

d-inside



Fach- und Brancheninformationen vom 11/09
Schweizerischen Drogistenverband
www.drogerie.ch

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

Arzneimittelmissbrauch

Betroffene erkennen und
richtig handeln

S. 21

Abus de médicaments

Comment identifier les personnes
concernées et réagir correctement

Durchblutung

Tipps für den drogistischen
Berufsaltag

S. 24

Circulation sanguine

Conseils pour le travail quotidien
en droguerie

Reif oder runzlig?

Gute Beratung in Sachen Hautpflege ist eine Frage des
Fachwissens und des passenden Vokabulars. S. 28

Mature ou ridée?

Conseils pour les soins de la peau: une affaire de
compétences et de doigté

Pharmakopöe:
Neuer Fachausschuss S. 11
Pharmacopée:
Nouveau comité d'experts

Im Interview: Padma AG S. 12
Interview: Padma SA

SDV-Medienverbund
auf Erfolgskurs S. 16
Médias spécialisés de l'ASD:
succès confirmé

Anerkennenswertes Sponsoring S. 19
Sponsoring: un soutien apprécié

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.

Editorial

Zu viel des Guten



Dass sich Verbraucher zu Risiken und Nebenwirkungen von Medikamenten vertrauensvoll an eine Fachperson wenden können, weiss jeder Fernseh-zuschauer. Aber warum sollten sie das tun? Die Menschen in den Werbe-spots sehen nach der Einnahme der Pillen und Pulver doch so zufrieden aus. Überdies versprechen die Her-steller, dass ihnen die Gesundheit ihrer Kunden am Herzen liegt.

Natürlich, Ihre Kunden für so naiv zu halten, wäre mehr als töricht. Wahr hingegen ist, dass das Klein-gedruckte auf den Beipackzetteln meist nicht von A bis Z durch-gelesen wird. Ein Grund dafür ist das Vertrauen in die Arzneimit-tel. Sobald der Stempel «Zugelassen» aufgedrückt ist, braucht sich der Konsument in der Regel keine grossen Sorgen mehr zu machen – vorausgesetzt, die Einnahme des Medikaments erfolgt nach Vorschrift.

Andernfalls könnte die «lang anhaltende Wirkung» länger dauern als erwünscht und es droht die Medikamentenabhängigkeit. Ge-mäss einer Studie der Schweizerischen Fachstelle für Alkohol-und andere Drogenprobleme (SFA) leidet rund ein Prozent der Schweizer Bevölkerung darunter.

Obschon Experten davon ausgehen, dass es sich zu achtzig Pro-zent um den Missbrauch rezeptpflichtiger Medikamente handelt, können auch Produkte aus der Liste D zur «stillen Sucht» füh-ren. Dazu gehören Schlaf- und Hustenmittel genauso wie Laxan-zien, Nasentropfen, Nasensprays und Schmerzmittel. Auf den Seiten 21 bis 23 erfahren Sie, wie Sie betroffene Kunden erken-nen und ihnen am besten helfen.

25/12

Didier Buchmann

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 Reder (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: gettyimages.com

d-inside ist das Medium der Droga Helvetica:
Geschäftsstelle und Rechtsberatung: Barbara Pfister, Gerbergasse 26,
Postfach 644, 4001 Basel, Telefon 061 261 45 45; *Mitgliederwesen und Kasse*:
Reto Karich, Boswil AG; *Internet*: www.droga-helvetica.ch, info@droga-helvetica.ch



Wir sind Gönner des SDV und der ESD

Trop de bien

Tous les téléspectateurs savent qu'ils peuvent s'adresser en toute confiance à un spécialiste pour connaître les risques et les effets secondaires des médicaments. Mais pourquoi devraient-ils le faire? Les gens dans la publicité ont l'air si heureux quand ils ont avalé leurs pilules ou leurs poudres. En outre, les fabricants promettent que la santé des consommateurs leur tient à cœur.

Ce serait évidemment bien insensé de croire leurs clients si naïfs. En revanche, il est bien vrai que les petites impressions sur la notice sont rarement lues de A à Z. Une des raisons en est que les gens font confiance au médicament. Dès que le timbre «autorisé» est apposé, le consommateur n'a généralement plus de gros soucis à se faire – à condition qu'il respecte les instructions de prise du médicament.

