft.de*

Démision de Johanna Bernet-Meili

Après cinq ans passés à la tête de l'Association suisse des droguistes ASD, Johanna Bernet-Meili a annoncé qu'elle démissionnera au 11 novembre 2009, date de l'Assemblée des délégués. Sa volonté de positionner les drogueries comme «le premier interlocuteur en matière de santé et de beauté» s'est largement traduite dans les faits: dans une enquête réalisée l'an passé, 36 % des personnes interrogées affirmaient se rendre en droguerie en cas de troubles bénins – contre 12 % seulement en 2001. «Les prémices posés sont bons et la direction est juste», a déclaré la présidente sortante, qui estime que «l'image et le positionnement resteront des thèmes centraux à l'avenir». Elle a également affirmé que les recherches pour lui trouver un successeur étaient en cours, mais qu'on ne disposait encore d'aucun nom concret. Selon l'évolution de la situation au cours de ces prochaines semaines, une commission pourrait être instaurée pour trouver des candidats.

Samaritains en fête

Toujours très demandée pour assurer le fonctionnement de quantités de rencontres sportives, éducatives et artistiques, l'association des Samaritains de Sion fête cette année son 75^e anniversaire. Elle organise donc une grande manifestation publique qui aura lieu le 6 juin à Sion.

Forte augmentation des coûts de la santé

Le coût du système de santé se montait à 55,3 milliards de francs en 2007, selon les derniers chiffres de l'Office fédéral de la statistique (OFS). Après s'être considérablement affaiblie ces trois dernières années, la croissance a atteint 4,9 % par rapport à l'année précédente. Les coûts de la santé représentent, comme en 2006, 10,8 % de la valeur ajoutée totale de l'économie en 2007. *pte*

Achats en priorité spontanés

Selon une enquête réalisée par l'Institut de sondage allemand GfK Marktforschung intitulée «store effect», 70 % des achats des consommateurs allemands se décident sur place, c'est-à-dire au point de vente. L'image de la marque aurait un impact déterminant sur la décision d'achat

d'un produit. Les conclusions de cette étude confirment ainsi les estimations empiriques largement admises dans les milieux marketing. *GfK*

Risque d'herpès dans les textiles

L'herpès labial est désagréable mais très répandu. Outre les voies habituelles de contamination empruntées par le virus telles que la salive ou la transmission des agents infectieux par des lésions, des études ont découvert un nouveau canal de contamination par le biais des textiles. Des chercheurs de l'Institut d'hygiène et de biotechnologie (IHB) des Instituts Hohenstein sont parvenus à prouver la forte adhérence aux tissus des virus simplex de l'herpès (HSV 1) grâce à l'analyse biomoléculaire. Les résultats montrent qu'il existe un risque de contamination à travers des essuie-mains, des serviettes, des linges de cuisine ou des chiffons de nettoyage utilisés auparavant par une personne infectée par le virus. Des traces d'ADN du virus ont ainsi été décelées après un lavage à 40 °C dans un lave-linge conventionnel avec un produit de lessive classique. *doccheck.com*

De la vitamine D contre les fractures

Des chercheurs de l'Université de Zurich ont analysé des études portant sur les effets de la vitamine D – avec ou sans apport de calcium – sur les fractures osseuses (à l'exception de celles des vertèbres) chez des personnes âgées de plus de 65 ans. Il s'est avéré qu'il existe un lien direct entre la supplémentation en vitamine D et la fréquence des fractures osseuses: plus le dosage est élevé, meilleure est la protection. Les chercheurs estiment ainsi qu'une dose prophylactique de 400 IU de vitamine D par jour pourrait réduire les risques de fractures de 20 % chez les personnes âgées. *www.sprechzimmer.ch*

De la vitamine C contre la goutte

La consommation de vitamine C peut aider à réduire le risque de goutte chez l'homme, selon des chercheurs américains de l'Ecole de Médecine de l'Université de Boston qui ont étudié presque 47 000 hommes pendant plus de 20 ans. Il s'avère que la vitamine C réduit le taux d'acide urique, qui peut former des calculs

responsables des douleurs, inflammations et gonflements propres à la goutte. Une supplémentation en vitamine C réduit donc le risque de goutte et peut être considérée comme une bonne mesure prophylactique. *www.tellmed.ch*

Commerce de détail: en hausse

Selon les résultats provisoires de l'Office fédéral de la statistique (OFS), les chiffres d'affaires nominaux du commerce de détail ont augmenté de 1,9 % en janvier 2009 par rapport à janvier 2008. Les deux mois comptabilisaient le même nombre de jours de vente. En termes réels et corrigés de l'inflation, les chiffres d'affaires du commerce de détail se sont accrus de 1,2 % en un an. La plus forte augmentation des chiffres d'affaires nominaux a été enregistrée en janvier 2009 par rapport à janvier 2008 dans le groupe de marchandises «alimentation» (+8 %). Viennent ensuite les catégories «cuisine, ménage» (+4,9 %) et «santé, soins, beauté» (+4,8 %). Dans la comparaison entre branches économiques, le «commerce de détail de produits pharmaceutiques, médicaux et de beauté» se place en deuxième position (+ 6,2 %). *OFS*

L'ail: toujours aussi sain!

L'allicine – la substance à l'origine de l'arôme et du goût typiques de l'ail – était considérée jusqu'alors comme l'un des antioxydants les plus efficaces. Les scientifiques n'étaient cependant pas en mesure de démontrer son mode d'action exact. Or des chercheurs de la Queen's University du Canada viennent de découvrir que ce n'est pas l'allicine mais un de ses dérivés soufrés – les acides sulféniques – qui permettent de capturer rapidement les radicaux libres. *SSN*

Pommade de consoude contre l'arthrose

La pommade à la consoude est efficace contre l'arthrose du genou. Selon une étude portant sur 220 personnes, cette préparation végétale diminuerait les douleurs de moitié. Les participants ont dû appliquer trois fois par jour qui de la pommade de consoude, qui un placebo. Les résultats obtenus avec la pommade de consoude ont été nettement meilleurs. *«Saldo» n° 5*

Gipfelstürmer gesucht

OTC Selten ist voraussehbar, ob sich ein neues Produkt als Ladenhüter oder als Verkaufsschlag entpuppt. Ein hoher Innovationsgrad kann ein Erfolgsgarant sein.



Im OTC-Bereich werden jährlich rund tausend neue Produkte lanciert. Der Grossteil davon ist der Liste D zugeordnet. Im Zusammenhang mit den Wirkstoffen an sich ist der Innovationsgrad jedoch gering. Laut **Andreas Baumgartner** von IMS Health sind mindestens drei Viertel der Neueinführungen sogenannte «line extensions», darunter vor allem neue galenische Formen bestehender Produkte. «Das Finden von neuen Substanzen im OTC-Bereich ist extrem schwierig. Es gibt in den zulässigen Indikationsgebieten für OTC-Präparate kaum Krankheitsbilder, für die es noch keine Medikamente gibt. Geforscht wird bei internationalen Pharmakonzernen deshalb vor allem im Bereich der rezeptpflichtigen Medikamente», weiss **Christoph Metzler**, Leiter Marketing und Einkauf Galaxis. Grundsätzlich handelt es sich also weitgehend um einen Verdrängungsmarkt. Viele Präparate etablieren sich nicht und verschwinden über kurz oder lang aus Regalen und Bestellscheinen. Einige wenige behaupten sich hingegen erfolgreich. Verkaufsschlag sind zumeist mit cleveren Marketingstrategien verbunden.

Die Launen des Wetters

Viele Produkte, die in Drogerien über den Ladentisch gehen, sind an Saisons gebunden. Mittel gegen Erkältung, Husten

und Grippe etwa werden vorwiegend in den Wintermonaten verkauft, Insektenpräparate, Desinfektions- und Sonnenschutzmittel in den Sommermonaten. Ein hartnäckiger Winter übt einen unmittelbaren Einfluss auf die verkauften Erkältungs- und Hustenmittel aus. Nach einem langen Winter haben diese denn auch im vergangenen Jahr deftig zugelegt. Laut IMS konnte der Umsatz um 6,9 Prozent auf 65,9 Millionen gesteigert werden. Dicht gefolgt von Mineralverbindungen und Vitaminen, deren Verkauf oft an erwähnte Indikationen geknüpft ist. Leider kann man aber nicht vorhersehen, ob ein Winter milde oder lange ausfällt. Wird nun ein Grippemittel in einem schwachen «Grippejahr» lanciert, wird die Einführung wenig fulminant ausfallen. Veranschaulichendes Beispiel dafür ist Panadol Antigrippine, das im milden (Grippe-)Winter 2006 eingeführt wurde und deshalb schwach startete.

Ausdehnung von Linien

«Die meisten Produkte laufen unter «me too», unterscheiden sich nur in der galenischen Form oder verfügen einfach über neue, kleinere Zusätze», betont **Peter Binggeli**, Geschäftsführer der Impuls Service AG, der unter den letztjährigen Einführungen kaum etwas Neues findet. «Ich stelle vermehrt Dachmarkenstrategie fest», sagt **Florian Plüss**, Leiter Einkauf im Droga Management. Viele Neueinführungen sind also unter der Rubrik «Marketingstrategie» einzuordnen. Bioflorina, beispielsweise, wurde im Frühjahr 2008 sehr erfolgreich eingeführt. Inhaltlich entspricht das Produkt dem ehemaligen Bioflorin (35 Kapseln), das seit Jahren über einen hohen Bekanntheitsgrad verfügt. Ausschlaggebend war sicherlich nicht der allenfalls attraktivere Name, sondern die Möglichkeit, mit diesem Produkt auch Publikumsinformation betreiben zu können.

Zuwachs dank Switches
In den letzten Jahren wurden einige Wirkstoffe von der Liste C in die Liste D eingeteilt und somit im Drogeriekanal eingeführt. Darunter fallen Präparate wie Ibuprofen 400, Saridon 400, Algifor und Nicotinell auf. Ein Produkt, das ebenfalls erfolgreich einen solchen Listen-«Switch» erfuhr, ist das Fusspilzmittel Lamisil Once. Laut **Dominique Giuliani**, CEO Novartis Consumer Health Schweiz, ist die «Kategorie Fusspilz» in den letzten zwölf Monaten in den Drogerien über vierzig Prozent gewachsen. Lamisil erreicht dabei mit 64 Prozent Marktanteil die Marktführerschaft im Drogeriekanal. Als erfolgreich schätzt **Rénauld Egloff**, Leiter Geschäftseinheit Consumer Healthcare

Switzerland bei Vifor Pharma, die Einführung von Algifor ein: «Der neue Kanal hat uns bei der Entwicklung der Umsätze sehr geholfen, der Umsatz wächst im fünfstelligen Bereich.» Umteilungen können aber auch zum Nachteil der Drogerien erfolgen. Prominentes Beispiel sind Johanniskrautpräparate, die vor nicht allzu langer Zeit aus der Liste D gestrichen wurden. «Für uns kam diese Umteilung einem Flop gleich. Wir konnten Remotiv nicht mehr den Drogerien anbieten, und die Verwendung von Johanniskrautpräparaten ging gesamthaft massiv zurück», erklärt **Felix Ruppanner**, Marketingleiter bei Max Zeller Söhne. «Die Listenumteilung hat uns auf unserem Weg, die Dokumentation pflanzlicher Arzneimittel mittels neuer Studien zu verbessern, bestätigt. So könnten solche Schritte künftig vermieden werden.» Massive Umsatzeinbußen hatten auch die Drogerien zu verzeichnen.

«Wir erleben immer wieder Markteinführungen von im Ausland erfolgreichen Produkten», sagt Plüss. Viele Switches dieser Art scheitern, weil sich die Märkte halt doch unterscheiden und teilweise unterschiedlich angegangen werden müssen. Formoline 112 hingegen hat die Etablierung geschafft. Laut **Ursula Götschmann**, Marketingleiterin bei Interdelta, wird ein konstantes Wachstum im zweistelligen Bereich verzeichnet. Zudem verkaufe sich das Produkt in der Schweiz sogar besser als etwa in Deutschland. Sie führt dies unter anderem auf eine gute Werbestrategie, die mit einem hohen Wiedererkennungswert einhergeht, zurück.

«Glückliche» Zufälle

Marktforschung bietet eine solide Ausgangslage für die Erkennung von Trends. Trotzdem schwingt der Faktor Zufall immer mal wieder mit. So auch bei Cimifemin. Vor einigen Jahren kam die Hormonbehandlung bei Wechseljahresbeschwerden in Verruf. Diese Begebenheit sowie überzeugende wissenschaftliche Studien und eine konsequente Informationspolitik bei Ärzten und später auch in Drogerien und Apotheken führten zum Durchbruch des Produktes. Der sogenannte Zufall ging also einher mit einem Unternehmen, das seine «Hausaufgaben» gemacht hatte.

Laut Ruppanner ist das Traubensilberkerze-Präparat heute nicht mehr «nur» eine Alternativbehandlung im Vergleich zu den Hormonen. Es werde mittlerweile breit als Therapie der ersten Wahl eingesetzt, was es zum meistverwendeten Präparat überhaupt gemacht habe.

Mit dem Trend der Zeit bringt **Markus Hinder**, Leiter Marketing Omida, den auf fallenden Durchbruch der Omida Schüssler-Salze in Verbindung. Aber nicht nur. Omida ist ein hervorragendes Beispiel für ein Unternehmen, dessen «langer Atem» sich auszahlt. Seit der Einführung vor zehn Jahren verfolgte das Unternehmen das gleiche Konzept, investierte laufend, vertraute auf den Erfolg, setzte auf die Einfachheit und auf eine qualitative Schulung des Drogeriepersonals. «Die Schulungen sind ein zentrales Instrument. Dabei spielt nicht nur die Weitergabe von Wissen, sondern auch der Motivation eine Rolle», weiss Hinder aus Erfahrung. Ein Konzept, das funktioniert: 17 Millionen Franken wurden im vergangenen Jahr umgesetzt. Das ist gegenüber dem Vorjahr ein Wachstum von 25 Prozent. Angefangen hatte das Unternehmen mit einem Jahresumsatz von ca. 6 Millionen Franken. Marktforschungsspezialist Baumgartner bringt es auf den Punkt: «Omida hat einen guten Job gemacht.»

Ankurbelung der Nachfrage

Der Markt mit Glucosaminprodukten und Lipiden boomt gegenwärtig. Dabei sticht besonders das vor einem Jahr eingeführte Produkt Equazen IQ hervor. «Dank Equazen IQ ist der Markt grösser geworden. Das Produkt hat keine Verdrängung, sondern eine Erweiterung gebracht», weiss Egloff, der – auf die gemäss IMS erfolgreichste Neueinführung im letzten Jahr – stolz ist. Er führt dies auf die Positionierung mit einer vorher wenig bekannten Indikation zurück. Zudem habe man unkonventionelle Marketingapproaches (Absatzmethoden) gewählt. Neben den klassischen Massnahmen, die sorgsam umgesetzt wurden, suchte das Unternehmen den Kontakt zu den Betroffenen und zu Kinderärzten, was die Nachfrage positiv beeinflusste. Die Einführung des Produktes hat vor allem bei den Drogisten gefruchtet. Laut Egloff hat das Verhältnis der Verkäufe in Apotheken und Dro-

Comment faire recette?

Près de 1000 nouveaux produits arrivent chaque année sur le marché dans le secteur OTC. Un grand nombre fait partie de la liste D. Mais les innovations concernant les principes actifs sont beaucoup plus rares. Selon **Andreas Baumgartner**, de IMS Health, au moins trois quarts des nouveautés sont ce qu'il est convenu d'appeler des «line extensions», notamment de nouvelles formes galéniques de produits existants. «Il est extrêmement difficile de trouver de nouvelles substances dans le secteur OTC. Dans les domaines d'application des préparations OTC, il n'y a pratiquement plus de tableaux cliniques pour lesquels il n'existe pas encore de médicament. Les groupes pharmaceutiques internationaux concentrent donc leurs recherches dans le secteur des médicaments soumis à ordonnance», remarque **Christoph Metzler**, responsable Marketing et Achat chez Galaxis. Le marché est donc fort engorgé. Bon nombre de préparations ne parviennent pas à s'imposer et disparaissent plus ou moins vite des rayons et des bulletins de commande. En revanche, d'autres, plus rares, deviennent de véritables succès de vente. Ces dernières s'accompagnent souvent de stratégies marketing très subtiles. En fin de compte, on peut dire que les spécialistes ne s'attendent pas à de surprenantes innovations cette année dans le secteur OTC. D'ailleurs les entreprises restent discrètes et dispensent encore peu d'informations. Les innovations concerneront donc plutôt le domaine RX.

Découvrez les recettes du succès, la part du hasard, les revers imprévus et les nouveautés prévues pour cette année sur d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf – cliquez ensuite sur la colonne et l'article en français s'affichera automatiquement.

gerien für Equazen 70:30 betragen. Zum Vergleich: Im gesamten Liste-D-Markt beträgt das Verhältnis Apotheken: Drogerien 77:23.

Die Herausforderung besteht nun darin, das Produkt nachhaltig zu positionieren. Auch verwandte Produkte wurden in jüngster Zeit erfolgreich eingeführt. Darunter A. Vogel Glucosamin plus. «Aufgrund bereits bestehender Produkte hatten wir keine allzu hohen Erwartungen», sagt **Sandro Wyss**, Marketing- und Verkaufsleiter OTC, Bioforce. «Nach der Vermittlung der Produktvorteile wie der Zusammensetzung aus ökologischen, nachhaltigen Rohstoffen an zahlreichen Fachhandelsschulungen wurden wir aber regelrecht überrannt. Der Zeitpunkt der Lancierung war unerwartet gut.»

Auch Voltaflex etablierte sich erfolgreich. Dominique Giulini führt dies – sowie die Einführung von Vitalux Plus und Nicotinell – auf folgendes Erfolgsrezept zurück: Konsumentenforschung, gute Produkte, fähige Mitarbeiter und partnerschaftliche Kundenzusammenarbeit.

Bauchentscheide vermeiden

Die Drogeriegruppierung Impuls setzt für die Aufnahme von Produkten in ihr Kernsortiment eine fünfköpfige Wirtschaftskommission ein. Diese entscheidet, ob ein Produkt eine reelle Chance hat, sich erfolgreich durchzusetzen. Dabei spielen Kriterien wie die Marketingunterstützung seitens des Lieferanten, das erwartete Verkaufsvolumen sowie, ob sich das Produkt gegen andere erfolgreich durchsetzen könnte, eine Rolle.

Doch auch da sind Volltreffer nicht immer gewiss: In den Impuls-Drogerien haben unter anderem Algifor, Compeed Herpes Pflaster, Besser Atmen und Gynofit getoppt. Eindeutig gefloppt haben CYou Kontaktlinsen, Gyno-Canesten und Perinat plus. Für Plüss haben in den letzten Jahren Präparate mit Pelargonium und Produkte wie Equazen überzeugt. «Viele machen den Fehler, dass sie mit dem Bauch über die Aufnahme eines Produktes entscheiden», weiss Binggeli aus Erfahrung. «Dabei sollte eine sachliche Entscheidung, also unabhängig von der Beziehung zum Lieferanten oder zum Aussendienst und dergleichen, gefällt werden», rät der Marketingexperte.

Vor Tieffliegern ist niemand gefeit

So vielseitig die Gründe für eine erfolgreiche Markteinführung sein können, so facettenreich zeigen sich auch die Hintergründe von Flops.

Bioforce etwa reüssierte mit Molkosan Vitality nicht sonderlich. Zehn Jahre lang versuchte das Unternehmen, den Geschmack des bereits etablierten Produktes Molkosan zu verbessern. Endlich versprach ein neues Sprühextraktverfahren eine erfolgreiche Lancierung eines Lifestyleproduktes – das dann aber gründlich floppte. «Wir gingen zu schnell auf den Markt, überschätzten die Geschmacksverbesserung und positionierten es falsch. Wir müssen über die Bücher», gesteht Wyss.

Obwohl Novartis mit gründlicher Konsumentenforschung Flops zu vermeiden versucht, konnte sich beispielsweise Pulmex Coolpatch trotz positiver Resonanz im Rahmen erster Tests nicht behaupten, sagt Giulini. «Die Lehre daraus war: Weniger Produkteinführungen, diese aber mit Fokus und starkem Unterstützungsprogramm.» Und Hinder von Omida erinnert sich an die Reiz- und Bronchialhusten-Globuli, die nur drei Jahre auf dem Markt blieben. «Das Produkt war zu kompliziert, die Selbsterklärung fehlte, wir hatten die Konkurrenz unterschätzt, und der Name war auch noch unglücklich», resümiert der Leiter Marketing.

Tops und Flops gehören zum Alltag von Drogisten, Lieferanten und Herstellern. Einige Produkte könnten sich jedoch weit besser positionieren, wenn mehr Denkarbeit und Langatmigkeit in sie gesteckt würden. Einerseits in die Qualität des Produktes, andererseits aber auch in die Marketingstrategie.

Nichtsdestotrotz: Zum Schluss braucht es immer das entscheidende Quäntchen Glück zum nachhaltigen Erfolg.

Sandra Hallauer

Zu erwartende Neuheiten und Trends

Wirkliche Überraschungen punkto Neuheiten im OTC-Bereich sind in diesem Jahr nicht zu erwarten. Auch wenn sich viele Firmen bedeckt halten und erst einige Andeutungen machen. Omida etwa forscht hauptsächlich an neuen Darreichungsformen. So wird im Frühling ein neues Gel gegen Verbrennungen und Sonnenbrand lanciert. Vifor Pharma will ihr Sortiment in den Bereichen Vitamine, Mineralien und Lipide ausbauen. In diesem Jahr wird Anti-Brumm Après Pic eingeführt, ein Gel zur Linderung des Juckreizes nach Insektenstichen. Novartis führte erst kürzlich ein Vita-Merfen Wundheiligel ein, ebenfalls diesen Frühling ergänzt Interdelta die Fortalis-Linie um ein Liquidgel. Zeller hingegen geht bekannten Wirkstoffen weiter auf den Grund. Das Unternehmen untersucht unter anderem die Wirkungsweisen von Johanniskraut, Hopfen und Mönchspfeffer, um seine Erkenntnisse in neue Produkte oder Indikationen einzubringen. Viel Energie investiert Bioforce in den Sonnenhut. Laut Wyss dürfen in Bälde Neuigkeiten im Bereich antiviraler Wirksamkeit von Echinaforce erwartet werden. Zudem hofft das Unternehmen, im Herbst eine weitere Produktneuheit mit Rotem Sonnenhut bei der Swissmedic registrieren und auf dem Markt lancieren zu können.

Viele Unternehmen lancieren zunehmend Produkte, die in der Kategorie Nahrungsergänzung angesiedelt sind. Immer mehr Firmen beschäftigen sich mit dem Thema Nachhaltigkeit, und auffallend viele Unternehmen setzen auf Dachmarkenstrategien. Bahnbrechende Neuheiten sind hingegen generell eher im RX-Bereich zu erwarten.

