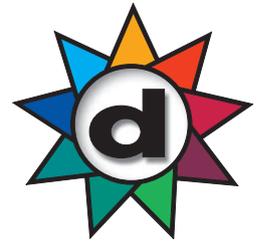


d-inside



Fach- und Brancheninformationen vom 10/09
Schweizerischen Drogistenverband
www.drogerie.ch

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

Compliance

So verbessern Sie die Therapietreue Ihrer Kunden. S. 18

Compliance

Motivez vos clients à respecter les prescriptions médicales.

Probiotika

Wo steht die Forschung, und was bedeutet das für die therapeutische Praxis? S. 22

Probiotiques

Dù en est la recherche et qu'en est-il de la pratique thérapeutique?

Mundgeruch

Betroffene haben Mühe, eine kompetente Anlaufstelle zu finden. Brechen Sie mit dem Tabu. S. 30

Halitose

Briser un tabou et offrir des conseils compétents.

Galexis: Ein Jahr danach S. 10
Galexis: un an après

Die Delegiertenversammlung 2009 S. 12
L'assemblée des délégués 2009

Verkaufen mit Herz S. 14
Vendre avec conviction

MediService: Neue Kurse S. 21

«besser gesund»: Es geht los! S. 29
«atout santé» démarre!

Säuglingsernährung

Was ist das Beste für mein Baby? Die Verunsicherung der Eltern ist gross. Nutzen Sie Ihr Beratungspotenzial. S.26

Alimentation des bébés

Une préoccupation majeure pour les jeunes parents.
L'occasion de fidéliser la clientèle.

Die hyaluronsäurehaltige Meerwasserspülung für Nase und Ohr.



Aliamare®

Z: Isotonische Aerosolmeersalzlösung mit Natrium Hyaluronat. Liste: Medizinprodukt. **I:** Spülung und Befeuchtung der Nasenhöhlen bei trockener Nasenschleimhaut und nach ORL Eingriffen; Spülung des äusseren Gehörgangs zur Vorbeugung von Ohrenschmalzstöpseln **D:** Je nach Bedarf mehrmals täglich Nasen- oder Gehörgänge spülen. **KI:** keine bekannt. **UW:** keine bekannt. **IA:** keine bekannt. **P:** Verpackung mit einer 100 ml Sprühdose und 1 Nasen- und 1 Ohrensprühkopf.

IBSA Institut Biochimique SA, Via del Piano, P.O. Box 266, CH-6915 Pambio-Noranco



Bewegt Menschen.

Editorial

Nicht nur Medikament verkaufen



Ein Heilmittel wirkt, wenn es richtig eingenommen wird. Klingt einleuchtend; laut Schätzungen der Weltgesundheitsorganisation WHO hält sich aber jeder zweite Patient weder an die Angabe des Beipackzettels noch an ärztliche Anweisungen. Dieses Phänomen kannte schon Hippokrates (griechischer Arzt, 460–370 v. Chr.): «Der Arzt soll sich immer bewusst sein, dass Patienten lügen, wenn sie behaupten, dass sie eine bestimmte Medizin eingenommen haben.» Werden die Vorgaben zur richtigen Einnahme nicht eingehalten, wirkt sich das nicht nur negativ auf eine erfolgreiche Behandlung aus, sondern verursacht jährlich auch Kosten von etwa 500 Millionen Franken. Soll ein Heilmittel wirken, müssen Arzt und Patient eine Gemeinschaft eingehen und «therapietreu» sein, in der Fachsprache «Compliance» (ab Seite 18) genannt. Auch in der Drogerie kann dieser Idealfall spielen. Dazu braucht es das vertrauensvolle Gespräch (ab Seite 14) zwischen Kundschaft und Drogisten. Gehen Drogisten auf die Bedürfnisse ihrer Kunden ein, erklären die Wirkung eines Heilmittels und dessen Nebenwirkungen, motivieren sie die Kundschaft, den Anweisungen zu folgen. Kunden, die ungenügend über ein Mittel aufgeklärt werden, experimentieren eher mit der Dosierung, nehmen das Heilmittel unregelmässig ein oder setzen dieses sogar ab, wenn sie keine sofortige Wirkung spüren.

Verkaufen ist eben mehr als ein Produkt über den Ladentisch schieben und dafür Geld zu kassieren. Es ist die Gabe, bei seinen Kunden die Bereitschaft zu wecken, eine Behandlung einzugehen und zu Ende zu führen. Motivieren Drogisten zudem ihre Kunden, über ihre Erfahrungen zu berichten, fördern sie die Gesundheitskompetenz, zeigen Interesse und stellen eine Verbindlichkeit her. Der Kunde merkt: Den Drogisten geht es nicht nur darum, Medikamente zu verkaufen, sondern sie wollen auch wissen, ob ein empfohlenes Heilmittel wirkt und es dem Kunden besser geht.

E. Küpfert
Elisabeth Küpfert

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., Elisabeth Küpfert (ek), Katharina Rederer (kr), Michel Schmid (ms); **Layout:** Odette Montandon; **Übersetzung:** Claudia Spätig, Daphné Grekos, Laurence Strasser; **Anzeigenverkauf:** Michael Severus, Nadia Bally (nb), 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: Rolf Neeser

d-inside ist das Medium der Droga Helvetica:

Geschäftsstelle und Rechtsberatung: Barbara Pfister, Gerbergasse 26, Postfach 644, 4001 Basel, Telefon 061 261 45 45; **Mitgliederversammlung und Kasse:** Reto Karich, Boswil AG; **Internet:** www.droga-helvetica.ch, info@droga-helvetica.ch



 Vifor Pharma

Wir sind Gönner des SDV und der ESD

Pas simplement vendre un médicament

Pour qu'un médicament agisse, il faut le prendre correctement. Ça semble évident; mais selon les évaluations de l'Organisation mondiale de la santé (OMS) un patient sur deux ne respecte pas les indications de la notice ou les prescriptions médicales. Hippocrate (médecin grec, 460–370 av. JC) connaissait déjà le phénomène: «Le médecin doit être conscient que des patients mentent quand ils affirment avoir pris un certain remède.» Négliger les prescriptions prétérites non seulement le succès du traitement mais génère en outre chaque année des coûts de 500 millions de francs environ. Pour qu'un médicament puisse agir, le médecin et le patient doivent collaborer et être «fidèles au traitement», un concept appelé «compliance» par les spécialistes (dès la page 18).

Ce partenariat peut aussi se faire en droguerie. Il faut pour cela un dialogue confiant (dès la page 14) entre client et droguiste. Si les droguistes répondent aux besoins de leurs clients, expliquent l'efficacité d'un médicament et ses effets secondaires, ils motivent les clients à respecter les consignes. Les personnes qui sont insuffisamment informées sur un remède, vont faire elles-mêmes leurs expériences avec le dosage, prendre le médicament irrégulièrement ou ne plus le prendre du tout, si elles ne voient pas d'effets immédiatement. Vendre est justement davantage que mettre un produit sur le comptoir et en encaisser le montant. C'est la faculté d'éveiller chez ses clients la disposition à prendre un traitement et à le suivre jusqu'à la fin. Si les droguistes motivent en outre leurs clients à faire part de leurs expériences, ils favorisent les compétences en matière de santé, montrent de l'intérêt et tissent un lien. Le client le voit: pour le droguiste, il ne s'agit pas uniquement de vendre des médicaments, il se préoccupe aussi de savoir si le médicament recommandé agit et si le client va mieux.

Produkte-News

Bioforce AG

A.Vogel Glucosamin^{Plus}. Glucosamin ist ein Bestandteil der Gelenkknorpel, des Bindegewebes und der Bänder. Eine genügende Versorgung mit Glucosamin kann dem Erhalt der Gelenkbeweglichkeit und dem Schutz des Knorpels dienen. Das Vitamin C aus der Hagebutte agiert als Radikalfänger. A.Vogel Glucosamin^{Plus} wird aus einem Pilz hergestellt, daher ist es für Vegetarier und Personen mit Schalentierallergie geeignet.

www.avogel.ch



ebi-pharm ag

Probiotika – Warum SymbioLact? Probiotika enthalten lebende Bakterien der natürlichen Mikroflora, die das Gleichgewicht im Darm unterstützen und unsere Abwehr stimulieren. SymbioLact[®] enthält die ideale Bakterienkombination für den Dünndarm (Lactobacillus) und den Dickdarm (Bifidobakterien) in einer genügend grossen Einheit (109 kolonienbildende Einheiten pro Gramm), um eine umfassende Regulierung des Darmmilieus zu garantieren. Frei von Laktose und Gluten.

www.ebi-pharm.ch



Vifor AG

Nasmer[®] 3plus – für trockene und gereizte Nasen – ohne Konservierungsmittel. Die drei Inhaltsstoffe – das Salz aus dem Toten Meer, das Hautvitamin Dexpanthenol und die Schutzfilm bildende Hyaluronsäure (Natriumsalz) – fördern die Wiederherstellung des physiologischen Gleichgewichts der trockenen und strapazierten Nasenschleimhaut und lassen Sie gesund atmen. Ebenfalls im praktischen Doppelpack als Nasmer[®] 3plus duo.

www.vifor.ch



Vita Health Care AG

Die einzigartige Kombination von natürlichen Gelenknährstoffen: Vita Mobility Complex[®] mit Chondroitin-, Glucosaminsulfat und Schwefeldonator. Der Abbau von Knorpel in den Gelenken ist ein häufig schmerzhafter Prozess. Der Schweizer Orthopäde Prof. Dr. med. Roland Jakob empfiehlt seinen Patienten für die Gelenke die regelmässige Einnahme dieser Gelenknährstoffe während 3 bis 9 Monaten.

www.vita-healthcare.ch



Eduard Vogt AG

Eduard Vogt Handcremen, die beste Voraussetzung für schöne Hände. Die Eduard Vogt Origin Handcremen Tag & Nacht präsentieren sich ab September 2009 im neuen Kleid. Mit der bewährten Formulierung schützt Olivenöl die Haut am Tag, und Nachtkerzenöl nährt die Hände intensiv in der Nacht. Shea Butter sorgt bei Tag und Nacht für eine optimale Pflege der Hände. Beide Formulierungen sind ohne Parabene, allergenfrei und haben im Dermatest mit der Note «sehr gut» abgeschlossen. Hergestellt in der Schweiz.

www.eduardvogt.ch



GABA International AG

Wer hat schon gerne Mundgeruch? Die neue Mundspülung aus der merdiol[®] Forschung sorgt für ein lang anhaltendes frisches Mundgefühl und gibt Ihnen täglich das sichere Gefühl, dass Ihr Atem sauber und frisch ist. merdiol[®] Halitosis Mundspülung bekämpft mit einem 3-fach-Wirkmechanismus die Ursachen von Mundgeruch: Inaktiviert geruchsaktive Bakterien auf der Zunge und in der Mundhöhle, neutralisiert geruchsbildende Verbindungen und vermindert den Stoffwechsel geruchsaktiver Bakterien.

www.gaba.ch



Tentan AG

Schutz für Ihre Augen – allvita Augen Kapseln enthalten Lutein, Zeaxanthin, Omega-3-Fettsäuren, Auberginenextrakt, Vitamine und Spurenelemente und wurden gemeinsam mit führenden Augenärzten entwickelt. allvita Augen Kapseln schützen das Auge dank antioxidativen Wirkstoffen vor alters- und lichtbedingten Schädigungen und versorgen es optimal mit essenziellen Nährstoffen. Nur eine Kapsel täglich. Empfohlen ab dem 40. Lebensjahr.

www.tentan.ch



Sandoz Pharmaceuticals AG

ACC eco[®] erleichtert das Abhusten. ACC eco[®] enthält den bewährten Wirkstoff Acetylcystein. Acetylcystein wirkt mukolytisch und antioxidativ. Dadurch wird der zähe Schleim gelöst und kann leichter abgehustet werden, der Hustenreiz wird gestillt und die Atmung erleichtert. Bitte lesen Sie die Packungsbeilage. Vertrieb: Sandoz Pharmaceuticals AG

www.generika.ch



(T)Extrakt



Warten auf die Wurst: Drogisten-Lehrtöchter und -Lehrlinge erfuhren Theorie und Praxis in der Natur.

Die Welt der Naturheilmittel

«Es war eine lehrreiche Woche und eine gute Möglichkeit, Kontakte zu knüpfen»: so das Fazit der Lehrlinge und Lehrtöchter. Vom 3. bis 8. August 2009 fand in Morschach die Naturheilmittel-Lernwoche statt, organisiert vom Verein Natur-Drogerie. In verschiedenen Modulen lernten 42 angehende Drogisten/-innen, was es in der Welt der Naturheilmittel alles gibt. So standen an den fünf Tagen nach einer allgemeinen Einführung verschiedene Workshops über Spagyrik, Homöopathie, Aufbaupräparate, orthomolekulare Medizin, Schüssler-Salze und Phytotherapie auf dem Programm. Doch es wurden nicht nur theoretische Grundlagen vermittelt, sondern auch Beispiele aus der Praxis und der Natur selbst gegeben. So machten sich die Teilnehmenden beispielsweise an einem Nachmittag mit dem Drogisten Claude Roggen auf eine Kräuterwanderung und lernten die Heilkräuter, die vor der Haustüre wachsen, kennen. Zudem stand der letzte Tag ganz im Zeichen der Verkaufspsychologie: Probleme aus dem Verkaufsaltag erkennen und lösen, war das Thema des Referates. Damit die Teilnehmenden sich auch im Alltag zu helfen wissen. fk

Hausgemachte Resistenz

Die normalerweise hilfreichen Bakterien in Mundhöhle und Darm fördern möglicherweise die Entwicklung von antibiotikaresistenten Krankheitserregern: Sie bergen ein bisher übersehenes, aber beachtliches Reservoir an Genen mit dem Bauplan für Proteine, die Antibiotika unschädlich machen können, haben US-Forscher jetzt entdeckt. Diese Gene, bei denen es sich sowohl um bereits bekannte als auch völlig neue Varianten handelt, können von den Darmbakterien an Krankheitserreger weitergegeben werden, wenn diese in Kontakt mit den menschlichen Untermietern kommen. Einziger Trost: Diese Übergabe kommt offenbar nur bei einem Teil der Resistenzgene tatsächlich regelmässig vor – für die restlichen scheint es eine Barriere zu geben, die die Verbreitung behindert.

www.wissenschaft.de

Vertrag gekündigt

Die Helsana Zusatzversicherungen AG hat den mit den Drogerien laufenden Vertrag im Bereich Komplementärmedizin und Blutdruckmesser per 31. Dezember 2009 gekündigt. Die Gründe für die Kündigung seien die aufwendige Abwicklung im Servicecenter und dass die im Vertrag definierte standardisierte Verrechnung in der Praxis nicht eingehalten werde. Leider war es dem SDV trotz mehreren Verhandlungen nicht möglich, Helsana ein weiteres Mal davon zu überzeugen, auf eine Kündigung zu verzichten. fk

Wie eine falsche Aminosäure krank machen kann

Bei Zöliakiepatienten werden durch ein leicht verändertes Protein Weizenbestandteile länger an Immunzellen gebunden als bei gesunden Menschen. Das löst eine Überreaktion des Immunsystems auf

den eigentlich harmlosen Stoff aus und führt zu der weitverbreiteten Glutenunverträglichkeit, hat ein internationales Forscherteam herausgefunden. Demnach hängt die Darmerkrankung Zöliakie meist mit dem Einbau einer falschen Aminosäure in ein körpereigenes Eiweiss zusammen, das an der Erkennung von Fremdkörpern beteiligt ist. Die fehlerhafte Aminosäure verändert die Oberfläche des Proteins und damit seine Bindungseigenschaften, was die Immunantwort hervorruft, obwohl das gebundene Weizenprotein eigentlich gar nicht bekämpft werden müsste. www.wissenschaft.de

Ausgetrickste Mücken

Ausgerechnet die lästigen kleinen Tauffliegen und ihre Gewohnheit, in Scharen überreife Früchte zu umschwärmen, haben Forscher jetzt auf die Idee für ein günstiges, umweltfreundliches Mückenschutzmittel gebracht: Die Früchte enthalten Duftstoffe, die die Fliegen sozusagen blind gegenüber Kohlendioxid machen. Da auch Stechmücken dieses Gas in der von Tieren und Menschen ausgeatmeten Luft wahrnehmen und es als Wegweiser zu ihrer Beute nutzen, könnten diese oder ähnliche Duftstoffe in Zukunft helfen, den «Moskito-Mensch-Kontakt zu reduzieren», wie es die Forscher formulieren. In einem Laborversuch haben sie bereits nachgewiesen, dass die Mücken prinzipiell ähnlich reagieren wie die Tauffliegen. www.wissenschaft.de

Schädliche Sterine

Wer keinen erhöhten Cholesterinspiegel hat, soll auf Lebensmittel mit künstlich zugesetzten Pflanzensterinen wie Margarine, Pflanzenfette zum Kochen oder Joghurt drinks verzichten. Dies sagt das Deutsche Bundesinstitut für Risikoforschung. Bei Versuchstieren seien Gefässschäden aufgetreten, wenn sie grössere Mengen an Sterinen frassen. Zudem hemmten diese Verbindungen die Aufnahme fettlöslicher Vitamine. Unbedenkliche Sterinmengen enthalten Nüsse, Öle und Getreide.

Saldo Nr. 13, August 2009

Multitasking erschwert das Arbeiten

Menschen, die oft mehr als ein Medium gleichzeitig nutzen, laufen Gefahr, sich zu

verzetteln, und können ihre Aufmerksamkeit schlechter von einer Aufgabe auf eine andere übertragen. Diese sogenannten medialen Multitasker können unnütze oder unwichtige Informationen schlechter ausblenden als Menschen, die für gewöhnlich mit nur einem Medium gleichzeitig arbeiten, haben Forscher in einer Studie gezeigt. Das Multitasking, bei dem die Mediennutzer mehrere Informationsquellen verarbeiten und sich in kurzer Zeit durch bunt gemischte Quellen wie Podcasts, Videos, Texte und Grafiken klicken, wird als Arbeitsweise immer wichtiger. Sie führt aber zum Verlust der Fähigkeit, sich überhaupt noch auf das Wesentliche konzentrieren zu können, so das Fazit der Forscher. www.wissenschaft.de

SchulungsForum 2010: Datum jetzt reservieren



Vom 11. bis 14. April 2010 findet an der Höheren Fachschule für Drogistinnen und Drogisten in Neuenburg (ESD) das SchulungsForum statt.

Das «System Mensch, komplex und faszinierend» ist das Thema der nächsten Schulungstage. Dabei werden Schwerpunkte auf den Stoffwechsel und die entsprechenden Organsysteme wie Lunge, Niere, Leber, Bauchspeicheldrüse und Verdauungstrakt gesetzt.

Reservieren Sie sich das Datum gleich heute!