Sinon, l'«effet longue durée» pourrait persister plus longtemps que désiré et le consommateur risque une dépendance au médicament. Selon une étude de l'Institut suisse de prévention de l'alcoolisme et autres toxicomanies (ISPA), 1 % de la population suisse environ en souffre.

Même si les experts partent du principe qu'en cas d'abus, il s'agit à 80 % de médicaments soumis à ordonnance, les produits de la liste D peuvent aussi engendrer cette «dépendance silencieuse». Parmi eux, les somnifères et les antitussifs mais aussi les laxatifs, les gouttes et sprays nasaux et les contre-douleurs. Vous découvrirez en page 23 comment reconnaître les clients concernés et comment leur venir en aide.

Didier Buchmann

(T)Extrakt



Die Gesundheitstipps bieten eine ausgezeichnete Chance, neue Kunden zu gewinnen.

«besser gesund»: Trockene Luft

Immer auf dem neuesten Stand: Im *d-inside* informieren wir Sie bis April 2010 jeden Monat darüber, welches Thema bei «besser gesund» aktuell ist und mit welchen Gutscheinen die Kundschaft Ihre Drogerie besuchen wird. Das Thema des Gesundheitstipps November ist «Trockene Luft». Im Winter haben die Atemwege mit trockener Luft und die Augen mit viel Kunstlicht zu kämpfen. Alles was hilft, die Schleimhäute zu befeuchten und die Augen zu beruhigen, ist jetzt hoch im Kurs. Jetzt sind Sie als Fachpersonen gefragt! Gutscheine einlösen werden Ihre Kunden für die Produkte Nasmer und Triomer Nasenpflege-Linie.

Den Gesundheitstipp November finden Sie wie immer auf www.drogoser.ch, Ordner «besser gesund», Muster Gesundheitstipp, Luft. kr

Stevia:

Provisorische Einzelbewilligungen

Gestützt auf die Verordnung über die in Lebensmitteln zulässigen Zusatzstoffe (ZuV, Art. 2, Abs. 1) hat das Bundesamt für Gesundheit (BAG) provisorische Einzelbewilligungen für Produkte mit Steviol-Glykosiden aus dem Extrakt der süd-amerikanischen Staudenpflanze Stevia rebaudiana erteilt. Neben Nahrungsmitteln sind auf der Produktliste auch Süßungsmittel auf der Basis von Steviol-Glykosiden aufgeführt. BAG

Eine Entschuldigung kostet nichts

Eine Entschuldigung beim verärgerten Kunden bringt wesentlich mehr als finanzielle Entschädigung für den erlittenen Schaden. Zu diesem Schluss kommen Forscher der Universität Nottingham in einer aktuellen Studie. Demnach reagieren

Kunden, die von einem Unternehmen schlecht behandelt worden sind, nach einer Entschuldigung anders als wenn ihnen für den erlittenen Schaden nur Geld angeboten wird. Konkret: Nach einer Entschuldigung waren die Klienten doppelt so häufig bereit, dem Unternehmen zu verzeihen. pte

Fachkompetenz entscheidend für Apotheken-Wahl

Die Fachkompetenz ist für 300 von 400 Personen das entscheidende Kriterium bei der Wahl einer Apotheke. Zu diesem Ergebnis kommt eine von der Berufsgenossenschaft der Schweizer Apotheker (Ofac) in Auftrag gegebene Studie. Zweitwichtigstes Kriterium ist die Präsentation der Produkte (70 Prozent), gefolgt von sozialen Kompetenzen wie Zuhören, Vertrauenswürdigkeit und Freundlichkeit

(65 Prozent). Der Preis und Sonderaktionen spielen nur für 27 Prozent der Konsumentinnen und Konsumenten eine Rolle. Für die Studie befragte das Institut M.I.S. Trend Personen im Alter zwischen 18 und 74 Jahren aus der deutsch-, französisch- und italienischsprachigen Schweiz. msr