Produkte-News

Biotta AG

Diverse Umwelteinflüsse fordern das Immunsystem täglich. Durch eine gesunde und ausgewogene Ernährung kann das körpereigene Abwehrsystem gestärkt werden. Granatäpfel sind reich an Antioxidanzien, die wichtig zur Erhaltung der Zellfunktion sind. Biotta Granatapfel enthält wertvollen Granatapfelsaft und ist mit Weisstee, Agavenkonzentrat, Birnenpüree sowie Aro-niasaft geschmacklich verfeinert. Biotta Granatapfel ist exklusiv im Fachhandel erhältlich (6 x 500 ml, Pharmacode 346 20 43).

www.biotta.ch



Bio Partner Schweiz AG

Das Santaverde extra rich beauty elixier besteht zu 100 % aus reinem und kontrolliertem biologischen Samenöl aus Aprikose, Mandel, Sesam, Nachtkerze, Hagebutte und Maracuja, welches intensiv pflegt. Es unterstützt die natürliche Regeneration der Haut und fördert die hauteigene Kollagenproduktion. Als Solo- oder Intensivpflege für trockene, sensible und reife Haut. Santaverde Naturkosmetik enthält 0 % Wasser. www.santaverde.de



GABA International AG

Extraportion Kariesschutz: elmex® gelée mit den hochwirksamen Aminfluoriden schützt die Zähne intensiv vor Karies. Bei regelmässiger Anwendung einmal wöchentlich wird die Neubildung von Karies um die Hälfte reduziert, beginnende Karies, sogenannte Kreideflecken, können remineralisiert und freiliegende Zahnhälse vor Dentinabrieb und Wurzelkaries geschützt werden.

www.gaba.ch



Flawa AG

Hydro Plast und Silicon Plast sind eine neue Generation intelligenter Pflaster: Abgestimmt auf die spezifischen Anforderungen an den Heilungsprozess, heilen Schürfwunden, Brandwunden, Blasen und Narben schöner als je zuvor. Mit der Verwendung des Flawa Narbenpflasters verhindern Sie die Bildung einer Narbe. Das Schürfwunden- und Blasenpflaster sorgt für ein feuchtes Wundmilieu und lindert Schmerzen. Das Brandwundenpflaster enthält ein Gelkissen, das regelmässig Feuchtigkeit an die Wunde abgibt. www.flawa.ch



Ultrasun AG

Neu im ultrasun Sortiment! ultrasun very high 50+SPF ultra sensitive extreme formula ist angenehm aufzutragen, sehr hautverträglich, ohne zu fetten. Das liposomale SOD bietet zusammen mit Vitamin E einen Schutz gegen freie Radikale und unterstützt den hauteigenen Reparaturmechanismus. Optimaler Schutz bei extremen Sonnenbedingungen. Ohne Fett, ohne Parfum, ohne Emulgatoren, keine Konservierungsstoffe. Geeignet bei Sonnenallergien. www.ultrasun.ch



Dr. Wild & Co. AG

Mehr Genuss dank kompetenter Beratung. Wenn Glacé in Kontakt mit empfindlichen Zähnen oder freiliegenden Zahnhälsen kommt, kann dadurch ein sehr unangenehmer Schmerz entstehen. EMOFLUOR® Gel, Zahnpasta und Mundspülung schützen empfindliche Zähne und freiliegende Zahnhälsen. Störende Schmerzen an freiliegenden Zahnhälsen auf Berührung, Süßes, Saures, Heisses, Kaltes, das muss nicht sein, dank kompetenter Beratung und EMOFLUOR®. Ihre Kunden/Kundinnen danken es Ihnen! www.wild-pharma.com



Hänseler AG

Das RESCUE® Night enthält die bekannte Mischung RESCUE® aus der Original Bach-Blüten-Linie. Hinzu kommt bei RESCUE® Night die Bach-Blüten-Essenz White Chestnut. Diese unterstützt dabei, unruhige und immer wieder kreisende Gedanken unter Kontrolle zu bringen. Eine wichtige Voraussetzung für eine erholsame Nacht. RESCUE® Night ist als Spray 20ml und neu auch als Tropfen 10ml erhältlich. www.haenseler.ch



Vifor AG

Triomer, ein hundertprozentig natürliches Produkt, das die Eigenschaften des physiologischen Serums und der Mineralien und Spurenelemente aus dem Meerwasser vereint, reinigt und befeuchtet die Nasenschleimhaut und kann Heuschnupfen-Patienten vor unliebsamen Pollen schützen. Triomer, die Nasenspülung mit Tiefenwirkung. www.vifor.ch



Nycomed Pharma AG

Magnesium ist ein lebensnotwendiges Element, das für viele Stoffwechselfvorgänge im menschlichen Körper notwendig ist. actimagon® Kautabletten werden bei Wadenkrämpfen, Muskelzuckungen und rastlosen Beinen empfohlen. Eine actimagon® Kautablette ist ideal für unterwegs, besitzt einen angenehmen Zitronengeschmack und ist für Kinder ab 6 Jahren geeignet. actimagon® weist ein ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis auf – 60 Kautabletten für Fr. 15.35 (empfohlener Verkaufspreis). (Kurzfachinformation auf Seite 45). www.nycomed.ch



Mepha Pharma AG

Olfen Patch® wirkt den ganzen Tag oder die ganze Nacht. Im Vergleich zu Salben oder Gels hat das Diclofenac-Pflaster eine Langzeitwirkung, welche bis zu 12 Stunden anhält. Der Wirkstoff gelangt durch die Haut direkt ins Gewebe und lindert die Schmerzen und die Schwellung bei stumpfen Verletzungen wie Prellungen, Verstauchungen oder Zerrungen. Wir unterstützen Ihren Abverkauf mit verschiedenen POS-Werbematerialien wie Thekensteller, Broschüren und Schaufenster. www.mepha.ch



IN PRAKTISCHEN SACHETS!

Colosan travel für einen geregelten Darmtransit.

- Bei Verstopfung
- Pflanzliche Ballaststoffe
- Erlaubt während der Schwangerschaft und Stillzeit

Weniger Zeit für Lektüre.



Vifor Pharma

Colosan® travel. **Z:** Sterculia I: Verstopfung, Langzeitbehandlung zur Stuhlregulierung bei Bettlägerigkeit, Schwangerschaft und Stillzeit, zur schmerzfreien Entleerung bei Hämorrhoiden, bei Divertikulose, Adjuvans bei Reizdarm, kalorienfreier Volumenersatz bei Abmagerungskuren. **D:** 1-3 Beutel/Tag, Kinder ab 6 Jahre: ein Drittel der Erwachsenenendosis. Reichlich Flüssigkeit nachtrinken. **KI:** Überempfindlichkeit gegen Inhaltsstoffe, Ileus, Stenosen des Verdauungstraktes, abdominale Schmerzen unbekannter Ursache, Übelkeit und Erbrechen. **VM:** stenosierende Darmerkrankungen wie Morbus Crohn, Passagestörungen des Oesophagus. **S/S:** Kann während der Schwangerschaft und Stillzeit angewendet werden. **UW:** Völlegefühl, Flatulenz, leichte Bauchschmerzen, Übelkeit, abdominale Krämpfe. Gefahr von Bolusbildung oder Dickdarmobstruktion mit Ileus, wenn es mit zu wenig Flüssigkeit eingenommen wird. **IA:** Herzglykosiden, Salzyllaten, Nitrofurantoin, Cumarinderivate, Kalzium, Magnesium, Zink und Phosphor: verringerte Resorption möglich. **EW:** Reizstoffreies und unverdauliches pflanzliches Stuhlregulierungsmittel. **Liste D.** Detaillierte Informationen: Arzneimittelkompendium der Schweiz oder www.documed.ch. Vifor SA • CH - 1752 Villars-sur-Glâne.

Blick über die Grenzen

Drogerie Das Modell der Schweizer Drogerie gibt es kein zweites Mal. Trotzdem stösst man ausserhalb der Schweizer Grenzen auf Interessantes und Kurioses mit dem Namen «Drogerie».

Andere Länder, andere Sitten: Die Mitarbeiter des SDV haben sich bereits auf Spurensuche gemacht. In ihrer Freizeit haben sie bereits einige gesammelt. Lassen Sie die Eindrücke dieser Doppelseite auf sich wirken. Damit Sie sich ein vollständigeres Bild machen können, haben wir zudem einige statistische Daten der Weltgesundheitsorganisation (WHO) ergänzt.

Zum Vergleich: die Schweiz
 Gesamtbevölkerung: 7,455 Mio.
 Lebenserwartung in Jahren m/w: 79/84
 Ausgaben für Gesundheit pro Kopf (in US\$ 2006): 4,312
 Totale Gesundheitsausgaben in Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) (2006): 11,3 %

Flavia Kunz

La droguerie suisse est un modèle unique au monde. Pour preuve, ce tour d'horizon que les collaborateurs de l'ASD vous proposent sur d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf – cliquez sur l'encadré et l'article en français s'affiche automatiquement.

Nun sind Sie dran:

Senden Sie uns bis am 30. August 2009 Ihr Bild mit einem Kurzbeschreibung. Frei nach dem Motto «Was einem im Ausland an Drogerie alles begegnet...»

Zu gewinnen gibt es zwei Wellness-Gutscheine im Gesamtwert von 1000.– Schweizer Franken.

Bilder können Sie via Post oder E-Mail senden an: Schweizerischer Drogistenverband, Stichwort «Drogerie», Postfach 3531, 2500 Biel 3, oder info@drogistenverband.ch

Die Gewinner werden schriftlich benachrichtigt. Es wird keine Korrespondenz geführt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Keine Barauszahlung.

Wettbewerb

Senden Sie uns jetzt Ihr Bild und gewinnen Sie einen von zwei SwissWellness-Gutscheinen im Wert von je 500.– Schweizer Franken.

Gewinnen Sie Wellness & Wohlfühlen in den schönsten Wellnesshotels.



SwissWellness-Gutscheine sind in über 70 Wellnesshotels wie Bargeld einlösbar. Suchen Sie sich Ihr Wellnesshotel selber aus. Die Wert-Gutscheine werden in über 70 Wellnesshotels an die Hotelrechnung akzeptiert und sind in der Schweiz, Österreich, Deutschland und im Südtirol einlösbar. www.swisswellness.com



Italien

«Trüffel und Drogerie»: Gleich zweimal auf gleiche Motiv gestossen sind Claudia Spätig (Übersetzung) und Rolando Geiser (WIF). Das Bild wurde im Piemont fotografiert.

Italien
 Gesamtbevölkerung: 58,779 Mio.
 Lebenserwartung in Jahren m/w: 78/84
 Gesundheitsausgaben/Kopf (in US\$): 2,623
 Totale Gesundheitsausgaben in Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) (2006): 9,0 %



Schweden

Gesundheitsprodukte sind in Stockholm eher im Reformhaus als in der Drogerie zu finden. Entdeckt von Flavia Kunz (Redaktion).

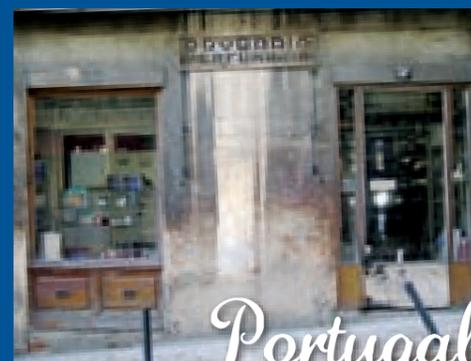
Schweden
 Gesamtbevölkerung: 9,078 Mio.
 Lebenserwartung in Jahren m/w: 79/83
 Gesundheitsausgaben/Kopf (in US\$): 3,119
 Totale Gesundheitsausgaben in Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) (2006): 8,9 %



Frankreich

Kleider gehören im Land der Haute Couture dazu. «La droguerie» in Lille. Aufgenommen von Daphné Grekos (Übersetzung).

Frankreich
 Gesamtbevölkerung: 61,330 Mio.
 Lebenserwartung in Jahren m/w: 77/84
 Gesundheitsausgaben/Kopf (in US\$): 3,554
 Totale Gesundheitsausgaben in Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) (2006): 11,1 %



Portugal

Renovation gefällig? Nötig wär dies bei dieser «Drogaria» in Lisabon. Momentaufnahme von Daphné Grekos (Übersetzung).

Portugal
 Gesamtbevölkerung: 10,579 Mio.
 Lebenserwartung in Jahren m/w: 75/82
 Gesundheitsausgaben/Kopf (in US\$): 2,080
 Totale Gesundheitsausgaben in Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) (2006): 10,0 %



Belgien

Modern und hell, so präsentiert sich die «Drogisterij» in Oostende. Gesehen von Daphné Grekos (Übersetzung).

Belgien
 Gesamtbevölkerung: 10,430 Mio.
 Lebenserwartung in Jahren m/w: 77/82
 Gesundheitsausgaben/Kopf (in US\$): 3,183
 Totale Gesundheitsausgaben in Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) (2006): 9,5 %



Tschechien

Körperpflege steht im Mittelpunkt einer tschechischen Drogerie-Parfumerie. Geknipst durch Sarka Vadura (Assistentin Geschäftsführer).

Tschechien
 Gesamtbevölkerung: 10,189 Mio.
 Lebenserwartung in Jahren m/w: 73/80
 Gesundheitsausgaben/Kopf (in US\$): 1,490
 Totale Gesundheitsausgaben in Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) (2006): 6,8 %



Thailand

Von Tabletten bis Schnaps: Im «Drug» in Pai erhält man alles für und gegen den Kater. Auf den Film gebannt von Michael Severus (Verkauf).

Thailand
 Gesamtbevölkerung: 63,444 Mio.
 Lebenserwartung in Jahren m/w: 69/75
 Gesundheitsausgaben/Kopf (in US\$): 346
 Totale Gesundheitsausgaben in Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) (2006): 3,5 %



Laos

Einfach und unkompliziert in Strassenläden. So bekommt man Medikamente in Sam Nua. Abgelichtet von Michael Severus (Verkauf).

Laos
 Gesamtbevölkerung: 5,759 Mio.
 Lebenserwartung in Jahren m/w: 59/61
 Gesundheitsausgaben/Kopf (in US\$): 85
 Totale Gesundheitsausgaben in Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) (2006): 3,6 %



Indien

Der Platz ist zwar knapp, trotzdem passen eine Drogerie und eine Apotheke auch in Madurai (Indien) zusammen. Das Foto schoss Elisabeth Küpfert (Redaktion).

Indien
 Gesamtbevölkerung: 1151,751 Mio.
 Lebenserwartung in Jahren m/w: 72/75
 Gesundheitsausgaben/Kopf (in US\$): 109
 Totale Gesundheitsausgaben in Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) (2006): 4,9 %



China

Die traditionellen chinesischen Medizin (TCM) und schulmedizinische Medikamente werden in Xian am gleichen Ort verkauft. Entdeckt von Elisabeth Küpfert (Redaktion).

China
 Gesamtbevölkerung: 1,328,474 Mio.
 Lebenserwartung in Jahren m/w: 69/75
 Gesundheitsausgaben/Kopf (in US\$): 342
 Totale Gesundheitsausgaben in Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) (2006): 4,5 %



Vietnam

Kräutermischungen herstellen und verkaufen steht in Hanoi Läden im Zentrum. Beobachtet von Nadja Mühlemann (Online-Redaktion).

Vietnam
 Gesamtbevölkerung: 86,206 Mio.
 Lebenserwartung in Jahren m/w: 69/75
 Gesundheitsausgaben/Kopf (in US\$): 264
 Totale Gesundheitsausgaben in Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) (2006): 6,6 %



Italien

Kaffeerösterei oder Drogerie? Ein Schild aus Orvieto. Gefunden von Flavia Kunz (Redaktion).

Italien
 Gesamtbevölkerung: 58,779 Mio.
 Lebenserwartung in Jahren m/w: 78/84
 Gesundheitsausgaben/Kopf (in US\$): 2,623
 Totale Gesundheitsausgaben in Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) (2006): 9,0 %

Fit im Verkauf dank E-Learning

DrogoBrain Mit der neuen E-Learning-Plattform **DrogoBrain** machen Sie sich fit fürs Verkaufsgespräch. Mithilfe von verschiedenen Modulen können Sie Ihr Wissen auffrischen und vertiefen.

Sie denken, «Lernmaschinen» seien eine Erfindung des späten 20. Jahrhunderts? Dann irren Sie. Agostino Ramelli entwickelte nämlich bereits 1588 eine Maschine, die das Auffinden von Daten erleichtern sollte. Bei dieser «Maschine» handelte es sich um ein sogenanntes Leserad, das der italienische Ingenieur für den König von Frankreich erfand. Und die «Daten», auf welche Heinrich III. fortan bequem zurückgreifen konnte, waren Bücher, die auf das Rad gebunden wurden. Auf diese Weise stand ihm jederzeit eine kleine Bibliothek zur Verfügung. Auch in den darauffolgenden Jahrhunderten machten sich die verschiedensten Forscher und Tüftler daran, den Prozess des Lernens mithilfe der Technik zu vereinfachen. 1866 wurde das erste Patent auf eine Lernmaschine angemeldet – bis 1936 kamen rund 700 weitere Patentanträge dazu. Anfang der 1970er-Jahre erfolgte schliesslich der erste Einsatz computergestützten Unterrichts. Und in unseren Zeiten der globalen Vernetzung schwappt die E-Learning-Welle immer stärker auf Private, Schulen und Unternehmen über.

Individuelle Weiterbildung dank E-Learning

Was verbirgt sich eigentlich hinter dem Begriff E-Learning? Hört man sich um, er-

hält man die verschiedensten Definitionen: Lernen am Computer und multimediales Lernen, beispielsweise, oder Lernen mit dem Internet. Wer gerne mit Akronymen hantiert, wirft gleich mit Kürzeln wie WBT, CUU, LMS oder ODL um sich. Wenn Sie einige dieser Abkürzungen kennen, wissen Sie sicher mehr als die meisten. Um von E-Learning, also vom «elektronischen Lernen», zu profitieren, müssen Sie aber kein Computercrack sein und können die verwirrenden Abkürzungen auch gleich wieder vergessen. Denn das neue Weiterbildungstool **DrogoBrain**, initiiert vom Schweizerischen Drogistenverband SDV, ist ganz einfach anzuwenden. Ziel des Angebotes ist es, den Drogistinnen und Drogisten eine ortsunabhängige und individuelle Weiterbildung anzubieten. Und das steckt dahinter:

Das Angebot: Im Pilotjahr 2009 bietet der SDV auf der E-Learning-Plattform **DrogoBrain** einen Lehrgang an, der auf drei Modulen basiert. In jedem Modul wird auf ein Gesundheitsthema eingegangen, das umfassend und kompetent behandelt wird. Das heisst, jedes Thema wird von allopathischen, komplementärmedizinischen und ernährungsbedingten Gesichtspunkten erarbeitet. Dieses Vorgehens gewährleistet, dass die Teilnehmenden mithilfe dieser Module ihr Wissen auffri-

schen, vertiefen und letztendlich gezielt im Verkaufsgespräch einsetzen können.

Die Themen: Alle drei Monate wird ein neues Modul aktiviert. Das Modul 1 läuft ab dem 1. Mai zum Thema «Prostata, Blasen- und Nierenbeschwerden»; Modul 2 startet am 1. August und greift das Thema «Magen- und Verdauungsbeschwerden» auf; Modul 3 «Ophthalmologika und Linsenpflegemittel» schliesst das Pilotjahr ab.

Modulaufbau: Jedes Modul besteht aus einem Theorieteil sowie einem abschliessenden Test. Im Theorieteil können Sie einerseits Ihr Wissen auffrischen und **sich über neue Erkenntnisse und Produkte informieren**, andererseits erhalten Sie hier wichtige Verkaufs- und Beratungstipps. Das Niveau der Module entspricht dem Wissensstand von Drogistinnen und Drogisten nach dem Lehrabschluss.

Vorteile des DrogoBrain: Wer kennt das Problem nicht: Gerne würde man sich mal wieder weiterbilden, aber leider passen die Kurs- nicht zu den Arbeitszeiten, oder das Angebot lässt sich nicht mit den familiären Verpflichtungen vereinbaren. Diese Probleme fallen beim E-Learning gänzlich weg. Sie können sich bequem orts- und zeitunabhängig weiterbilden und dabei erst noch Ihr individuelles Lerntempo bestimmen. Als Geschäftsinhaberin oder Geschäftsführer haben Sie zudem den Vorteil, dass Sie Ihre Mitarbeitenden ganz gezielt weiterbilden können – je nach Arbeitsauslastung und Verantwortlichkeit in Ihrer Drogerie.

Konditionen: Für die Teilnahme am Pilotlehrgang 2009 wird ein Pauschalpreis pro Drogerie erhoben. Die Zahl der teilnehmenden Drogistinnen und Drogisten kann dabei pro Drogerie frei gewählt werden und hat keinen Einfluss auf den Preis.

Rahmenbedingungen

Ist Ihr Interesse geweckt? Dann können Sie entweder **das Anmeldeformular be-**

stellen oder sich mit Ihren Fragen **direkt an Elisabeth Huber wenden** (siehe nebenan). Sie können aber auch vorab noch ein wenig in **DrogoBrain** herumstöbern – auf der Homepage demo.drogoserver.ch erhalten Sie Einblick in eine Testversion des E-Learning-Kurses und können sich so einen Überblick über die Funktionen der E-Learning-Plattform verschaffen. Damit bei **DrogoBrain** alles reibungslos funk-

tioniert, erhält jede teilnehmende Drogistin, jeder teilnehmende Drogist persönliche Zugangsdaten in Form eines Benutzernamens und eines Passwortes für die Plattform. Für das Pilotjahr 2009 gilt ausserdem folgende Regelung: Wenn Sie zwei von drei Modulen erfolgreich absolviert haben, erhalten Sie Ende Jahr auf dem Pflichtausbildungskonto einen **d-Stern-Punkt** gutgeschrieben.

Sie haben noch Fragen oder möchten sich anmelden?

Ihre Kontaktperson beim SDV: Elisabeth Huber, Tel. 032 328 50 32, e.huber@drogistenverband.ch

Christa Friedli



La nouvelle **plate-forme d'e-learning DrogoBrain** vous propose **différents modules** pour rafraîchir et approfondir vos connaissances. Uniquement en allemand pour l'instant. Pour en savoir plus rendez-vous sur d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf – cliquez sur l'encadré et l'article en français s'affichera automatiquement.

Publireportage

30 Rappen pro Woche für sehr hohen Kariesschutz

Wie zahnmedizinische Fachleute bestätigen, nimmt Karies wieder zu. Bei der heutigen Ernährungsweise und der höheren Lebenserwartung der Zähne ist deshalb ein zusätzlicher Kariesschutz für alle sehr wichtig. Mit einfachen Massnahmen wie der einmal wöchentlichen Anwendung des **elmex® gelées mit Aminfluorid lässt sich der Schutz für die Zähne wirksam verbessern.**



- **Wirksame Karies-Intensivprophylaxe.**
- **Bis zu 53% Hemmung der Kariesneubildung.**
- **Mild und angenehm im Geschmack.**
- **Ohne Farbstoffe.**
- **Ohne Konservierungsmittel.**

Wirkungsweise

- **Förderung der Remineralisation** – Aminfluoride bilden ein stabiles Fluoriddepot auf der Zahnoberfläche.
- **Reduktion der Säurelöslichkeit** – Aminfluoride erzielen eine deutlich bessere Säureresistenz des Zahnschmelzes.
- **Gleichmässige Wirkung auf allen Zahnoberflächen** – dank der Netzmitteleigenschaften verteilen sich Aminfluoride rasch und gleichmässig auf allen Zahnoberflächen und in Zahnzwischenräumen.
- **Hemmung der Plaquebildung** als Folge der antimikrobiellen Wirkungsweise.
- **Rasche Wirkung** – Aminfluoride entfalten ihre Wirkung bereits nach wenigen Sekunden.