Viel hilft nicht viel

Der menschliche Körper kann mit höheren Dosen künstlich hergestellter Folsäure nichts anfangen: Die Leber setzt den auch Vitamin B₉ genannten Stoff so langsam in die eigentlich benötigte natürliche Form um, dass die erhöhte Zugabe künstlicher Folsäure keine Auswirkungen mehr zeigen kann. Das haben die Pharmakologen von der Universität von South Alabama in Mobile in einer Studie mit menschlichen Leberzellen herausgefunden. Höhere Dosen als die auch in Deutschland empfohlenen maximal 1000 Mikrogramm Folsäure pro Tag seien daher wohl nicht sinnvoll, schreiben die Wissenschaftler. www.wissenschaft.de

Just-in-time-Management im Darm

Die schon von Natur aus nützlichen Bakterien im Darm könnten in Zukunft Medikamente gegen Entzündungen oder andere Darmerkrankungen direkt vor Ort auf Abruf produzieren. Bei Mäusen ist das bereits gelungen: Britische Forscher versorgten die Tiere mit gentechnisch veränderten Bakterien, die bei Anwesenheit eines bestimmten Zuckers ein Mittel gegen Darmentzündungen herstellen. Die Mäuse mussten also lediglich den Zucker fressen, um die Produktion des Medikaments anzukurbeln. Die Wirkung sei erstaunlich gewesen, berichten Forscher vom Institut für Nahrungsmittelforschung in Norwich – die Entzündung bildete sich zurück, und die Darmschleimhaut erholte sich, ohne dass Nebenwirkungen aufgetreten wären. Die Forscher hoffen nun, ihre Therapie schnellstmöglich auf den Menschen übertragen zu können.

www.wissenschaft.de

«besser gesund»: Immunsystem

Mitarbeitende von 120 Firmen in der ganzen Schweiz erhalten im Oktober den ersten Gesundheitstipp (siehe auch S. 29 und www.drogoserver.ch, Ordner «besser gesund»). Thema ist das Immunsystem. Erklärt wird, wie man die Abwehrkräfte vorbeugend stärkt und was zu tun ist, wenn sie bereits angeschlagen sind. Wenn demnächst Kunden in Ihrer Drogerie stehen, die einen Tonikum-D- oder Resiston-Gutschein einlösen, dann können Sie davon ausgehen, dass sie auf Fragen rund um Abwehrkräfte sensibilisiert sind. Nutzen Sie die Beratungschance. kr

Heidelbeeren:

Linderung bei Bauchweh

Viele Menschen mit chronischen Darmentzündungen fühlen sich besser, wenn sie grössere Mengen Heidelbeeren essen. Das haben Würzburger Forscher beobachtet. Bei einem Laborversuch haben sie herausgefunden, warum: Wirksam sind die in den Heidelbeeren enthaltenen Farbstoffe. Sie hemmen bestimmte Enzyme, welche bei Entzündungen eine Rolle spielen. Die Wissenschaftler hoffen nun, dass sie aus dieser Erkenntnis Therapien gegen chronische Darmentzündungen entwickeln können.

Saldo Nr. 13, August 2009

Eltern schützen Kinderaugen zu wenig vor Sonne



Foto: pixelio.de

Drei von vier Eltern gefährden das Augenlicht ihrer Kinder, indem sie sie der Sonne ohne entsprechenden Schutz aussetzen. Fast ein Drittel der britischen Eltern kauft ihren Kindern laut einer Umfrage des College of Optometrists keine Sonnenbrillen. An der Umfrage nahmen 2000 Personen teil. Von jenen, die Sonnenbrillen kaufen, schaut fast die Hälfte zuerst auf den Preis und erst dann auf den Schutz. Nur ein Viertel kauft Sonnenbrillen einer zuverlässigen Marke. Die Wissenschaftler empfehlen, dunkle Brillen mit einer CE-Kennzeichnung zur Sicherstellung der Qualität zu kaufen. pte

Natürlicher Pfefferwirkstoff gegen Moskitos

Ein Chemikerteam des US-Department of Agriculture (USDA) hat ein neues, hoch-effizientes Insektenschutzmittel vorgestellt, das chemisch mit Stoffen aus dem Pfeffer verwandt ist. In Versuchen hat das neue Mittel den am häufigsten verwendeten Stoff DEET übertrumpft. Im Fachmagazin «BMC Biology» haben die Forscher darüber berichtet, dass DEET schwerwiegende Gesundheitsschäden hervorrufen kann. pte

Bakterien machen sich dünn

Bakterien könnten selbst durch Ritzen hindurchschlüpfen, die nur halb so gross sind wie sie selbst: Sie können durch winzige Kanäle schwimmen und sich so weit verformen, dass sie durch fast jede Öffnung passen, haben holländische Nanowissenschaftler herausgefunden. Sind die Kanäle trotzdem zu klein, können die Einzeller sie dennoch passieren, indem sie sich teilen und durch das Hindernis wachsen. Die Resultate des Forscherteams von der Technischen Universität in Delft werfen neues Licht auf die Frage, wie steril medizinische Utensilien und ▶

Geräte sind. Ausserdem könnten sie die Frage klären, wie Mikroorganismen in kleinsten Poren im Boden überleben können. www.wissenschaft.de

Reales Umsatzwachstum von 0,9 Prozent

Nach den provisorischen Ergebnissen des Bundesamtes für Statistik sind die realen Detailhandelsumsätze im Juni 2009 im Vergleich zum Vorjahresmonat um 0,9 Prozent gestiegen, dies bei gleicher Anzahl Verkaufstage. Bei den Warengruppen verzeichnete die Gruppe «Unterhaltungs- und Büroelektronik» das grösste reale Umsatzplus (+ 8,1 %) gegenüber dem Vorjahr, gefolgt von «Küche, Haushalt» (+ 6,8 %) und «Gesundheit, Körperpflege, Schönheit» (+ 5,4 %). Für den Vergleich nach Detailhandelsbranchen stehen nur nominale Werte zur Verfügung. Hier erzielte der «Fachdetailhandel mit pharmazeutischen, medizinischen und kosmetischen Artikeln» im Juni 2009 das grösste Umsatzwachstum (+ 3,6 %) gegenüber dem Vorjahr. www.bfs.admin.ch

Zinkoxid als UV-Filter in kosmetischen Mitteln

Das Scientific Committee on Consumer Products der EU hat im Januar eine Präzisierung zur Sicherheitsbewertung der Verwendung von Zinkoxid (ZnO) in Sonnenschutzmitteln vorgenommen und ZnO in der «Non nano-Form» als sicher betrachtet. Das BAG hat nun entschieden, bis zu einer definitiven Regelung im EG-Recht ZnO in der «Non nano-Form» als UV-Filtersubstanz in kosmetischen Mitteln vorerst für zwei Jahre zu bewilligen. BAG

Marken der Sanopharm und Grisa Pharma übernommen

Die Firma Melisana hat per 1. September 2009 die Marken und Produkte Viola Mandelölsalbe, Néo-Décongestine, Alginex, Mentholpuder, JHP Minthi und Grisa Franzbranntwein übernommen. Dies teilten die Firmen in einem Schreiben Ende August an alle Geschäftspartner mit. Mit der Übernahme verstärkt Melisana die angestammten Geschäftsbereiche, und für F. und J. Barandun, die Inhaber der Firmen Sanopharm AG und Grisa Pharma AG, bietet sich die Möglichkeit, sich ganz auf das Apothekengeschäft zu konzentrieren. fk



Ein Jubiläum der besonderen Art

10 Drogerie Roggen, das soll besonders gefeiert werden, dachte sich Emanuel Roggen und führte unter anderem eine Image-Aktion durch, die für viel Goodwill bei seiner Kundschaft sorgte. Er organisierte einen kostenlosen Theaterabend im Schloss von Romont. Für den speziellen Auftritt engagierte er das Komödiantenpaar Misette und Conrad Joli. Und die Einladung lockte zahlreiche Besucherinnen und Besucher an. So durfte Emanuel Rog-

gen am Freitagabend, dem 28. August 2009, über 200 Personen begrüßen. Das Publikum war begeistert. So sorgte das Paar während rund zwei Stunden für zahlreiche Lacher. «Die Rückmeldungen aus dem Publikum waren überwältigend», so Emanuel Roggen. «Die Kundinnen und Kunden schätzten den Anlass ausserhalb und vollständig unabhängig von der Drogerie sehr. So kamen zahlreiche Personen in den nächsten Tagen extra in die Drogerie, um sich zu bedanken.» fk

ANWANDER VERPACKUNGEN

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

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

E. Anwander & Cie. AG Langmattstrasse 12 CH-4104 Oberwil
Telefon 061 338 33 33 Telefax 061 338 33 11
info@anwa.ch www.anwa.ch

Un anniversaire pas comme les autres

La droguerie Roggen fête ses 10 ans d'existence – l'occasion pour Emanuel Roggen de mener une action de promotion de l'image d'un genre différent, très appréciée de la clientèle. Il a organisé une soirée gratuite de théâtre au château de Romont avec à l'affiche le couple de comédiens Misette et Conrad Joli. L'invitation a attiré un public nombreux. Emanuel Roggen a accueilli pas moins de 200 personnes que les comédiens ont tenues en haleine avec un spectacle humoristique de près de deux heures. «Les réactions du public étaient enthousiastes. Les clients ont beaucoup apprécié cette manifestation à l'extérieur, totalement indépendante de la droguerie», estime Emanuel Roggen. «Les jours qui ont suivi, de nombreuses personnes sont venues tout exprès à la droguerie pour remercier».

Contrat résilié

Helsana assurances complémentaires SA a résilié le contrat avec les drogueries dans le domaine des médecines complémentaires et des appareils de mesure de la tension artérielle au 31 décembre 2009. Elle motive sa décision en expliquant que les prix facturés ne correspondent pas au contrat et que les formalités de décompte sont trop onéreuses. Malgré plusieurs négociations, l'ASD n'est pas parvenue à convaincre Helsana de renoncer à dénoncer le contrat. fk

Un acide aminé responsable de la coeliaquie

Chez les personnes atteintes de la maladie de coeliaquie, certains composants du blé resteraient plus longtemps fixés aux cellules immunitaires que chez les personnes en bonne santé, en raison d'une déviation protéique. C'est ce qui provoquerait la réponse allergique du système immunitaire à ce composant en soi inoffensif. C'est ce qu'a découvert une équipe de chercheurs internationale. L'intolérance au gluten, largement répandue, est donc due à un acide aminé inadéquat dans une séquence protéique. Celui-ci modifie la surface de la protéine et sa capacité de fixation, d'où la réaction allergique, bien que le système immunitaire ne doive pas lutter contre la protéine du blé elle-même. www.wissenschaft.de

L'univers des remèdes naturels



Du 3 au 8 août 2009 s'est déroulée la semaine d'apprentissage sur les remèdes naturels, organisée à Morschach par l'association Natur-Drogerie. «Nous avons beaucoup appris au cours de cette semaine, qui aura également été une bonne occasion de nouer des contacts», ont affirmé les 42 apprentis-droguistes. Ces cinq jours organisés en modules avec des ateliers sur des thèmes comme la spagyrie, l'homéopathie, les fortifiants, la médecine orthomoléculaire, les sels Schüssler ou la phytothérapie ne se sont pas limités à la théorie. Les futurs droguistes ont ainsi découvert les plantes médicinales indigènes dans leur environnement naturel en compagnie de Claude Roggen. Le dernier jour a été consacré à la psychologie de la vente, avec une conférence destinée à donner des clés pour reconnaître et résoudre les problèmes liés à la vente. fk

Leishmaniose: système immunitaire déjoué

Des scientifiques de l'Imperial College of London ont découvert comment les parasites carnivores responsables de la leishmaniose, maladie tropicale transmise par un moustique, parviennent à tromper le système immunitaire. Les parasites produisent un gel qui peut conduire les cellules immunitaires spécialisées à les nourrir au lieu de les détruire. Les experts espèrent que cette nouvelle découverte contribuera au développement d'un vaccin contre la maladie. Douze millions de personnes sont contaminées chaque année par la maladie. pte

Une astuce contre les moustiques

Des chercheurs de l'université de Californie ont découvert dans des fruits riches en CO2 une nouvelle catégorie de molécules odorantes capables d'inhiber le système neuronal des mouches, responsable de l'aversion au CO2. Les chercheurs ont vérifié si des molécules similaires à celles

découvertes pour la drosophile pouvaient empêcher des moustiques de venir vers l'homme. Après des tests, ils ont identifié des odeurs qui sont, selon eux, «les premiers inhibiteurs connus des neurones sensibles au CO2 chez les moustiques», ce qui pourrait faciliter la mise au point de produits sans danger pour l'environnement permettant de «réduire le contact entre homme et moustique». AFP

Myrtilles: bonnes contre les maux de ventre

Les personnes souffrant d'inflammations intestinales chroniques se sentent mieux après avoir consommé de grandes quantités de myrtilles. C'est ce qu'ont observé des chercheurs allemands. Un test en laboratoire leur a en effet permis de constater que les pigments qui donnent aux myrtilles leur belle couleur bleue permettent d'inhiber certaines enzymes intervenant dans les processus inflammatoires. Les chercheurs espèrent parvenir à développer de nouvelles thérapies contre les inflammations intestinales chroniques grâce à cette découverte. *Saldo No. 13, août 2009*

Le mieux est l'ennemi du bien

Le corps humain ne sait que faire de doses trop élevées d'acide folique. Sous sa forme synthétique, cette vitamine, connue aussi sous le nom de vitamine B9, est convertie si lentement dans l'organisme qu'un apport supplémentaire trop important est sans effet. C'est ce qu'ont découvert des pharmacologues de l'université de South Alabama sur des cellules hépatiques humaines. Les doses recommandés de 1000 microgrammes par jour ne doivent donc pas être dépassées. www.wissenschaft.de

Du poivre noir contre les moustiques?

Une équipe de biologistes de l'Université de Floride et du département américain de l'Agriculture a de bonnes nouvelles pour ceux qui s'inquiètent des effets sur la santé du DEET. Leur étude, publiée l'an dernier dans la revue Proceedings of the National Academy of Sciences, montre que la pipéridine, une cousine du poivre noir, repousse trois fois plus longtemps les moustiques que le DEET. pte

Ein Jahr danach

Logistik Vor gut einem Jahr eröffnete Galexis in Niederbipp (BE) ihr modernes Distributionszentrum. Jean-Claude Cléménçon, Leiter Geschäftsbereich Logistics, lässt das vergangene Jahr im Interview Revue passieren und schmiedet Pläne für die Zukunft.

Schneller, preiswerter und leistungsfähiger: So soll der Schweizer Gesundheitsmarkt in Zukunft sein. Beschleunigt werden diese Bestrebungen durch den starken Kostendruck. Auch die Politik fordert beharrlich mehr Effizienz und tiefere Kosten im Gesundheitswesen. Galexis startete deshalb vor einigen Jahren das ambitionöse Projekt eines einzigen Vertriebsstandortes für die ganze Deutschschweiz und sieht sich damit für die Zukunft gerüstet.

Jean-Claude Cléménçon, lange Wartezeiten, falsche Lieferungen, fehlende Lieferscheine und defekte Ware: Bei der Zusammenlegung der Standorte Zürich-Schlieren und Bern-Schönbühl gab es einige Probleme. Wie sieht es heute, ein Jahr nach der Eröffnung, aus?

Jean-Claude Cléménçon: Ja, als wir unsere neue Anlage in Niederbipp in Betrieb genommen haben, traten in der Steuerung mehrere unerwartete Probleme auf. So funktionierte das «Warehouse-Management», welches die Rüstaufträge steuert, nicht einwandfrei. Das heisst, in der Prozesskette Anliefern – Lagern – Rüsten – Ausliefern traten verschiedene komplexe Fehler auf.

Und die defekte Ware?

Grund dafür waren die nicht optimalen Rüstvorgänge respektive Fehlüberlegungen bei der Festlegung des Lagerstandortes. So wurden teilweise die schweren Packungen nach den leichteren geliefert. Das heisst, die schwere Ware fiel zum Schluss in die Kiste und beschädigte so die darunter liegenden fragileren Pakete.

Welche Auswirkungen hatten die gehäuften Pannen auf die Mitarbeitenden und auf den Betrieb in Niederbipp?

Wir waren viel länger als geplant, nämlich bis Ende 2008, stark damit beschäftigt, einzig die Grundbedürfnisse unserer Kunden zu erfüllen. Das heisst: die richtige Ware zur richtigen Zeit an den richtigen Ort zu liefern. Die Fehler auszumergen, bedeutete für uns einen massiven Arbeitsaufwand. So arbeiteten unsere Mitarbeitenden teilweise praktisch rund um die Uhr, sieben Tage die Woche.

Wie reagierten Ihre Kunden, wie etwa Spitäler, Apotheken oder Drogerien, auf die mangelhaften Lieferungen?

Wir haben das Glück, auf eine sehr treue und verständnisvolle Kundschaft zählen zu dürfen. So erhielten wir zwar zahlreiche

Reklamationen, aber auch viele ermunternde Telefone, die uns in der schwierigen Zeit sehr motivierten. An dieser Stelle ein grosses und herzliches Dankeschön an alle unsere Kunden!

Wie läuft das Logistikzentrum heute?

Stabil, seit Mai 2009 liegt unsere Artikelverfügbarkeit bei 98,5 Prozent, was einer Steigerung von 0,5 bis 1 Prozent gegenüber den ehemaligen Standorten Bern-Schönbühl und Zürich-Schlieren entspricht. Zudem haben wir das gesamte Lager reorganisiert. Dadurch haben die Retouren stark abgenommen. Diese Verbesserung ermöglicht es, uns wieder stärker der Kundenbetreuung zu widmen, die im vergangenen Jahr leider etwas zu kurz gekommen ist.

Was ist das Plus des Standortes Niederbipp?

Die zentrale Lage im schweizerischen Mittelland ist ein grosser Vorteil. Unser gesamtes Sortiment ist an einem einzigen Standort verfügbar, weswegen wir jetzt schneller und effizienter ausliefern können. So hat beispielsweise die Zahl der Artikelrückstände stark abgenommen.

In Ihrem Halbjahresbericht schreiben Sie von gezielten Massnahmen im Geschäftsbereich Logistics, um die Rentabilität zu verbessern. Wie sehen diese aus?

Im letzten Jahr haben uns die Startschwierigkeiten massiv höhere Kosten beschert. Wir haben uns nun bis im zweiten Halbjahr 2009 zum Ziel gesetzt, die Rentabilität zu verbessern, indem insbesondere das Automatisierungspotenzial voll genutzt wird und sie wieder im Rahmen der Erwartungen liegt.

Der Verkauf der beiden ehemaligen Standorte Zürich-Schlieren und Bern-Schönbühl gestaltet sich schwierig?

Ja, in der Tat. Der Verkauf von zwei grossen Gebäuden ist ein anderes Geschäft als die Medikamentenlogistik. Schönbühl ist in der Zwischenzeit jedoch erfreulicherweise zur Hälfte vermietet; beide Gebäude stehen immer noch zum Verkauf.

Sie beschäftigen heute in Niederbipp rund 400 Vollzeitstellen. Mit der angestrebten Steigerung des Automatisierungsgrades von bis zu 70 Prozent werden Sie weniger Personal benötigen.

Den grössten Teil des Personalabbaus konnten wir über natürliche Fluktuationen auffangen. Einige Entlassungen mussten wir leider trotzdem aussprechen. Drei Viertel des nötigen Abbaus sind bereits realisiert, bis Mitte 2010 wollen wir die Umstrukturierungen, zum Beispiel mit Abbau der temporären Mitarbeitenden oder durch Insourcing von heute noch durch externe Partner durchgeführten Arbeiten, komplett abgeschlossen haben. Unser Ziel ist es weiterhin, auf ein zuverlässiges, stabiles und eingespieltes Team zu zählen. Wünschenswert ist natürlich, dass jeder Einzelne in diesem Team möglichst lange bei uns bleibt.