Roboter auf dem Vormarsch

Pharmazie- und Medizinlabors stehen vor einem massiven Wandel. Gemäss **Kerstin Thurow**, Chefin des Rostocker Forschungsnetzwerks Celisca, werden in den kommenden Jahren Roboter und Automaten viele Tätigkeiten verrichten, die bislang von Labor-Mitarbeitenden ausgeführt worden sind. Die Automatisierung betreffe zunächst vor allem stetig wiederkehrende und aufwendige Arbeiten bei der Entwicklung und Überprüfung von Arzneimitteln in der Grossindustrie. Noch nicht ersetzt werden könne die manuelle Tätigkeit bei Forschungen mit kleinen Probenmengen und bei Spezialanalysen. Die Automaten erfüllten die hohen Flexibilitätsansprüche nicht. Dies zu ändern, daran wird laut Kerstin Thurow gearbeitet. pte

Mehr Jobs im Gesundheitswesen

Wie bereits vier Jahre zuvor weist das Gesundheits- und Sozialwesen im Jahr 2008 die höchste Zahl an Arbeitsplätzen auf. Dies geht aus einer Mitteilung des Bundesamtes für Statistik (BFS) hervor. Ende September 2008 arbeiteten 483300 Personen in Gesundheits- und Sozialberufen. Mit einem Plus von 10 Prozent lag die Beschäftigungszunahme über dem gesamtwirtschaftlichen Mittel von 7,4 Prozent. BFS

Neuer CEO Vifor Pharma

Der Verwaltungsrat von Galenica hat **Dr. David Ebsworth** zum Mitglied der Generaldirektion Galenica und CEO von Vifor Pharma ernannt. David Ebsworth bringe ein sehr breites Know-how auf allen Stufen des Pharmageschäfts und ausgewiesene Erfahrung in wichtigen internationalen Pharmamärkten mit, heisst es in einer Medienmitteilung der Unternehmensgruppe. Ebsworth trat seine Funktion Mitte Oktober an. pte



Foto: zvg

Sanofi-Aventis auf Expansionskurs in der Schweiz

Für den französischen Pharmariesen Sanofi-Aventis ist die Schweizer Filiale der Türöffner zum wachstumsstarken Generika-Markt. Die Übernahme der Frauenfelder Helvepharm war erst der Anfang, sagt Länderchef Pius Hornstein in einem Video-Interview. *cash.ch*, September 2009

Internethandel: Millionen-Bussgeld gegen Ciba Vision

Das deutsche Bundeskartellamt hat gegen die Firma Ciba Vision, deutschlandweite Marktführerin bei Kontaktlinsen, ein Bussgeld in Höhe von 11,5 Millionen Euro verhängt. Die Wettbewerbshüter werfen Ciba Vision unter anderem vor, den Internethandel mit Kontaktlinsen der eigenen Marke rechtswidrig beschränkt zu haben. pte

«Ein Bijou!»



Foto: zvg

Ein Jahr Planung, zwei Monate Totalumbau, rund 250000 Franken Investitionskosten: Ende September hat **Bruno Schaller** seine Pedro-Drogerie Schaller in Heimberg (BE) neu eröffnet. Der Grund, nur neun Jahre nach dem letzten Totalumbau: die Komplett-Erneuerung des Coop Megastore-Centers, in dem die Drogerie eingemietet ist. «Es war eine äusserst happige Zeit mit Provisorium und zwei Umzügen. Ich wollte keinen Schliessungstag in Kauf nehmen», sagt Bruno Schaller. Aber er sei von Beginn weg positiv an die Sache herangegangen. Diese Haltung hat sich bewährt: «Entstanden ist ein Bijou!», schwärmt der Drogist. Auch die Kunden seien hell begeistert. Zu den auffallendsten Änderungen zählt die Neugewichtung des Warensortiments. Über 50 der rund 145 Quadratmeter Ladenfläche entfallen auf den Pharma-Bereich, unterteilt in die gleichwertigen Sparten Allopathie und Naturheilmittel. Die Kosmetik bildet den zweiten Schwerpunkt. Weniger Ladengestelle sorgen für mehr Übersicht-

lichkeit und verbesserten Kundenfluss. Die Philosophie «Wer aufhört, besser zu werden, hört auf, gut zu sein» verwirklicht das neunköpfige Team nun in einem Ambiente aus hellem Lasurholz, sanft gelben Wänden und einer Lichtführung, die – so Bruno Schaller – «an das Leuchten der aufgehenden Sonne erinnert». msr