Anwendungsgebiete

- **Prophylaxe**
 - Plaquebildung.
 - Zur intensiven Kariesprophylaxe.
- **Therapie**
 - Zur Remineralisation von Zahnschmelzentkalkungen, z. B. unter orthodontischen Apparaten und Teilprothesen.
 - Zur lokalen Fluoridanreicherung des Zahnschmelzes.
 - Zur Desensibilisierung überempfindlicher Zahnhälse.

Empfehlungstipp für die Praxis

- Mit rund 30 Rappen pro Anwendung bietet **elmex® gelée** eine günstige und sehr wirksame Kariesprävention, selbst bei Initialkaries.
- Damit kann das Haushaltsbudget von hohen Zahnarztrechnungen für Kariesbehandlungen entlastet werden.
- Nutzen Sie diesen Vorteil aktiv im Gespräch mit Ihren Kunden.

Falls Sie weitere Unterlagen benötigen, stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung: GABA International AG, Grabetsmattweg, 4106 Therwil, Tel. 061 725 45 45, Fax. 061 725 45 99.

www.elmex.ch



Sei kompetent – und zeige es!

QSS Drogerie (2/4) Eine neue SDV-Studie zeigt: Die Atmosphäre in den Drogerien kommt bei der Kundschaft gut an, aber beim Image hapert es. Die Befragten empfinden die Ansprechpersonen in den Drogerien nicht als vollständig kompetent.



Die Schweizer Bevölkerung bewertet die Atmosphäre in den Drogerien mit einer Note von 5,1. Zu diesem Ergebnis kommt eine nationale Studie, die der SDV zum Thema Kundenzufriedenheit erstellen liess. Die Firma Qualitest führte dazu mit insgesamt 1502 Konsumentinnen und Konsumenten telefonische Interviews durch. Der Deutschschweizer Kundschaft gefällt vor allem die Freundlichkeit des Personals. 35 Prozent erwähnten dies als Antwort auf die Frage, was sie an der Drogerie hinsichtlich Atmosphäre besonders schätzten. In der Westschweiz waren es nur 17 Prozent. An erster Stelle bei den Romands steht mit 34 Prozent das Kriterium Bedienung, Beratung und Hilfsbereitschaft (Deutschschweiz: 22 Prozent). Lorbeerer punkto räumlicher Atmosphäre gab es für Übersichtlichkeit, Ordnung und Warenpräsentation in den Drogerien. Insgesamt betrachtet ein gutes Resultat, befindet **Andrea Ullius**, Leiter Branchenentwicklung beim SDV. «Das Ergebnis zeigt, dass wir mit dem Qualitätslabel *DrogoThek* auf dem richtigen Weg sind.»

Schaufenster zum Davonlaufen

Bei den Schaufenstern dagegen endet das ansprechende Erscheinungsbild abrupt: Die Befragten bewerteten deren At-

traktivität und Abwechslung mit einer 4,4. Eine ganze Menge Potenzial wird da zum Fenster hinausgeworfen: Das Schaufenster ist ein hervorragendes Werbeinstrument, um Aufmerksamkeit zu erregen, Kaufwünsche zu wecken und Grundinformationen zu vermitteln. Nicht zuletzt lockt eine reizvolle und gepflegte Auslage Spontankunden an. Ein wichtiger Punkt, denn die Studie zeigt, dass 91 Prozent der Befragten die Drogerie aufgrund eines konkreten Bedürfnisses aufsuchen. «Spontanes Shopping wird kaum gemacht. Wir sollten uns überlegen, wie wir die Drogerie für Spontanbesuche attraktiver machen», fordert **Andrea Ullius**. Sind sie einmal im Geschäft, tätigen 40 Prozent der Konsumentinnen und Konsumenten Spontankäufe. Wie beim Schaufenster gilt es auch hier, keine Chance zu vergeben und den Kaufimpuls der Kundschaft zu kitzeln – verbal während dem Verkaufsgespräch oder visuell durch Anreize im Geschäft. Auffällige und attraktive Zweitverkaufspunkte bieten eine ideale Präsentationsmöglichkeit. Wichtig: Alle zwei Wochen umdekorieren, denn etwas mehr als die Hälfte der 1502 Befragten geht durchschnittlich ein- bis dreimal pro Monat in dieselbe Drogerie. «Es sind hauptsächlich Wohlfühlprodukte, die spontan gekauft

werden, zum Beispiel Artikel für die Körper- und Haarpflege, Kosmetika und Parfüms», verdeutlicht **Andrea Ullius**. «Daraus resultiert, dass Spontankäufe in erster Linie im Bereich Schönheit getätigt werden. Es fragt sich, ob dies mit der Warenpräsentation zusammenhängt. Gibt man sich bei der Körperpflege besondere Mühe? Mit denselben Handgriffen liessen sich auch Gesundheitsthemen ansprechend dekorieren.»

Handlungsbedarf besteht auch in Sachen Image. Zwar ist die Drogerie für 19 von 100 Deutschschweizerinnen und -schweizern die erste Anlaufstelle bei leichten Gesundheitsbeschwerden (siehe *d-inside* Nr. 4/09), doch werden die Drogistinnen und Drogisten nicht voll und ganz als kompetente Ansprechpersonen in den Bereichen Gesundheit, Schönheit und Wohlbefinden eingestuft. Im Folgenden die Aussagen, wie sie den Befragten unterbreitet und von diesen benotet worden sind:

- «Die Drogerie ist mein kompetenter Ansprechpartner für Gesundheit»: 4,5
- «Die Drogerie ist mein kompetenter Ansprechpartner für Schönheit»: 3,9
- «Die Drogerie ist mein kompetenter Ansprechpartner für Wohlbefinden»: 4,6

Die Bewertungen in der Westschweiz fallen noch schlechter aus als in der Deutschschweiz. «Diese Werte sind eindeutig zu tief», betont **Andrea Ullius**. Zur Verbesserung sieht der Branchenentwickler zwei Strategien: «Zum einen muss die Kompetenz, die wir zweifellos haben, viel besser kommuniziert werden. Möglicherweise überzeugen wir nicht immer, obwohl wir das Zeug dazu haben. Zum andern stellt sich die Frage, ob wir überall dort, wo wir es vorgeben, auch tatsächlich kompetent sind. Vielleicht stimmen Profil und effektives Wissen nicht immer überein.» Es stelle sich zum Beispiel die Frage, wie viele diplomierte und gelernte Drogistinnen und Drogisten mindestens einen Schüssler-Basiskurs und ein Aufbauseminar besucht hätten. Bloss ein Sortiment zu führen oder eine Dienstleistung anzubieten, reiche nicht. Das nötige Wissen müsse vorhanden sein, wenn man sich profilieren wolle.

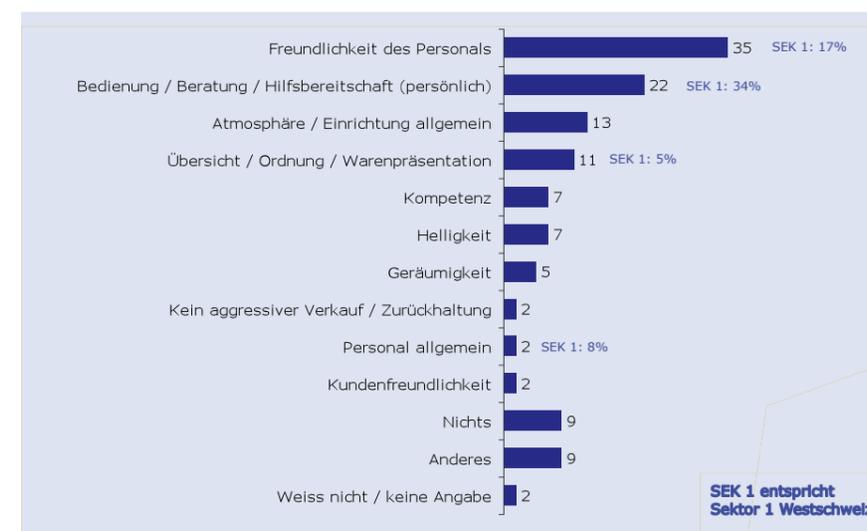
Instrumente, die das Image aufpolieren

Das Mystery Shopping – ein Angebot, das der Verband regelmässig im *d-mail* publiziert – bietet eine optimale Möglichkeit, um Schwächen aufzudecken und mit entsprechenden Schulungen die Beratungsqualität und -kompetenz zu fördern. Auch die Bestrebungen rund um die Pflichtausbildung unterstützen den Wis-

senwerb und eine lückenlose Wissensvermittlung dem Kunden gegenüber. Das neueste Instrument, um das Image der Drogerie als Gesundheitsberaterin, Spezialistin für Selbstmedikation, Komplementärmedizin und Salutogenese in der Bevölkerung zu verstärken: Der SDV bildet seit Anfang dieses Jahres jährlich zwei drogerierelevante Schwerpunkte und sorgt dafür, dass diese Themen in der Bevölkerung auch wahrgenommen werden. Der Frühling steht unter dem Motto «Wehweh und Bobo». Im Herbst resp. von Oktober 2009 bis April 2010 steht das Motto «Gesunde Mitarbeitende – gesunder Betrieb» im Zentrum. Dazu erhalten die teilnehmenden Unternehmen jeden Monat einen praktischen, lebensnahen und kompetenten Gesundheitsratschlag, den sie ihren Mitarbeitenden jeweils Ende Monat zusammen mit der Lohnabrechnung abgeben können. Dazu erhalten alle Mitarbeitenden einen oder mehrere Gutscheine für den Bezug von hilfreichen Produkten in der Drogerie. Gesundheitsratschläge und Gutscheine tragen neben dem Drogistenstern das Logo des jeweiligen Unternehmens. Selbstverständlich ersetzt die Aktion nicht die übrigen Massnahmen für eine gesunde Belegschaft – sie ist jedoch eine sinnvolle, willkommene und kostengünstige Ergänzung.

Menta Scheiwiler Sevinç

Was schätzen Sie besonders an den Drogerien in Bezug auf die Atmosphäre?



57 % der Deutschweizer und 51 % der Westschweizer schätzen besonders das Personal der Drogerien, das sich durch seine Freundlichkeit, die Beratung und Hilfsbereitschaft auszeichnet.

Soyez compétents – et montrez-le!

La population suisse donne la note de 5 à l'atmosphère des drogueries. Telle est la conclusion d'une enquête nationale sur la satisfaction de la clientèle menée par l'entreprise Qualitest pour le compte de l'ASD. Qualitest a interviewé 1502 personnes par téléphone. En Suisse alémanique, on apprécie surtout l'amabilité du personnel: 35 % des sondés citent cette réponse quand on leur demande ce qu'ils apprécient particulièrement dans l'atmosphère des drogueries. En Suisse romande, ils ne sont que 17 % à donner la même réponse. En revanche, pour 34 % des Romands, ce sont les critères service, conseil et serviabilité qui sont déterminants (23 % outre Sarine). Concernant l'atmosphère des lieux, les sondés ont vanté la visibilité, l'ordre et la présentation des produits. Globalement, **Andrea Ullius**, responsable du développement de la branche, estime donc que le résultat est réjouissant. «Ce résultat confirme que nous sommes sur la bonne voie avec le label de qualité *DrogoThèque*.»

Ces résultats réjouissants se fracassent soudain devant la vitrine: les sondés estiment que l'attractivité des vitrines ne vaut qu'un 4,4. C'est dire s'il existe encore un important potentiel d'amélioration. Or une vitrine attrayante et bien soignée peut inciter les consommateurs à faire des achats spontanés. Un point important puisque l'étude montre que 91 % des sondés ne se rendent en droguerie que pour des besoins précis!

La droguerie peut mieux faire en ce qui concerne son image. Découvrez les notes attribuées par les sondés et les nombreux moyens d'améliorer l'image de votre magasin sur d-inside.drogo-server.ch/inside.pdf – cliquez ensuite sur l'encadré et l'article en français s'affichera automatiquement.

Die Nase vorn haben

Weiterbildung Komplementärmedizinische Heilmittel waren lange Zeit das unbestrittene Hoheitsgebiet der Drogistinnen und Drogisten. Heute drängen immer mehr «Kopierer» wie etwa Grossverteiler ins lukrative Geschäft.



Foto: pixelio.de

«Deshalb ist es jetzt an der Zeit, einen Schritt in die Zukunft zu machen», sagt **Thomas Moser**, Drogist HF, diplomierter Naturheilpraktiker und Projektleiter an der Paramed, dem Zentrum für Komplementärmedizin mit Sitz in Baar (ZG). Die Beliebtheit der Komplementärmedizin in der Bevölkerung sei hoch und werde in Zukunft mit Sicherheit noch ansteigen, ist er überzeugt. Darauf müsse die Schweizer Drogerie reagieren. Klar, sei das naturheilkundliche Wissen von Drogistinnen und Drogisten aus historischen Gründen seit je hoch gewesen, aber mit dieser Kompetenz müsse man sich auf dem Markt in regelmässigen Abständen neu positionieren. Denn wie schon der ehemalige Präsident der Sowjetunion, Michael Sergejewitsch Gorbatschow, gesagt hat oder gesagt haben soll: «Wer zu spät kommt, den bestraft das Leben.»

Deshalb bietet Paramed ab Herbst dieses Jahres erstmals einen Nachdiplomkurs beziehungsweise ein Nachdiplomstudium zum diplomierten Fachmann / zur diplomierten Fachfrau für traditionelle Naturheilverfahren beziehungsweise zum diplomierten Fachberater für Naturheilverfahren an. Die weiterführenden Ausbildungen richten sich in erster Linie an Drogistinnen und Drogisten mit einem Abschluss an der Höheren Fachschule für Drogisten und Drogistinnen (ESD) in Neuenburg. Der Nachdiplomkurs umfasst 360 Ausbildungsstunden verteilt auf zwei Semester,

das Nachdiplomstudium 900 Stunden verteilt auf fünf Semester. Die Kosten belaufen sich für die Fachmann/Fachfrau-Weiterbildung auf rund 3900, für den Fachberater auf knapp 9900 Franken. Damit die beiden modular aufgebauten Weiterbildungsgänge durchgeführt werden können, braucht es im Minimum zwölf Teilnehmerinnen und Teilnehmer.

Paramed beschreibt den Inhalt der neuen Ausbildung so: Der Fachmann oder die Fachfrau für Naturheilverfahren kennt die wesentlichsten Theorien und Modelle naturheilkundlicher und komplementärmedizinischer Behandlungskonzepte und kann daraus eine therapeutenunabhängige Beratung im Rahmen der Salutogenese vornehmen. Er/sie kann aus unterschiedlichsten Blickwinkeln, Modellen und Konzepten traditioneller Medizinkonzepte Beratungen vornehmen und daraus entsprechende Magistralrezepturen erstellen.

Mehrwert für den Kunden

Was aber heisst das für den Kunden in der Drogerie? Im Beratungsgespräch gehört es zum Alltagsgeschäft, dass der Drogist, die Drogistin aufgrund der geschilderten Beschwerden eine Kurzanamnese durchführt. Der Nachdiplomkurs oder das Nachdiplomstudium ermöglicht es den Absolventen, sich ein deutlich umfassenderes Bild von der Beschwerdevorgeschichte und der aktuellen Befindlichkeit des jeweiligen Kunden zu machen, wie Thomas Moser sagt. Dies sei für die Mittelfindung ein grosser Vorteil. Auch seien die auf Naturheilverfahren spezialisierten Drogistinnen und Drogisten in der Lage, dem Kunden eine weiterführende oder ergänzende Therapie zu empfehlen. Für viele Menschen sei es kein Leichtes, sich im grossen Angebot komplementärmedizinischer Therapien orientieren zu können, und sie seien deshalb für eine Empfehlung oder Beratung dankbar. Dazu werden die Studierenden in den Nach-

diplomkursen, im Nachdiplomstudium befähigt: Es werden unter anderem Grundlagen zu unterschiedlichsten Therapieformen wie traditionelle chinesische Medizin, Ayurveda, Kinesiologie, Osteopathie oder Chiropraktik vermittelt.

Berührungsängste verlieren

Ziel der Weiterbildung ist für den Paramed-Projektleiter auch, dass sich Drogistinnen und Drogisten besser mit den in ihrer Region tätigen Therapeuten vernetzen und die Zusammenarbeit intensivieren. Er sieht im Bildungsangebot zudem keine Konkurrenz zu diplomierten Naturheilpraktikern oder Naturheilkundlichen mit Fachschulabschluss. Diese durchlaufen Ausbildungen, die Lektionenzahlen von 2500 bis 5000 Stunden umfassen. «Nein, ich sehe das umgekehrt», sagt Moser, «wenn der Drogist mehr weiss über Naturheilverfahren, ist er in seinen Empfehlungen viel glaubwürdiger.» Für ihn ist es an der Zeit, dass beide Seiten die gegenseitigen Berührungsängste abbauen. Er stelle sich ein aktives Zugehen der Drogisten auf die lokalen Therapeuten vor: «Ich schicke dir Patienten, empfehle ihnen bitte im Gegenzug, die Heilmittel bei mir zu kaufen.» So müsse ein für beide Seiten fruchtbarer Deal aussehen.

Was tun nach der ESD?

Thomas Moser sieht im neuen Paramed-Angebot einen weiteren Vorteil. Mit dem Ausbildungsgang dipl. Fachmann/Fachfrau Naturheilverfahren, dipl. Fachberater Naturheilverfahren werde eine bisher in der Schweiz bestehende Lücke gefüllt. Sei es doch die erste Weiterbildung, die direkt an das Studium der Höheren Fachschule (ESD) anschliesse. Für bildungsinteressierte Drogistinnen und Drogisten, die einen echten Mehrwert für ihre Drogerie schaffen wollen, also ein attraktives Angebot.

Katharina Rederer

Paramed – Zentrum für Komplementärmedizin

Das Zentrum für Komplementärmedizin Paramed wurde 1995 in Baar (ZG) gegründet. Das Zentrum gliedert sich in drei Bereiche:

- Das Paramed Bildungszentrum für Aus- und Weiterbildung. Das Bildungszentrum zählt rund 35 Dozentinnen und Dozenten, die permanent rund 200 Studierende unterrichten. Bisher haben sich gegen 1800 Personen an der Paramed aus- oder weitergebildet. Auf dem Programm stehen Ausbildungen wie Akupunktur, Naturheilpraktiker, Tierheilpraktiker oder chinesische Arzneimitteltherapie.
- Das Paramed Ambulatorium für Komplementärmedizin ist eine Gemein-

schaftspraxis mit verschiedensten Therapieangeboten – unter anderem Homöopathie und traditionell chinesischer Medizin (TCM). Im Ambulatorium arbeiten schulmedizinisch ausgebildete Fachleute (von Ärzten bis hin zu Physiotherapeuten) zusammen mit komplementärmedizinisch ausgebildeten Spezialistinnen und Spezialisten. Zum Patientenstamm zählen rund 2000 Patientinnen und Patienten.- Das Paramed Kompetenzzentrum setzt sich für Forschungs-, Entwicklungs- und Realisierungsprojekte in der Komplementärmedizin ein. Es hat sich zum Ziel gesetzt, die Zusammenarbeit von klassischer Schulmedizin und Naturheilkunde zu fördern und auf diesem Gebiet gezielt Forschungsarbeit zu leisten.

Weitere Informationen unter: www.paramed.ch, info@paramed.ch oder von Paramed, Haldenstrasse 1, 6342 Baar, Tel./Fax 041 768 20 60/69

Les médicaments de la **médecine complémentaire** ont longtemps été la «chasse gardée» des drogueries. Pour maintenir leur avance, les droguistes peuvent suivre les **formations continues**, en allemand, de **Paramed**. Explications sur d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf – cliquez ensuite sur l'encadré et l'article en français s'affichera automatiquement.

Damit Ihre Haut bereit ist, auch in der Sonne blendend auszusehen.

a Novartis company

SANDOZ
Eine gesunde Entscheidung

Bitte lesen Sie die Packungsbeilage. Sandoz Pharmaceuticals AG, Hinterbergstrasse 24, 6330 Cham 2, Tel. 041 748 85 85, www.generika.ch

Willkommen bei Impuls

Eigenständig eine Drogerie führen und trotzdem die Stärke einer Gruppierung spüren. Das ist möglich mit einer Mitgliedschaft bei der Impuls Service Genossenschaft. Wer jetzt zu Impuls wechselt, profitiert zudem von attraktiven Einsteigerkonditionen.



Gruppierung versus Freiheit? Der Schritt in eine Gruppierung geht für viele Drogisten mit dem Verlust ihrer persönlichen Entscheidungsfreiheit einher. Nicht so bei der Impuls Genossenschaft.

«Wir wollen, dass die Individualität jeder Drogerie erhalten bleibt», betont Peter Binggeli, Geschäftsführer der Impuls Service Genossenschaft. Schliesslich sei die Sortimentsgestaltung stark vom Standort und von den persönlichen Interessen des Inhabers abhängig. Beim Betreten einer Impuls-Drogerie stellt der Kunde jedoch sehr wohl gemeinsame Nenner fest:

- **Gemeinsame Kommunikation:** Achtmal jährlich erscheint das Impuls Magazin für die Kunden, welches im Einzugsgebiet des jeweiligen Impuls-Standes in die Haushaltungen verteilt wird und auch den Geschäften abgegeben wird.
- **Einheitliche Beschriftung:** Neben der Marke Drogistenstern ist auch der Impuls-Schriftzug bei jedem Mitglied zu sehen.
- **Saisonale Ausstellungen:** Siebenmal pro Jahr werden in Zusammenarbeit mit Lieferanten attraktive Verkaufspunkte gestaltet, welche einen deutlichen Mehrumsatz generieren.
- **Türöffner:** Geschenkartikel aller Art ziehen Nichtkunden an und schaffen so Frequenz und Umsatz.

Unterstützende Impulse

Ganz nach dem Motto: «gemeinsam top – individuell stark» unterstützt die Gruppierung ihre Mitglieder vor allem in wirtschaftlichen Bereichen und im regelmässigen Erfahrungsaustausch. Die Mitglieder der Impuls Genossenschaft profitieren von folgenden Leistungen:

- **Finanzielle Anreize:** Für über 600 Artikel im Kernsortiment erhalten die Mitglieder Spezialkonditionen. Ende Jahr werden die Marketing-Unterstützungsbeiträge den einzelnen Mitgliedern direkt ausbezahlt. Diese Beträge übersteigen den Jahresbeitrag von Fr. 6000.– um ein Vielfaches.
- **Mitspracherecht:** Mit der Wirtschafts- und der Marketingkommission, die sich beide aus meh-

ren Inhabern oder Geschäftsführern der Impuls-Gruppe zusammensetzen, erarbeitet die Impuls Service Genossenschaft Marketingaktivitäten und passt das Kernsortiment den ständig wandelnden Bedürfnissen des Drogeriealltages an. Auch die Mitgliederversammlungen und die Treffen der Regionalgruppen fördern den Erfahrungsaustausch untereinander sowie zwischen der Basis und der Geschäftsstelle.