Sie haben im 2008 mit dem «Frühbestelltarif» ein neues Modell eingeführt. Wie kommt es an?

Wir hatten bis jetzt zahlreiche gute Feedbacks, und auch die Zahlen dürfen sich sehen lassen. So profitieren heute beispielsweise achtzig Prozent der Drogerien von zehn Prozent geringeren Logistikkosten, die ihnen gewährt werden, wenn sie bis um 11 respektive 16 Uhr ihre Bestellungen gemacht haben.

Niederbipp bietet weitere neue Möglichkeiten. Was planen Sie?

Wir möchten die vorhandenen Synergien noch besser nutzen und damit die Position unseres Distributionszentrums stärken. Wir haben verschiedene Ideen und Pläne, wie wir unsere Dienstleistungen ausbauen und unseren Kunden noch mehr bieten können. So prüfen wir momentan neue Vertriebsmodelle und wollen unser Marktangebot und die Produktpalette erweitern. Auch die Gross- und Kleinmengenkommissionierung werden wir besser abstimmen.

Was heisst das genau?

Unser Ziel ist es, die Bedürfnisse unserer Kunden noch besser abzudecken. Individuelle Wünsche sollen bei uns möglich sein. Zudem wollen wir die Terminierung der Auslieferungen und die Preise noch besser aufeinander abstimmen.

Wann ist mit ersten Neuerungen zu rechnen?

Die ersten Änderungen werden wir voraussichtlich im kommenden Jahr präsentieren und einführen. Danach werden wir selbstverständlich laufend weitere Optimierungen vornehmen und hoffentlich neue Vertriebsmodelle anbieten können. Denn wir wollen bei unseren Kunden das Distributionszentrum der ersten Wahl sein und bleiben.

Flavia Kunz



«Wir hatten bis jetzt zahlreiche gute Feedbacks, und auch die Zahlen dürfen sich sehen lassen.»

Jean-Claude Cléménçon, Leiter Geschäftsbereich Logistics

Ihr Spezialist für die Planung und Realisierung von Drogerien

Detail im Beratungsräum

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

Galexis: un an après

Plus rapide, plus avantageux et plus efficace: voilà comment doit être le marché de la santé suisse à l'avenir. Ces efforts sont accélérés par la forte pression sur les coûts. Le monde politique exige sans cesse davantage d'efficacité et une baisse des coûts dans le secteur. Galexis a entamé il y a quelques années l'ambitieux projet d'un centre de distribution unique pour toute la Suisse alémanique qui lui permet de se préparer à affronter l'avenir. Il y a une année, l'entreprise ouvrait donc son centre de distribution ultramoderne à Niederbipp (BE). Jean-Claude Cléménçon, Responsable Domaine d'activités Logistics, passe cette année en revue et nous présente les projets du groupe. Le nouveau centre, qui offre 400 postes de travail à temps complet, a été inauguré en automne 2008 mais ses débuts ne se sont pas faits sans mal. Jean-Claude Cléménçon revient sur les erreurs de jeunesse. Il explique que des dysfonctionnements dans le système de gestion des entrepôts de marchandises mis en place ont entraîné des livraisons erronées, des temps d'attente longs et des bulletins de livraison manquants. Des erreurs complexes, difficiles à déceler. Et la marchandise était souvent abîmée lors de la préparation des caisses. En effet, en raison d'une répartition inadéquate de la marchandise, les emballages lourds étaient délivrés après les plus légers et tombaient donc dans la caisse à la fin en endommageant les paquets plus fragiles situés au-dessous.

Vous voulez en savoir plus sur les erreurs de jeunesse du centre de Niederbipp et sur la réaction des clients? Et découvrir les projets de Galexis? Lisez l'entretien que nous a accordé Jean-Claude Cléménçon sur d-inside.drogoserver.ch/galexis.pdf – cliquez ensuite sur la colonne et l'article en français s'affichera automatiquement.

Die Delegiertenversammlung 09

SDV Am 11. November 2009 findet in Yverdon die diesjährige Delegiertenversammlung statt. Dabei werden die rund vierzig Delegierten über die folgenden Themen beraten.



Foto: Rolf Neeser

Die Delegierten des Schweizerischen Drogistenverbands werden sich im November im Hotel La Prairie in Yverdon treffen, um über die aktuellen Verbandsgeschäfte zu beraten. Daneben wird es zur Präsidenten-Neuwahl kommen: **Johanna Bernet-Meili** tritt als Zentralpräsidentin zurück. Der Zentralvorstand schlägt der Delegiertenversammlung **Martin Bangerter**, Geschäftsführer des Drogistenverbands, als neuen Zentralpräsidenten vor. Was es weiter zu besprechen gibt, lesen Sie in der folgenden Traktandenliste.

Organisatorisches

Die Delegierten werden die Unterlagen fristgerecht dreissig Tage vor der DV erhalten.

Anträge an die Delegiertenversammlung können bis am 28. Oktober 2009 schriftlich und begründet an den Schweizerischen Drogistenverband, Martin Bangerter, Nidaugasse 15, 2502 Biel, gerichtet werden.

Bei Abwesenheit hat ein Delegierter eine Ersatzperson zu entsenden. Ein Mitglied kann jedoch maximal eine andere stimmberechtigte Person vertreten. Dazu ist eine schriftliche Vollmacht notwendig.

ms

Die Traktanden

| | |
|---|------------|
| Eröffnung | |
| Wahl der Stimmzähler | Wahl |
| Genehmigung des Protokolls der DV vom 11.11.08 | Abstimmung |
| Genehmigung des Jahresberichtes 2008 | Abstimmung |
| Rechnung SDV 2008 | |
| – Bericht der Revisionsstelle | |
| – Bericht der Geschäftsprüfungskommission | |
| – Genehmigung der Jahres- und Fondsrechnung 2008 | Abstimmung |
| Wahlen und Ehrungen | |
| – Zentralpräsidium | Wahl |
| – Prüfungskommission ESD | Wahl |
| – Geschäftsprüfungskommission | Wahl |
| – Revisionsstelle des SDV | Wahl |
| – Ehrenmitgliedschaft | Wahl |
| Resultate der Mitgliederbefragung | |
| Aus-, Fort- und Weiterbildung | |
| – «Neue Bildungsverordnung» | Abstimmung |
| – Pflichtausbildung: Stand der Arbeit | |
| Heilmittel und Politik | |
| Kommunikation und Image | |
| Anträge | |
| Finanzakte 2010 | Abstimmung |
| Genehmigung des Budgets für 2010 | Abstimmung |
| «Die Delegierten haben das Wort» | |
| Verschiedenes | |

Assemblée des délégués 09

Les délégués de l'ASD se réuniront en novembre à l'hôtel la Prairie à Yverdon pour débattre des affaires courantes de l'ASD. Ils auront également à élire un nouveau président. Le comité central propose d'élire **Martin Bangerter**, directeur de l'Association des droguistes, en remplacement de la présidente sortante **Johanna Bernet-Meili**.

Organisation

Les délégués recevront les documents trente jours avant. Les requêtes à l'Assemblée des délégués peuvent être envoyées par écrit et dûment motivées jusqu'au 28 octobre, à l'adresse de l'ASD, M. Bangerter, R. de Nidau 15, 2502 Bienne. Tout délégué absent se fera représenter par un suppléant. Chaque membre n'a droit qu'à une voix de remplacement attestée par procuration.

Ordre du jour

| | |
|---|----------|
| Ouverture | |
| Election des scrutateurs | Election |
| Approbation du procès-verbal de l'AD du 11.11.08 | Vote |
| Approbation du rapport annuel 2008 | Vote |
| Comptes ASD 2008 | |
| – Rapport de l'organe de révision | |
| – Rapport de la commission de vérification des comptes | |
| – Approbation des comptes annuels et des fonds 2008 | Vote |
| Election et honneurs | |
| – Présidence centrale | Election |
| – Commission d'examen ESD | |
| – Commission de vérification des comptes | Election |
| – Organe de révision de l'ASD | Election |
| – Membres d'honneur | Election |
| Résultats de l'enquête auprès des membres | |
| Formation et perfectionnement | |
| – «Nouvelle ordonnance sur la formation» | Vote |
| – Formation obligatoire: état des travaux | |
| Médicaments et politique | |
| Communication et image | |
| Requêtes | |
| Actes financiers 2010 | Vote |
| Approbation du budget 2010 | Vote |
| «La parole aux délégués» | |
| Divers | |

Ihre Meinung

Online-Umfrage

Wie schätzen Sie sich selbst ein: Sind Sie ein guter Verkäufer bzw. eine gute Verkäuferin?



Ergebnisse der letzten Umfrage

Echt oder Duplikat: Ist der Schutz vor Fälschungen von Medikamenten oder Kosmetika bei Ihnen in der Drogerie ein Thema?

- 3 % Ja, ich habe mir schon einige Gedanken gemacht und wir haben öfters Kunden, die dazu nachfragen.
- 4 % Es geht so, habe ab und an damit zu tun.
- 37 % Nicht wirklich, das Thema kommt bei uns höchst selten zur Sprache.
- 56 % Nein, das ist für uns kein Thema.

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.)

Votre avis

Sondage en ligne

Qu'en pensez-vous? êtes-vous un bon vendeur, respectivement une bonne vendeuse?



Résultat du dernier sondage

Original ou copie: la protection contre les contrefaçons de médicaments ou de produits cosmétiques fait-elle partie de vos préoccupations dans votre droguerie?

- 11 % Oui, j'ai déjà quelquefois réfléchi à ce sujet et nous avons souvent des clients qui posent des questions sur ce sujet.
- 11 % Oui, nous avons parfois des questions sur le sujet.
- 22 % Pas vraiment, le sujet vient rarement sur le tapis chez nous.
- 56 % Non, ce n'est pas un thème chez nous.

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.)

Die Menschenverstehler

Verkaufskunde Verkaufen ist mehr als ein Produkt über den Ladentisch schieben und als Gegenleistung Geld einkassieren. Verkaufen heisst vielmehr Wünsche erfüllen, überzeugen, begeistern, Probleme lösen, verblüffen und Emotionen wecken.



Foto: pixello.de

Welches ist Ihr Lieblingsprodukt? Ein pflanzliches Heilmittel gegen Erkältungen, das Sie ebenfalls benutzen? Ein Stärkungsmittel, das Ihnen mal aus einer Krise geholfen hat, oder eine Salbe, die Sie empfohlen haben und die bei der Kundin Begeisterung ausgelöst hat? Ein Präparat wird nicht zum Lieblingsprodukt, weil es diese oder jene Inhaltsstoffe enthält. Sondern weil es an ein ganz bestimmtes Erlebnis geknüpft ist oder ein gutes Gefühl auslöst. Vermutlich gibt es auch Produkte, hinter denen Sie nicht stehen können. Die Gründe dafür sind vielseitig: schlechte Erfahrungen mit der Firma, sie passen nicht ins persönliche Wertesystem, oder die Zusammensetzung überzeugt nicht. Produkte also, die Sie selber nie einnehmen würden. Kommt ein Kunde mit einem Anliegen in die Drogerie, fällt es viel einfacher, ihn von Ihrem Lieblingsprodukt zu überzeugen als ihm das Produkt B zu verkaufen. Dagegen hilft auch Professionalität nicht: Denn auch wenn die Fachinformationen, die Verkaufsargumente und die Beratung hervorragend daherkommen, spürt der Kunde, für welches Produkt Ihr Herz schlägt.

Verkaufen mit Herz

Die Freude an einem Heilmittel oder einem anderen Artikel ist zentral für die Ver-

kaufhandlung. Denn schliesslich verkauft ein Mensch dem anderen ein Produkt. Aber Vorsicht: Nur weil Sie ein Produkt besonders gut finden, heisst das nicht, dass es für den Kunden und sein Problem das richtige Mittel ist. Neben der Freude am Produkt macht die Lust, die Bedürfnisse aus jedem einzelnen Kunden herauszukitzeln und ihm die richtige Lösung zu präsentieren, einen guten Verkäufer aus. Die Freude am Forschen und der Mut, dem Kunden quasi sagen zu können, «Ich habe genau das richtige Produkt für Sie!», ist viel überzeugender als die Aussage: «Ich kenne das Problem, ich habe das auch, ich mache jeweils Folgendes dagegen ...»

Wir können nämlich nicht wissen, was für das Gegenüber das Beste ist. Das weiss jeder für sich am allerbesten. Verkaufen heisst also auch, die im Kunden schlummernde Lösung herauszukitzeln. Nur beginnt hier schon das nächste Problem: Würde die Lösung auf dem Silbertablett in jedem Kunden bereitliegen, müsste er nicht um Rat fragen. Verschüttet zwischen allerhand Alltagsballast will diese Perle erst gefunden werden. Durch genaues Zuhören, Beobachten und gezieltes Fragen kommen Sie der Lösung des Kunden erst auf die Spur. Das braucht eine gute Portion Menschenkenntnis und

den Mut, Fragen zu stellen. Wir müssen wissen, was in einem Menschen vorgeht, was ihn motiviert, was sein Ziel ist, was er zu verändern bereit ist und wo seine Grenzen liegen. Ansonsten tappen wir beim Verkaufen im Dunkeln, und das empfohlene Produkt entspricht einer Trefferquote nach Zufallsgenerator.

Emotional abholen

Kurz gesagt: Ein guter Verkäufer ist ein Menschenverstehler. Kein Heuchler, Schleimer oder Charmeur, sondern ein Mensch, der mit seinem Herz, seinen Augen und seinem Lachen arbeitet. «Produkte und Dienstleistungen, die keine Emotionen auslösen, sind für das Gehirn wertlos», schreibt Hans-Georg Häusel in seinem Buch «Brain View». Das merken wir auch in kleinen Entscheidungen im Alltag. Wir sind zwar stolz, differenziert denken zu können, fällen die Entscheidungen aber trotzdem erst dann, wenn wir ein gutes Gefühl haben. An diesem Gefühl sind in der Verkaufshandlung hauptsächlich die Menschen beteiligt, die dem Kunden das Produkt empfehlen. Ein kosmetisches Produkt löst Emotionen aus, wenn es gut vermarktet wird. Doch was für Emotionen sollen ein Abführmittel, ein Venenpräparat oder ein Spagyrikspray auslösen? Gerade dort, wo die Produkte nicht mehr fas-

zinieren, müssen es die Menschen tun. Ein Kunde, der «seinem» Verkäufer emotional verbunden ist, wird diese Loyalität auch auf das Produkt übertragen. Kunden, die Vertrauen haben, sich wohl und bestätigt fühlen, kaufen lieber und mehr. Sie öffnen sich, erzählen, was sie beschäftigt und wo der Schuh drückt. Das lässt den Verkäufer wiederum klarer wahrnehmen, wie der Kunde tickt, was er braucht und was ihn glücklich macht.

Steht ein wildfremder Mensch vor uns, ist das allerdings äusserst schwierig. Eine kleine Hilfe ist das Spiegeln. Die Technik stammt aus dem neurolinguistischen Programmieren (NLP) und schult nicht nur die eigene Wahrnehmung, sondern auch die Fähigkeit, sich für einen Moment ganz in die Welt des Kunden zu begeben. Ein Beispiel: Zwei Freundinnen, die in ein Gespräch vertieft sind, sitzen häufig in der genau gleichen Körperhaltung am Tisch. Ähnlich in der Mimik, der Gestik, der Tonlage und der Wortwahl.

Lassen Sie zum Beispiel vom Kunden geäusserte, typische Ausdrücke ins Gespräch einfließen, wiederholen Sie, was er gesagt hat. Dadurch begeben Sie sich in seine Welt, stellen sich gewissermassen in seine Schuhe und geben ihm das Gefühl, dass er richtig ist, wie er ist. Er fühlt sich dadurch verstanden.

Spiegeln können Sie einen Menschen auch, indem Sie spielerisch für einen Moment so viel wie möglich von ihm übernehmen. Spricht er laut, sprechen Sie

auch laut, steht er krumm da, stellen Sie sich ebenfalls so hin, artikuliert er wild mit den Händen, machen Sie es ebenso, und so weiter. Übertreiben Sie dabei aber nicht, sonst fühlt sich der Kunde schnell ins Lächerliche gezogen.

Einfach Mensch sein

In vielen Fällen macht man das automatisch. Wer seine Mitmenschen mag und sich von ihnen und ihrem Leben berühren lässt, begibt sich immer ein bisschen in deren Welt. Indem wir uns von Kunden emotional berühren lassen, können wir sie im Gegenzug durch unser Verhalten abholen. Das erfordert jedoch, dass wir uns so zeigen, wie wir sind. Freude haben an dem, was wir machen, und dies den Kunden auch zeigen. Unsere Mitmenschen müssen spüren, dass wir uns für sie interessieren, und wissen wollen, was ihnen fehlt und was sie brauchen. Das spüren sie aber nur, wenn das Interesse echt ist. Erst dann kommt das Fachwissen, damit wir dem Menschen eine persönliche Lösung präsentieren können, zum Zug. Nur: Wie sollen wir menschlich rüberkommen, wenn wir selber unzufrieden sind? Nicht bei uns selber forschen wollen und nicht nach innen hören, um zu erfahren, was in uns vorgeht? Wo wir uns selber im Weg stehen? Die Kunden wollen nicht von lächelnden Masken bedient werden. Sie wünschen sich Menschen, die ihr Herz zeigen.

Sabine Hurni

Zum Nachschlagen

- Carl R. Rogers: «**Entwicklung der Persönlichkeit. Konzepte der Humanwissenschaften**», Verlag Klett Cotta, 2009, ISBN 978-3-608-94367-2, ca. Fr. 42.–
- Hans-Uwe L. Köhler: «**Verkaufen ist wie Liebe**», Verlag Walhalla und Praetoria, 2009, ISBN 978-3-8029-3250-2, ca. Fr. 50.–
- Harry Holzheu: «**Wer nicht lächeln kann, macht kein Geschäft**», Verlag Redline Wirtschaft, 2007, ISBN 978-3-636-01402-3, ca. Fr. 18.–
- Romilla Ready und Kate Burton: «**NLP-Grundlagen für Dummies. Das Pocketbuch**», Wiley VCH Verlag, 2009, ISBN 978-3-527-70456-9, ca. Fr. 13.–
- Hans-Georg Häusel: «**Brain View. Warum Kunden kaufen**», Haufe Verlag, 2008, ISBN 978-3-448-08746-8, ca. Fr. 50.–

Le bon vendeur

Vendre est davantage que mettre un produit sur le comptoir et encaisser en contrepartie de l'argent. Vendre signifie répondre à des besoins, convaincre, enthousiasmer, résoudre des problèmes, étonner et réveiller des émotions. Quel est votre produit préféré? Un médicament à base de plantes contre les refroidissements que vous utilisez également? Un fortifiant qui vous a déjà aidé lors d'une crise ou une pommade que vous avez recommandée et qui a suscité l'enthousiasme chez vos clients? Une préparation ne devient pas un produit phare parce qu'elle contient tel ou tel composant. Mais parce qu'elle est associée à une certaine expérience. Il existe probablement des produits que vous ne pouvez pas cautionner. Les causes en sont multiples: mauvaises relations avec l'entreprise, ils ne conviennent pas à votre système de valeurs personnel ou la composition ne vous convainc pas. Des produits que vous ne prendriez pour rien au monde. Si un client vient avec une requête dans votre droguerie, il est beaucoup plus simple de le convaincre de votre produit préféré que de lui vendre le produit B. Et le professionnalisme n'y fera rien: car même si les informations spécialisées, les arguments de vente et le conseil se révèlent excellents, le client sentira pour quel produit votre cœur penche.