- **Teamförderung:** Neu bietet die Gruppierung ihren Mitgliedern auch ein Schulungsprogramm an. Es geht weit über die Fachausbildung hinaus und konzentriert sich vor allem auf den Bereich der Persönlichkeitsentwicklung. Dies nicht nur für die Inhaber und Geschäftsführer, sondern auch für die Lehrlinge und die Mitarbeiter. Sämtliche Schulungstage sind SDV-validiert und geben Ausbildungspunkte.

Gemeinsam zum Erfolg

Mit insgesamt 48 Mitgliedern, davon vier Apotheken, kann die Impuls Genossenschaft gegenüber Lieferanten heute als starker und verlässlicher Partner auftreten. Mit 85 Lieferanten wurden bereits Vereinbarungen getroffen, welche schlussendlich

den einzelnen Drogerien und Apotheken zugutekommen. Für Peter Binggeli steht fest: «Wir können dem ständig wachsenden Druck vonseiten des Marktes und seines Umfelds nur im Zusammenschluss erfolgreich begegnen.» Interessant ist die Mitgliedschaft auch für umsatzschwächere Drogerien und Jungunternehmer. Der Mindestumsatz von 1,5 Millionen Franken als Aufnahmekriterium ist bereits seit längerer Zeit weggefallen. «Entscheidend ist heute, dass das Impuls-Konzept als Ganzes umgesetzt werden kann und dadurch auch zum Erfolg führt», so Binggeli.

Sämtliche Rahmenbedingungen sprechen für die Impuls-Gruppe. Sie bietet genug Freiheit für jedes einzelne Unternehmen, fördert das finanzielle Wachstum und die persönliche Entwicklung. Bestehende Drogerien und Jungunternehmer profitieren bei einem Beitritt in den nächsten drei Jahren sogar doppelt: «Wir schenken Neumitgliedern den ersten Jahresbeitrag und unterstützen sie mit einer Umsetzungsprämie in der Höhe von Fr. 3000.–», erklärt Peter Binggeli. «Dieser Betrag kann für die verschiedenen Anpassungen wie zum Beispiel für die Schaufensterbeschriftung eingesetzt werden.»

Für die Impuls Genossenschaft sind die Mitglieder Partner, deren Zufriedenheit und Nutzen sich die Dienstleistungszentrale zum obersten Ziel gesetzt hat. Deshalb kann der Geschäftsführer mit Gewissheit sagen: «Bei uns können alle Seiten nur gewinnen.»

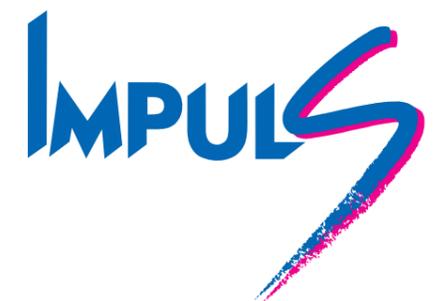


Das Wichtigste in Kürze:

- Impuls garantiert einen grösseren finanziellen Geschäftserfolg dank attraktiven Marketing-Unterstützungsbeiträgen und besseren Margen.
- Impuls ermöglicht eine direkte Kommunikation zu den Kunden durch das Impuls Magazin. Die Kosten für das Magazin betragen 14 Rappen plus die Verteilungskosten.
- Impuls fördert die Persönlichkeit jedes Teammitglieds mit Schulungen im Bereich der persönlichen Weiterentwicklungen.
- Impuls pflegt den regelmässigen Austausch in kleinen Regionalgruppen und an den Mitgliederversammlungen.
- Impuls ist ein verlässlicher Partner für die Drogerien und hält seinen Mitgliedern den Rücken frei, damit sie sich stärker auf das Tagesgeschäft konzentrieren können.
- Impuls kostet Sie jährlich Fr. 6000.–.
- Impuls unterstützt Jungunternehmer bei der Übernahme einer Drogerie.
- Impuls unterstützt die Umstellung auf einen Impuls-Betrieb (Schaufensterbeschriftung etc.) mit einem Beitrag von Fr. 3000.–.
- Impuls setzt Zeichen am POS.

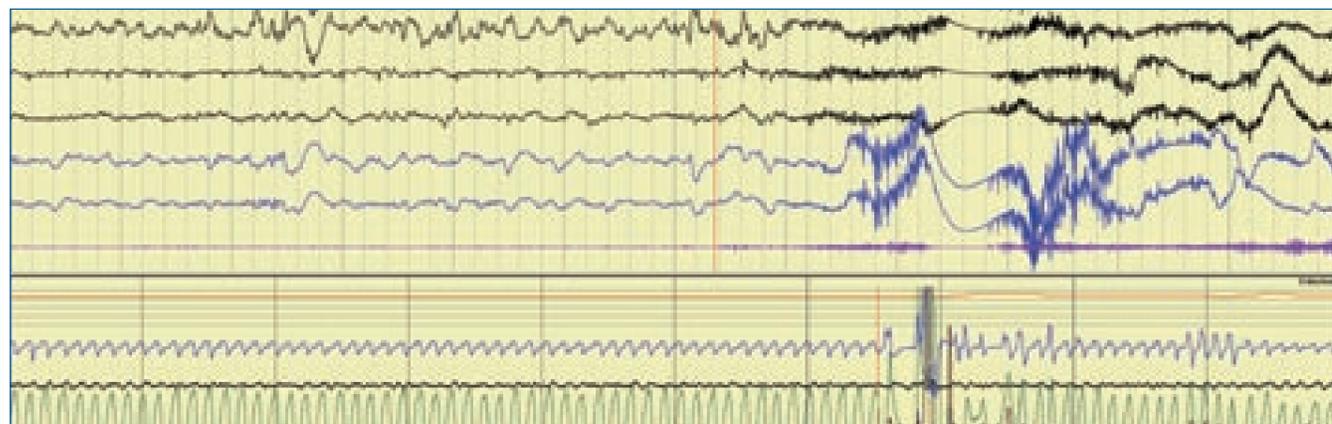
Interessiert? Ein unverbindliches, persönliches Gespräch und Antworten auf Ihre Fragen erhalten Sie bei der Impuls Service Genossenschaft:

Peter Binggeli, Geschäftsführer, binggeli@impuls-service.ch, Telefon 052 269 27 70
Daniel Fontollet, Präsident Verwaltungsrat, Telefon 044 341 46 16



«Der Schlaf ist unser Hobby»

Schlafforschung Schlafen ist keine Konstante, es ist ein wechselhaftes, dynamisches Geschehen. Fasziniert schauen Neurologen, Psychiater und Pneumologen auf die bunte Welt des Schlafes und erklären, was ein «guter Schlaf» ausmacht. Wie sich das Erforschtwerden anfühlt, zeigt eine Nacht im Schlaflabor.



Es sind weniger Schlafstörungen, die heutzutage zunehmen, als vielmehr die gesellschaftliche «Unverträglichkeit», Menschen mit Schlafstörungen mitzutragen. Dies sagt der Basler Neurologe und Schlafforscher **Matthias Strub**.

Grundsätzlich sind es drei ärztliche Fachrichtungen, die sich für den Schlaf interessieren: die Psychiater, die Lungenspezialisten und die Neurologen. Im Zentrum für Schlafmedizin in Basel arbeiten Ärzte aller drei Disziplinen zusammen: «Der Schlaf ist sozusagen unser gemeinsames Hobby», sagt Dr. Matthias Strub, Facharzt für Neurologie und Schlafmedizin. Schlafforschung sei deshalb so interessant, weil Schlafen für alle Menschen zum Alltag gehört. Herausfinden, was im Schlaf passiert, das bedeute, ganz praxisnah zu forschen.

Gut zu wissen

Bereiten Sie sich auf die Fragen Ihrer Kunden vor: **Schlafen fürs Gedächtnis** steht auch im *Drogisten* vom Mai im Zentrum.

Dem unruhigen Schlaf auf den Grund gehen

Doch Schlafen ist keine Konstante, es ist ein wechselhaftes, dynamisches Geschehen. Nicht nur innerhalb einer Nacht, sondern auch im Verlauf eines Lebens. Jeder schläft mal schlecht, jeder kennt Phasen mit unruhigem Schlaf oder gar schlaflose Nächte. Doch es sind die andauernden Abweichungen von einem normalen Schlafgeschehen, welche die Schlafforscher interessieren.

Wer regelmässig oder über längere Zeit schlecht schläft, oder wer scheinbar gut schläft und trotzdem nie ausgeruht ist, oder wer tagsüber immer mal wieder einschläft, der sollte der Sache auf den Grund gehen. Matthias Strub nennt dafür drei Gründe:

- Schlafstörungen können zu psychischen wie körperlichen Problemen führen. Beispielsweise Menschen mit Apnoe (wiederkehrende Atemaussetzer während der Nacht) haben ein erhöhtes Risiko, an Herz-Kreislauf-Problemen zu erkranken, und leiden häufig unter Tagesmüdigkeit. Solche respiratorischen Störungen können aufgrund von Übergewicht, aus organischen Gründen oder erblich bedingt auftreten.

- Schlecht schlafen, das kann man sich in der heutigen Leistungsgesellschaft zunehmend nicht mehr erlauben. Wer nicht den ganzen Tag über hundertprozentig leistungsfähig ist, ist auf dem Arbeitsmarkt bald einmal nicht mehr gefragt.
- Schlafprobleme können zu gravierenden Defiziten in der Arbeits- und Verkehrssicherheit führen – mit entsprechend tragischen Folgen. Die Zahl der Unfälle, die aufgrund von Einschlafen am Steuer verursacht werden, ist gleich hoch wie jene, die durch alkoholisierte Lenker verursacht wird.

Mehr übergewichtige Menschen

Dem unruhigen, schlechten Schlaf auf den Grund gehen kann man in einem Schlaflabor auf vielfältige Weise. Die so gewonnenen Diagnosen seien detailliert und aussagenkräftig, sagt Strub. Gemessen werden Gehirnströme, Herzfrequenzen, Augenbewegungen, Atmung, Beinbewegungen und vieles mehr. Schlaflabors in der heutigen Form gibt es seit den Neunzigerjahren, und jährlich werden in der Schweiz rund ein bis zwei neue Schlaflabors eröffnet. Die gestiegene Nachfrage an Abklärungsplätzen begründet Strub damit, dass immer mehr Menschen an

Schlafapnoe leiden. Der Hauptgrund dafür ist die zunehmende Zahl an übergewichtigen Menschen. Allerdings werden nicht alle Patientinnen und Patienten, die über schlechtes Schlafen klagen, gleich ins Schlaflabor geschickt: Zuerst besuchen die Patienten die Schlafsprechstunde, und erst wenn keine (klaren) Gründe für das Schlafproblem gefunden werden, schlafen die Menschen eine Nacht «verkabelt». Manche Patienten, die im Schlaflabor untersucht werden, erhalten den Auftrag, nicht zu schlafen, um ihre Wachhaltbarkeit zu testen, also um herauszufinden, ob sie fahrtauglich sind.

Besser schlafen

Wenn die Gründe für die schlaflosen Nächte oder das Einnicken am Tag gefunden sind, können die Therapiemöglichkeiten in die unterschiedlichsten Richtungen gehen, wie Strub sagt. Möglich sind eine verbesserte Schlafhygiene, Verhaltenstherapien, technische oder operative Massnahmen, psychologische oder medikamentöse Therapien.

Schlafhygiene

Dazu gehören unter anderem regelmässiges Schlafen, vor dem Schlafen keinen Kaffee, keinen Alkohol trinken (der lässt zwar besser einschlafen, rächt sich aber in der zweiten Nachthälfte), zwei Stunden vor dem Zubettgehen keinen Sport mehr betreiben, im Schlafzimmer nicht fernsehen, Einschlafrituale (Buch lesen, Tee trinken), warme Füsse, kein überheiztes Schlafzimmer, ruhiges Schlafumfeld.

Verhaltenstherapie

Dabei erhalten Personen mit Schlafstörungen konkrete Anweisungen zu Verhaltensänderungen. Dabei kann es beispielsweise darum gehen, sich Entspannungstechniken anzueignen. Oder, dass Menschen, die in Rückenlage schnarchen oder zu Apnoe neigen, sich angewöhnen, in Seitenlage zu schlafen. Antrainiert wird dies, indem man einen Tennisball ins Rückenteil des Pyjamas einnäht.

Technische Massnahmen

Abhilfe bei Apnoe kann eine nächtliche Beatmungstherapie bringen, bei der Umgebungsluft in die Lungen gepresst wird, möglich sind auch operative Massnahmen, Zahnspangen oder Schnarchspangen.

Psychologische oder medikamentöse Therapien

Hinter einer Schlafstörung kann beispielsweise eine versteckte Depression stecken. Wird die Depression therapiert, wird die Schlafstörung mitbehandelt.

Schlafen ohne Medikamente, ist das das Hauptziel? Ja, sagt Strub, Studien hätten gezeigt, dass medikamentöse Therapien und Entspannungstherapien bezüglich Wirksamkeit ähnlich gut abschneiden. «Doch bei Verhaltensänderungen ist der Patient, die Patientin immer sehr stark gefordert», sagt der Schlafforscher, «weshalb sie auch nicht immer zum Ziel führen.» ▶



«Es sind weniger Schlafstörungen, die heutzutage zunehmen, als vielmehr die gesellschaftliche «Unverträglichkeit», Menschen mit Schlafstörungen mitzutragen.»

Matthias Strub, Basler Neurologe und Schlafforscher

Le sommeil sous contrôle

Trois disciplines médicales s'intéressent au sommeil: la psychiatrie, la pneumologie et la neurologie. Le centre de médecine du sommeil de Bâle réunit justement ces trois disciplines. «Le sommeil est pour ainsi dire notre hobby commun», résume le Dr Matthias Strub, médecin spécialisé en neurologie et médecine du sommeil. Ce qui rend la recherche sur le sommeil si intéressante, c'est que le sommeil fait partie du quotidien de tout le monde. Découvrir ce qui se passe durant cette période est donc une activité de recherche très proche de la pratique. Mais le sommeil n'est pas un phénomène constant: c'est un processus changeant et dynamique. Il varie seulement au cours de la nuit, mais aussi au cours de la vie. Il arrive à tout le monde de mal dormir de temps en temps, d'avoir un sommeil perturbé. Ce qui intéresse tout particulièrement les chercheurs, ce sont toutes les situations qui varient de la normale: sommeil perturbé, insomnie, endormissement diurne, fatigue permanente. Les laboratoires du sommeil disposent de différentes méthodes pour déterminer les origines des troubles du sommeil. Leurs diagnostics sont très détaillés et probants, assure Matthias Strub. Les analyses permettent de mesurer l'activité cérébrale, la fréquence cardiaque, les mouvements oculaires, la respiration, les mouvements des jambes et bien d'autres paramètres.

Nous vous invitons à **partager l'expérience** de notre journaliste qui a passé une nuit entière en **observation** dans un **laboratoire du sommeil**. Vous trouverez également des précisions sur les moyens d'améliorer la **qualité du sommeil** de vos clients sur *d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf* – cliquez ensuite sur la colonne et l'article en français s'affichera automatiquement.

Prinzessin auf der Erbse

«Guten Abend, Sie können sich gleich in der Garderobe umziehen und im Pyjama ins Zimmer kommen.»

Es ist Freitagabend, 20 Uhr, in Basel. Alle Welt ist unterwegs, um das Wochenende einzuläuten. Ich im Pyjama, auf einem Stuhl sitzend, in einem sauberen, hellen, ringsum jalousienverschalteten Zimmer. Einem Zimmer, das mich an eine Schiffskojette erinnert, so winzig ist es. **Rainer Heydrich** arbeitet sich mit geübten Händen von einem wichtigen Punkt zum nächsten. Eine Stunde später bin ich zwar noch immer ich, gehöre mir aber nicht mehr ganz selber. Von meinem Kopf führen 14 feine Kabel zu einem Hightechgerät, zwei Messpunkte sitzen in Herznähe, zwei sind an den Beinen fixiert.

Es ist 21 Uhr und ich bin hundemüde.

Das ist gut so. Meine Aufgabe hier ist schlafen, nichts anderes als schlafen. Ich bin im Schlaflabor des Bethesda-Spitals in Basel. Freiwillig, im Kopf hellwach, aber körperlich bleimüde. Das ist ein wirksames Entspannungsritual, eine Stunde still auf einem Stuhl sitzen, mit dem sympathischen, humorvollen Pflegefachmann Heydrich plaudern, und mich verkabeln lassen. Und auf nichts Geringeres als auf die Hauptperson zu warten: den Schlaf. Ich weiss, dass die 18 Kontaktpunkte an meinem Körper Impulse übertragen, die sich auf dem Monitor, den Rainer Heydrich die Nacht über im Auge behält, in aussagenreiche Kurven niederschlagen. Ich weiss auch, dass mich der geschulte Schlaftechniker, der über meinen Schlaf wacht, hört. Dass er jedes Husten, jedes

Kichern, jedes im Schlaf gesprochene Wort mithören kann oder muss. Er hört, ob ich mit den Zähnen knirsche, japse oder schnarche. Mehr noch: Er sieht alles. Wer im Schlaflabor schläft, wird die ganze Nacht gefilmt. Darauf war ich nicht gefasst. Schlafen ist etwas Persönliches, auch wenn man davon nichts mitbekommt. Man taucht ab ins Niemandland. Ein Schlaflabor ist die Verkehrung dieser intimen Selbstauflösung. Ich hatte damit gerechnet, dass mich die vielen Kabel irritieren würden. Tun sie, aber das ist nicht wirklich schlimm. Ich fürchtete, mir die Kabel nachts vom Kopf zu reissen. Tut man nicht, der Pflegefachmann leistet ganze Arbeit. Was mich effektiv irritiert, ist die videoüberwachte Aufhebung meiner Privatsphäre.

Kurz vor dem Einschlafen gibt es noch einen Sound- und Move-Check.

Ich bin müde. Aus dem Off höre ich Rainer Heydrichs Stimme, der mich via Mikrofon aus dem Nebenzimmer anweist, die Augen nach links und rechts zu bewegen, zu husten, mit den Beinen zu zappeln, durch den Mund oder die Nase zu atmen. Er muss wissen, ob er und die Aufzeichnungsgeräte auch nichts von meinen nächtlichen Aktivitäten verpassen. Kurz vor dem Wegdriften spüre ich noch die feinen Kanülen, die in meine Nasenlöcher führen und meine Atmung kontrollieren. Dies ist der einzige Checkpoint im ausgeklügelten Monitoring-Teppich, der wirklich etwas unangenehm ist. Und ich spüre zwei der Messpunkte an meinem Hinterkopf: «Prinzessin auf der Erbse», denke ich. «Ich bin die Prinzessin auf der Erbse.» Ich spüre diesen winzigen, feinen Knopf, der zwischen meinem Kopf und dem Kopfkissen liegt und ganz leise, mahnend drückt. Du bist in fremden Landen. Bestens versorgt, aber im Ausnahmezustand.

Pro Nacht erwacht man bis zu zwanzig Mal.

Zum Glück findet dieses Wachwerden nicht jedes Mal das Tor des Bewusstseins, sondern spielt sich häufig einzig auf der Ebene des Gehirns ab. Leichtschlafphasen führen in Tiefschlafphasen, die zu Leichtschlafphasen werden und von Träumen begleitet oder unterbrochen werden.

In dieser Nacht ist mir beim schlaftrunkensten, leisesten Erwachen klar: Er sieht mich. Er hört mich. Ich bin so müde, dass mich das irgendwann nicht mehr stört. Das ist sein Job, und so spannend ist das wohl auch nicht, fremden Menschen beim Schlafen zuzusehen. Oder doch?

«Guten Morgen, gut geschlafen.»

Weckt mich Rainer Heydrich gegen 6.30 Uhr. «Sie sind eine Linksschläferin und Lerche», sagt er. Linksschläferin? Ist das jetzt etwas Politisches? «Nein, aber Ihre bevorzugte Schlafseite ist die linke Körperseite.» Er zeigt es mir auf dem Video. Und Lerche? «Die Lerchen, die stehen am Morgen leicht auf und müssen abends rechtzeitig ins Bett; das Gegenstück, die Eulen, sind nachts fit und am Morgen nicht besonders ansprechbar.» Er hat natürlich gesehen, dass ich bereits vor 6 Uhr wach war und die Augen nur noch pro forma geschlossen hielt. Er zeigt mir auf dem Monitor, wann ich wie lange geträumt habe, wann ich wach war, wie ich geatmet und wann ich mich gedreht habe. Er zeigt mir auch meine Schnarchkurve. Die steht praktisch auf null. Da bin ich froh, Frauen schnarchen nicht, und wenn sie doch tun, dann ist das etwas peinlich.

Im Schlaflabor kommt alles aus.

Doch genau deshalb geht man hin. Damit ans Licht kommt, was es ist, das die Nachtruhe stört (siehe Seite 24/25). Rainer Heydrich, der ausschliesslich Nacht wachen macht, ist eine ausgesprochene Eule. Er entkabelt mich, legt wichtige Körperfunktionen wie Herzschlag, Atmung, Gehirnaktivität zurück in meine Privatsphäre und entlässt mich freundlich in den weitgehend videoüberwachungsfreien Samstagvormittag in Basel. Er selber, die Eule, sieht geschafft und müde aus: «Schlafen Sie gut, Eule, erholen Sie sich.» Es war eine lange Nacht. Für Sie. Nicht für mich. Ich habe gut geschlafen, ob schon Sie selbst meine Traumkurven ständig an der Angel hatten. Die Bilder und Gefühle, die diese Kurven erst wirklich mit Leben füllen, bleiben mein Geheimnis. Sofern ich nicht im Schlaf gesprochen habe...

Katharina Rederer



Lohndiskriminierung beseitigen

Recht Sozialpartner und Bund lancieren gemeinsam einen «Lohngleichheits-Dialog». Diskriminierende Lohnungleichheiten zwischen Frauen und Männern in der Schweiz sollen beseitigt werden.



Seit 1981 ist der Anspruch von Frau und Mann auf gleichen Lohn für gleichwertige Arbeit in der Verfassung verankert. Das vor dreizehn Jahren in Kraft getretene Bundesgesetz über die Gleichstellung von Frau und Mann sieht Verfahrenserleichterungen vor, damit dieses Recht einfacher durchgesetzt werden kann. Trotz dieser Gesetzesgrundlagen hat sich an der tatsächlichen Situation leider nicht viel verändert: In zahlreichen Unternehmen verdienen Arbeitnehmerinnen nach wie vor weniger als ihre männlichen Kollegen.

Der Lohngleichheits-Dialog

Anfang März 2009 haben die Dachverbände der Arbeitgebenden und der Arbeitnehmenden zusammen mit dem Bund einen sogenannten Lohngleichheits-Dia-

log aufgenommen. Sie wollen gemeinsam die Umsetzung der Lohngleichheit beschleunigen, das heisst, dass Frau und Mann gleichgestellt sind. Die Beteiligten haben dazu eine Trägerschaftsvereinbarung unterzeichnet. In dieser verpflichten sich die Verbände, aktiv auf ihre Mitglieder Einfluss zu nehmen. Der Prozess wird von den beteiligten Bundesämtern finanziell und mit Fachwissen unterstützt. Das Ziel ist, möglichst viele Unternehmen zu motivieren, dass sie ihre Löhne freiwillig überprüfen und allfällige Diskriminierungen beseitigen. Mehr Informationen dazu gibt es unter www.lohngleichheit.ch.

Ein neuer Ansatz für eine alte Forderung

Der vonseiten der Sozialpartner und des Bundes vorgeschlagene Weg ist innovativ, da nun zum zweiten Mal innert weniger Jahre in einem sensiblen Bereich des Arbeitsmarktes für ein Reformprojekt der Weg der Sozialpartnerschaft eingeschlagen wird. Das erste Erfolgsprojekt war das Modell der flankierenden Schutzmassnahmen zur Personenfreizügigkeit. Bei den oft entgegengesetzten Interessen der Arbeitnehmer- und der Arbeitgeberseite ist dies alles andere als eine Selbstverständlichkeit.

Die Schweiz verfügt bekanntlich über eine leistungsfähige, innovative und strukturstarke Wirtschaft. Die Basis dafür sind

gut ausgebildete und motivierte Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer. Die massive Erhöhung der Frauenerwerbsquote ist eine der zentralen Veränderungen der letzten zwanzig bis dreissig Jahre. Aus diesem Grund ist es besonders wichtig, dass die Schweiz bezüglich Chancengleichheit und Lohngleichheit der Geschlechter – gerade auch im internationalen Vergleich – nicht hinterherhinkt. Es ist zu hoffen, dass das begrüssenswerte Projekt der Sozialpartner und des Bundes erfolgreich umgesetzt werden kann.

Barbara Pfister

Les partenaires sociaux et la Confédération s'unissent contre la discrimination salariale. Pour en savoir plus sur le nouveau «dialogue sur l'égalité des salaires» rendez-vous sur d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf – cliquez ensuite sur l'encadré et l'article en français s'affichera automatiquement.



Überwachungskamera und Monitor registrieren jede Bewegung und Schlafphase.



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.

Gut im Fluss

Venen An der Sonne dösen und die Haut von den warmen Sonnenstrahlen berühren lassen. So geniessen viele Menschen die Ferien am liebsten. Für die Venen sind die Hitze und die langen Anfahrtsreisen stressig. Wer bis ins hohe Alter gesunde Venen haben möchte, beugt lieber gezielt vor. Darüber sind sich Schulmedizin und Naturheilkunde einig.



Der Fuss quillt aus dem Sommerschuh. Für ein kurzes, wohltuendes Fussbad im Dorfbrunnen fehlt der Mut, und Hochlagern ist auch nur in den privaten Räumen salonfähig. Viele Kundinnen können ein Lied davon singen. Ihnen machen die Venenbeschwerden den sommerlichen Ausflug manchmal zur Qual. Hochlagern, Bewegen und Kühlen lindert die Schwere. Hitze sowie langes Stehen hingegen lässt die Beine anschwellen und das Blut in die Knöchel sacken.

Anatomisch gut im Fluss

Durch die Venen fliesst das sauerstoffarme Blut von allen Körperregionen zurück zum Herz. Im Gegensatz zu den Arterien, die umhüllt sind von einer starken Muskelschicht, bestehen die Venen hauptsächlich aus Bindegewebe. Damit das Blut reibungslos darin zirkulieren kann, sind sie auf die umliegenden Muskeln an-

gewiesen. Diese Muskelaktivität verschiebt das Blut in Richtung Herz. Gleichzeitig saugt das Herz mit jeder Kontraktion das Blut an. Nicht minder wichtig sind die Venenklappen. Sie unterstützen Herz und Muskulatur, indem sie das Zurückfliessen des Blutes verhindern. Sobald die Muskeln, das Herz oder die Venenklappen geschwächt sind, funktioniert dieses Zusammenspiel nicht mehr.

Viermal häufiger als die Männer sind die Frauen von einem Venenleiden betroffen. Vor allem Schwangerschaften und ein schwaches Bindegewebe begünstigen die Erkrankung, genauso wie Übergewicht, sitzende Tätigkeiten und stehende Berufe:

- **Krampfaderleiden (Varikose):** Die Venenbeschwerden beginnen in der Regel mit einer Venenwandschwäche oder Klappeninsuffizienz. Machen die Venen schlapp, leiern sie aus. Die genau auf den Venendurchmesser angepassten Venenklappen schliessen nicht mehr richtig, und das Blut fliesst langsamer zum Herz zurück. Ein Krampfaderleiden kann alle Venen befallen. Besonders gut sichtbar, aber harmlos sind die Besenreiservarizen. Sie betreffen nur die oberflächlichen Venen. Etwas tiefer liegen die Perfo-

ransvenen. Sie verbinden die tiefen Venenstränge mit den oberflächlichen Venen. Sind sie geschwächt, spricht man von der retikulären Varikose. Meistens betrifft das Problem die tief liegenden Stammvenen. Sie befinden sich an der Innenseite des Oberschenkels und an der Rück- und Aussenseite des Unterschenkels.

- **Oberflächliche Venenentzündung (Thrombophlebitis):** Sind die oberflächlichen Venen entzündet, sprechen die Ärzte von einer Thrombophlebitis. Dabei bildet sich ein Gerinnsel in einer oberflächlichen Vene. Weisse Blutkörperchen versuchen das Gerinnsel zu entfernen und verursachen so eine lokal begrenzte Entzündung. Geschieht dies als Folge eines Venenleidens im Unterschenkel, handelt es sich um eine abakterielle Thrombophlebitis. Führt ein Unfall oder eine Injektion zu einer Venenentzündung, sind in der Regel Bakterien beteiligt. In beiden Fällen ist eine ärztliche Untersuchung nötig.
- **Tiefe Venenthrombose (Phlebothrombose):** Der Verschluss einer tiefen Beinvene äussert sich mit Spannungs- und Schweregefühlen am betroffenen Bein. In 60 Prozent aller Fälle ist das

linke Bein betroffen. Nur selten beide. Der ziehende Schmerz entlang der Venen erinnert an Muskelkater. Oft sind die Beschwerden auch begleitet von leichtem Fieber. Die gefährlichste und wichtigste Komplikation eines Blutgerinnsels in der Beinvene ist die Lungenembolie. Sie entsteht, wenn sich der Thrombus spontan löst und die feinen Gefässe in den Lungen verschliesst.

- **Chronisch venöse Insuffizienz:** Bei längerer, unbehandelter Varikose zeigen sich mit der Zeit Hautveränderungen. Zunächst bilden sich Ödeme, dann werden die Blutgefässe sichtbar, und am Schluss platzt die Haut. So entstehen seifernde Wunden, die sehr schlecht heilen. Dank weltweiter Forschung auf diesem Gebiet, schonenden Therapien und der Zunahme von spezialisierten Venenzentren ist dieses langwierige Venenleiden, die offenen Beine, stark zurückgegangen. Das hat eine im Jahr 2003 in Bonn durchgeführte Venenstudie gezeigt.

Venenbeschwerden schulmedizinisch behandeln

Die Schulmedizin setzt dort ein, wo die Naturheilkunde aufhört. Nämlich bei den schmerzenden Krampfadern oder beim Verdacht auf eine Thrombose. Es gibt verschiedene Operationsverfahren. Welches das richtige ist, entscheidet der Arzt zusammen mit der betroffenen Person:

- **Laserbehandlung:** Vor allem bei kleineren Krampfadern eignet sich die Lasertherapie. So zum Beispiel bei einzelnen oder flächenhaften Besenreiservarizen sowie zur Behandlung von Hautpigmentierungen nach der Verödungstherapie. Langzeitstudien über die Laserbehandlung fehlen noch. Auch über die Komplikationsrate wissen die Ärzte wenig.
- **Krampfaderverödung:** Das Verödungsmittel wird direkt in die Vene eingespritzt. Das löst eine Entzündungsreaktion aus. Es bildet sich danach ein Blutgerinnsel, das die Krampfader verstopft und sie in einen bindegewebigen Narbenstrang umwandelt. Nach der Behandlung muss die Betroffene über längere Zeit einen Kompressionsverband tragen.

- **Operative Entfernung:** Bei ausgeprägten Stammvarikosen entschliessen sich die Ärzte meistens zu einem Venenstripping. Der Chirurg führt eine Sonde in die kranke Vene ein. Durch einen kleinen Schnitt zieht er die Vene danach heraus. Falls nur der obere Teil der Vene erkrankt ist, kann der Arzt stammvenenschonend vorgehen und den unteren, gesunden Teil der Vene im Bein lassen.

Die Forschung im Bereich der Phlebologie, wie die Fachrichtung der Gefässerkrankungen genannt wird, läuft auf Hochtour. Der Trend geht hin zu minimal invasiven Techniken, die am Körper nur kleinste Verletzungen verursachen und die Venenoperationen vielleicht in Zukunft mal ersetzen könnten. Am Kongress der Deutschen Gesellschaft für Phlebologie 2008 in Bochum stellten sie die Forscher erstmals vor: Etwa winzige Sonden, die über einen Katheter in die Venen geschoben werden. Dort «verkochen» sie das kranke Gefäss mittels Radiowellen. Ein anderes Verfahren ist der «innerliche Kompressionsstrumpf». Mit einem Kunststoffmantel umhüllt der Chirurg die ausgeleierte Vene, damit sie wieder den normalen Durchmesser erhält. ▶

Bücher

Elvira Bierbach: «**Naturheilpraxis Heute**», Verlag Urban & Fischer, Juni 2009
ISBN 978-3-437-55243-4
ca. Fr. 138.–
Marianne Koch und Werner Buchberger: «**Venen. Gesundheitsgespräch**», Gräfe und Unzer Verlag, 2008,
ISBN 978-3-8338-1110-4,
ca. Fr. 15.–

Une circulation bien fluide

Les clientes ne réalisent souvent pas ce qu'elles infligent à leurs pieds en les compressant dans des chaussures trop étroites ou à leurs jambes en les exposant longtemps au soleil. Alors voici quelques conseils que vous pouvez leur prodiguer:

- **Rafrâchir:** terminer la douche par un jet d'eau froide sur les jambes. Commencer par l'extérieur de la jambe, de bas en haut, puis redescendre sur la face interne.
- **Éviter le soleil:** la chaleur, sous toutes ses formes, est mauvaise pour les veines qui sont déjà affaiblies.
- **Bouger:** les activités physiques recommandées sont la natation, le walking, la randonnée, le vélo et l'aquafit.
- **Boire:** boire beaucoup d'eau qui rafraîchit de l'intérieur et fluidifie le sang. À éviter: toutes les boissons alcoolisées.
- **Soutenir:** les bas de contention compressent les veines – leur diamètre diminuant, les valvules redevennent étanches.
- **S'asseoir correctement:** c'est peut-être élégant de croiser les jambes, mais c'est surtout très mauvais pour les veines.
- **Surélever les jambes:** surélever les jambes aussi souvent que possible – tout en gardant le haut du corps aussi plat que possible.

Vous trouverez des explications sur les **problèmes veineux**, le fonctionnement des **valvules**, les méthodes de **traitement** proposées par la médecine académique et les moyens de **prévention** de la médecine naturelle sur d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf – cliquez ensuite sur l'encadré et l'article s'affichera automatiquement.



Steinklee enthält als Wirkstoffe v. a. Cumarine. Weitere Inhaltsstoffe sind Flavonoide, Saponine und Spuren an ätherischem Öl.



Flavonoide sowie ein komplex aufgebautes Triterpensaponingemisch (Aescin) sind für die Wirkungen der Roskastanie verantwortlich.

Naturheilkundlich besänftigen

«Prävention ist das A und O bei Venenleiden», da sind sich die Schulmediziner und die Naturheilkundler einig. Die Naturheilkunde kann bestehende Venenbeschwerden nicht rückgängig machen. Verschiedene Massnahmen schützen hingegen vor weiteren Schäden und beeinflussen akute Beschwerden durchaus positiv. So zum Beispiel die Ernährung. Eine ballaststoffreiche Kost mit viel Gemüse, Obst und Vollkomprodukten sorgen für eine regelmässige Verdauung. Wer beim Stuhlgang stark pressen muss, lässt den Venendruck emporschnellen. Das kann mit der Zeit Krampfadern geben. Gleichzeitig beugen die Nahrungsfasern Übergewicht vor und helfen beim Gewichtsreduzieren. Es gibt auch Lebensmittel, welche die «Klebrigkeit» der Blutplättchen verhindern, damit sich keine Blutgerinnsel bilden. So zum Beispiel der Knoblauch, die Zwiebeln und der Ingwer. Auch die Homöopathie kann gute Dienste leisten. Der Weg zum richtigen Mittel führt allerdings über ein ausführliches Gespräch. Oft kommen Heilmittel wie Acidum fluoricum, Arnica, Calcium carbonicum, Causticum, Lachesis, Sepia oder auch Aesculus und Lycopodium zum Einsatz. Fast wichtiger als die Homöopathie ist bei Venenleiden der Einsatz von Heilpflanzen. Die Roskastanie (*Aesculus hippocastanum*) und der Steinklee (*Melilotus officinalis*) sind die bekanntesten und wirksamsten Vertreter. Die Roskastanie enthält Saponine (Aescin), welche die Durchlässigkeit der Kapillaren verringern und den Tonus der Venenwände erhöhen. Der Steinklee enthält vorwiegend entzündungshemmende Cumarine, wirkt antiödematös und verbessert zudem den Abtransport von

Lymphflüssigkeit. Auch äusserlich findet die Phytotherapie Verwendung. Allen voran die Hamamelistinktur, welche in erster Linie venotonisierend, gefässverengend und entzündungshemmend wirkt. Die müden Beine werden wieder munter, wenn die Frauen einen Esslöffel Tinktur mit 250 ml kaltem Wasser mischen, Baumwolltücher damit tränken und diese um die Beine wickeln.

Gut beraten statt belehren

Oft sind sich die Kundinnen nicht bewusst, was sie ihren Venen antun, wenn sie die Füsse in enge Schuhe zwängen, ihre Beine an der Sonne aufheizen und schwere Klumpfüsse während langen Flugreisen als unumgängliches Schicksal hinnehmen. Das können Sie den Kunden mitgeben:

- **Abkühlen:** Beine beim Duschen kalt abspritzen. An der Aussenseite des rechten Fusses beginnen, bis zum Bauchnabel hoch spritzen und an der Innenseite des Beines wieder runter. Danach die gleiche Prozedur auf der linken Seite.
- **Sonne meiden:** Hitze in allen Formen ist Gift für schwache Venen. Die Bräunung aus der Selbstbräunertube ist weit gesünder für die Venen als langes Sonnenbaden am Strand.
- **Bewegen:** Ideale Bewegungsformen sind Schwimmen, Walken, Wandern, Radfahren und Aquafit. Die Sportarten, die schnelle Kraft und abruptes Stoppen erfordern, sind weniger geeignet. Dazu gehören Fussball, Gewichtheben, Kampfsport oder Tennis.
- **Trinken:** Viel Wasser trinken. Das kühlt innerlich und verflüssigt das Blut. Weniger geeignet ist Alkohol. Er er-

weitert die Blutgefässe und lässt das Blut im Stehen noch mehr in die Füsse sacken.

- **Stützen:** Kompressionsstrümpfe pressen die Venen zusammen, damit die Venenklappen wieder dicht halten. Wenn sie im Sommer schon unbeliebt sind, dann sollen sie wenigstens während der Flugreise getragen werden.
- **Disziplin beim Sitzen:** Das Überschlagen der Beine ist zwar elegant, für die Venen aber ungünstig. Ebenso eng anliegende, einschneidende Kleider und Kniestrümpfe. Besser betätigt man beim Sitzen immer wieder die Muskelpumpe, indem man mit den Zehen krallt und die Füsse wippt.
- **Vorsichtig wellnessen:** Sauna und heisses Wasser sind nicht ideal für Leute mit Venenleiden. Die Hitze erweitert die Blutgefässe. Wenn möglich soll man liegend saunieren und danach beim Abkühlen den Beinen besondere Beachtung schenken.
- **Beine hoch:** Soodt als möglich die Beine in die Höhe strecken. Dabei den Oberkörper ebenfalls so flach wie möglich halten. Das geht auch im Bett: Das Fussende des Bettes 10 Zentimeter hochstellen oder die Matratze mit Holzkeilen unterlegen.

Lange Predigten über das Tun und Lassen wirken manchmal allzu «lehrmeisterhaft». Nicht jede Kundin lässt sich gerne sagen, was sie machen soll. Mit Merkblättern oder offenen Fragen, wie zum Beispiel «Was unternehmen Sie jeweils, wenn sich Ihre Beine schwer anfühlen und geschwollen sind?», können die Betroffenen besser abwägen, was sie bereits erfolgreich umsetzen und wo noch Handlungsbedarf herrscht.

Sabine Hurni

Quellen und Informationen

- www.journalmed.de/newsview.php?id=22978
- www.venenclinic.ch
- www.angioweb.ch
- www.thrombose-initiative.de

«Meine Kunden sind anspruchsvoll und haben individuelle Bedürfnisse. Deshalb bestelle ich alles bei Galexis.»

Urs Hottiger, Drogerie Hottiger in Stein am Rhein



IHR VOLLGROSSIST GALEXIS – WEIL WIR SIE GERNE ZUFRIEDEN SEHEN

Galexis AG

Industriestrasse 2 · Postfach · CH-4704 Niederbipp
 Telefon +41 58 851 71 11 · Telefax +41 58 851 71 14
 info@galexis.com · www.galexis.com

Sinnlich, sexy, glamourös

Kosmetik Ein wenig Farbe, etwas Glanz und reichlich Pflege rücken ein Gesicht ins richtige Licht. Damit der jeweilige Look zur neuen Sommer- oder Herbstmode passt, lassen sich die Kosmetikerhersteller von den Modeschöpfern inspirieren.

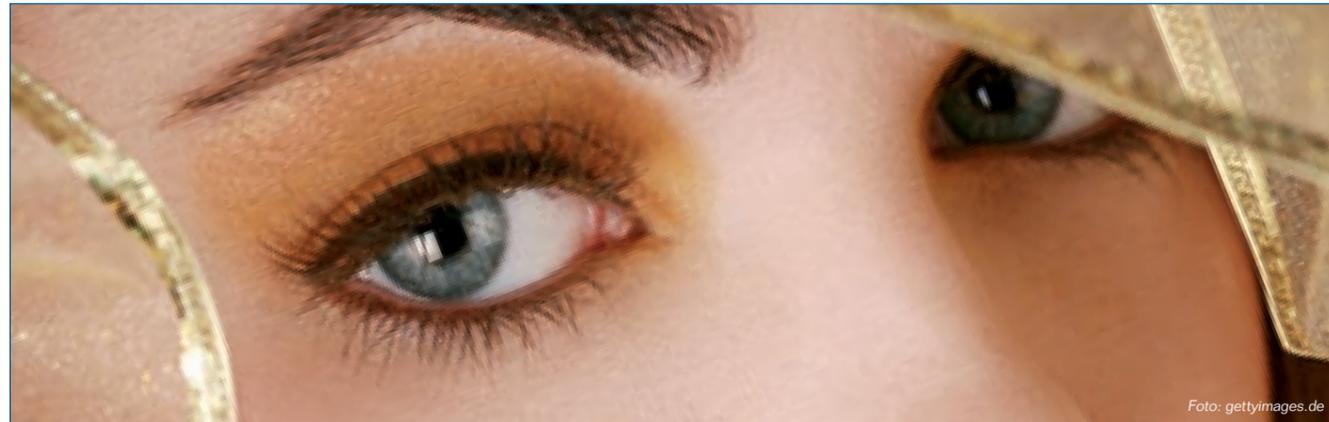


Foto: gettyimages.de

Ein Hauch von Glimmer macht den Blick einer Frau noch verführerischer, als er ohnehin schon ist. Entsprechend wirkungsvoller ist das Spiel der gekonnt inszenierten Augenaufschläge oder des leicht verschämten Blicksenkens. Seit Menschengedenken setzen sich die Volksgruppen aller Zeitepochen mit dekorativer Schminke in Szene und widmen sich so nicht nur der eigenen Eitelkeit, sondern auch der Partnerwahl. Offenbar benutzen schon die Männer und Frauen des alten Ägyptens Kajal und Lippenfarbe, um die schöne Form ihrer Augen und Lippen hervorzuheben. Und es wundert nicht, dass diese verlockend verführerische «Unsitte» in christlich geprägten Zeiten mehr als verpönt war. Eine anständige Frau hatte niemandem zu gefallen. Gesiegt haben die Schminkutensilien trotzdem. Heute ist ein Leben ohne Lippenstift, Kajal, Lidschatten und Wimperntusche kaum mehr vorstellbar.

Ein Trend entsteht

Die dekorative Kosmetik kann feinste Gesichtszüge akzentuieren, schattieren, zum Glänzen bringen oder retouchieren. Sie kann einem Look das perfekte Finish geben, aber auch wie Maskerade wirken. Deshalb lassen sich die Kosmetikfirmen für die aktuellen Trends von Modedesig-

nern inspirieren. Vor allem aus der Beschaffenheit der Stoffe, den Farben und Mustern lassen sich neue Ideen gewinnen. Ebenso wichtig wie die aktuelle Mode ist die Trendforschung. Grosse Firmen wie Estée Lauder haben dafür eigene Abteilungen, welche die Trends für die folgenden zwei bis drei Jahre erforschen. «In den letzten Jahren konnten wir so beispielsweise beobachten, dass der Wunsch nach immer luxuriöseren Produkten zunimmt», sagt **Franziska Kälin**, Trainings und Sales Director bei Estée Lauder GmbH. Lauder habe darauf mit einem Make-up, das pulverisierte Edelsteine enthält, reagiert. Ein weiterer Trend sei das produktspezifische Multitasking. «Ein Lippenstift soll nicht nur Farbe, Glanz und Fülle verleihen», erklärt die Expertin. Er müsse die Lippen auch pflegen und solle sowohl als leichte Variante im Alltag als auch fürs stärkere Abend-Make-up verwendet werden können. Modernste Mixturen ermöglichen diese Vielseitigkeit.

Qualität, die sich lohnt

Die dekorative Kosmetik betont die Schönheiten eines Gesichtes und unterstreicht den individuellen Stil der Frau von heute. Eine fühlt sich wohl, indem sie leuchtende Signale setzt, eine andere bevorzugt geheimnisvolle Eleganz, und die

nächste betrachtet sich im Spiegel am liebsten in frischer Natürlichkeit. Eine Gemeinsamkeit haben aber alle: Die gewünschten Akzente sollen auch am Ende eines Arbeitstages noch gepflegt aussehen und selbst lange Ausgehnächte überstehen. Hier zeigen sich die Qualitätsunterschiede. Besonders bei Frauen im reiferen Alter, bei denen beispielsweise das Augenlid nicht mehr ganz straff ist. «Die Puderqualität eines Lidschattens zeigt sich, wenn sich der Lidschatten einfach und geschmeidig auftragen lässt», sagt Franziska Kälin. Beim guten Lidschatten lasse sich die Farbe gleichmässig verteilen, hafte lange und trockne das Augenlid nicht aus. Dazu enthalten viele Produkte pflegende und glättende Substanzen. Das Gleiche gilt für Wimperntusche, Kajal, Make-up und Lippenstift. Natürliche Mineralpigmente, pflanzliche Wachse, Antioxidanzien und Pflegestoffe sorgen für geschmeidige, lange haftende und gut verträgliche Texturen, die auch für Linsenträgerinnen und bei empfindlichen Augen geeignet sind. Auch Brillenträgerinnen merken den Unterschied zwischen Wimperntuschen, die sich wie ein Brett auf die Wimpern legen und solchen, die weich bleiben und die Elastizität der Wimpern erhalten. Grosse Qualitätsunterschiede gibt es auch bei den Make-ups.