Pour vendre le bon produit, il faut une bonne **dose de connaissances** de l'être humain et savoir poser les bonnes **questions**. Car ce n'est pas parce qu'un produit correspond à quelqu'un qu'il ira bien à son voisin. Vous voulez en savoir plus sur les qualités d'un bon vendeur? Rendez-vous sur d-inside.drogoserver.ch/vendeur.pdf – cliquez ensuite sur la colonne et l'article en français s'affichera automatiquement.

Herzliche Gratulation!

Wettbewerb Die Wahl war nicht leicht, doch die Gewinner stehen fest. «Was einem im Ausland an Drogerie alles begegnet...» war das Motto unserer Ausschreibung im *d-inside* 05/09.

Zahlreich waren die Einsendungen auf unsere Ausschreibung in der Maiausgabe des *d-inside*. Ungewöhnliche und interessante Bilder von «Drogerien» aus der ganzen Welt wurden eingesandt.

Die Auswahl fiel der Jury nicht leicht, doch nun stehen die zwei Gewinner fest. Wir gratulieren!



Diese beiden Bilder gewinnen je einen SwissWellness-Gutschein im Wert von 500.- Schweizer Franken.



Madagaskar

Monika Werthmüller aus Rothenfluh mit ihrem Bild aus Diego Suarez (im Norden von Madagaskar).



Burma

Matthias Nil aus Unterstammheim mit seinem Bild aus Pyin Oo Lwin (im Hochland von Myanmar/Burma).

Eine Auswahl der weiteren Einsendungen



Mexiko



Spanien



Ägypten



Marokko



Italien



Kolumbien



Russland



Emser® Nasendusche und Emser® Salze

Zur sanften Nasenspülung und für die effektive Reinigung bis zum Nasendach

- bei akuter und chronischer Rhinitis
- bei allergischer Rhinitis
- bei Rhinitis sicca
- nach endonasalen Eingriffen



Variabler Spüldruck!

Deshalb für unterschiedliche Therapieanforderungen geeignet.



Neben der Spülung des unteren Nasengangs erlaubt die Emser® Nasendusche auch die effektive Durchspülung der gesamten Nasenhöhle bis zum Nasendach.

Zur Erzielung des dafür benötigten höheren Spüldrucks einfach die Öffnung im Deckel zuhalten und das Behältnis gleichzeitig zusammendrücken.

Weitere Informationen und Studienanforderung unter www.emser.eu

Verkauft! Und dann?

Compliance Die Kasse stimmt, der Kunde ist für den Moment zufrieden. Doch was nützt die beste Beratung, wenn die Ratschläge nicht zu einer Verhaltensänderung führen oder das Heilmittel unangetastet in der Küche steht?



Foto: pantermedia.ch

Der Kunde verlässt die Drogerie. Die Tasche ist gefüllt mit Produkten, die sein gesundheitliches Problem lindern könnten. Zum Beispiel einem Aufbaumittel, einem Nasenspray, einem Erkältungsbad, einer Teemischung und einem spagyrischen Spray gegen grippale Infekte. Begleitet von allerlei Ratschlägen bezüglich Ernährung und Lebensweise. Damit er gut durch den Winter kommt. «Ziel erreicht», sagt sich der Drogist, und schielt zufrieden auf den Tagesumsatz. An diesem Abend wird der Kunde bestimmt ein Bad nehmen. Das Aufbaumittel vergisst er vermutlich bereits nach dem dritten Tag, und die Spagyrikmischung sowie den Nasenspray benutzt er erst, wenn die Nase schon heftig trieft. «Das ist ja nicht mein Problem», meint der Verkäufer. Damit hat er absolut recht. Er kann einem Kunden zwar die optimale Lösung anbieten, doch umsetzen muss sie der Kunde selber. Wenn die Ärzte, Apotheker, Drogisten und Therapeuten wissen würden, wie sie ihre Patienten, Kunden und Klienten zur Umsetzung der verschriebenen oder empfohlenen Therapie motivieren könnten, wäre allen geholfen. Doch so einfach ist es leider nicht. Viel zu stark drücken das Unterbewusstsein und die Gefühlswelt in die Krankheitsgeschichte und die Therapie hinein. Am Schluss siegt die Menschlichkeit.

Compliance verbessern

Compliance oder auch Therapietreue nennt man das kooperative Verhalten eines Kunden oder eines Patienten im Rahmen der Therapie. Jede Heilung steht und fällt mit dem konsequenten Befolgen der Ratschläge des Drogisten oder auch des Arztes. Die Fachleute können ihren Kunden zwar ans Herz legen, Medikamente einzunehmen, die Diät einzuhalten oder den Lebensstil zu ändern. Doch die Verantwortung liegt schlussendlich beim Kunden. Meist weiss er, dass seine Lebenserwartung sinkt oder dass Folgekrankheiten entstehen können, wenn er nicht zu sich schaut. Trotzdem werden Medikamente für rund 500 Millionen Franken jährlich bezogen und dann gar nicht oder nach eigenem Gutdünken eingenommen. Selbst wenn die Medikamente laut Ärzten lebenswichtig sind, nimmt sie nur jeder Zweite richtig ein, wie Santésuisse, die Dachorganisation der schweizerischen Krankenkassen, festgestellt hat. Die Fachwelt bezeichnet dieses Phänomen als Non-Compliance oder Therapietreue. Die Gründe, weshalb die Leute gut gemeinte Ratschläge nicht befolgen und hilfreiche Heilmittel nur sporadisch einnehmen, sind von Mensch zu Mensch verschieden. Bei den einen ist der Leidensdruck zu klein, andere fühlen sich

durch die Krankheit nicht bedroht, glauben nicht an die Wirksamkeit oder zweifeln an der Kompetenz der Beraterin oder des Arztes. Mit anderen Worten: Die Kunden sind am ehesten geneigt, eine Empfehlung zu befolgen, wenn sie sicher sind, dass sie sich danach besser fühlen. Zentral dabei ist aber auch das Produkt selber mit seiner Verpackung, der Art der Anwendung und dem Geschmack. So können Sie Ihre Kunden optimal begleiten:

- **Empathie zeigen:** Den Begriff Empathie übersetzt man am besten mit Mitfühlen oder Einfühlen. Es ist die Fähigkeit eines Menschen, einen anderen Menschen von aussen möglichst ganzheitlich zu erfassen. Versuchen, seine Gefühle zu verstehen, ohne diese auch teilen zu müssen.
- **Auf die individuelle Situation des Kunden eingehen:** Zuhören, nachfragen und vertiefen. Das heisst aber nicht, dass Sie den Kunden stundenlang klagen lassen sollen. Versuchen Sie mit gezielten Fragen das Gespräch zu führen.
- **Verständliche und für den Kunden nachvollziehbare Empfehlungen abgeben:** Wer zum Beispiel weiss, dass sich zwischen Zähnen und Zahnfleisch Hunderte von Bakterienarten ansiedeln, die man nur mit der Zahnseide

entfernen kann, befolgt den Rat der Dentalhygienikerin, die Zähne täglich auf diese Weise zu reinigen, eher. Begründet die Dentalhygienikerin das tägliche Zahnseideln allerdings nicht, gehen wir schulterzuckend aus der Praxis und lassen die Zahnseidenschächtelchen im Badezimmer verstauben.

- **Dem Kunden zur Seite stehen:** Ermuntern Sie Ihren Kunden, zurückzukommen, oder fragen Sie ihn nach der Wirkung, wenn er das nächste Mal einkaufen kommt. War das Heilmittel erfolgreich, können Sie sich gemeinsam freuen. Blieb die gewünschte Wirkung aus, kann durch einen passenden Zusatzverkauf die Wirkung allenfalls verstärkt oder ergänzt werden. Der Kunde soll nicht das Gefühl bekommen, er habe ein teures Medikament zu Hause, das nicht wirke.

Motivationspritze

Wir können niemanden zu seinem Glück zwingen, und den berühmten Tritt in den Hintern wenden wir zwar bei den nächsten Angehörigen an, nicht aber bei Kunden, die uns erhalten bleiben sollen. Der Schlüsselpunkt für eine möglichst gute Compliance ist deshalb der Aufbau einer Vertrauensbasis sowie die überzeugende Motivation. Der Motivationserfolg ist wiederum eng gekoppelt mit der Einstellung der Fachperson. Ist der Drogist oder die Drogistin motiviert, kann sie den Kunden leichter begeistern, mit ihm zusammen ein Therapiekonzept erstellen, das für ihn stimmt und das er auch umsetzt, oder ihn ermuntern, sein Problem mal während einiger Monate intensiv anzugehen. Der Kunst, andere zu motivieren, sind allerdings auch Grenzen gesetzt. Kein Kunde, der nicht eine innere Bereitschaft mitbringt, lässt sich motivieren. Dass er nicht will, hat vermutlich seine Gründe. Die kennt allerdings nur er allein: Vielleicht ist er von Natur aus träge und lässt lieb ge-

wonnene Gewohnheiten nur sehr ungern los. Oder er ist schlicht nicht bereit, täglich Tabletten zu schlucken, obwohl sie seinen Haarausfall beheben würden. Ein anderer Kunde kommt nur seiner Frau zuliebe, und der Nächste will einfach ein bisschen klagen, anstatt das Problem loszuwerden. Das ist ja schliesslich allzu menschlich. Ist nicht jeder mal bockig und will sich von niemandem was sagen lassen? Was jemand bereit ist zu tun, damit es ihm wieder besser geht, oder was denn die ideale Lösung wäre, wissen die Betroffenen selbst meistens am besten. Diskretes Nachfragen kann Klarheit schaffen.

Humor schafft Nähe

Gehts der Fachperson gut, spürt sie intuitiv, wo der Kunde steht und wie er am besten abgeholt wird. Ein aufmunterndes Wort hier, ein Lachen da, und der Kunde ist motiviert. Nur – es sind eben auch nur Menschen, die vor und hinter dem Ladentisch stehen. Knatsch mit dem Freund, zu wenig Schlaf, ein unsympathischer Kunde oder Zoff im Team gehen nicht spurlos an Verkäufern vorbei. Da helfen selbst die besten Ratgeber über «Positive Thinking» und «emotionale Intelligenz» wenig: Der Kunde spürt, dass nur der Mund lächelt, die Augen und die Körperhaltung jedoch bedrückt wirken. Immer gut drauf zu sein, ist anstrengend und gehört wohl zu den grössten Herausforderungen in der Verkaufsbranche. Es ist deshalb auch absolut legitim, sich an miesen Tagen mal ins Lager oder Büro zu verkümmeln oder den ersten Service abzutauschen. Wichtig dabei ist jedoch die offene Kommunikation. Wer sich selber und seinen Mitarbeitern am Morgen eingesteht: «Nehmt es nicht persönlich, aber heute bin ich gar nicht gut drauf», kann sich viel Ärger ersparen und muss nicht den ganzen Tag Energie dafür verwenden, nett und freundlich zu sein, obwohl ihm gar nicht danach ist.

Sabine Hurni

Zum Nachschlagen

- Kirsten Lennecke: «Das Kundengespräch in Apotheken», Deutscher Apotheker Verlag, 2008, ISBN 978-3-7692-4179-2, ca. Fr. 43.–
- Kirsten Lennecke: «CheckAp Kundengespräch», Deutscher Apotheker Verlag, 2008, ISBN 978-3-7692-4617-9, ca. Fr. 27.–

Vendu! Et après?

On appelle compliance, ou fidélité au traitement, le comportement coopératif d'un client ou d'un patient dans le cadre de la thérapie. Les spécialistes peuvent fournir les meilleurs conseils à leurs clients ou patients. Ils peuvent leur prescrire des traitements et des médicaments efficaces. Mais c'est au patient de faire ensuite le nécessaire pour que le traitement marche. C'est à lui de suivre le traitement. Or, nombreux sont les gens à quitter leur droguerie, les poches remplies de produits qui pourraient soulager leurs douleurs. Par exemple un fortifiant, un spray nasal, un bain contre les refroidissements, un mélange de tisane et un spray spagyrique contre les infections grippales. Mais combien sont-ils à les utiliser réellement? Chaque année, des médicaments pour un montant de 500 millions de francs environ sont achetés mais ne sont pas utilisés ou pris n'importe comment. Même si les médicaments sont considérés comme vitaux par les médecins, seul un sur deux est pris correctement, indique Santésuisse, organisation faitière des caisses-maladie. Les spécialistes appellent ça de la non-compliance ou de l'infidélité au traitement. Les raisons pour lesquelles les gens ne suivent pas des conseils bien pensés et ne prennent des médicaments utiles que sporadiquement varient selon les individus.

La **compliance** est indispensable dans un traitement médical. Que valent les meilleurs conseils s'ils ne sont pas **suivis** par le patient? Pourquoi les gens ne prennent-ils pas mieux leurs médicaments? Vous voulez en savoir plus sur le sujet? Rendez-vous sur d-inside.drogoserver.ch/compliance.pdf – cliquez ensuite sur la colonne et l'article en français s'affichera automatiquement.

Wirkt auch wenn Sie nicht daran glauben.



Wirkt schnell gegen Kopfschmerzen.
Etwa nach 30 Minuten.

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

MediService: Neue Kurse

Schulung Die Daten der nächsten MediService-Kurse stehen fest. Nutzen Sie die Möglichkeit, sich mit spezifischem Know-how für die Dienstleistung fit zu machen.



Der Schweizerische Drogistenverband (SDV) lancierte zusammen mit der Spezialapotheke MediService einen Heimlieferdienst mit rezeptpflichtigen Medikamenten für Drogeriekunden. Diese Dienstleistung eignet sich vor allem für Drogerien, die sich ihren Standort im weiteren Umkreis nicht mit Apotheken teilen. Besonders an solchen Standorten waren die Erfahrungen der bisher teilnehmenden Drogerien und deren Kunden positiv: Der Kunde gewinnt Zeit, weil er beim Drogerieeinkauf auch sein Rezept abgeben kann und die Arzneimittel bequem nach Hause geliefert bekommt. Die Drogerie hat die Möglichkeit, diesen Service mit ei-

nem kompetenten Partner anzubieten und kann anschliessend auf alle anderen Wünsche des Kunden eingehen. Damit die Kunden optimal in diesem Bereich bedient und beraten werden können, bietet die Spezialapotheke MediService in Zusammenarbeit mit dem Schweizerischen Drogistenverband auch dieses Jahr Schulungen für interessierte Drogerien zur Rezeptannahme an. Eine entsprechende Ausbildung ist Voraussetzung, damit der Service in der Drogerie angeboten werden darf. Die Auflage ist, dass nur Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, welche die Schulung erfolgreich absolviert haben, Rezepte annehmen und an MediService weiterleiten dürfen.



Anmeldung

Die Kursdaten

Dienstag, 20. Oktober 2009

Mittwoch, 28. Oktober 2009

Die Kurse dauern jeweils von **9.30 bis 15.30 Uhr** und werden bei der MediService AG in Zuchwil (SO) durchgeführt. Der MediService-Kurs ist geprüft und empfohlen durch den Schweizerischen Drogistenverband (SDV). Drogistinnen/Drogisten erhalten beim Besuch des MediService-Kurses **4-** Punkte. Die Teilnahme ist kostenlos.

Drogerie: _____

Name/Vorname: _____

Dipl. Drogist/in HF

Drogist/in EFZ

(Lernende können nicht teilnehmen.)

Adresse: _____

Telefonnummer: _____

E-Mail: _____

Mitgliedernummer: _____

Anmeldetalon einsenden an: Schweizerischer Drogistenverband, Gisela Frey, Stichwort «MediService», Nidaugasse 15, 2502 Biel oder per Fax 032 328 50 31.

Einsendeschluss: 14. Oktober 2009

Die Schulungen werden erst ab einer Teilnahme von fünf Drogerien durchgeführt.

Anmeldungen werden nach Einsendeschluss vom SDV bestätigt.

Beratungsfeld mit Potenzial?

Probiotika Tausend Billionen Bakterien besiedeln den menschlichen Darm. Ihre Bedeutung für die Gesundheit ist gross. Dennoch lässt sich die Wirkung probiotischer Bakterien erst für eine Handvoll von Indikationen belegen.

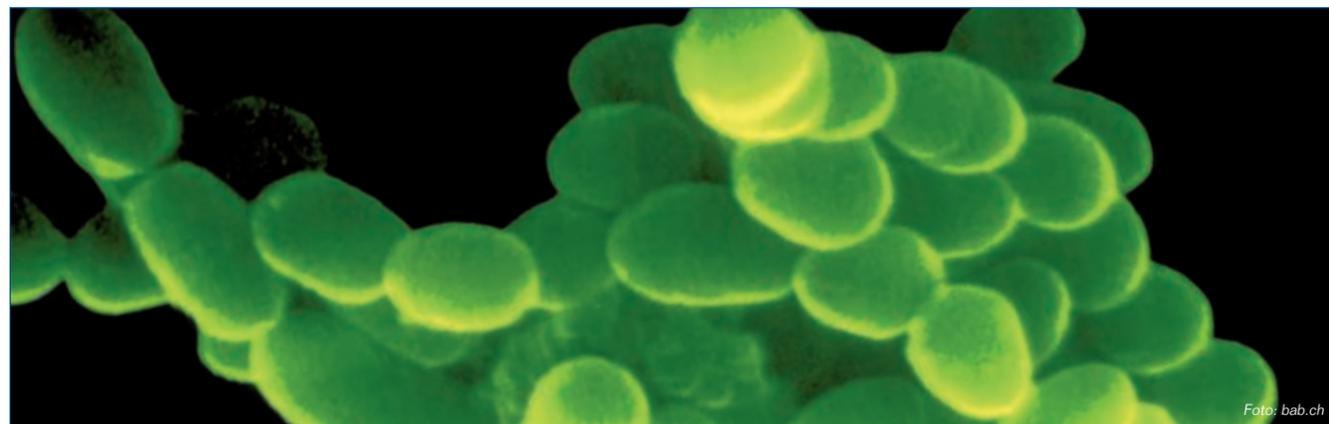


Foto: bab.ch

Über hundert Jahre ist es her, seit der russische Nobelpreisträger Eli Metchnikoff die These aufstellte, dass Milchsäurebakterien Fäulnisprozesse im Darm reduzieren. Fast gleichzeitig beobachtete der französische Kinderarzt Henry Tissier, dass sich im Stuhl von Kindern mit einer Durchfallerkrankung weniger Y-förmige Bakterien befinden als im Stuhl gesunder Kinder. Diese «Bifido-Bakterien», so folgerte der Pädiater, wirken dem Durchfall entgegen.

Die Erkenntnisse der beiden Forscher weckten schlagartig das öffentliche Interesse an den Darmbakterien. Ein Run auf Joghurt sowie mannigfaltige bakterielle Therapieversuche waren die Folge. Doch der Erfolg blieb mässig, sodass das Interesse an den winzigen Darmbewohnern wieder verebbte – zumal 1928 das erste Antibiotikum entwickelt wurde.

Das Interesse an den gesundheitsfördernden Bakterien flammte erst Ende der 80er-Jahre wieder auf. Damals prägte der

britische Forscher Roy Fuller den Begriff der Probiotika als «mikrobielle Nahrungsbestandteile, welche die Gesundheit des Wirts fördern, indem sie die mikrobiologische Darmflora verbessern». Eine Beschreibung, welche die Weltgesundheitsorganisation (WHO) später dahin gehend ergänzte, dass Probiotika die Gesundheit fördern, sofern sie «in ausreichender Menge zugeführt» werden.

Den Biotyp durchforsten

In den letzten Jahren wurde die Welt der Darmbakterien intensiv erforscht. «Die überwiegende Zahl der Bakterienpezies im humanen Darm ist heute bekannt», sagt **Prof. Dr. Michael Blaut**, Bakteriologe am Deutschen Institut für Ernährungsforschung in Potsdam. Möglich machen dies neben den herkömmlichen Untersuchungen modernste molekularbiologische Methoden, mit denen sich Bakterien vergleichen und bestimmen lassen.

Und so sieht die intestinale Mikrobiota (Darmflora) zwischen Pförtner und After aus:

- Zwischen 10^3 und 10^9 Bakterien pro Milliliter Darminhalt besiedeln den Dünndarm: vorab Laktobazillen (Milchsäurebakterien), Bifidobakterien, Enterobacteriaceen, Staphylokokken

und Streptokokken. Im letzten Dünndarmabschnitt (Ileum) kommen Bacteroides und Clostridien hinzu. Die meisten Dünndarmbakterien sind Aerobier, also von Sauerstoff abhängig, einige sind Anaerobier, wieder andere sind sowohl aerob als anaerob. Laktobazillen gelten als mikroaerophil, das heisst, sie benötigen nur sehr wenig Sauerstoff.

- Ein Vielfaches an Bakterien befindet sich im Dickdarm: 10^{10} bis 10^{12} pro Gramm Darminhalt, vorab Bifidobakterien, Bacteroides, Eubakterien, Fusobakterien, Clostridien und Streptokokken, Prevotella, Porphyromonas spp., Streptokokken, Escherichia, Enterokokken, Laktobazillen und Staphylokokken. Die überwiegende Zahl der Dickdarmbakterien lebt anaerob. Mengenmässig sind sie unterschiedlich vertreten: So machen zum Beispiel Bacteroides 10 bis 30 Prozent der mikrobiellen Darmflora aus, während *Escherichia coli* bloss mit etwa 0,01 Prozent vertreten ist.

Synergie mit Fragezeichen

Das Zusammenleben von Mensch und Mikroorganismen bringt beidseitigen Nutzen: Die Bakterien verwenden die Nahrungsbestandteile im Darm zur Energie-

produktion. Im Gegenzug versorgen sie den menschlichen Körper mit kurzkettigen Fettsäuren, sind an zahlreichen biochemischen Prozessen beteiligt, unterstützen die Darmmotilität und schützen den Darm vor Infektionen durch pathogene Bakterien und Viren (mikrobielle Barrierefunktion).

Doch es gibt auch Unklarheiten. Beispielsweise wird die intestinale Mikrobiota nach schulmedizinischem Verständnis in den ersten Lebensmonaten festgelegt und bleibt danach stabil. Allerdings sehen das nicht alle Forscher so: «Die Darmflora hängt stark mit der Ernährung zusammen», sagt zum Beispiel der deutsche Ernährungswissenschaftler **Prof. Dr. Claus Leitzmann**. «Jede aufgenommene Nahrung kommt mit der Mikroflora des Verdauungstraktes in Kontakt und beeinflusst deren Milieu.» Nur eine vollwertige Ernährung, so Leitzmann, schaffe optimale Voraussetzungen für die gesundheitsfördernden Bakterien.

Was trifft nun zu? «Beide Beobachtungen sind richtig», erklärt Prof. Dr. Michael Blaut. «In den ersten Lebensmonaten werden grundlegend wichtige Weichen für die Zusammensetzung der bakteriellen Darmflora gelegt. Schon bei Säuglingen kann man beispielsweise sehen, dass sich die Bakterienbesiedelung zwischen gestillten Kindern und Flaschenkindern unterscheidet. Sobald dann normale Nahrungsmittel zugefüttert werden, verändert sich die Darmmikrobiota wiederum stark. Trotzdem gilt, dass sich der Wirt und seine Darmflora auch im Erwachsenenalter gegenseitig stark beeinflussen.»

Die Ernährung spiele dabei eine wichtige Rolle, unterstreicht Michael Blaut. Beispielsweise würden jüngere Arbeiten zeigen, dass Übergewicht zu Veränderungen in der intestinalen Mikrobiota führe. Auch eine sehr fett- oder kohlehydratreiche Ernährung verändere die Darmflora.

Stimmt die Dosierung?

Die mikrobielle Darmflora lässt sich also durch äussere Faktoren beeinflussen. Ist das auch möglich, indem man probiotische Bakterien oral zuführt? Metchnikoff glaubte an die lebensverlängernde Wirkung von Joghurt. Diese Ansicht gilt heute als überholt. Grund: Die etwa 100 Millionen Industriebakterien aus einem

Joghurtbecher können unter den vielen Billionen natürlichen Darmbakterien so gut wie nichts bewirken. Gemäss aktuellem Stand der Forschung müssen dem Organismus mindestens eine Milliarde Laktobazillen oder Bifidobakterien bzw. 10^9 kolonienbildende Einheiten pro Gramm (KbE/g) zugeführt werden, um einen therapeutischen Nutzen zu erzielen. Wobei der Ausdruck KbE nur stehen darf, wenn es sich um lebende Bakterien handelt. Und wie steht es um die Dosierung in probiotischen Drogerie-Präparaten? Hier zwei Beispiele: Eine Einzeldosis des probiotischen Präparats SymbioLact enthält 2×10^9 KbE/g bzw. lebende Laktobazillen, das Präparat Lactoferment weist 10^{10} KbE/g bzw. lebende Laktobazillen pro Einzeldosis auf.

Bei *Escherichia coli* und Enterokokken hingegen gelten wesentlich geringere Keimzahlen als wirksam. So enthält zum Beispiel eine Einzeldosis Bioflorina 75 $\times 10^6$ Enterokokken, Symbioflor 1 rund 10^8 Enterokokken, Symbioflor 2 etwa 10^7 *Escherichia coli*, und Pro-Symbioflor Zellbestandteile aus rund 10^7 *Escherichia coli* und *Enterococcus faecalis*.

Wichtig zu wissen ist auch, dass anaerobe probiotische Bakterien, also vorab Bifidobazillen, luft- und wasserdicht verpackt sein müssen, da sie bei Kontakt mit Sauerstoff zugrunde gehen. Diese Anforderung können probiotische Lebensmittel nicht erfüllen. Bei den Laktobakterien muss der Hersteller gewährleisten, dass die Bakterien Wasserstoffperoxid produzieren – eine wichtige Voraussetzung, damit sich die Bakterien im Darm behaupten können.

Die Gruppe der Sechs

Obwohl der Darm eine Fülle nützlicher Bakterien aufweist, gelten erst zwei bis sechs Gattungen als «probiotisch»: vorab Bifidobakterien und Laktobazillen, in der mikrobiologischen Therapie zusätzlich Enterokokken und *Escherichia*. Mitunter werden auch Streptokokken und Bacteroides dazugezählt.

Allerdings werden nur bestimmte Stämme dieser Gattungen auch therapeutisch genutzt. Beispiel: Die Gattung *Lactobacillus* umfasst über 150 Spezies. 15 davon werden im humanen Darm nachgewiesen, etwa ein halbes Dutzend gelangt ▶

Probiotiques: un potentiel de conseils?

Des milliers de billions de bactéries colonisent l'intestin humain. Leur importance pour la santé est énorme. Mais l'effet des bactéries probiotiques reste à prouver pour un tas d'indications.

Plus de 100 ans se sont écoulés depuis que le Prix Nobel russe, Eli Metchnikoff, a avancé la thèse selon laquelle les bactéries d'acide lactique réduisent les processus de putréfaction dans l'intestin. Presque à la même époque, le pédiatre français, Henry Tissier, a observé qu'il y avait moins de bactéries en forme d'Y dans les selles d'enfants souffrant de diarrhées que dans celles d'enfants en bonne santé. Les résultats des deux chercheurs éveillèrent brusquement l'intérêt public pour les bactéries intestinales. S'ensuivirent une course au yoghourt, ainsi que de multiples essais de traitements avec des bactéries.

Mais le succès resta modéré et l'intérêt pour ces minuscules colons de notre intestin finit par décroître – d'autant plus que le premier antibiotique a été développé en 1928. L'intérêt revint seulement à la fin des années 80. Le chercheur anglais Roy Fuller définit alors le terme probiotique comme «élément alimentaire microbien qui favorise la santé de son hôte en améliorant sa flore intestinale microbiologique». Ces dernières années, le monde des bactéries intestinales a fait l'objet de nombreuses recherches. «La plupart des espèces de bactéries dans l'intestin humain sont aujourd'hui connues», dit le **Prof. Dr. Michael Blaut**, bactériologue de l'Institut allemand de recherche alimentaire de Potsdam.

On connaît la composition du microbiote intestinal (la flore intestinale) entre le pylore et l'anus. On y trouve ainsi des lactobacilles (bactéries d'acide lactique), des bifidobactéries, des entérobactéries mais aussi des staphylocoques, des streptocoques, des bactéroïdes, des clostridiens, des escherichias et des entérocoques. ▶

in probiotischen Arznei- und Nahrungsergänzungsmitteln zum Einsatz. Verglichen damit umfasst die Gattung *Bifidobacterium* etwa 40 Spezies, 3 bis 4 Spezies kommen in probiotischen Präparaten zum Einsatz. Bei *Escherichia coli* Nissle 1917, für therapeutische Anwendungen eingesetzt werden.

Der Grund liegt darin, dass die positiven Effekte probiotischer Bakterien hoch spezifisch sind. «Wird für einen bestimmten Stamm einer Spezies der Gattung *Lactobacillus* nachgewiesen, dass er immunstärkend wirkt, kann diese Wirkung nicht auf alle Bakterien derselben Spezies und schon gar nicht auf die Gesamtheit der Laktobazillen übertragen werden», unterstreicht Prof. Dr. Christophe Lacroix vom Institut für Lebensmittel- und Ernährungswissenschaften der ETH Zürich.

Probiotika neu definieren

In der therapeutischen Praxis werden probiotische Bakterien sinnigerweise einer Protektiv- und einer Immunflora zugeordnet. «Bifidobakterien und Laktobazillen begünstigen durch eine pH-Regulierung vor allem eine Stärkung der Protektiv- oder Schutzflora», erklärt die deutsche Ärztin und Probiotika-Spezialistin Dr. med. Kerstin Rusch. «Demgegenüber haben *Escherichia coli* und Enterokokken umfassendere modulierende Wirkungen

auf unspezifische sowie spezifische Abwehrleistungen, sie beeinflussen also das Immunsystem.»

Dabei setzt die moderne mikrobiologische Therapie nicht nur auf probiotische Lebendkeime, sondern auch auf inaktive bzw. abgetötete Bakterien oder auf Teile davon. In der komplementärmedizinischen Praxis wird der Begriff «Probiotika» also wesentlich weiter gefasst als in schulmedizinischen Kreisen.

Vielfältig einsetzbar

Entsprechend facettenreich ist das Einsatzgebiet der Probiotika. Nach den Erkenntnissen der mikrobiologischen Therapieumfasstesfolgende Krankheitsbilder, wie Kerstin Rusch erklärt:

- Prophylaxe der Reisediarrhö
- Folgebehandlung nach Antibiotikatherapie
- Leichte funktionelle Verdauungsbeschwerden
- Behandlung von akuten und chronisch rezidivierenden Infekten der Schleimhäute von Hals, Nebenhöhlen, Nase, Bronchien, Ohren, Magen/Darm und Urogenitaltrakt
- Behandlung bei chronisch entzündlichen Darmerkrankungen
- Behandlung des Colon irritabile (Reizdarm)
- Allergieprophylaxe bei Säuglingen

- Prävention der Neurodermitis bei Erwachsenen und Kindern
- Senkung des Frühgeburtsrisikos
- Verdrängung von *Helicobacter pylori*
- Kompensation von Nebenwirkungen bei Antazida-Einsatz

Diese Indikationen decken sich weitgehend mit dem Einsatzgebiet der mikrobiologischen Therapie an ganzheitlich orientierten Schweizer Kliniken. «Wir stellen bei Patienten mit unterschiedlichen Beschwerden häufig ein Ungleichgewicht zwischen der Fäulnis- und der Säuerungsflora fest», sagt Dr. med. Rainer Ade, Leitender Arzt an der Paracelsus-Klinik in Lustmühle (AR). «Besonders oft fehlt es im Darm an Leitkeimen wie Bifidobakterien, Laktobazillen oder auch Bacteroides.»

Auch *Escherichia coli* und Enterokokken seien häufig im Ungleichgewicht, manchmal habe es zu viele davon, manchmal zu wenige, unterstreicht der Komplementärmediziner.

Um das bakterielle Gleichgewicht wiederherzustellen, kommen an der Paracelsus-Klinik probiotische Präparate zum Einsatz, in der Regel während 3 bis 6 Monaten. «Gleichzeitig forschen wir nach den Ursachen der bakteriellen Dysbalance», unterstreicht Rainer Ade. «Die häufigsten Auslöser sind Medikamente wie Antibiotika, Immunsuppressiva, Laxanzien, Kortikoide und Schmerzmittel, aber auch Fehlernährung, Stress, chronische Schwermetallbelastung und verschiedene Störfelder im Zahn-Kiefer-Bereich spielen eine Rolle.»

Probiotika in der Drogerie

Während Probiotika in vielen Drogerien mangels Interesse oder aus gesetzgeberischen Gründen bloss «am Rande» eingesetzt werden, gibt es Drogistinnen und Drogisten, die regelmässig probiotische Präparate empfehlen. Zu ihnen zählt Hanspeter Horsch aus Heiden: «Ich verwende besonders häufig aerobe Bakterien wie zum Beispiel *Enterococcus faecalis*. Aerobe Darmbakterien werden leicht durch anaerobe Keime verdrängt, da sie nur einen geringen Anteil der bakteriellen Darmflora ausmachen.»

Erfolgreich sind die probiotischen Zubereitungen laut Hanspeter Horsch bei Durchfall, der Wiederherstellung einer normalen Darmflora nach Antibiotikabe-

handlungen, leichten Verdauungsbeschwerden und chronisch rezidivierenden Infekten von Hals, Nasen, Ohren und Bronchialtrakt, sowie bei einigen Allergien. Darüber hinaus hat der Appenzeller Drogist beobachtet, dass Kinder mit einem Hyperaktivitätssyndrom bzw. Aufmerksamkeitsdefizit (ADHS) häufig gut auf eine mikrobiologische Therapie ansprechen. «Viele dieser Kinder haben ein Darmproblem», so Hanspeter Horsch.

Wo sind die Belege?

Das Erfahrungswissen aus Klinik und Praxis wird durch rund 400 Probiotika-Studien zementiert.

Von der schulmedizinischen Fachwelt werden diese Untersuchungen allerdings eher kritisch betrachtet, da die meisten Studien kleine Teilnehmerzahlen aufweisen und die Ergebnisse durchwachsen sind. Auch beschränken sich etliche Untersuchungen mit Probiotika auf Tierexperimente oder aufs Reagenzglas. «Belegt ist zurzeit erst, dass bestimmte probiotische Bakterien vor Darminfektionen mit pathogenen Bak-

terien und Viren schützen, die Barriere der Darmschleimhaut stärken und die Verdauung von Milchzucker fördern», sagt der ETH-Forscher Prof. Dr. Christophe Lacroix. «Weitere gesundheitsfördernde Effekte, etwa die allergiesenkende Wirkung von Probiotika, müssen zuerst noch besser erforscht werden.»

Das ist eine etwas strenge Sicht der Dinge. Immerhin gibt es auch für andere Indikationen ernst zu nehmende klinische Studien. So reduzierten sich beispielsweise in einer doppelblinden, placebokontrollierten Studie die Rückfälle von Patienten mit chronischer Bronchitis signifikant bei Einnahme von Symbioflor 1. Eine analoge Studie liegt für die chronisch rezidivierende Sinusitis vor. Auch wurden für die Präparate Pro-Symbioflor und Symbioflor 2 in randomisierten Doppelblindstudien gute bis sehr gute Behandlungserfolge beim Colon irritabile (Reizdarm) beobachtet. Viele Fachleute sind sich deshalb einig: Es braucht zwar noch viele weitere Studien, doch das therapeutische Potenzial der probiotischen Bakterien ist gross.

Petra Gutmann



Die Auswirkung von Joghurt auf die Darmflora beschäftigt Forscher seit je.

Präbiotika: im Schatten der Probiotika

Alle reden von Probiotika. Doch welchen Nutzen bringen eigentlich Präbiotika wie Guar, Inulin oder Oligofruktose?

Die schwer abbaubaren Kohlenhydrate gelangen unverdaut in den Darm und dienen dort probiotischen Mikroorganismen als Nahrung. Damit stimulieren sie deren Wachstum und Vermehrung. Dennoch ist die Bedeutung der Präbiotika im medizinischen Alltag klein. Ausnahme: «Bei Patienten mit chronischer Verstopfung oder Divertikulose kann es sich lohnen, während ein paar Wochen präbiotische Nahrungsergänzungsmittel einzusetzen», erklärt die Ärztin und Probiotika-Spezialistin Dr. med. Kerstin Rusch. Der Haken dabei: Präbiotika verursachen nicht selten Blähungen und Darmru-moren. Das hat auch der Drogist Hanspeter Horsch beobachtet. Er setzt deshalb Präbiotika im Wechsel mit Probiotika ein, wenn ein Kunde empfindlich reagiert. «Das löst das Problem in den meisten Fällen», weiss Hanspeter Horsch.

Cohabitation profitable

La cohabitation entre les hommes et les microorganismes est bénéfique pour les deux: les bactéries utilisent les composants de la nourriture dans l'intestin pour produire de l'énergie. En contrepartie, ils approvisionnent le corps humain en acides gras à chaîne courte, participent à de nombreux processus biochimiques, favorisent la mobilité intestinale et protègent l'intestin des infections des bactéries pathogènes et des virus (fonction de barrière microbienne).

Mais il existe également des incertitudes. Par exemple, la médecine académique considère que le microbiote intestinal est fixé dans les premiers mois de vie et reste ensuite stable. Toutefois, tous les chercheurs ne voient pas les choses ainsi: «La flore intestinale est très liée à l'alimentation», dit par exemple le spécialiste de l'alimentation allemand, le Prof. Dr Claus Leitzmann. «Toute la nourriture absorbée entre en contact avec la microflore de l'appareil digestif et en influence le milieu.» Mais alors qui croire? «Les deux observations sont justes», explique le Prof. Dr Michael Blaut.

Les probiotiques offrent des perspectives de conseils intéressantes pour les drogueries. Vous voulez en savoir davantage sur les bactéries, leur domaine d'application, ainsi que sur l'utilité des prébiotiques? Rendez-vous sur d-inside.drogoser-ver.ch/probiotiques.pdf _ cliquez ensuite sur la colonne et l'article en français s'affichera automatiquement.