Die Foundation sollte sich wie eine zweite Haut anfühlen, weder brüchig werden noch «brösmeln» oder fleckig aussehen. Keine ältere Dame ist daran interessiert, dass die Unebenheiten mit dem Make-up erst recht zum Vorschein kommen. Das Produkt darf sich deshalb auf keinen Fall in den Falten festsetzen. Es soll Feuchtigkeit spenden und allenfalls durch lichtreflektierende Pigmente eine fahle Gesichtsfarbe wieder zum Leuchten bringen.

Neuer Look – alte Fehler

In diesem Sommer sind die glitzernden Goldtöne, die natürlich gebräunter Haut einen edlen Glanz verleihen, wieder in. Ein neuer Look bewahrt jedoch nicht vor alten Fehlern:

Der falsche Farbton: Kein Hautton ist gleich wie der andere. Das Make-up muss dem jeweiligen Typ entsprechen. Deshalb sollte man ein neues Make-up am besten am Tageslicht testen. Zudem sollen die Augen- und die Lippenfarben auf die Haut und das gesamte Erscheinungsbild der Frau abgestimmt sein.

Make-up-Rändchen: Eine Foundation soll den Teint nicht bräunen, sondern die Haut in ihrem Ton belassen. Wer gebräunter aussehen möchte, verwendet am besten Selbstbräuner oder Bronzing Puder.

Verlaufende Eyeliner & Co.: Vor allem wenn es heiss und die Luft eher feucht ist, zeigt sich die Qualität eines Produktes. Im Sommer lohnt es sich deshalb, etwas mehr Geld für einen gut haftenden Kajal auszugeben.

Bücher

Boris Entrup:

«**Make-up.**

Endlich perfekt aussehen!»,

Riva Verlag, Mai 2009,

ISBN 978-3-86883-004-0,

ca. Fr. 50.–

Gretchen Davis und Mindy Hall:

«**The Makeup Artist Handbook**»,

Elsevier Verlag, 2008,

ISBN 978-0-240-80941-0,

ca. Fr. 54.– (englisch)



Foto: merlin

Die Puderqualität eines Lidschattens zeigt sich, wenn sich der Lidschatten einfach und geschmeidig auftragen lässt.

Verklebte Wimpern: Die modernen Mascaras lassen sich problemlos gut auftragen. Feine Bürstchen erlauben zudem präzise Anwendungen und eine schöne Formgebung. Vor dem Kauf lohnt sich der Selbsttest, damit die Qualität des Bürstchenköpfchens und der Wimperntusche für die Kundin spürbar – und auch sichtbar – wird.

Schminken gestern und heute

Ein geschichtlicher Exkurs zum Thema Schminken

Das schöne Quartett – Lippenstift, Kajal, Mascara und Gesichtspuder – gibt es schon lange. Bei den Ägyptern schminkten die Frauen und Männer ihre Lippen mit einer Paste aus Zinnoberrot. Später, im 16. Jahrhundert, verwendeten die Adelsfrauen eine Paste aus pulverisierten Cochenilleläusen. Im Mittelalter, als das Christentum über Sitte und Moral bestimmte, verschwand die dekorative Kosmetik für längere Zeit aus dem Alltag. Da rote Lippen aber trotzdem als Schönheitsideal galten, bissen sich die Frauen in die Lippen oder liessen ihre Dienerinnen daran saugen, damit sie sich mit Blut füllten. Vor mehr als hundert Jahren wurde dann von einem Pariser Parfümeur der erste Lippenstift aus Bienenwachs, Rizinusöl und Hirschtalg zum Leben erweckt. Dieser eroberte in den Zwanzigerjahren auf den, für diese Zeit typischen, «Rosenmündern» die Welt und erlebte 1912 mit den ersten Frauenbewegungen im Kampf für das Wahlrecht seinen endgültigen Durchbruch. Heute ist der Lippenstift nicht mehr nur einfach rot sondern auch braun, orange oder pink. ▶

Sensuel, sexy et glamour

Le maquillage permet d'accentuer, d'estomper, d'illuminer ou de retoucher les traits les plus subtils du visage. Il peut donner sa touche finale à un look parfait ou au contraire une impression grotesque. C'est pourquoi les fabricants de produits cosmétiques s'appuient sur les créateurs de mode pour définir les nouvelles tendances: la texture, les couleurs et les motifs des tissus sont autant de sources d'inspiration.

Le maquillage accentue les qualités d'un visage et souligne le style individuel de la femme d'aujourd'hui. Les unes apprécient l'éclat d'un maquillage intense, d'autres aiment l'élégance discrète et d'autres encore se préfèrent naturelles. Toutes partagent cependant une exigence commune: le maquillage doit garder son aspect soigné même après une journée entière de travail. C'est là que les différences qualitatives se remarquent. Un fard à paupières de bonne qualité se répartit en douceur, adhère longtemps et ne dessèche pas les paupières. Beaucoup de produits contiennent par conséquent des substances de soins et à effet liftant. Même chose pour le mascara, le khôl et le rouge à lèvres. Des pigments naturels d'origine minérale, des cires végétales, des antioxydants et des substances de soin garantissent des textures soyeuses qui sont bien tolérées. Des différences importantes existent aussi dans la gamme des fonds de teint.

Pour en savoir plus sur les qualités des **produits cosmétiques**, les **tendances de l'été** et les erreurs fatales de maquillage, rendez-vous sur d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf – cliquez ensuite sur la colonne en français et l'article s'affichera automatiquement.

Fast so alt wie die Lippenfarbe und ebenfalls bereits von den Ägyptern verwendet, ist der mit Fett vermischte Kohlestaub, der die Augenkonturen betont. Heute besteht der Kajal aus Pflanzenölen, Wachsen, Fetten, Talkpuder und Kohlestaub oder Eisenoxiden. Abgerundet wurde das antike Schönheitsprogramm mit einem Gesichtspuder aus dem giftigen Bleiweiss. Damit erstrahlte das Gesicht in vornehmer Blässe. Die Verwendung dieser giftigen Substanz wurde später verboten und durch Zink- oder Titanoxid ersetzt. Sehr zum Unglück der Frauen, die das Bleiweiss wegen der guten Haftung so gerne verwendet hatten. Das jüngste Verschönerungsmittel ist die Wimperntusche. Sie wurde 1913 von einem amerikanischen Chemiker erfunden. Er stellte die Tuschke aus Vaseline und Kohlestaub her. Der Mascara (maschera = Maske) fand anfangs vor allem auf der

Varieté Bühne Verwendung. Allerdings verlief die Wimpernfarbe im heissen Scheinwerferlicht. Erst zwanzig Jahre später entstand die wasserfeste Wimperntusche, und nochmals zwanzig Jahre später, 1957, erfand Helena Rubinstein das bis heute gebräuchliche Fläschchen mit der feinen Bürste.

Sabine Hurni

Quellen und Informationen

- www.skw-cds.ch
- http://einestages.spiegel.de/static/topicalbumback-ground/1543/rausch_in_rot.html
- www.marquise.de/de/1700/kosmetik.shtml



Foto: merlin

In diesem Sommer sind die glitzernden Töne, die natürlich gebräunter Haut einen edlen Glanz verleihen, wieder in.

Mehr Wissen En savoir plus



Frauen und Männer reden anders

Frauen sind Informationen, Interaktion und Gefühle wichtig, für Männer geht es oftmals nur um die reine Informationsvermittlung. Dieser Ratgeber entschlüsselt die verschiedenen Sprachmuster. Sie erfahren, was für eine zielführende Kommunikation hinderlich und was Erfolg versprechend ist. Die Auto-

rinnen eröffnen eine spannende Welt aus Gesagtem und Gemeintem, aus direkten und versteckten Botschaften, aus Sprachmustern und Beziehungsebenen. Sie erfahren, wie man Missverständnisse und Reibungsverluste vermeiden kann. Darüber hinaus enthält das Buch einen kleinen Rhetorikkurs mit Hilfsmitteln – speziell für Frauen.

Katrin Oppermann, Erika Weber:
«Frauensprache – Männer-sprache»
Redline Wirtschaft, 2008
ISBN 978-3-636-01536-5
ca. Fr. 19.–



Besser verkaufen

Verkaufen ist spannend – es geht um Beziehungen zwischen Menschen, Gespür für Stimmungen, das Herausfinden von Bedürfnissen und das Hinterfragen von Wünschen und Überzeugung. Der Autor gilt als einer der führenden Verkaufs- und Rhetoriktrainer in Deutschland. In diesem Buch hat er

seine langjährigen Erfahrungen, Erkenntnisse und Tipps zusammengestellt. Jede der 202 Empfehlungen ist knapp und übersichtlich auf den Punkt gebracht. So zeigt er beispielsweise, wie Kunden neugierig, begeistert oder behandelt werden wollen, wie Einwände entkräftet, Körpersprache gedeutet und Blackouts überwunden werden.

Rolf H. Ruhleder:
«Meine 202 besten Tipps für Verkäufer»,
Gabal Verlag, 2009
ISBN 978-3-897-49804-4
ca. Fr. 37.–

Die Pflasterinnovation

Damit Schürfwunden, Brandwunden, Blasen und Narben schöner verheilen

Hydro Plast und **Silicon Plast** sind eine neue Generation intelligenter Pflaster: Abgestimmt auf die spezifischen Anforderungen an den Heilungsprozess, heilen Schürfwunden, Brandwunden, Blasen und Narben schöner als je zuvor.

feel good – feel FLAWA. www.flawa.ch

samariter FLAWA – offizieller Partner des Schweizerischen Samaritertages.



FLAWA®

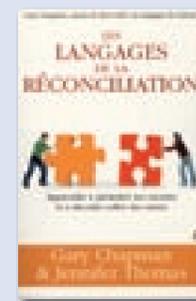


Eviter de culpabiliser

Vous adorez votre travail: conseiller les clients, aménager les vitrines, peaufiner l'assortiment, préparer des remèdes spagyriques ou homéopathiques. Seulement voilà que votre famille s'est agrandie. Comment dès lors vous occuper de votre nouveau-né sans renoncer à votre travail? Comment consacrer suffisamment de temps à votre enfant, être

là aux moments importants de sa vie, gérer les imprévus et partir au travail serein? Telles sont quelques-unes des difficiles équations auxquelles vous risquez d'être confronté au cours de votre vie de parent. Ce petit guide riche en conseils pratiques vous aidera à concilier vie active et vie familiale sans négliger les besoins de votre enfant ni sacrifier votre propre parcours.

Karine Hendriks:
«Concilier travail et vie de famille»
L'Express, 2007
ISBN 2843434211
Fr. 22.40



Décoder le langage des autres

Tout le monde fait des fautes – ne dit-on d'ailleurs pas que l'erreur est humaine? Mais les conséquences de nos bévues ne sont pas toujours anodines et il arrive qu'un simple «excusez-moi» ne suffise pas à rétablir la situation. Et si votre interlocuteur, collaborateur, supérieur ou client, attendait

d'autres mots qui le rassureraient? Les auteurs de cet ouvrage sont convaincus que nous ne parlons pas tous le même langage. Ces différences peuvent mener à de pénibles incompréhensions. Dégagant cinq langages d'excuses distincts, ils vous montrent comment mieux cerner votre propre fonctionnement et comment décoder celui de vos interlocuteurs.

Gary Chapman, Jennifer Thomas:
«Les langages de la réconciliation»
Farel, 2008
ISBN 978-2-86314-352-0
env. Fr. 25.–

Wirkungsvolle Vorsorge?

Selbsttests Kürzlich wurde eine Produktlinie lanciert. Das Ziel: Jeder Anwender dieser Tests kann sich selbst auf Anfälligkeiten, Allergien oder Krankheiten testen. Ein Überblick über die Tests und ein Exkurs in die Rechtslage.



Sämtliche Selbsttests, die auf dem Markt sind, zu besprechen, würde den Rahmen eines Beitrags bei Weitem sprengen. Deshalb liegt der Fokus des folgenden Artikels auf den rechtlichen Grundlagen und erklärt die wichtigsten Punkte.

Nicht besprochen werden dabei die ebenfalls angebotenen Schwangerschafts- und Ovulationstests, da solche Tests in der Drogerie seit mehreren Jahren bekannt sind.

Rechtliche Grundlagen

Die folgenden Ausführungen richten sich nach dem Informationsblatt der Swissmedic «Anforderungskriterien für die Abgabe von Publikums-Medizinprodukten»¹. Grundsätzlich ist die Abgabe von Medizinprodukten, im Gegensatz zur Abgabe von Arzneimitteln, keiner Bewilligungspflicht unterstellt.

Die Anforderungen an die Abgabe von Medizinprodukten richten sich grundsätzlich nach der Zweckbestimmung und den weiteren Angaben des Herstellers bzw. des erstmaligen Inverkehrbringers. Ausgeschlossen ist die Publikumsabgabe von Medizinprodukten, die nur für Fachpersonen bestimmt sind.

Artikel 1 der Medizinprodukteverordnung vom 17. 10. 2001 (MepV) definiert die Medizinprodukte wie folgt:

Medizinprodukte sind einzeln oder miteinander verbunden verwendete Instrumente, Apparate, Vorrichtungen, Stoffe oder andere medizinisch-technische Gegenstände, einschliesslich der eingesetzten Software sowie des Zubehörs, welche zur Anwendung beim Menschen bestimmt sind und deren bestimmungsgemässe Hauptwirkung im oder am menschlichen Körper nicht durch pharmakologische, immunologische oder metabolische Mittel erreicht wird, deren Wirkungsweise durch solche Mittel aber unterstützt werden kann und die dazu dienen, beim Menschen:

- Krankheiten zu erkennen, zu verhüten, zu überwachen, zu behandeln oder zu lindern;
- Verletzungen oder Behinderungen zu erkennen, zu überwachen, zu behandeln oder zu lindern oder Behinderungen zu kompensieren;
- den anatomischen Aufbau zu untersuchen oder zu verändern, Teile des anatomischen Aufbaus zu ersetzen oder einen physiologischen Vorgang zu untersuchen, zu verändern oder zu ersetzen;
- die Empfängnis zu regeln oder Diagnosen im Zusammenhang mit der Empfängnis zu stellen.

In Absatz 2 der MepV werden die Produkte zudem in drei Kategorien unterteilt:

- Klassische Medizinprodukte
- Medizinprodukte für die In-vitro-Diagnostik
- Aktive implantierbare Medizinprodukte

Artikel 17 der MepV regelt die Anforderungen der Abgabe von Produkten:

- Die Abgabe von Medizinprodukten richtet sich nach der Zweckbestimmung² und den Angaben der Person, die sie erstmals in Verkehr bringt.
- Medizinprodukte, die nur auf ärztliche Verschreibung abgegeben werden dürfen³, Medizinprodukte, die in Selbstbedienung zur Eigenanwendung bezogen werden und nicht der Klasse I angehören⁴, sowie Medizinprodukte für die In-vitro-Diagnostik, die zur Eigenanwendung dienen⁵, dürfen nur abgegeben werden, wenn die Abgabestelle die fachliche Beratung gewährleisten kann bzw. die betrieblichen Voraussetzungen erfüllt sind.
- Die Abgabe von Medizinprodukten für die In-vitro-Diagnostik zur Erkennung von übertragbaren Krankheiten des Menschen an das Publikum ist verboten. Das Institut kann im Interesse der öffentlichen Gesundheit Ausnahmen bewilligen.

Soweit es sich nicht um ein alltägliches Produkt handelt, dessen Zweckbestim-

mung und Art der Anwendung ohne zusätzliche Information klar ist, muss der Hersteller diese Information mit dem Produkt schriftlich mitliefern.

Werden klassische Medizinprodukte der Risiko-Klasse > I oder In-vitro-Diagnostika in Selbstbedienung abgegeben, so muss die notwendige Fachberatung ebenfalls sichergestellt werden, soweit der Kunde eine solche wünscht⁶. Selbstbedienungsläden müssen dazu einen Informationsdienst führen.

In-vitro-Diagnostika zur Erkennung von übertragbaren Krankheiten (Viren, Bakterien, Pilzen, Prionen etc.) sind zur Abgabe an das Publikum grundsätzlich verboten. Als Schlussfolgerung kann festgehalten werden, dass insbesondere In-vitro-Diagnostika, die für den Publikumsgebrauch und damit zur Eigenanwendung bestimmt sind, in Drogerien abgegeben werden dürfen, da die notwendige Fachberatung gewährleistet wird. Diesbezüglich etwas fragwürdiger scheint deren Abgabe in Selbstbedienungsläden wie Grossverteilern. Aber auch hier ist die Abgabe dann rechters, wenn eine Fachberatung in Form eines Informationsdienstes gewährleistet wird.

Selbsttests als Vorsorgemittel in der Drogerie

Was vor einigen Jahren noch als ausgeschlossen galt und nur unter Aufsicht einer Medizinalperson abgegeben werden durfte, ist heute auch für die Drogerie und teilweise für den Grossverteilern Realität geworden.

Eine ganze Produktlinie, die der Überwachung körperlicher Funktionen dienen soll, wurde vor Kurzem auf dem Markt eingeführt. Es handelt sich – neben den in der Drogerie bereits bekannten Schwangerschafts- und Ovulationstests – einerseits um Allergietests (Eier-, Gluten-, Milch-, Hausstaub-, Katzen-, Heuschnupfen-Allergietest) und andererseits um Vorsorgetests (Blutzucker-, Cholesterin-, Dickdarmpolypen-, Menopause-, Prostata-, Harninfektion- und Anämie-Vorsorgetest).

Die Blutzucker- und Cholesterin-Vorsorgetest liefern – im Gegensatz zu den üblichen Messgeräten – semiquantitative Messergebnisse. Der erhaltene Wert zeigt also lediglich Veränderungen auf.

Allergietests

Die Allergietests beruhen auf der Bestimmung von Antikörpern im Kapillarblut. Antikörper sind Immunoglobuline (Glykoproteine) mit gemeinsamer Grundstruktur, die nach Kontakt des Organismus mit einem Antigen (Pollen, Hausstaub, Viren, Bakterien usw.) von B-Lymphozyten bzw. Plasmazellen produziert werden.

Immunoglobuline können einzeln oder in ihrer Gesamtzahl bestimmt werden. Hauptverantwortliche für Allergien sind die Immunoglobuline der Gruppe E (IgE), die auch für die Abwehr von Darmparasiten eine wichtige Rolle spielen. IgE lagern auf der Oberfläche von Mastzellen und basophilen Leukozyten, die nach Kontakt mit einem Antigen Histamin ausschütten und so allergische Reaktionen hervorrufen. Der Referenzbereich von IgE liegt bei Werten bis 200 U/l, wobei 1 U \approx 2,4 ng entspricht (1 ng = 10^{-9} g). Der Normalwert von IgE liegt also bei 280 ng/l oder 0,28 μ g/l.

Die Allergietestlinie der Patient Diagnostics AG umfasst einen unspezifischen, allgemeinen Allergietest, der die Gesamtmenge der IgE immunologisch nachweist, und eine Serie spezifischer Tests, die allfällige Überempfindlichkeiten gegen Eier, Gluten, Milch, Hausstaub, Katzen und Pollen feststellen sollen. Auch diese Tests basieren auf immunologischen Nachweismethoden. ▶



Der Selbsttest beinhaltet alles, was es braucht: Von einer sterilen Automatikstechhilfe über ein Gefäss mit Probenverdünnungspuffer bis hin zur Testeinheit.

Proposez à vos clients de tester leur santé

Une nouvelle ligne de tests personnels vient d'être commercialisée. Objectif: permettre aux utilisateurs de vérifier la présence d'éventuelles prédispositions, allergies ou maladies.

Ce qui semblait encore totalement exclu il y a seulement quelques années – de tels produits ne pouvant être remis que sous contrôle d'un professionnel de la santé –, est devenu réalité pour la droguerie et même, en partie, pour les grands distributeurs. Toute une ligne de produits, censés servir à surveiller des fonctions corporelles, a récemment été commercialisée. Il s'agit – outre les tests de grossesse et d'ovulation déjà connus en droguerie – d'une part de tests d'allergies (aux œufs, au gluten, au lait, aux acariens, aux poils de chat, aux pollens) et d'autre part de tests de prévention (glycémie, cholestérol, polypes intestinaux, ménopause, prostate, infection urinaire et anémie).

Contrairement aux appareils de mesure habituels, les tests de mesure de la glycémie et du cholestérol fournissent des résultats semi-quantitatifs. La valeur obtenue ne signale donc que les changements.

Tests d'allergies

Les tests d'allergies se basent sur la détermination d'anticorps dans le sang capillaire. Les anticorps sont des immunoglobulines (glycoprotéines) ayant une structure de base commune et qui sont produits par les lymphocytes B, resp. les plasmocytes, lorsque l'organisme entre en contact avec un antigène (pollens, acariens, virus, bactéries, etc.).

La ligne de tests d'allergies de Patient Diagnostics AG comprend un test d'allergie général, non spécifique, qui mesure la quantité globale des IgE et une série de tests spécifiques censés déterminer d'éventuelles hypersensibilités aux œufs, au gluten, au lait, aux acariens, aux poils de chat et aux pollens. Ces tests se basent aussi sur des méthodes de dépistage immunologique. ▶

Gluten-Allergietest: Gluten ist der Proteinteil des Weizens, der Gerste und des Roggens. Der ethanollösliche Anteil des Glutens enthält die sogenannten Prolamine, die wegen ihres hohen Prolin- und Glutamingehaltes für die Schleimhaut des Dünndarms eines Zöliakiepatienten toxisch sind. Der Antiendomysium⁷ IgA-Antikörper ist der spezifische diagnostische Marker der Zöliakie. 1997 wurde die Tissue-transglutaminase (TTG = tTG; auf Deutsch: Gewebe-Transglutaminase) als das Hauptantigen entdeckt, gegen das die Autoantikörper von Patienten mit Zöliakie gerichtet sind. Diese Anti-tTG-Antikörper entsprechen also der IgA-Klasse. Bei einem positiven Testergebnis des Glutenunverträglichkeitstests ist eine Zöliakieerkrankung wahrscheinlich. Der Hinweis muss ärztlich weiter abgeklärt werden. Normalerweise wird dann, zur Bestätigung einer Schädigung der Dünndarmzotten, eine Dünndarmbiopsie durchgeführt.

Vorsorgetests

Prostata-Vorsorgetest: Zur Abklärung einer möglichen Prostatakreberkrankung wird der PSA-Test herangezogen (PSA = Prostataspezifisches Antigen). PSA, ein Glykoprotein, wird in den prostatistischen Epithelzellen produziert und stellt ein Parameter zur Beurteilung des Stadiums einer benignen Prostatahyperplasie (BPH) dar. Mit zunehmendem Alter und zunehmender Vergrößerung der Prostata steigen auch die PSA-Werte an. Erhöhte PSA-Spiegel können sowohl bei einer gutartigen Erkrankung der Prostata als auch beim Prostatakarzinom gemessen werden. Anhand der PSA-Bestimmung lässt sich also nicht sicher beurteilen, ob es sich um ein gutartiges oder bösartiges Wachstum der Prostata handelt. Zusammen mit der digital-rektalen Untersuchung ist der PSA-Test als Screeningtest auf Prostatakarzinome bei asymptomatischen Männern jenseits des fünfzigsten Lebensjahres geeignet.

Der Referenzbereich des PSA liegt bei < 4 µg/l. Erhöhte Werte finden sich auch bei entzündlichen Veränderungen der Prostata. Auch eine traumatische/mechanische Reizung der Prostata führt zu einem vorübergehenden PSA-Anstieg. Eine rektale Palpation (ärztliche Untersuchung)

oder Druck wie z. B. beim Velofahren (Sattel!) ist daher vor der Blutentnahme zu vermeiden.

Die Suche nach besseren Testmarkern läuft auf Hochtouren, insbesondere um zwischen gut- und bösartig unterscheiden zu können. Vielversprechend sind in diesem Zusammenhang auch Urintests. Eine Studie in Michigan hat kürzlich gezeigt, dass insgesamt 60 Metabolite nur in Prostata-Krebszellen vorhanden waren. Davon wies die Aminosäure Sarcosin besonders hohe Konzentrationen auf. Sie lässt sich im Urin feststellen und könnte somit als Basis für einen neuen Krebsstest dienen⁸.

Fazit: Mit dem PSA-Test steht uns derzeit kein Tumor- sondern lediglich ein Erkrankungsmarker zur Verfügung.

Cholesterin-Vorsorgetest: Die Bestimmung des Gesamtcholesterins dient zur Früherkennung des Atherosklerose-Risikos und zur Kontrolle der Therapie mit lipidsenkenden Medikamenten.

Der Referenzbereich für Triglyceride (Neutralfette) liegt bei 200 mg/dl (2,3 mmol/l). Bei den Messungen des Gesamtcholesterins muss mit einer mittleren intraindividuellen Schwankung von 8% gerechnet werden. Die Gesamtcholesterinkonzentration im Kapillarblut stellt eine Basisgrösse dar, die Auskunft darüber gibt, ob weitere Fettstoffwechsel-Untersuchungen nötig sind. In Fachkreisen ist man sich einig, dass die koronare Herzkrankheit (KHK) selten bei Cholesterinwerten unter 160 mg/dl (4,1 mmol/l) vorkommt. Da Cholesterinerhöhungen im Bereich zwischen 200 und 300 mg/dl in der Bevölkerung häufig auftreten, werden zur genaueren Risikobewertung die einzelnen Cholesterinfraktionen HDL und LDL herangezogen. Dabei gilt das Atherosklerose-Risiko als erhöht, wenn die HDL-Fraktion unter 35 mg/dl (0,9 mmol/l)



Eier und Kaviar zählen zu den cholesterinreichsten Lebensmitteln. Ob Ihr Cholesterin durch den Verzehr solcher Lebensmittel erhöht ist, soll sich mit einem Test einfach herausfinden lassen.

absinkt und wenn die LDL-Fraktion 190 mg/dl (4,9 mmol/l) übersteigt. Der Quotient Gesamtcholesterin/HDL-Cholesterin ist eine weitere wichtige Grösse: Liegt er über 6,5 («kritischer Grenzwert»), ist das Infarktrisiko siebenfach höher als bei einem Quotienten < 5.

Blutzucker-Vorsorgetest: Schliesslich werfen wir noch einen Blick in den Blutzuckertest. Erhöhte Glucosekonzentrationen im Blut (die sogenannte Hyperglykämie) sind ein wichtiger Hinweis in der Diagnostik des Diabetes mellitus.

Bei den Referenzbereichen ist es wichtig, zwischen Nüchternblutzucker, Blutzucker postprandial (nach den Mahlzeiten) im Kapillarblut und Blutzucker postprandial in der Vene zu unterscheiden. Die Werte können nämlich stark voneinander abweichen. Der Nüchternblutzucker kann im Kapillarblut wegen des unterschiedlichen Zuckergehalts im arteriellen und venösen Blut durchschnittlich bis zu 10% höher sein als im venösen Blut. Postprandial fallen diese Unterschiede noch deutlicher

aus. Übrigens: Das aus der Fingerbeere entnommene Blut stammt grösstenteils aus dem Kapillarbett, aber auch aus Arteriole, Venolen und dem Interstitium (Zwischenraum).

Der Referenzbereich von Glucose im Kapillarblut von Erwachsenen (nüchtern) liegt zwischen 70 und 100 mg/dl (3,9–5,5 mmol/l).

Bei Diabetikern steigt der Blutzucker postprandial viel stärker an als bei Gesunden, wobei die Ausgangswerte in der Folge entweder mit erheblicher Verzögerung oder gar nicht mehr erreicht werden. Liegt der Nüchternblutzucker unter 120 mg/dl und nach dem Frühstück > 140 mg/dl, so muss unbedingt eine ärztliche Abklärung stattfinden. Es gibt auch Situationen, wo der Blutzucker vorübergehend erhöht ist, wie z. B. nach Schlaganfall, Herzinfarkt, bei erhöhtem Hirndruck oder nach Gabe bestimmter Medikamente.

Eine Therapie des Diabetes beschränkt sich heute nicht nur auf die ausschliessliche Glucose-Reduktion (Mono-Prinzip) sondern berücksichtigt gleichzeitig drei weitere Faktoren: Übergewicht, Cholesterin und Blutdruck. Diese vier Faktoren zusammen ergeben das sogenannte Metabolische Syndrom (auch «tödliches Quartett» genannt).

Der von Patient Diagnostics AG angebotene, auf enzymatischer Farbreaktion beruhende Blutzuckertest weist eine Ge-

naugigkeit von 97,9% auf und spricht bereits bei Konzentrationen von 10 mg/dl (0,5 mmol/l) an.

Fazit: Alle Produkte, die von Patient Diagnostics AG in Baar vertrieben werden, sind nach den Europäischen Richtlinien geprüft. Ob sie in allen Situationen zuverlässige Werte ergeben, weiss man noch nicht. Denn momentan hat man zwar die klinischen Untersuchungen, die praktische Erfahrung fehlt jedoch noch.

Dr. Rolando Geiser,
Leiter der Wissenschaftlichen Fachstelle

Weitere Informationen

Der folgende Link führt zum «Leitfaden zur Medizin-Produkt-Regulierung», der zahlreiche Verweise auf andere Dokumente (z. B. auch sämtliche einschlägige EG-Richtlinien) enthält. Wer sich eingehend mit Medizinprodukten befassen will, ist damit sehr gut bedient. www.swissmedic.ch/php/modules/leitfaden/leitfaden.html?lang=de

Die folgende Tabelle gibt die Cholesterin-Richtwerte⁹

KHK-Risiko (Koronare Herzkrankheit)	unauffällig mg/dl (mmol/l)	regelmässig Werte überprüfen mg/dl (mmol/l)	erhöhtes Risiko mg/dl (mmol/l)
Gesamtcholesterin	< 200 (5,2)	200–240 (5,2–6,2)	> 240 (6,2)
LDL-Cholesterin	< 130 (3,4)	130–160 (3,4–4,2)	> 160 (4,2)
HDL-Cholesterin	> 45 (1,2)	39–45 (0,9–1,2)	< 35 (0,9)

¹ www.swissmedic.ch (Stichwort «Publikums-Medizinprodukte»)

² Unter «Zweckbestimmung» versteht die Richtlinie 93/42/EWG die Verwendung, für die das Produkt entsprechend den Angaben des Herstellers in der Etikettierung, der Gebrauchsanweisung und/oder dem Werbematerial bestimmt ist.

³ Intrauterinpeppare (zur Empfängnisverhütung) und Sättigungskomprimata (oral applizierbare Sättigungspräparate auf Cellulosebasis mit definiert vorgegebener Geometrie zur Behandlung von Übergewicht und zur Gewichtskontrolle (Verordnung betreffend die Liste der verschreibungspflichtigen Medizinprodukte, VLvM)

⁴ z.B. Präservative (ein Kondom mit Spermizid ist beispielsweise in der Klasse III eingeteilt), Einmalspritzen in Automaten, Kontaktlinsenpflegemittel

⁵ z.B. Schwangerschaftstests, Blutzuckermessgeräte und andere Selbsttests

⁶ Massgebend für die Einteilung, Klassifizierung und Anwendung von Medizinprodukten ist Anhang IX der Richtlinie 93/42/EWG (<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/de/consleg/1993/L/01993L0042-20031120-de.pdf>)

⁷ Das Endomysium ist das zwischen den Skelettmuskelfasern als Gleitgewebe gelegene, lockere, an Blutkapillaren reiche, kollagen- und gitterfaserige Bindegewebe. Sind die Endomysium-Antikörper erhöht, kann eine Zöliakie vorliegen. Der Anti-Endomysium-Antikörper-Test wurde durch den Anti-tTG Test ersetzt, wird aber noch häufig durchgeführt.

⁸ Chinnaiyan, A., et al.: Metabolomic profiles delineate potential role for sarcosine in prostate cancer progression. Nature. 2009 Feb 12 457(7231):910-4

⁹ Zylka-Menhorn, V., et al.: Laborwerte im Beratungsgespräch, 3. Aufl., Govi-Verlag, 2004

Tests de prévention

Test de prévention des problèmes de la prostate: on utilise le test antigène prostatique spécifique (APS) pour mettre en évidence une éventuelle maladie cancéreuse de la prostate.

Test de prévention du cholestérol: la détermination du cholestérol (valeur totale) permet un diagnostic précoce des risques d'athérosclérose et un contrôle de la thérapie avec des médicaments antilipidiques.

Test de prévention de la glycémie: des concentrations élevées de glucose dans le sang (ce qu'on appelle l'hyperglycémie) constituent un élément important dans le diagnostic du diabète mellitus.

La thérapie contre le diabète ne se limite plus aujourd'hui à une simple réduction du taux de glucose mais tient également compte de trois autres facteurs: la surcharge pondérale, le cholestérol et la pression sanguine. Ces quatre facteurs réunis forment ce que l'on appelle le syndrome métabolique.

Précisons que tous les produits commercialisés par Patient Diagnostics AG, à Baar, ont été contrôlés et respectent les directives européennes.

Explications détaillées sur le fonctionnement de ces nouveaux tests à usage personnel et petite introduction aux bases légales, très strictes, qui définissent les exigences pour la remise de tels dispositifs médicaux sur d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf – cliquez ensuite sur la colonne et l'article en français s'affichera automatiquement.

Javel: Qualität garantieren

Chemikalien Die Problematik ist bekannt. Eine Lösung zu finden, nicht ganz einfach.

Es hilft jedoch, beim Verkauf von Javel-Wasser einige Regeln zu beachten.

Nicht nur von Gesetzes wegen, sondern auch im Dienste der Drogerie-Kunden, die ein wirksames Produkt erwarten.

Kontrollen in Drogerien sorgten Ende des letzten Jahres im Kanton Aargau für Beanstandungen bei der Kontrolle des Gehalts von aktivem Chlor im sogenannten Javel-Wasser (Definition siehe weiter unten). Die Problematik des Abbaus des Aktivchlors ist zwar bekannt, eine Lösung im gewollten Sinn gibt es aber nicht. Lässt sich doch der Abbau von Javel-Wasser nicht stoppen, nur verlangsamen. Genau hier setzen auch die Hersteller und Vertrieber von Natriumhypochlorit an. Daher bieten sie bereits vermehrt kleinere und vorabgefüllte Mengen für Endkonsumenten an.

Javel – eine Frage der Definition

Bezeichnungen: Eau de Javel (manchmal auch: Eau de Javelle) ist eine wässrige Lösung von Kaliumhypochlorit (KOCI, Kalbleichlauge), die 1792 in Javel bei Paris erstmals hergestellt wurde. Heute ist es meist durch Natriumhypochlorit, das fälschlicherweise statt als Eau de Labarraque ebenfalls als Eau de Javel bezeichnet wird, ersetzt. In der Folge ist stets Natriumhypochlorit gemeint.

Physikalische Eigenschaften: Klare, gelbliche Flüssigkeit mit chlorähnlichem Geruch. Die Herstellung der Natriumhypochlorit-Lösung erfolgt nach folgender Gleichung:

$2\text{NaOH} + \text{Cl}_2 \rightarrow \text{NaClO} + \text{NaCl} + \text{H}_2\text{O}$. Das Handelsprodukt enthält somit neben Natriumhypochlorit noch Natriumchlorid («Salz») sowie kleine Mengen Natriumhydroxid (Natronlauge) und Natriumcarbonat.

Verwendung: Desinfektion (Reinigungsmittel, Badewasserbehandlung/Wasserentkeimung), zum Bleichen von Holz, Knochen, Baumwolle etc.

Lagerung: Natriumhypochlorit-Lösung ist nur sehr beschränkt haltbar (Abbildungen). Sie zersetzt sich bei der Lagerung allmählich zu Natriumchlorat (NaClO_3),

Kochsalz (NaCl) und Sauerstoff (O_2). Somit verliert die Lösung Aktivchlor (unter «Aktivchlorgehalt» versteht man diejenige Menge Cl , die durch Ansäuern maximal freigesetzt werden kann). Die Gleichung dafür lautet:

$\text{ClO}^- + \text{Cl}^- + 2\text{H}^+ \rightarrow \text{Cl}_2 + \text{H}_2\text{O}$. Wie der Gehalt an Aktivchlor abnimmt, zeigen die Kurven auf der Abbildung 1 während 30 Tagen bei unterschiedlicher Temperatur oder Abbildung 2 während einer Zeitspanne von 160 Tagen. Der Abbau wird durch Sonnenlicht, Temperaturerhöhung sowie in Gegenwart von Katalysatoren wie Nickel, Kobalt, Kupfer und Eisen und deren Salzen beschleunigt.

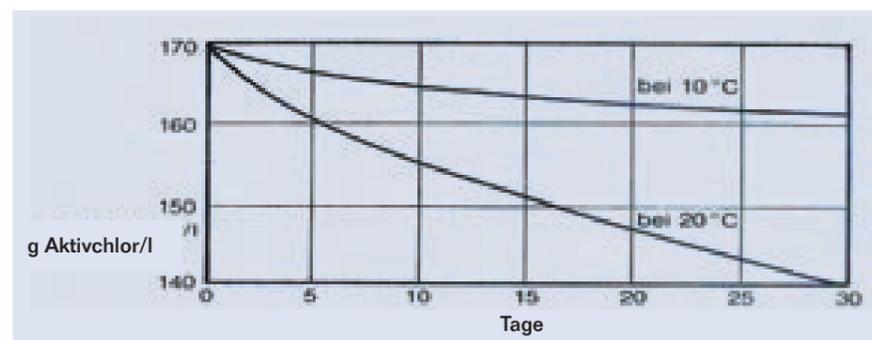
Vorsichtsmassnahmen und Handhabung

- Die ausführlichen Informationen über Vorsichts-, Erste-Hilfe- und Schutzmassnahmen sind jeweils im entsprechenden Sicherheitsdatenblatt vermerkt.
- Javel-Wasser ist ein starkes Oxidationsmittel mit ausgeprägt basischem (alkalischem) Charakter. Für alle lebenden Gewebe ist es deshalb ein besonders gefährlicher ätzender Stoff.

Im Falle eines Kontaktes mit der Haut kann eine Neutralisation mit Natriumthiosulfat (50 g pro Liter Wasser) vorgenommen werden. Eine nachträgliche gründliche Spülung mit Wasser ist notwendig.

- Der Kontakt mit den Augen ist besonders gefährlich. Die Augen sind sofort 15 Minuten lang mit fliessendem Wasser auszuspülen. Anschliessend ist ein Augenarzt zu konsultieren.
- Javel-Wasser reagiert mit allen Säuren unter Chlorgas-Entwicklung. Alle Vorkehrungen müssen getroffen werden, um ein unerwünschtes Vermischen zu verhindern.**
- Der Kontakt mit organischen Materialien, Säuren, Aminen, Methanol, Ammoniumsalzen und Metallen wie Kupfer, Nickel, Kobalt und Eisen sowie deren Legierungen ist zu vermeiden. Es besteht Explosionsgefahr.
- Mit Javel-Wasser beschmutzte oder getränkte Kleider sind sofort mit viel Wasser auszuspülen. Brandgefahr besteht, wenn man Javel-Wasser auf brennbaren, porösen Materialien eintrocknen lässt (Holz, Kleider etc.)

Abb. 1 Normale Lagerbeständigkeit von Natriumhypochlorit 13%



Die genaue Zersetzungsgeschwindigkeit und der Aktivchlorgehalt hängen individuell von der Charge und deren Lagerbedingungen ab. Stark verdünnte Lösungen sind stabiler als konzentrierte Lösungen.

Gefahrenbezeichnung

Besondere Gefahrenhinweise für Mensch und Umwelt

Javel-Wasser 10 bis < 25%



C Ätzend

R 31 Entwickelt bei Berührung mit

Säure giftige Gase

R 34 Verursacht Verätzungen

Javel-Wasser 5 bis < 10%



Xi Reizend

R 31 Entwickelt bei Berührung mit

Säure giftige Gase

R 36/38 Reizt die Augen und die Haut.

Sicherheitsratschläge (S-Sätze)

S1/2 Unter Verschluss und für Kinder

unzugänglich aufbewahren

S28 Bei Berührung mit der Haut

sofort abwaschen mit Wasser

S45 Bei Unfall oder Unwohlsein

sofort Arzt zuziehen (wenn

möglich Produktetikette zeigen)

S50 Nicht mischen mit Säuren

S61 Freisetzung in die Umwelt

vermeiden. Besondere

Anweisungen einholen/Sicher-

heitsdatenblatt zu Rate ziehen

Javel lagern und verkaufen

- Behälter an einem kühlen (Empfehlung: < 15 °C), dunklen und gut gelüfteten Ort aufbewahren.
- Möglichst kleine Mengen lagern.
- Für einen hohen Lagerumschlag sorgen (Haltbarkeit: ungefähr 6 Monate).
- Bei kleinen Mengen empfiehlt es sich, Javel vorabgefüllt (z. B. als 1-Liter-Flaschen) zu bestellen.
- Generell empfiehlt es sich, Javel nicht oder maximal einmal umzufüllen. (Mehrmaliges Umfüllen reduziert den Chlorgehalt.)
- Keine Metallbehälter verwenden. An nichtmetallischen Werkstoffen eignen sich u. a. Glas, Polyethylen (PE), chloriertes Polyvinylchlorid (PVC).
- Mit dem Natriumhypochlorit verunreinigte Gegenstände und Fussboden sofort mit viel Wasser reinigen.

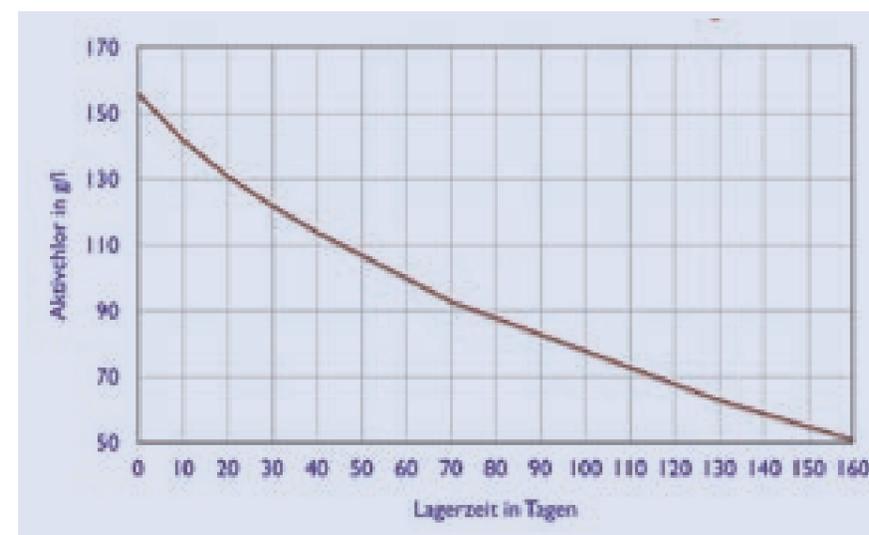
Weitere Informationen

www.drogistenverband.ch
(Menu «Service», «Dokus zum Download», Ordner «Gift_Chemikaliengesetz»)

Eau de Javel: que de remous!

A la fin de l'année dernière, des contrôles effectués dans des drogues argoviennes ont abouti à des résultats insatisfaisants concernant la quantité de chlore actif dans l'eau de Javel (pour la définition, voir ci-dessous). La problématique de la décomposition du chlore actif est certes connue, mais il n'existe toujours pas de solution satisfaisante. Si l'on ne peut pas stopper l'autodestruction (hydrolyse) de l'eau de Javel, on peut cependant la ralentir. Et c'est justement là que les fabricants et distributeurs d'hypochlorite de sodium se distinguent. En proposant par exemple de plus en plus de petites quantités de produit pré-embouteillées pour le consommateur final. Rappelons que l'eau de Javel est une solution aqueuse d'hypochlorite de potassium (KOCI), qui été fabriquée pour la première fois à Paris en 1792. Aujourd'hui, elle est généralement remplacée par de l'hypochlorite de sodium, appelée par erreur eau de Javel au lieu d'eau de Labarraque.

Abb. 2 Richtkurve für den Gehalt an Aktivchlor in NaOCI-Lösung bei 20°C



L'eau de Javel n'est pas stable. Pour savoir comment la **conserver** dans les meilleures conditions et donc proposer un **produit efficace** à vos clients, ne manquez pas notre article sur d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf – cliquez ensuite sur la colonne et l'article en français s'affichera automatiquement.

Ihre Meinung @ Votre avis

Online-Umfrage

Wie hat sich der Umsatz Ihrer Drogerie im ersten Quartal 2009 entwickelt?

Ergebnisse der letzten Umfrage

Mit der Übernahme der Sun Store-Gruppe durch Galenica hat im Bereich der Gesundheitsvorsorge eine weitere Konzentration stattgefunden. Sehen Sie für ungruppierte Apotheken und Drogerien noch eine Zukunft?



- 41% Ja natürlich, wer sich einsetzt, hat immer eine Zukunft.
- 38% Ja, aber sie wird nicht einfach.
- 2% Weiss nicht so recht.
- 20% Nein, wer alleine kämpft, hat keine Chance zu überleben.

Sagen Sie uns Ihre Meinung!

Auf der Internetseite: www.d-flash.ch/umfrage

Wer abstimmt, erfährt direkt das aktuelle Resultat.
(Die Abstimmungsergebnisse sind nicht repräsentativ.)

Sondage en ligne

Comment le chiffre d'affaires de votre droguerie a-t-il évolué durant le premier trimestre 2009?