Das aktuelle 1x1 der Babykost

Säuglingsernährung Junge Eltern wollen es um jeden Preis recht machen und sind deshalb gerade in Ernährungsfragen schnell verunsichert. Das notwendige Wissen wird in keiner Schule vermittelt, sodass sie auf kompetente Beratung angewiesen sind.



Die Suche nach der optimalen Ernährung eines Säuglings beschäftigt jede junge Familie. Besonders die ersten Tage, aber auch Übergangsphasen sind mit Unsicherheiten und Fragen verbunden. Im vergangenen Jahr aktualisierte die Ernährungskommission der Schweizerischen Gesellschaft für Pädiatrie (EK SGP) die Empfehlungen zur Säuglingsernährung. Diese sowie die Erfahrungen aus der Praxis gilt es bei der Beratung zu berücksichtigen. Laut einer nationalen Umfrage sind zwar Ärzte und Mütter- und Väterberatungsstellen (MüBe) bei Fragen die Anlaufstellen Nummer eins, trotzdem bietet die kompetente Beratung in der Drogerie eine gute Chance, treue, langjährige Kunden zu gewinnen.

Mutters Milch ist die beste

Das Stillen hat in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen. Unter anderem dank Kampagnen der Weltgesundheitsorganisation (WHO) und des Bundes. Die

Gut zu wissen

Bereiten Sie sich auf die Fragen Ihrer Kunden vor: **Kinderheilkunde** steht auch im *Drogistenstern* vom Oktober im Zentrum.

se empfehlen, Säuglinge wenn möglich mindestens sechs Monate ausschliesslich zu stillen. Der Erfolg der Kampagnen zeigt sich in den Zahlen der letzten Jahre: So stillte 1994 die Hälfte der Frauen insgesamt fünfeinhalb Monate (22 Wochen), davon rund vier Monate (15 Wochen) voll. Neun Jahre später, im 2003, wies diese Zahl bereits eine markante Steigerung auf. Die Hälfte der Frauen stillte ihre Babys im Schnitt fast acht Monate (31 Wochen), davon etwas mehr als vier Monate (17 Wochen) voll.

Die gute Verträglichkeit und die immunstärkende Wirkung sind die grossen Vorteile der Muttermilch. Zudem zeigen neuere Studien, dass dank Muttermilch das Allergierisiko gesenkt werden kann und weniger gastrointestinale Infektionen auftreten.

Zusätzliche Flüssigkeit für das voll gestillte Baby ist während der ersten sechs Monate laut der Ernährungskommission nicht notwendig. Falls das Kind jedoch starken Durst hat, kann Wasser, oder wenn das Kind unter Blähungen leidet, blähungshemmende Tees, eingesetzt werden.

Wenn Stillen Probleme bereitet

So gut das Stillen fürs Kind ist, manchmal kann es frau ganz schön schwer haben damit. Beim ersten Kind kann schlicht und

einfach das Stillwissen fehlen, die körperlichen Voraussetzungen wie Flach- oder Hohlwarzen erschweren das Stillen, oder frau hat zu wenig oder zu viel Milch.

Viele stillende Mütter leiden unter Schmerzen, die oft einfach behoben werden könnten. So werden die meisten Beschwerden an Brustwarzen durch falsches «Ansetzen» verursacht. Das Üben der richtigen Stillhaltung – auch mit der Stillberaterin – kann sich hier besonders lohnen.

Bei Flach- oder Hohlwarzen können sogenannte Brustwarzenformer, die bereits in der Schwangerschaft regelmässig getragen werden, die Warzenform positiv beeinflussen. Die sogenannten Brusthütchen sind hingegen nur zur vorübergehenden Entlastung der Brustwarze bei wunden Brustwarzen oder bei Problemen des Ansetzens gemacht.

Bei wunden Brustwarzen helfen Brustsalben oder als schnelles Hausmittel in kühlem Salbeitee getränkte Wattepad oder kalte Quarkwickel.

Das Bundesamt für Gesundheit (BAG) warnte vor einiger Zeit vor Brustsalben mit mineralischen Paraffinen wie Vaseline. Dies, weil diese durch das Säugen aufgenommen werden können, sich in Milz, Leber und Lymphknoten ablagern und möglicherweise eine schädigende

Wirkung haben. Das BAG empfiehlt deshalb alternativ, Salben auf der Basis von Lanolin zu verwenden. Um die Brustwarzen zu schützen, eignen sich auch Silikon- oder Hydrogelpads, die zwischen Warze und Büstenhalter/Stillkomresse gelegt werden.

Während dem Stillen ist die richtige Menge der Milch ein wiederkehrendes Thema. Das Wichtigste dabei ist die Trinkmenge, das regelmässige Anlegen des Säuglings sowie die notwendige Ruhe der Mutter. Denn unter Stress lässt die Milchbildung deutlich nach. In der Drogerie gibt es einige Möglichkeiten: Oft verwendete Pflanzen, welche die Milchproduktion fördern, sind Anis, Brennessel, Fenchel und Himbeerblätter. Aber auch Schüssler-Salze wie Natrium chloratum können eingesetzt werden.

Neben den milchflussfördernden Kräutern stehen mit Salbei und Pfefferminze Pflanzen zur Verfügung, die den Milchfluss hemmen und somit das Abstillen fördern. Schreit das gestillte Kind häufig, sollte die Mutter blähende Nahrung wie Kohlrarten oder Bohnen meiden, aber auch Getränke wie Alkohol und Kaffee mit Vorsicht geniessen. Da aber jedes Kind anders reagiert, ist es ein Ausprobieren, was von Mutter und Kind vertragen wird. Aus verschiedenen Gründen ist es bei einigen Frauen notwendig oder erwünscht, ihre Milch abzupumpen. Stehen in der Drogerie Handpumpen oder auch elektrische Milchpumpen zur Miete oder zum Verkauf zur Verfügung, kann dies für die Drogerie ein grosses Plus sein, da die Frauen vom Spital oder der Mütterberatungsstelle direkt ins Geschäft gewiesen werden.

Von der Brust an die Flasche

Früher oder später ergänzen die meisten Mütter die Muttermilch mit einer Säuglingsnahrung. In dieser Phase ist eine fachkundige Beratung Gold wert.

Nach den aktuellen Empfehlungen der EK SGP kann die Säuglingsanfangsnahrung ab Geburt bis zum sechsten Monat als einzige Nahrungsquelle gegeben werden. Erst ab dem siebten – in Ausnahmefällen ab dem fünften – Monat soll laut der Kommission ein Brei eingesetzt werden. Ab dem siebten Monat kann auch eine Folgenahrung in Einsatz kommen. Seit 2009 wird die Säuglingsanfangsnahrung nicht mehr in Typ A oder B unterteilt, und eine Folgemilch darf erst ab dem sechsten Monat (bisher vierten Monat) angepriesen werden. Sämtliche Säuglingsmilchen werden spätestens ab Frühling 2010 entsprechend beschriftet (siehe auch *d-inside* 12/2008).

Meistens werden Eltern bereits von der MüBe zur Säuglingsernährung beraten und haben, wenn sie in die Drogerie kommen, klare Vorstellungen, was sie möchten. Mag ein Baby die Schoppennahrung nicht, ist Geduld angesagt. Erst wenn es wirklich über mehrere Tage hinweg ein Pulver verweigert, sollte ein anderes Produkt ausprobiert werden. Oft zahlt sich diese Geduld aus, denn manchmal liegt das Problem auch am Schoppenaufsatz.

Mehr Energie dank Brei

Führt man die Breikost ein, geht es mit Ausprobieren weiter. Denn jedes Baby ist anders. Dem einen Baby schmeckt Karottenbrei, dem anderen wiederum Apfelmus. Relevant ist nicht, welches Lebensmittel zuerst eingeführt wird, idealerweise ▶

Zum Nachschlagen

- «**Gesunde Küche für Babys und Kleinkinder**», Verlag Egmont VGS, 2008, ISBN 978-3-8025-1788-4, ca. Fr. 29.–
- Astrid Laimighofer: «**Babyernährung. So entwickelt sich Ihr Kind gesund**», Verlag Gräfe und Unzer, 2005, ISBN 978-3-7742-6730-5, ca. Fr. 25.–
- Dagmar von Cramm: «**Das grosse GU Kochbuch für Babys und Kleinkinder**», Verlag Gräfe und Unzer, 2007, ISBN 978-3-8338-0649-0, ca. Fr. 38.–
- Marianne Botta Diener: «**Kinderernährung gesund und praktisch**», Beobachter-Verlag, 2008, ISBN 978-3-85569-392-4, ca. Fr. 38.–

Le b.a.-ba de l'alimentation des bébés

Trouver la nourriture optimale pour bébé est une préoccupation majeure pour toute jeune famille. Les questions et les doutes sont nombreux dans les premiers jours, mais aussi dans les périodes de transition. Des conseils compétents dans ce domaine sont une excellente occasion pour les drogueries d'attirer et de fidéliser une nouvelle clientèle.

L'allaitement a gagné en importance ces dernières années, notamment grâce à des campagnes de sensibilisation de l'Organisation mondiale de la santé (OMS) et de la Confédération. Celles-ci recommandent de nourrir les bébés exclusivement au sein pendant au moins six mois, car le lait maternel est non seulement bien toléré mais renforce également le système immunitaire du bébé. Mais l'allaitement suscite parfois des difficultés, notamment lorsque les mamans souffrent de douleurs au mamelon. Il existe heureusement des accessoires utiles à proposer en droguerie pour parer à ces problèmes. La plupart des mamans complètent tôt ou tard l'alimentation au sein par un lait pour bébé industriel. Des conseils spécialisés sont particulièrement précieux également à ce moment-là pour savoir quel lait choisir, à quel âge et en quelle quantité, notamment.

Quand faut-il compléter l'alimentation au sein par un lait industriel? Quand introduire la nourriture solide? **Réponse** à ces questions et bien d'autres sur d-inside.drogoserver.ch/aliment_bebes.pdf – cliquez ensuite sur la colonne et l'article en français s'affichera automatiquement.

wartet man jedoch vier Tage, bis man das nächste anbietet. Einerseits, weil ein Baby Zeit braucht, um sich an einen Geschmack zu gewöhnen, und andererseits, um Unverträglichkeitsreaktionen eindeutig feststellen zu können.

Zu Beginn isst ein Baby meist noch keine wirkliche Portion. Deshalb kann die Mahlzeit gut mit einem Schoppen oder einer Stillnahrung kombiniert werden. Die WHO empfiehlt beim gestillten Säugling vom siebten bis neunten Monat für die Breikost 200 kcal pro Tag, vom elften bis zwölften Monat 300 kcal pro Tag und im zweiten Lebensjahr ca. 550 kcal pro Tag. Ziel ist, dass ein Säugling mit zwölf Monaten drei bis vier Breimahlzeiten pro Tag isst. Am besten je ein Gemüse-, ein Früchte- und ein Getreidebrei. Ab zwölf Monaten ist die sogenannte Tischkost angesagt. Auch hier gilt es auszuprobieren, was schmeckt. Zudem hat jedes Kleinkind sein eigenes Tempo und isst vielleicht zuerst mal mit den Händen, bevor es dann selber zum Löffel greift. Wichtig ist: Möglichst salzarm kochen, Essrituale einführen, und Hektik vermeiden. Zudem können Bücher mit Rezeptideen die Vielfalt anregen (siehe Kasten). Und: Spätestens jetzt ist ein- bis zweimal täglich Zähneputzen angesagt.



Viele stillende Mütter leiden unter Schmerzen, die oft einfach behoben werden könnten.

Sandra Hallauer

Grosses Beratungspotenzial

Oft fragen Eltern gleich in der MüBe oder bei ihrem Arzt um Rat. Profiliert sich eine Drogerie jedoch konstant rund um den Bereich Schwangerschaft, Geburt und Baby oder arbeitet sie mit den entsprechenden Stellen zusammen, so kann sie mit der Zeit das Vertrauen der Kundschaft gewinnen und zu einer wichtigen Anlaufstelle werden. Zweifelsohne erhalten Fachpersonen, die selber Kinder haben, Bonuspunkte. Es lohnt sich besonders im Bereich der Säuglingsernährung, das Personal in den typischen «Drogerie-Linien» gründlich zu schulen und sich zu überlegen, ob noch unerfahrene Drogisten (-lehrlinge) Beratungen an erfahrene Fachkräfte übergeben sollen. Denn gerade in diesem sensiblen Bereich ist das Vertrauen schnell verspielt. Eine gezielte Frage kann hingegen Wunder bewirken und viel zum Aufbau einer Stammkundschaft beitragen. Sowieso sollte bei Säuglingen gut nachgefragt werden. Oft sind Angaben über den Ernährungsrhythmus sehr aufschlussreich und die Lösungsmöglichkeiten dadurch nachhaltiger als der schnelle Verkauf eines Bauchöls. Daneben sind Faltblätter mit Tipps dankbare Instrumente, um die Kundenzufriedenheit zu erhöhen. Auch wenn die Abgabe von Babypulvermustern inzwischen eingeschränkt ist (Verhaltenskodex), eignen sich gerade in diesem Kundensegment Muster besonders gut. So kann ein Muster eines Babysampoos, einer Wundsalbe oder dergleichen gut als Einstieg in zusätzliche Beratungsgespräche und Zusatzverkäufe genutzt werden.

Wichtiges in Kürze

HA-Milch

Babys, von denen mindestens ein Elternteil Allergiker ist, sollten so lange wie möglich voll gestillt werden. Alternativ kann in den ersten sechs Monaten ein partiell hydrolysiertes Muttermilchersatzpräparat dienen (HA-Milch). Laut EK SGP gibt es ab dem sechsten Monat «kaum mehr Hinweise auf einen allergiepräventiven Effekt von HA-Produkten». Gegenwärtig wird an einer Reanalyse der Studien zu HA-Präparaten gearbeitet.

Soja

Sojabasierte Muttermilchersatzpräparate sollten nicht standardmässig eingesetzt werden (wegen umstrittenem hohen Gehalt an Phytoöstrogenen). Es gilt zu beachten, dass Soja auch allergieauslösend sein kann.

Kuhmilch

Kuhmilch sollte generell erst ab dem zweiten Lebensjahr in Einsatz kommen.

Prä- und Probiotika

Die Anreicherung von Säuglingsanfangsnahrungen mit präbiotischen Oligosacchariden oder mit Probiotika wird vor allem damit begründet, dass sich der Stuhl von gestillten und flaschengenährten Babys an der Anzahl Bifidusbakterien unterscheidet. Ist Muttermilch nicht oder nicht ausreichend verfügbar, sollen herzkrankte Säuglinge, Säuglinge mit geschwächtem Immunsystem sowie alle immunsupprimierten Säuglinge und Kinder aufgrund der derzeit in diesen Risikosituationen nicht eindeutig belegten Sicherheit jedoch nicht mit einer probiotisch angereicherten Säuglingsnahrung ernährt werden.

Gluten

Ab dem siebten Monat muss nicht mehr glutenfrei ernährt werden.

Vitamin D

Täglich sollten 300 bis 500 IE zugeführt werden, unabhängig von der Sonnenexposition.

Weitere Infos

Schweizerische Stiftung zur Förderung des Stillens, www.allaiter.ch
Schweizerische Gesellschaft für Pädiatrie, www.swiss-paediatrics.org
Zeitschrift «Paediatrica», insbesondere 1/2008: «Empfehlungen für die Säuglingsnahrung 2008», und 3/2009: «Empfehlungen zu Prä- und Probiotika in Säuglingsanfangsnahrungen»
Schweizerischer Verband der Mütterberaterinnen SVM, www.mueterberatung.ch

Es geht los!

«besser gsund» Ab Oktober 2009 werden über 70 000 Personen die Gesundheitstipps inklusive Gutscheine für die «besser gsund»-Produkte erhalten. Für die Drogerie eine Chance, neue Kunden zu gewinnen.



Gesundheit interessiert: So ist auch die Aktion «besser gsund» bei vielen Unternehmen auf gute Resonanz gestossen. Nach dem Motto «Fit und gesund durch den kommenden Winter» werden die Mitarbeitenden jeden Monat durch lebensnahe Tipps unterstützt. Ziel ist, die Arbeitnehmer/-innen zu mehr Selbstverantwortung zu führen und ihnen vorbeugende Massnahmen zum Gesundbleiben aufzuzeigen.

Wie viele machen mit?

Über 70 000 Personen werden ab Oktober 2009 bis und mit April 2010 monatlich einen Gesundheitstipp inklusive Gutscheine für die «besser gsund»-Produkte erhalten. Die 120 teilnehmenden Firmen mit über 19 500 Mitarbeitenden haben wir auch dank der tatkräftigen Unterstützung durch die Drogerien für unsere Aktion «besser gsund» gewonnen. Dafür bedankt sich der SDV bei allen, die aktiv auf Unternehmen zugegangen sind und Adressen mitgeteilt haben. Zudem werden die Gesundheitstipps und Gutscheine monatlich in der Zeitung der Gewerkschaft des Verkehrspersonals (SEV), die an 50 000 Personen verschickt wird, erscheinen.

Sämtliche Informationen zur Aktion finden Sie auch unter www.drogoserver.ch (Ordner «besser gsund»).

Die Themen und Produkte der Aktion «besser gsund»

Die Gesundheitstipps enthalten jeweils zwei oder drei Gutscheine für ein Produkt, das thematisch zum Gesundheitstipp passt.

| Monat | Thema | Produkte |
|----------|-------------------------|--|
| Oktober | Immunsystem | Resiston, Tonikum D |
| November | Trockene Luft | Triomer Nasenpflege-Linie, Nasmer |
| Dezember | Stress | Algifor-L, Magnesium Complexe, Perskindol Classic Bad |
| Januar | Erkältung/Grippe | Demogripal C, Demo Erkältungskapseln, Triofan |
| Februar | Husten/Halsweh | DemoPectol Bronchialsirup, Actilong |
| März | Müdigkeit/Konzentration | Tonikum D, Symfonel forte |
| April | Bewegung | Perskindol Classic Gel, Magnesium Vital Brausetablette |

Die Gutscheine

Mit der Vifor Pharma konnte ein renommiertes Unternehmen als Partner der Aktion «besser gsund» gewonnen werden. Die 20%-Rabatt-Gutscheine für Vifor-Produkte, die in jedem Gesundheitstipp enthalten sind, sind schweizweit in allen SDV-Drogerien einlösbar – es kann deshalb gut sein, dass ab Oktober bei Ihnen in der Drogerie Gutscheine eingelöst werden. Natürlich müssen Sie die Kosten der Gutscheine nicht selbst übernehmen. Wenden Sie sich für spezielle Einkaufskonditionen an Ihren Vifor-Aussendienstmitarbeiter. Er wird Sie gerne beraten.

Flavia Kunz

Atout santé!

Dès octobre, plus de 70 000 personnes recevront les conseils santé «atout santé».

Une chance pour les drogueries de fidéliser de nouveaux clients.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur d-inside.drogoserver.ch/atout-sante.pdf – cliquez ensuite sur la colonne et l'article en français s'affichera automatiquement.

Brechen Sie mit dem Tabu

Mundgeruch In den USA sind Kliniken gegen schlechten Atem längst etabliert. In den meisten europäischen Ländern ist Mundgeruch (Halitosis) hingegen noch immer ein Tabu. Betroffene haben Probleme, eine kompetente Anlaufstelle zur Diagnose, Therapie und Nachsorge zu finden. So können Sie helfen.



Foto: Flavia Trachsel

Es ist eine weitverbreitete Annahme bei Ärzten, Drogisten und Patienten, dass einer Halitosis (Mundgeruch) pathologische Veränderungen des Magens oder der Tonsillen zugrunde liegen. Dies hat zur Folge, dass zahlreiche Halitosis-Patienten zunächst eine Gastroskopie oder eine Tonsillektomie über sich ergehen lassen, anstatt primär der Mundhygiene Beachtung zu schenken.

Was tatsächlich Halitosis verursacht

Bei 85 bis 90 Prozent aller Halitose-Patienten entsteht der Geruch durch eine bakterielle Zersetzung organischen Materials in der Mundhöhle (Miyazaki et al. 1995). Ursachen im hals-nasen-ohrenärztlichen Bereich sind vergleichsweise selten (5 bis 8 % aller Fälle), im Magen-Darm-Bereich sogar sehr selten (1 % aller Fälle). Dies haben über 750 internationale wissenschaftliche Arbeiten zeigen können.

Warum schlechter Geruch entsteht

Die flüchtigen Substanzen des Mundgeruchs entstehen intraoral durch den Metabolismus gramnegativer Bakterien, die vor allem Proteine mit schwefelhaltigen Aminosäuren verstoffwechseln. Ein Grossteil dieser Substanzen sind flüchtige

Schwefelverbindungen (VSC) wie Schwefelwasserstoff, Methylmercaptan und Dimethylsulfid. Der häufigste Auslöser für Mundgeruch ist der Zungenbelag, dies in bis zu 51 Prozent aller oralen Ursachen. Ebenfalls Einfluss haben Gingivitis, Parodontitis marginalis, Pericoronitis oder Candidiasis, gefolgt von mangelnder Mundhygiene, multipler Karies und ungepflegten, herausnehmbaren Zahnersatzteilen sowie unkontrolliertem Diabetes mellitus.

Halitosis begünstigende Faktoren

Neben den direkten oralen Ursachen gibt es Faktoren, die eine orale Entstehung von Halitosis begünstigen. Mundatmung, Schnarchapnoesyndrom oder zu wenig Trinken sowie gewisse Medikamente (Antibiotika, Antidepressiva, Antihistaminika) führen zu einer reduzierten Speichelflussrate. Auch bei hormonellen Umstellungen und unter emotionalem Stress wird vermehrt Mundtrockenheit und gehäuftes Auftreten von Mundgeruch festgestellt. Eine selektive Ernährung wie beispielsweise die Atkins-Diät oder Fasten führt zur Abatmung von Ketonkörpern durch die Lunge und begünstigt ebenfalls Halitosis. Bei Alkoholgenuß entsteht ein typischer Aldehydgeruch, nach Knoblauchkonsum sind Allyl-Methyl-Sulfide für den

Mundgeruch verantwortlich, der nach 30 Minuten entsteht und bis zu 72 Stunden anhält. Das Rauchen hat für die Entstehung von Halitosis zwei unterschiedliche Bedeutungen: Tabakrauch produziert einen charakteristischen Mundgeruch, den sogenannten Smokers-Breath (engl.: Raucheratem). Dieser entsteht durch das Ausatmen von Tabakbestandteilen, die sich in den Schleimhäuten der Atemwege abgelagert haben. Durch einen höheren Anteil an Schwefelverbindungen haben Zigarren- und Pfeifenraucher meist einen ausgeprägten Smokers-Breath. Rauchen reduziert darüber hinaus den Speichelfluss und den Stoffwechsel der Gingiva, was die Entstehung von Gingivitis und Parodontitis mit nachfolgender Halitosis begünstigt.

Literatur



Andreas Filippi:
«Halitosis»,
Quintessenz Verlags-
GmbH, 2006,
ISBN
978-3-87652-878-6

Mundgeruch feststellen

Ein faszinierender Aspekt des Themas Halitosis ist, dass eine Person normalerweise ihren eigenen Atem nicht riechen kann, was man als «bad-breath-paradox» bezeichnet. Ein Betroffener muss also zur Geruchswahrnehmung eine Person seines Vertrauens befragen. Selbsttests sind unzuverlässig: In die Hand hauchen oder einen Löffel abschlecken und daran riechen, das funktioniert nicht. Relativ neu in der Schweiz ist das Angebot für medizinische Fachleute: Halitox von der Firma Komstar Clinical Science ist ein Schnelltest, der sowohl flüchtigen Schwefelverbindungen wie Schwefelwasserstoff und Methylmercaptan als auch Polyamine wie Putrescine und Cadaverine bestimmt.

Effektive Behandlung

Hauptursache für schlechten Atem ist der Zungenbelag. Deshalb steht die Zunge im Mittelpunkt aller Therapieansätze. In zahlreichen Untersuchungen ist belegt, dass die Zungenreinigung zur deutlichen Reduktion der VSC und zur Verminderung von Mundgeruch führt. Bedenken, dass es durch tägliche Zungenreinigung zu Veränderungen der Zungenschleimhaut kommen könnte, wurden widerlegt. Allerdings sollten Sie den Kunden fragen, ob er derzeit in Behandlung bei einem traditionellen chinesischen Mediziner ist, da der Zungenbelag zusammen mit dem Puls für die Diagnose wichtig ist.

Zungenreinigung



©Filippi, Halitosis, Quintessenz Verlags GmbH, Berlin 2006

Die vorderen Zungenanteile unterliegen der Selbstreinigung durch die Schneidezähne und die quer verlaufenden Falten der vorderen Gaumenschleimhaut. Beläge finden sich daher meist nur im mittleren und hinteren Bereich des Zungenrückens. Die mechanische Zungenreinigung ist in Europa noch Neuland. Nur sehr wenige Kunden haben gelernt, richtig zu rei-

nigen. Daher muss beim Kauf eines Zungenreinigers eine Instruktion erfolgen. Zungenreiniger gibt es in verschiedenen Designs: Filigrane Reiniger für Belag im hinteren Bereich (Breachreizreduktion), grossflächige Reiniger für den mittleren Bereich. Derzeit sind vor allem Zungenschaber erhältlich, ab 2010 werden innovative Zungenbürsten und Zungengels als Set den Markt erobern.

Technik der Zungenreinigung



©Filippi, Halitosis, Quintessenz Verlags GmbH, Berlin 2006

Die Zungenoberfläche wird als Ergänzung zur Mundhygiene täglich zwei- bis dreimal vor dem Spiegel vollzogen. Dabei wird der Zungenreiniger bei geöffnetem Mund und herausgestreckter Zunge etwa 5- bis 15-mal von hinten nach vorne geführt, bis nur noch ein geringfügiger Belag sichtbar ist. Die Reinigung erfordert keinen Druck; dieser könnte zu unsichtbaren Mikroblutungen und Irritationen der Zungenschleimhaut führen. Insgesamt bedarf es einer gewissen Übung. Der Würgreiz kann gerade bei Anfängern sehr stark sein. Gemindert wird er durch besonders flache, filigrane Zungenreiniger, das Schliessen der Augen und die Fixation der Zungenspitze mit einem sauberen Waschlappen. Nach der Reinigung wird der ▶

Mehr Wissen

Mundgeruchfragebogen

der Universität Basel als PDF-Datei: www.andreas-filippi.ch

Halitox Schnelltest

(12 Stück für ca. 48 Franken) nur für den Fachkanal, Bestellung im Internet: www.komstar.ch

Liste von Halitosis-Anlaufstellen

in den USA

www.breath-care.com

La mauvaise haleine – un tabou tenace

Dans la plupart des pays européens, l'halitose reste tabou. Médecins, droguistes et patients sont nombreux à croire qu'elle est due à une modification pathologique de l'estomac ou des amygdales. Mais chez 85 à 90 % des personnes qui souffrent d'halitose, la mauvaise odeur provient de la décomposition de matières organiques par des bactéries dans la cavité buccale. Et des facteurs oraux favorisent le développement des odeurs indésirables. La respiration par la bouche, le syndrome d'apnée du sommeil, une consommation excessive ou insuffisante de liquide, ainsi que certains médicaments (antibiotiques, antidépresseurs, antihistaminiques) provoquent une réduction de la production salivaire. On constate aussi une augmentation de la sécheresse buccale et de la formation de mauvaises odeurs lors de changements hormonaux ou de stress émotionnel. Une alimentation sélective, comme le régime Atkins ou le jeûne, provoque l'excrétion au niveau des poumons de corps cétoniques qui provoquent une halitose. Par ailleurs, la consommation d'alcool provoque une odeur typique d'aldéhyde, celle d'ail une odeur de sulfure d'allyle qui apparaît après 30 minutes et peut s'incruster pendant 72 heures. Le tabagisme intervient de deux manières dans le développement des mauvaises odeurs: la fumée provoque l'haleine caractéristique des fumeurs – à cause de l'expulsion, à l'expiration, de particules de tabac qui s'étaient déposées sur les muqueuses des voies respiratoires. Les fumeurs de cigare et pipe ont en général une haleine de fumeurs plus marquée car elle contient plus de composés soufrés. Par ailleurs, la fumée réduit les sécrétions salivaires et le métabolisme des gencives. Ce qui a pour conséquence le développement de gingivites, de parodontose, créant un terrain favorable à l'halitose. Un aspect fascinant de l'halitose est qu'une personne ne peut normalement pas sentir sa propre haleine. ▶

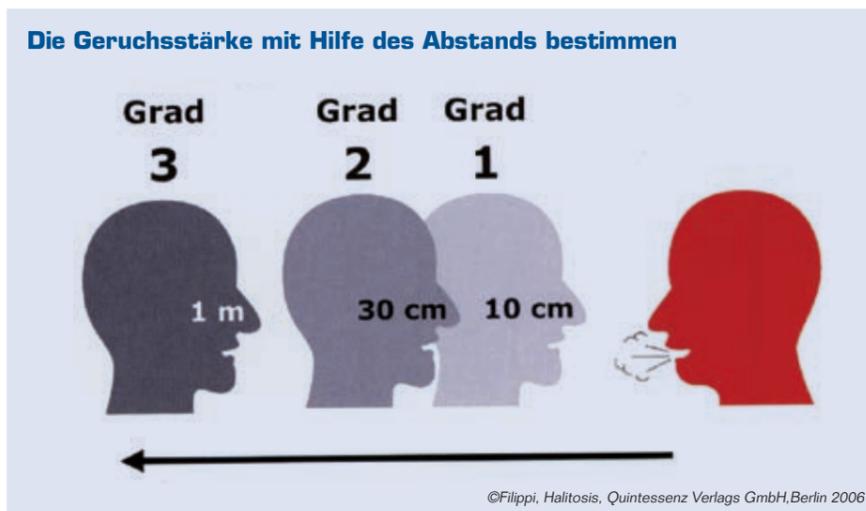
Mund mit Wasser gespült. Ist der Zungenbelag Ursache für den Mundgeruch, verschwindet dieser unmittelbar nach Belagentfernung.

Mundspüllösungen

Die initiale Behandlung von Mundgeruch kann durch desinfizierende Spüllösungen unterstützt werden. Zahlreiche Hersteller von Mundspüllösungen werben mit Atemfrische. Grundsätzlich sollte nur auf Produkte zurückgegriffen werden, deren Wirksamkeit bestätigt wurde. Präparate auf der Basis von Chlorhexidin-Digluconat, Zinkchlorid, Cetyl-Pyridin-Chlorid, Wasserstoffperoxid, Triclosan, Aminfluorid, Zinnfluorid oder essenzielle Öle wurden bisher in ihrer Wirksamkeit auf Halitosis untersucht und als positiv bewertet. Die Wirkung dieser Präparate ist zeitlich begrenzt. Mundspüllösungen erzielen bei gleichem Wirkstoffgehalt in den meisten Studien eine bessere Wirksamkeit als Zahncremes. Noch schlechter schneiden in den Studien Lutschpastillen und Kaugummis ab: Produkte ohne aktive Wirkstoffe sind praktisch wirkungslos. Ähnliches gilt für Hausmittel wie Gurgeln mit Zitronenwasser und das Kauen von Anis oder Kaffeebohnen.

Aktive Wirkstoffe kurz erklärt

Chlorhexidin-Digluconat reduziert effektiv Plaque und Gingivitis. Es wirkt durch die elektrostatische Anziehung zwischen dem kationischen Wirkstoff und anionischen Teilen der Zellmembran: Bakterien wer-



den zerstört. Die antibakterielle Wirkung ist gut geeignet, um VSC-Konzentrationen zu reduzieren. Eine länger andauernde Anwendung kann braune Verfärbungen von Zähnen und Zunge sowie eine Störung des Geschmackssinns hervorrufen und ist bei der Behandlung von Mundgeruch eher abzulehnen.

Aminfluorid, Zinnfluorid sind für ihre antibakterielle Wirkung bekannt. Ihr Einfluss auf Halitosis ist bisher jedoch noch nicht umfangreich untersucht worden. Erste Ergebnisse deuten auf eine mit Chlorhexidin-Digluconat vergleichbare Wirkung hin. Die intraoralen Nebenwirkungen sind allerdings deutlich geringer.

Triclosan, Wasserstoffperoxid wirken gegen die meisten oralen Bakterien sehr effektiv. Eine Pilotstudie konnte zeigen,

dass eine Kombination aus 0,82 % Zinksulfat heptahydrat und 0,15 % Triclosan zu einer deutlichen Reduktion der VSC und somit zu einer Verminderung von Mundgeruch führt. Auch nach Anwendung einer 3 %-igen Wasserstoffperoxidlösung kommt es zu einer Reduktion der VSC – beeindruckend ist die signifikant längere Wirkungsdauer.

Cetyl-Pyridin-Chlorid, essenzielle Öle CPC ist eine Ammoniumverbindung, deren Einsatz in vivo umstritten ist. Essenzielle Öle zeigen eine antibakterielle Wirkung und eine Reduktion von Mundgeruch über drei bis sechs Stunden.

Metallsalzlösungen reduzieren durch ihre Affinität zu Schwefel die VSC-Konzentration und beeinflussen direkt die Stärke von Mundgeruch. Dies konnte sowohl experimentell als auch klinisch gezeigt werden. Kommerziell erhältliche Produkte fehlen bislang.

Rolle der Drogerie im gesamten Behandlungsspektrum

Kunden sprechen nicht gerne über Mundgeruch; die Hemmschwelle, den Hausarzt oder Zahnarzt danach zu fragen, ist hoch. Drogerien haben mehrere Möglichkeiten, diese Hemmschwelle zu senken und als erste Anlaufstelle (Triage) für Betroffene zu fungieren.

Der Drogist nimmt die Frage «Haben Sie Mundgeruch?» in einen allgemeinen Fragebogen zur Mundgesundheit auf. Kreuzt der Kunde «Ja» an, gibt er dem Drogisten ein Signal, ihn auf dieses Thema anzusprechen zu dürfen.

Alternativ kann in der Drogerie die Ankündigung einer Mundgeruch-Beratung ausgehängt werden, für die sich der Kunde anmelden kann. Um einfühlsam reden und erfolgreich beraten zu können, sollte das Gespräch in einem Beratungsseparée durchgeführt werden. Dies schafft die erforderliche Intimität für die Besprechung einer heiklen Thematik.

Den Kunden direkt auf Mundgeruch ansprechen

Das ist eine heikle Frage: «Soll ich den Kunden auf seinen deutlichen Mundgeruch ansprechen?» Bis auf wenige Ausnahmen lautet die Antwort «Ja». Viele Betroffene wissen bereits um ihren schlechten Atem und fühlen sich hilflos. Andere sind froh von Ihnen darauf aufmerksam gemacht zu werden – und nicht von der neuen Freundin oder vom Chef. Psychologisch empfiehlt sich eine Ansprache in der Ich-Form: «Es fällt mir ein wenig schwer, Ihnen das zu sagen. Aber wäre ich betroffen, wäre ich froh, man würde mich darauf aufmerksam machen.» Zugegeben: Dazu brauchen Sie Mut. Aber unterschätzen Sie nicht die Motivation der Betroffenen, etwas gegen ihren üblen Atem zu unternehmen. Mundgeruch hat starke soziale Auswirkungen: Betroffene vermeiden es, mit anderen zu sprechen, sind gehemmt in der Nähe anderer, vermeiden es bisweilen, mit anderen zu sprechen, und können manchmal sogar nicht mehr in nähere Beziehungen treten, weil sie gemieden werden.

Wann erfolgt die Überweisung?

Ein bis zwei Wochen nach Beginn der Behandlung erfolgt die Nachkontrolle. In der Regel ist hier bereits eine deutliche Verbesserung oder gar kein Mundgeruch mehr wahrnehmbar. Auf dieser Basis schliessen sich nun eventuell erforderliche Massnahmen zur Erhaltung der Zahn- und Zahnfleischgesundheit an.

Ist jedoch keine Besserung eingetreten, müssen Sie die Beratung überdenken und ein zahnärztliches Therapiespektrum empfehlen. Verweisen Sie den Kunden an eine Zahnarztpraxis mit Halitosis-Sprechstunde und einer konsequent durchgeführten Diagnostik, die deutlich über eine normale zahnärztliche Sprechstunde hinausgeht. Weiter bieten Universitätsklini-

ken eine professionelle organoleptische Messung sowie chromatographische und spektroskopische Methoden zur Untersuchung von Halitosis an. Dabei kommt ein umfangreicher Fragebogen der Universität Basel zur Anwendung. Dieser kann unter www.andreas-filippi.ch als PDF-Datei heruntergeladen werden und Ihnen als fachkundige Leitlinie in der Kundenberatung dienen.

Nadja Mühlemann

Glossar

Bad-breath-paradox bezeichnet den Umstand, dass eine Person ihren eigenen schlechten Atem nicht riechen kann.

Halitosis (lat. Halitus: Hauch, Dunst) deutlich wahrnehmbarer Mundgeruch, auch Foetor ex ore (lat.: Geruch aus dem Mund) oder Bad breath (engl.: schlechter Atem).

Mundgesundheit nach aktuellen Definitionen: «Fähigkeit, ein breites Spektrum an Nahrungsmitteln zerkauen und essen zu können, deutlich zu sprechen, ein sozial akzeptables Lächeln sowie ein entsprechendes dentofaziales Profil zu besitzen, sich im Mundbereich wohl zu fühlen, frei von Schmerzen zu sein und einen frischen Atem zu haben.»

Organoleptische Messung

Beurteilung mit dem Geruchssinn

Spektroskopische oder chromatographische Methoden Instrumentelle Messung, beispielsweise mit einem Gerät namens Halimeter

VSC flüchtige Schwefelverbindungen (volatile sulfur compounds), die geruchswirksame Bestandteile schlechter Atmungsluft bilden

Les personnes qui pensent souffrir d'halitose doivent donc demander de l'aide à une personne de confiance et consultent parfois leur droguiste.