Résultat du dernier sondage

La reprise du groupe Sun Store par Galenica marque une nouvelle concentration dans le secteur de la santé. Pensez-vous que les drogueries et les pharmacies qui ne font pas partie d'un groupement ont encore des chances de survie?



- 56% Oui, naturellement: celui qui s'engage a toujours une chance.
- 25% Oui, mais ça ne sera pas facile.
- 6% Je ne sais pas.
- 13% Non, celui qui se bat seul n'a aucune chance de survivre.

Donnez-nous votre avis!

Sur la page internet: www.d-flash.ch/umfrage/?sprache=f

En votant, vous voyez directement les résultats provisoires du sondage.
(Les résultats du sondage ne sont pas représentatifs.)

Vorschau



Liebe Drogistinnen und Drogisten
Informieren Sie sich bereits heute, was Ihre Kundinnen und Kunden in der Sonderpublikation «Sport» vom Mai lesen werden.

Verletzungen sanft behandelt

Für die Behandlung von kleineren Sportverletzungen eignen sich komplementärmedizinische Heilmittel hervorragend. Sie haben gegenüber schulmedizinischen Mitteln den Vorteil, dass sie wichtige Warnsignale wie beispielsweise Fieber nicht unterdrücken.

Selbstüberschätzung

In der Schweiz ereignen sich 300 000 Sportverletzungen pro Jahr – selbstbehandelte Blessuren nicht mitgezählt. Besonders viele Unfälle gibt es beim Wintersport und bei Ballspielen. Selbstüberschätzung und ungenügende Vorbereitung sind die Hauptursachen. Dagegen lässt sich einiges tun.

Power aus dem Küchenschrank

Eine Balletttänzerin und ein Bodybuilder verlangen sich körperlich nicht dasselbe ab: Sie braucht Kraft, er braucht Muskelmasse. Beides lässt sich über die Ernährung steuern. Dies gilt für den Leistungssportler genauso gut wie für den Breitensportler.

Mehr als gut aussehen

Gut aussehen: Das ist laut einer Studie der häufigste Grund, weshalb Erwachsene Sport treiben. Doch Sport und Bewegung bringen weitaus mehr. Wie Studien zeigen, soll Sport unter anderem die Fließeigenschaften des Blutes verbessern, das Herz kräftigen, das Risiko von Herzinfarkt, Schlaganfall und Venenthrombose senken, die Knochendichte erhöhen, den Stoffwechsel aktivieren sowie den Alterungsprozess verlangsamen.

Schwitzen erwünscht

Wer Sport treibt, schwitzt. Und das ist gut so. Schwitzen schützt den Körper vor Überhitzung und hilft zusätzlich beim Entgiften. In jede Sporttasche gehören daher eine grosse Trinkflasche sowie geeignete Pflegeprodukte für die Haut und die Haare.

Weiter Themen sind:

Sport und Aggressionen; Die Kraft der Vorstellung; Durchhaltewillen; Homo Adidas; Trendsportarten; Sport und Kunst.



Chers droguistes

Découvrez sans plus attendre ce que vos clients pourront lire dans le supplément «Sport» du moi de mai.

Traiter les blessures en douceur

Les remèdes de la médecine complémentaire conviennent parfaitement pour traiter les petites blessures sportives. Ils présentent en outre l'avantage de ne pas masquer les signaux d'alarme de l'organisme.

De l'énergie plein les placards

Les exigences physiques auxquelles doivent répondre une ballerine et un culturiste sont fort différentes. Si l'une a besoin de force, l'autre a surtout besoin de masse musculaire. L'alimentation permet d'atteindre ces deux objectifs.

A la sueur du front...

La transpiration va de pair avec le sport. Les sacs de sport doivent donc toujours contenir au moins une grande bouteille d'eau et des produits de soins pour la peau et les cheveux.

Trop d'accidents!

En Suisse, on recense chaque année 300 000 blessures sportives. Principalement causées par une tendance à surestimer ses capacités ou une mauvaise préparation physique, ces blessures pourraient pourtant être évitées.

Mieux qu'un médicament

Améliorer son apparence! Tel est l'un des principaux objectifs des adultes qui pratiquent une activité physique. Pourtant, le sport a encore bien d'autres effets bénéfiques: il favorise la fluidité sanguine, réduit les risques d'infarctus, d'attaque cérébrale et de thrombose veineuse, augmente la densité osseuse, active le métabolisme et ralentit le vieillissement.

Autres thèmes:

Le sport et les agressions; la force de l'imagination; la persévérance; Homo Adidas; les sports à la mode et la mise en scène du sport.

Tebofortin[®]

Die Kraft forte des Ginkgo-Spezialextrakts

+ Weniger vergessen

+ Besser konzentriert

+ Mehr Vitalität

160 mg täglich
doppelt konzentriert

Für ein elefantenstarkes Gedächtnis

Mit der Natur.
Für die Menschen.

Lesen Sie bitte die Packungsbeilage und informieren Sie sich in Ihrer Apotheke oder Drogerie.
SCHWABE Pharma AG, Erlistrasse 2, 6403 Küssnacht a.R. www.schwabepharma.ch



Vorschau

Liebe Drogistinnen und Drogisten
Informieren Sie sich bereits heute, was Ihre Kundinnen und Kunden im *Drogistenstern* Mai lesen werden. Ausserdem erhalten Sie und neugierige Leser/-innen zu ausgewählten Themen zusätzliche Informationen auf vitagate24.ch.



Arzneimittel

Entschlüsselt und geforscht wird in der Komplementär- und in der Schulmedizin. Was die Forscher auf der Suche nach neuen, wirksamen Heilmitteln antreibt, lesen Ihre Kunden in der neuen Titelgeschichte.
vitagate24.ch/zukunftsmedizin.aspx



Kindergesundheit

Hausmittel und Meinungen, die gestern noch richtig waren, sind heute teilweise überholt. Wir räumen einige gängige Irrtümer aus dem Weg und animieren die Leser/-innen, einen Abendkurs «Wehweh und Bobo – Wissen, was Kindern wirklich hilft» zu besuchen.
vitagate24.ch/kurse_orte.aspx



Venenbeschwerden

Warum rund vierzig Prozent der Erwachsenen von Venenbeschwerden betroffen sind und warum Frauen häufiger unter schwachen Venen leiden. Dazu gibts ein wirkungsvolles Pflegeprogramm mit 10 Schritten für gesunde Venen im Sommer.
vitagate24.ch/venen_fit.aspx



Stimmen Sie «JA»

Das Dossier zur Abstimmung «Zukunft mit Komplementärmedizin» vom 17. Mai informiert über die Ziele der Vorlage. Setzen Sie sich zusammen mit Ihren Kunden für ein «JA» an der Urne ein.



Booklet: «Heilende Blüten»

Wie Blüten wirken und wann der Einsatz von Blüten Sinn macht.

Weitere Themen sind:

- Sonnenschutz vitagate24.ch, Stichwortsuche: Sonne
- Lippenpflege vitagate24.ch/herpes.aspx
- Lebensstil vitagate24.ch/zecken.aspx
- Schlafend lernen vitagate24.ch/schnarchen.aspx

Chers droguistes

Découvrez dès maintenant ce que vos clients pourront lire dans la *Tribune du droguiste* du mois de mai. Par ailleurs, les lecteurs avides d'informations peuvent satisfaire leur curiosité sur vitagate24.ch

Médicaments

Médecine complémentaire et médecine académique misent toutes deux sur la recherche. Vos clients pourront découvrir ce qui pousse les chercheurs à développer sans cesse de nouveaux médicaments.

Santé des enfants

Certains remèdes et conseils d'antan sont aujourd'hui dépassés. Nous tordons le cou à certaines idées reçues et invitons les lecteurs à assister au cours intitulé «Plaies et bobos – savoir ce qui aide vraiment les enfants».
vitagate24.ch/f_cours.aspx

Troubles veineux

Près de 40 % des adultes souffrent de troubles veineux. Il existe pourtant un programme de soins efficace pour tonifier les veines avant l'été.
vitagate24.ch/f_fitness_veines.aspx

Votez OUI

Le dossier consacré aux «Médecines complémentaires» informe les lecteurs sur les enjeux de la votation du 17 mai. Mobilisez-vous pour que vos clients glissent un «Oui» dans l'urne!

L'évolution de la droguerie

En un peu plus d'un siècle, les droguistes suisses sont passés du statut de «marchands de couleurs» à celui de conseillers spécialistes de la santé. Une évolution unique en Europe.

Autres thèmes:

- Protection solaire [vitagate24](http://vitagate24.ch), mot clé: soleil
- Soins des lèvres vitagate24.ch/f_herpes.aspx
- Apprendre en dormant vitagate24.ch/f_sommeil_apprendre.aspx



www.drogerie.ch

Der Insertionsschluss für die nächste Ausgabe ist am 6. Mai 2009
Daten (nur elektronisch möglich) an: inserate@drogistenverband.ch

SDV: Neue Drogeriemitglieder

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

Sektion: BE
Martin Riesen
Drogerie und Gesundheitszentrum Riesen GmbH
Sonnen-Drogerie
Gurnigelstrasse 1, 3132 Riggisberg

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

Chargenrückruf

Präparate: **Nogynex Tampons** (Co-marketing Präparat)
Zulassungs-Nummern: 57 753
Wirkstoff: Benzalkoniumchlorid
Zurückgerufene Chargen: alle

Sehr geehrte Kunden,
Aufgrund eines bereits vor Ablauf des Haltbarkeitsdatums auftretenden Feuchtigkeitsverlust bei Nogynex Tampons, wodurch deren Effizienz und Verträglichkeit möglicherweise beeinträchtigt sein könnte, werden die Präparate in Absprache mit Swissmedic vom Markt zurückgerufen. Der Rückruf erfolgt mittels Firmenschreiben an Grossisten, Apotheken und Drogerien und wird auf der Homepage von Swissmedic (www.swissmedic.ch) veröffentlicht.

Rappel de lots

Préparation: **Nogynex Tampons** (Préparation en Co-marketing)
Numéro d'enregistrement: 57 753
Principe actif: Chlorure de Benzalkonium
Lots rappelés: Tous

Chers clients,
En raison d'une perte hydrique se produisant déjà avant l'expiration de la date limite de péremption et risquant de perturber leur efficacité et leur tolérance, le rappel du marché des préparations susmentionnées est ordonné par Swissmedic. Ce rappel s'effectuera au moyen d'une circulaire adressée directement à nos clients grossistes, pharmacies et drogueries dont le texte sera publié sur la page d'accueil de Swissmedic (www.swissmedic.ch).

Gut vernetzte Drogerien = spannende Arbeitsplätze!

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

Kurzfachinformation zu den Produkte-News von actimagon® von Nycomed, S. 13:

Z: Magnesiumlaktat-dihydrat 1078.5 mg (entspr. 110 mg Mg²⁺), Magnesiumcitrat 125 mg (entspr. 10 mg Mg²⁺). **I:** Wadenkrämpfe, Muskelzuckungen, rastlose Beine, bei erhöhtem Bedarf im Hochleistungssport und während der Schwangerschaft, bei Mangelzuständen infolge ungenügender Zufuhr. **D:** 3x täglich 1 Kautablette. **K:** Niereninsuffizienz und Exsikkose, Calcium-Magnesium-Ammoniumphosphat-Steindialthese, Phenylketonurie. **V:** Eingeschränkte Nierenfunktion. **IA:** Herabgesetzte Resorption von Calcium, Tetracyclinen, Chinolonen, Aminoglykosiden und Vancomycin. **UAW:** Weiche Stühle, gelegentlich Durchfälle. **P:** 20 und 60Kautabletten. Abgabekategorie: **D.** Vertrieb: Nycomed Pharma AG, 8600 Dübendorf. Ausführlichere Informationen: vgl. Arzneimittelkompendium der Schweiz.

Stellenangebote

Zur Ergänzung unseres Teams suchen wir per sofort eine engagierte, zuverlässige und freundliche

Drogistin Penum 60–80%

Wenn Sie Freude am Beruf haben und begeisterungsfähig sind, Kenntnisse im Reformbereich, Naturheilmittel und Naturkosmetik mitbringen, sogar Französisch sprechen und gerne Neues dazu lernen, sind Sie bei uns richtig. Wir bieten Ihnen eine interessante und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem dynamischen und aufgestellten Team.



Auf Ihren Anruf freut sich
Barbara Reichenbach,
Geschäftsinhaberin.
Telefon 026 670 26 89
e-mail: drogerie.aebi@bluewin.ch

Wir suchen per 1. Juni 2009 oder nach Vereinbarung

Drogistin 80–100%

In unserer Center Drogerie in Urtenen-Schönbühl wird eine Stelle frei. Wir möchten diese mit einer motivierten, flexiblen Person, die Freude an Naturheilmitteln, Kosmetik und Gesundheit hat, besetzen. Es erwartet Sie eine sehr abwechslungsreiche Tätigkeit in unserem aufgestellten Team. Wenn Sie Freude haben an Verkauf und Beratung sind Sie bei uns genau richtig. Auch Arbeiten am PC (Bestellwesen, Pharmtaxe, Internet Shop etc.) gehören zu Ihren Aufgaben. Interessiert? Dann mailen Sie uns Ihre Unterlagen oder rufen Sie uns einfach an.



Pedro-Drogerie Durtschi, Coop Megastore,
Sandstr. 8, 3322 Urtenen-Schönbühl,
www.pedro-drogerie.ch, Tel. 031 859 13 95,
schoenbuehl@pedro-drogerie.ch



Informationen zu den Stellenausschreibungen sowie den aktuellen Stand der Stellen finden Sie unter www.d-flash.ch

Mit frischem Wind – für Genuss, Lebensfreude und Gesundheit

Unsere Mandantin will sich etablieren und sucht durch uns für den Weiterausbau in der Schweiz eine kreative und führungserfahrene Unternehmerpersönlichkeit als

Bereichsleiter Biofach-Geschäfte

Sie führen Ihren Bereich in personeller und fachlicher Hinsicht selbständig im Rahmen des Budgets und stellen die Erreichung der gesetzten Ziele sicher. Sie sind verantwortlich für die Sortiments/Auftritts-/Einkaufs- und Biofach-Umsetzungskonzepte und koordinieren die Aktivitäten mit den Fach- und Supportfunktionen in der Zentrale. Im Rahmen des «keep in touch»-Programmes wirken Sie gelegentlich an der Verkaufsfreund mit und unterstützen die Projektleitungen bei der Eröffnung neuer Filialen.

Mit Ihrer Ausbildung als Drogist und mit einer Weiterbildung in den Bereichen Verkaufs-/Marketingleitung oder einer kaufmännischen Ausbildung mit Fachrichtung Detailhandel verfügen Sie über die ideale Basis für diese Stelle. Desweiteren bringen Sie Führungserfahrung und Branchenkenntnisse aus dem Detailhandel mit. Sie schätzen eigenverantwortliches Handeln und können sich adressatengerecht bewegen.

Zu Ihren ausgeprägten Stärken zählen Sie Ihre schnelle Auffassungsgabe und vernetztes Denken und Handeln. Schliesslich sind Sie es gewohnt, Ideen und Projekte mit Engagement und Initiative voranzutreiben und umzusetzen.

Wollen Sie Bewegung in den Markt bringen und Ihre Geschäftspartner begeistern? Möchten Sie als Vorgesetzter als Vorbild agieren, ihre Mitarbeitenden motivieren und eine Unternehmenskultur des gegenseitigen Vertrauens mitprägen?

Dann nehmen Sie diese Chance wahr und senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Foto an Frau Sarah Kunz oder an Herrn René Tanner.

Absolute Diskretion ist für uns selbstverständlich.

Bürostrasse 7, CH-1002 Lausanne
Telefon 052 733 09 40
Telefax 052 733 09 49
info@propersag.ch
www.propersag.ch



Wanted - Gesucht Drogist/in HF und Drogist/in

Wir suchen per 1. 7. 09 (oder nach Vereinbarung) in unser jüngeres, aufgestelltes Team eine/n gelemte/n Drogist/in HF und eine/n Drogist/in. Umsatz orientiertes Denken ist Voraussetzung! Ihre Interessen liegen ganz besonders an Naturheilmitteln, Kundenberatung und auch Herstellung unserer hauseigenen Naturprodukte im Labor. Sie sollten selbständig- aber auch im Team arbeiten können. Homöopathie, Bachblüten, Frischpflanzentropfen, usw., sind für Sie keine Fremdwörter! Zudem sollten Sie an einer längerfristigen Anstellung interessiert sein.

Evt. spätere Geschäftsübernahme ist möglich. Fühlen Sie sich angesprochen? Dann senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen an:

 **Naturheilmittel-Drogerie Heggli**
Herr Manfred Heggli
Hohlenbaumstr. 71, Postfach 53
8204 Schaffhausen
Tel. 052 625 75 81 info@drogerie-heggli.ch

MANOR

Manor est le leader sur le marché suisse dans le domaine du commerce de détail. Répartis dans plus de 70 magasins, environ 11'000 collaboratrices et collaborateurs, spécialisés dans une centaine de métiers différents, fournissent un service de première qualité à nos clients. Nous offrons un environnement dynamique, humain et innovant. A vous également.

Nous recherchons pour notre Sanovit de Lausanne un(e) droguiste responsable, diplômé(e) ES

Taux d'activité: 100 %

Date d'entrée: 1^{er} juillet 2009

Vous êtes une personne prête à s'investir dans son travail et douée d'excellentes qualités relationnelles, en plus de la connaissance produit, vous avez le sens des responsabilités, l'esprit d'équipe, et savez motiver ceux qui vous entourent. Nous vous offrons une ambiance de travail agréable, des possibilités intéressantes de perfectionnement professionnel, des horaires de travail flexibles et une rémunération à la hauteur de vos compétences.

Intéressé(e)? Adressez-nous votre dossier de candidature complet à l'adresse suivante:

Manor SA, Magasin de Lausanne,
Madame Valentine Krummenacher, Case postale 6855,
Rue St-Laurent 7, 1002 Lausanne
valentine.krummenacher@manor.ch



www.drogerie-savoy.ch

Wir sind eine innovative Drogerie in Zürich-Albisrieden mit Ausrichtung Naturheilmittel in der Drococare täglich gelebt wird. Wir suchen per Juni oder Juli 2009 in unser Team eine engagierte und flexible

Drogistin 50-80 %

Wenn Sie Ihren Beruf mit Freude ausüben, den persönlichen Kundenkontakt lieben und Ihr fundiertes Fachwissen in Naturheilmittel, kombiniert mit ihrem charmanten Wesen in unserer Drogerie einbringen wollen, dann sind sie bei uns genau richtig.

Stephan Savoy freut sich auf Ihre Bewerbungsunterlagen.

Drogerie Savoy Albisriederstrasse 369 8047 Zürich
Tel. 044 496 60 20 drogeriesavoy@sanatrend.ch



Wir befinden uns inmitten der wunderschönen Bündner Bergwelt und suchen eine/einen motivierte/motivierten

Drogistin/Drogisten 100%

zur Ergänzung unserer Seilschaft auf dem Weg zur Spitze.

Nebst einer einmaligen Natur bieten wir ein modernes Geschäft, ein junges Team, ein interessantes Sortiment mit vielen Eigenprodukten und eine zufriedene Stammkundschaft. Diese Spitzenstelle ist per Juni/Juli 2009 zu haben.

Das Ziel Ihrer Bewerbungsunterlagen ist:
Patrick Thumer, Drogaria Surses, 7460 Savognin
Tel. 081 684 14 17 oder info@drogariasurses.ch



Klassische Homöopathie

3-jährige Ausbildung
berufsbegleitend

www.skhz.ch
schule@skhz.ch
041 760 82 24

Unsere Unternehmung ist eine erfolgreiche moderne Drogerie die zu den führenden Fachgeschäften im Kanton URI gehört. Die Verkaufsstandorte liegen an bester Lage in Altdorf. Wir führen gut ausgebaute Sortimente mit Schwerpunkt Heilmittel, Naturheilmittel, Depotkosmetik Parfümerie. Für die Weiterentwicklung und Ausbau unserer Drogerie als führendes Fachgeschäft wollen wir Ihr Interesse, und Aufmerksamkeit als

Dipl. Drogist/in HF

gewinnen. Wir suchen Ihre menschlichen und fachlichen Qualitäten als Rayonleiter/In Gesundheit oder Schönheit. Sie führen ein grosses Team im Verkauf, und haben Freude an der Ausbildung der Mitarbeiter und Lehrlinge. Für Sie ist echte Teamarbeit wesentlicher Teil Ihres Kulturverständnisses, weshalb es Ihnen auch Spass macht, Ihr Wissen an andere weiterzugeben. Es gelingt Ihnen gut, Menschen für Ihre Ideen einzunehmen, und Sie verfügen über den nötigen Schuss Überzeugungskraft. Wir stellen uns weiter vor, dass Sie im Umgang mit modernen Kassen- und Bestellsystemen bestens vertraut sind. Sie kennen das Heildaxsystem, sind eine

verkauforientierte Persönlichkeit

und haben Freude an Beratung mit Schüssler-Salze, Homöopathie, Naturheilmittel und Heilmittel. Aktive Weiterbildung um Ihr Wissen auf dem neusten Stand zu halten ist für Sie selbstverständlich. Unsere Kosmetik- und Parfümerieabteilung ist führend in der Region. Falls Sie sich mit den Marken: Estée Lauder, Clinique Cosmetics, Biotherm, Dior, Lancôme, Clarins und Louis Widmer auskennen ist das ein grosser Vorteil. Dann sind Sie die richtige Frau oder der richtige Mann für uns.

Lassen Sie sich von uns überzeugen und schicken Sie Ihre Unterlagen mit Foto an Herrn Thomas Geiser.

Drogerie Geiser AG · Gotthardstrasse 67 · 6460 Altdorf · Telefon 041 874 77 77
info@drogerie-geiser.ch



DROGERIE GEISER

«Fachgeschäft Gesundheit, Schönheit und Lebensqualität»



dropa
GANZ SCHÖN GESUND!
DROGERIE

Lust auf eine neue Herausforderung?
Ein Klick zu Ihrem Traumjob unter
www.dropa.ch

Drogerien / Diverses

Zu Vermieten per 1. Oktober oder nach Vereinbarung

Drogerie

Nach 20-jähriger Geschäftsführung des bisherigen Ladeninhabers, vermieten wir das Lokal wieder neu. Die Drogerie befindet sich in Oberglatt, in der Nähe des Flughafens Zürich, in einem kleineren Einkaufszentrum. In diesem Geschäftshaus sind neben einem Café und einem Lebensmittelladen noch weitere Läden der unterschiedlichsten Branchen eingemietet.

Die Infrastruktur kann übernommen werden.

- Ladenlokal 90m²
- Lagerfläche 56m²
- Parkplätze

Zögern Sie nicht, rufen Sie uns an.
FREBO Immobilien AG, Telefon 076 344 10 96

Zukünftige Jungunternehmer aufgepasst:

Für Fr. 20 000.- die eigene Drogerie einrichten.

Schauen Sie herein: <http://ladeneinrichtung.jimdo.com>

Weitere Auskunft unter Telefon 041 660 44 20

Schutz vor Zecken

ANTI-BRUMM FORTE
und ANTI-BRUMM NATUREL
schützen bis zu 4 Stunden
vor Zeckenstichen.