Comme la cause principale de la mauvaise haleine, ce sont les dépôts qui se forment sur la langue, celle-ci est donc au centre de toutes les approches thérapeutiques. De nombreuses études démontrent que son nettoyage réduit sensiblement la quantité de composés sulfurés volatiles et permet donc de diminuer la mauvaise haleine. La partie avant de la langue est régulièrement nettoyée au passage des incisives et par les plis transversaux de la muqueuse palatine. Les dépôts indésirables se situent donc plutôt au milieu et à l'arrière de la langue. Le nettoyage mécanique de la langue n'est pas encore entré dans les mœurs en Europe. Rares sont les clients qui ont appris à le faire correctement. Il faut donc les informer en conséquence lorsqu'ils achètent un racloir pour la langue. Ces instruments se déclinent en plusieurs variantes: des grattoirs très fins pour l'arrière de la langue et des raclours plus étendus pour la zone médiane. Actuellement, on ne trouve pratiquement que des gratte-langues; dès 2010, des sets associant brosse à langue et gel pour la langue devraient être commercialisés.

Découvrez davantage d'informations sur l'**halitose** et sur les conseils que vous pouvez fournir à vos clients sur *d-inside.drogoserver.ch/halitose.pdf* – cliquez ensuite sur la colonne et l'article en français s'affichera automatiquement.

Mit den Gedanken anderswo



EQUAZEN IQ™

Nahrungsergänzungsmittel mit den Omega-3-Fettsäuren EPA und DHA. DHA ist wichtig für die Entwicklung und Funktion des Gehirns.



Erfolgreichste Einführung im Schweizer Fachhandel in 2008*

EQUAZEN IQ ist ausschliesslich im Fachhandel erhältlich.

*Quelle IMS Health Hergiswil

Mehr Wissen En savoir plus



Hypertonie

Bluthochdruck ist die häufigste internistische Erkrankung überhaupt – mit fatalen Folgen wie Herz-Kreislauf-Erkrankungen oder Schlaganfall. Das Taschenbuch im Kittelformat beschreibt die wichtigsten Fakten zu Diagnostik, Prä-

vention und Therapie. Neben medikamentösen werden auch die komplementärmedizinischen Methoden sowie sinnvolle und hilfreiche Massnahmen zur Änderung des Lebensstils angesprochen. Ein Kapitel zu häufig gestellten Patientenfragen rundet das Buch ab.

Walter Zidek: «Hypertonie»
Wissenschaftliche
Verlagsgesellschaft, 2007
ISBN 978-3-8047-2339-9
ca. Fr. 47.–



Komplementärmedizin im Taschenformat

Für über 100 Indikationen der Selbstmedikation sind in kompakter Kitteltaschenform Therapie- und Präparatevorschläge zusammengestellt. Schnelle und kompakte Hilfe, ideal für den Beratungsalltag. Die

Vorschläge reichen jeweils von der Phytotherapie über die Homöopathie, Schüssler-Salze und Bachblüten bis hin zur Spagyrik. Zusätzlich zu den Empfehlungen aus der Komplementärmedizin wird jeweils auch die allopathische Vorgehensweise vorgestellt.

«Komplementärmedizin, Beratungsempfehlungen für die Selbstmedikation»
Deutscher Apotheker Verlag, 2009
ISBN 978-3-7692-4742-8
ca. Fr. 82.–

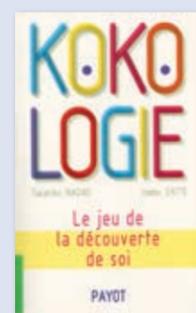


Sauvegarde de la planète

Les matières premières sont à la base de tout ce que nous consomons. Elles conditionnent non seulement notre existence, mais également toutes les manifestations de la vie sur terre. Or, nous vivons largement au-dessus de nos moyens. L'ensemble des ressources de la planète, déjà mises à mal par les aléas du changement

climatique et de l'essor démographique subissent de plein fouet les effets d'une consommation humaine boulimique. L'environnement dans son ensemble en pâtit. Au-delà du simple constat, cet ouvrage propose des pistes de réflexion pour changer la situation. Un sujet qui devrait intéresser les droguistes, proches de la nature et de la santé.

Jacques-Pascal Cusin:
«To bio or not to bio»
Marabout, 2009
ISBN 978-2-501-05891-9
Fr. 31.20



Se découvrir soi-même

Partez à la découverte de votre vraie personnalité et de vos émotions! La kokologie est un jeu amusant et facile. Il vous suffit de dire la première chose qui vous vient à l'esprit et, parfois, d'improviser un dessin. Vous pouvez jouer seul, mais aussi en groupe. Ce divertissement, moins anodin qu'il n'y pa-

raît offre une occasion de se rapprocher les uns des autres, de discuter, de mieux se comprendre. La kokologie, fondée sur la psychologie, fonctionne donc comme un outil de communication et permet d'aborder des sujets qui, sans cela, pourraient être délicats. Idéal pour stimuler la cohésion des groupes – même au travail!

Tadahiko Nagao, Isamu Saito:
«Kokologie»
Payot, 2008
ISBN 978228903233
Fr. 13.50



Vorschau

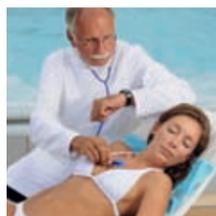
Liebe Drogistinnen und Drogisten

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



«besser gesund»

Wir stellen unseren Lesern die Aktion «besser gesund» vor. Sie erfahren, wie betriebliche Gesundheitsförderung mithilfe der Drogerien funktionieren kann und was die Motivation der 120 Unternehmen ist, welche bei der Aktion mitmachen.



Medical Wellness

Wellness unter ärztlicher Aufsicht liegt im Trend. Doch Wellness ist nicht nur etwas für reiche und schöne Menschen in luxuriösen Hotels. Wer keine Zeit und kein Geld hat, kann auch für zu Hause ein Pflegeprogramm zusammenstellen.

vitagate24.ch/therapieformen



Kinderheilkunde

Auch in der Kinderheilkunde können viele Ansätze von Ayurveda übernommen werden. So zum Beispiel die Massage für kleine Kinder oder die saisongerechte Küche. Unter anderem zeigen wir, wie mit ayurvedischer Hilfe leichte Beschwerden gelindert werden können.

vitagate24.ch/ayurveda_babymassage.aspx



Gelenkschmerzen

Warum Trinken für die Gelenke wichtig ist, erfahren die Leser/-innen im *Drogistenstern* Oktober. Aber auch, dass eine Spagyrikmischung schnelle Linderung bringen kann oder Heublumenwickel bei akuten Schmerzen wohltuend sind.

vitagate24.ch/bewegung.aspx



Booklet: «Vitamine und Mineralstoffe»

Klein und kompakt, der aktuelle Ratgeber im *Drogistenstern*. Im Oktober mit wertvollen Tipps rund um Vitamine und Mineralstoffe.

Weitere Themen sind:

- Inkontinenz** vitagate24.ch/vitagate24.ch/blasenschwaeche.aspx
- Handpflege** vitagate24.ch/nagelpflege_maenner.aspx
- Medikamenteneinnahme** vitagate24.ch – Stichwort *Medikamente*
- Konzentration** vitagate24.ch – Stichwort *Konzentration*
- Entscheidungen, Probiotika, Schmerzen**

Chers droguistes

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

«atout santé»

Nous présentons à nos lecteurs l'action «atout santé». Ils découvriront comment la promotion de la santé au travail peut fonctionner avec l'aide des drogeries et quelle est la motivation de 120 entreprises à participer à l'action.

Medical Wellness

Le bien-être sous surveillance médicale est à la mode. Mais le wellness n'est pas réservé aux gens fortunés. Nous montrons comment composer un programme de soins à la maison.

vitagate24.ch/therapies

Pédiatrie

Les applications de l'ayurveda peuvent être reprises aussi pour les enfants: comment soulager les petits maux à l'aide de la médecine indienne.

vitagate24.ch/f/ayurveda_massage_bebe.aspx

Douleurs articulaires

Les lecteurs découvriront pourquoi boire est important pour les articulations. Ils apprendront aussi comment soulager rapidement des douleurs avec un spray spagyrique ou les bienfaits des enveloppements à la fleur de foin en cas de douleurs aiguës.

vitagate24.ch/f/souplesse_quotidien.aspx

Autres thèmes:

- Incontinence** vitagate24.ch/f/incontinence.aspx
- Soins des mains** vitagate24.ch/f/soins_ongles_hommes.aspx
- Prise des médicaments** vitagate24.ch – mot clé *médicaments*
- concentration** vitagate24.ch – mot clé *concentration*
- Décisions, probiotiques, douleurs

Brochure: **vitamines et sels minéraux**



www.drogerie.ch

Der Insertionsschluss für die nächste Ausgabe ist am 7. Oktober 2009

Daten (nur elektronisch möglich) an: inserate@drogistenverband.ch

Stellenangebote

Wir sind seit 80 Jahren das führende Reformhaus mit drei Verkaufsstellen in Bern. Für unser neues Ladenprojekt mit einer integrierten **Naturdrogerie** im Shoppyland Schönbrühl suchen wir ab Januar 2010 (Eröffnung 1. Februar 2010) eine/n

Dipl. Drogist/In HF 80% bis 100%

Wenn Sie interessiert sind mit uns das neue Geschäftsmodell mit «Leib und Seele» umzusetzen, dann senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen mit Foto oder nehmen mit uns Kontakt auf. Wir freuen uns, Sie kennen zu lernen!

Reformhaus Ruprecht AG

Thomas Gafner
Breitenrainplatz 36, 3014 Bern
info@biolust.ch
Telefon 031 331 05 10 oder direkt 079 652 88 78

Per 1. November oder nach Vereinbarung (Eintritt auch früher möglich) suchen wir:

Pharma Assistentin oder Drogistin 80-100%

Sind Sie motiviert? Initiativ? Haben Sie Freude an Beratung und Verkauf? Bilden Sie sich und andere gerne weiter? Möchten Sie sich in unserem motivierten, sympathischen Team entwickeln? Dann sind Sie in unserer modernen, erfolgreichen Apotheke, Parfümerie und Biofachgeschäft genau richtig!

Aufgabe: Kundenbetreuung und aktiver Verkauf in Apotheke, Kosmetik, Drogeriesortiment und Reform, Depotverantwortung. Ausbau von Stammkundschaft und Unterstützung der Verkaufsaktivitäten von TopPharm, Beauty Alliance und Echt Bio.

Wir bieten: Top moderne Infrastruktur, zielorientierte Führung, QMS und sehr gute Weiterbildung. Fortschrittliche Anstellungsbedingungen mit guten Sozialleistungen sind selbstverständlich.

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an Max Gächter.

toppharm

Apotheke Gächter

Dorf, Apotheke und Parfümerie,
Hauptstrasse 19, 4133 Pratteln
mgaechter@gaechter.apotheke.ch

SDV: Neue Drogeriemitglieder

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

Sektion: BE

Martin Von Känel
Drogerie von Känel GmbH
Bahnhofstrasse 22, 3713 Reichenbach i. K.

Sektion: SG/TG/AR/AI

Hanspeter Michel
Drogerie Michel
Dorf 20, 9053 Teufen AR

Sektion: SO

Remo Amherd
Dropa Drogerie Roth, Flatt AG
Hausmollstrasse 3, 4622 Egerkingen

Sektion: BE

Alexander Paepke
Drogerie im Stapfenmärt
Stapfenstrasse 1, CH 3098 Köniz

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

Für unsere Drogerie in Goldach / SG suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung:

Drogistin 100% (Teilpensum möglich)

Schönheitsprodukte und Naturheilmittel sind Ihre Stärke. Sie haben Kenntnisse im Estée Lauder Depot und können unsere Kundinnen kompetent beraten.

Bewerbungen an:

Raphael Amhof, Thannstrasse 2, 9403 Goldach
Telefon 071 220 93 93 / administration@amhof.ch



Menschen, Märkte,
Möglichkeiten.

Produktespezialist/Verkaufsberater Medizinaltechnik

Bringen Sie Ihr Verkaufstalent und Ihre Beratungskompetenz ein und setzen Sie mit uns auf innovative Lösungen für den Patienten sowie den Arzt.

Unsere Auftraggeberin ist weltweit führend in der Entwicklung und Herstellung von Diagnose- und Beatmungssystemen. Für ihre Schweizer Niederlassung mit Sitz in der Deutschschweiz sind wir beauftragt, zur Ergänzung des Teams, eine junge und begeisterungsfähige Persönlichkeit als

Produktespezialist/Verkaufsberater (m/w) Medizinaltechnik für die Deutschschweiz zu suchen.

In dieser Funktion sind Sie die Ansprechperson für Ärzte und medizinisches Fachpersonal in Spitälern und Privatkliniken. Um sich in einem konkurrenzstarken Umfeld abzuheben und Marktanteile erfolgreich auszubauen, setzen Sie Ihr Schwergewicht gekonnt auf die Verkaufsaktivitäten und Serviceleistungen. Sie bieten gezielt Weiterbildungen, individuelle Workshops und Schulungen an, um Fachkräfte bei der Produktauswahl sowie in der klinischen Anwendung kompetent zu beraten und zu schulen. Dazu gehören die Markteinführung von neuen Produkten sowie die Teilnahme an nationalen und internationalen Kongressen.

Für diese Tätigkeit ist eine medizinische oder paramedizinische Grundausbildung von Vorteil. Wichtig sind Ihre Berufserfahrung in der Beratung und

im Verkauf oder sogar bereits im Aussendienst. Zum Team und zur Aufgabe passend, könnten wir uns eine jüngere Person vorstellen: Natürlich, engagiert und mit grossem Interesse an einer Tätigkeit im Aussendienst. Darüber hinaus sind Sie sprachlich gewandt und bringen eine selbständige Arbeitsweise mit. Ihre Zuverlässigkeit ist vorbildlich und Ihre Leistungsbereitschaft zeichnet Sie aus. Gute Französisch- und Englischkenntnisse runden Ihr Profil ab. Sie werden mit einem professionellen, internen Schulungsprogramm auf die Aufgabe vorbereitet und ausgebildet.

Wenn Sie eine Tätigkeit mit viel Freiraum und Entwicklungsmöglichkeiten, in einem motivierten und aufgestellten Team schätzen, dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen mit Foto. Absolute Diskretion ist selbstverständlich.

Kontakt: Sandra von Hermanni
Rosmarie Lienert-Zihlmann

Jörg Lienert AG
Limmatquai 78
Postfach
8022 Zürich
Tel. 043 499 40 00
zuerich@joerg-lienert.ch

**JÖRG LIENERT
PERSONAL**
Luzern – Zug – Zürich

Seit 25 Jahren:
www.joerg-lienert.ch



Schule für
klassische Homöopathie
Zürich

anspruchsvoll
zeitgemäss
praxisorientiert

Klassische Homöopathie

3-jährige Ausbildung
berufsbegleitend

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

Gut vernetzte Drogerien =
spannende Arbeitsplätze !

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

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

DROGISTIN oder DROGIST 80 %

dropa
DROGERIE
ROSENBERG

Per 1. November 2009 suchen wir eine selbständige,
begeisterte und engagierte

DROGISTIN oder DROGIST 80 %

In unserem neuen Standort im MIGROS Rosenberg Provisorium
legen wir grössten Wert auf ein einzigartiges Vertrauensver-
hältnis zu unseren Kunden, sie stehen im absoluten Zentrum!

- Verfügen Sie über gute Depôtkenntnisse
(Lauder, Clinique, Kanebo, Biotherm, Lancôme)
- Sind Sie mit dem Heidak System gut vertraut und mögen
die Spagyrik?
- Kennen Sie sich gut aus in der Anwendung der Schüssler Salze?
- Arbeiten Sie lieber an der Verkaufsfond als im Lager?
- Schätzen Sie selbständiges Arbeiten und übernehmen gerne
Verantwortung?

Wenn ja, dann stecken Sie noch heute Ihr Bewerbungsdossier
in ein Couvert und senden es an:

DROPA Drogerie Rosenberg
Andrea Wingeier, Seuzacherstrasse 40, 8400 Winterthur
Telefon 052 212 32 15
dropa.rosenberg@dropa.ch

Auf unserer Website www.dropa-rosenberg.ch können
Sie sich gerne schon einen ersten Eindruck verschaffen.
Wir freuen uns auf Sie! Andrea Wingeier und Team

Drogerien / Diverses

SUCHE DROGERIE

Suche Drogerie(-Lokal) im Kanton Bern,
mit Vorliebe Berner Oberland zur Übernahme.

Platz für eigene Produktion (Labor) sollte vorhanden oder
realisierbar sein.

Zeitraumen: ab Ende 2010 oder nach Vereinbarung.
Telefon 079 242 17 56

Drogerie-Mobiliar günstig zu verkaufen!

Einmalige Gelegenheit für Filialbetrieb oder preiswerte Renova-
tion. Wegen Betriebsaufgabe (Mietvertrag) können zu günstigen
Konditionen Teile oder ganze Ladeneinrichtung 120m² übernom-
men werden. **Helle & moderne Einrichtung mit Teebar** in gutem
Zustand. (Ladenbau Nützi 2000)

Top-Team sucht neue Herausforderung

Besonders am Herzen liegt mir unser Top-Team welches per
Anfang 2010 (40%–100%) eine neue Herausforderung sucht.
Bitte melden Sie sich wenn Sie bis zu diesem Zeitpunkt eine
engagierte, selbständige und verkaufstarke Drogistin suchen.

Impuls Drogerie Gartenstadt AG,
Urs Schläpfer, Emil Frey Strasse 157, 4142 Münchenstein.
impuls.gartenstadt@vtxmail.ch oder Telefon 061 411 35 39

Drogisten-Stern Aussenreklame

Grösse 80x80 cm, beidseitig

Ab sofort **GRATIS** abzugeben:

Markus Zimmermann Dorfstrasse 1 6374 Buochs,

Telefon 041 620 11 20

E-Mail: drog_zimmermann@hotmail.com



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

Sie erhalten den aktuellen Drogistenstern
elektronisch im PDF-Format mit einer Inserenten-
liste, Bestellformularen, Fachinformationen
Ihrer Lieferanten und einem Wissenstest für
Sie und Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Jetzt d-bulletin abonnieren:

[Claudia Peter, c.peter@drogistenverband.ch](mailto:c.peter@drogistenverband.ch)

News, Trends, Veranstaltungen, wissenschaftliche Erkenntnisse, Köpfe aus dem
Schweizer Gesundheitswesen, offene Stellen und mehr...

Wöchentlich kostenlose News aus der Branche mit dem elektronischen Newsletter
d-mail oder als Lesestoff in der Fachzeitschrift *d-inside*.

Interessiert? Bestellen Sie jetzt ein **Gratis-Abonnement** direkt zu Ihnen
nach Hause.*

**d-inside* ist für alle Drogisten/-innen und SDV-Mitglieder gratis.

Für alle anderen kostet *d-inside* im Abonnement Fr. 75.–/Jahr und als 2. Abonnement Fr. 56.–/Jahr.

d-inside

d-inside erscheint zehnmal jährlich und ist die
Fachzeitschrift für das Drogerie-Team.

d-mail

d-mail informiert schnell und übersichtlich über alles,
was in und um die Drogerie interessiert.
Damit Sie garantiert nichts verpassen.

Ich möchte

d-inside, die Fachzeitschrift

d-mail, den elektronischen Newsletter

Vorname, Name

Adresse

PLZ/Ort

E-Mail

Arbeitgeber

Senden Sie den Talon an SDV, Abonnement Fachmedien, Postfach 3516, 2500 Biel 3
oder eine E-Mail mit Name, Adresse und Arbeitsort an info@drogistenverband.ch.

«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