Regelung für gesundheitsbezogene Aussagen

Wie gesund bestimmte Lebensmittel sind, wird seit einiger Zeit von EU-Behörden ermittelt, mit dem Ziel, eine europaweit geltende Norm festzulegen. Die EU-Kommission beauftragte laut Health-Claims-Verordnung alle nationalen Behörden, von der Wirtschaft in der Vermarktung verwendete gesundheitsbezogene Aussagen wie «stärkt die Abwehrkräfte» zu sammeln. Insgesamt 40000 Anträge landeten zur wissenschaftlichen Prüfung in Brüssel. Am 31. Januar 2010 soll der Öffentlichkeit ein Teil der Ergebnisse präsentiert werden, mit Spannung wartet die Industrie auf die Beurteilungen. pte

Sensor misst die Gefühle von Konsumenten

Emotionen beeinflussen das Verhalten von Konsumenten. Basierend auf dieser Erkenntnis hat das Marktforschungsunternehmen GfK einen sogenannten EMO-Sensor entwickelt, der ermittelt, welche Gefühle Konsumenten beim Kontakt mit einer Marke empfinden. Grundlage für das international standardisierte Messsystem bilden 22 typische Kunden-Emotionen, beispielsweise Überraschung, Interesse oder Langeweile. Den Verbrauchern wird ein Produkt, ein Werbefilm

oder eine Verpackung gezeigt. Im Anschluss wählen sie die Bilder aus, die ihren Gefühlszustand am ehesten beschreiben. GfK

Erste swidro-Drogerie eröffnet



Foto: zvg

Sichtlich stolz präsentierte **Martin Heidegger** kürzlich seinen geladenen Gästen die neu eröffnete «swidro drogerie heidegger» in Kreuzlingen (TG). Das Sortiment wurde in den Bereichen Naturheilmittel, Kosmetik und Reform ausgebaut. Individuell hergestellte swidro-Hausspezialitäten runden das Sortiment ab. Getreu dem Credo «zusammen erfolgreich» ist die swidro-Gruppierung seit mehreren Jahren auf Erfolgskurs und erfreut sich Jahr für Jahr an neuen Mitgliedern. Zurzeit besteht swidro aus 74 Mitgliedern und ist damit die grösste Drogerie-Gruppierung der Schweiz. Um von der starken Dachmarke profitieren zu können, nutzte Martin Heidegger als erstes Mitglied die Gelegenheit, seine Drogerie umzubenennen. Die Umsetzung steht allen Mitgliedern offen. «Wir werden künftig dominanter mit der Marke swidro auftreten», sagt **Heinz Rothenberger**, Präsident der swidro-Gruppierung. «Nach Kreuzlingen hat Ende Oktober auch unser Partner in Sulgen, **Werner Bodenmann**, sein Geschäft umbenannt und weitere werden sicher folgen.» pte

Ihr Spezialist für die Planung und Realisierung von Drogerien



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

«atout santé»: air sec



Toujours sur le pont: *d-inside* vous informe chaque mois du nouveau thème de l'action «atout santé» jusqu'en avril 2010. Nous vous présentons également les bons avec lesquels les clients viendront dans votre droguerie. Thème du conseil santé de novembre: «l'air sec». En hiver, les voies respiratoires doivent lutter contre l'air sec et les yeux contre la lumière artificielle. Tout ce qui contribue à humidifier les muqueuses et à calmer les yeux est maintenant d'actualité. En tant que personnel spécialisé, vous allez être sollicité à ce sujet! Vos clients pourront échanger les bons pour les produits de la ligne de soins nasaux Nasmer et Triomer. Vous trouverez le conseil santé de novembre comme toujours sur www.drogoserver.ch, dossier «atout santé», exemples conseils santé, air. *kr*

Des excuses ne coûtent rien

Des excuses envers un client irrité sont largement plus productives qu'une compensation financière. Des chercheurs de l'Université de Nottingham sont arrivés à cette conclusion dans une étude récente. Les clients qui ont été mal traités par une entreprise réagissent différemment après des excuses que si on ne leur propose que de l'argent pour les dommages subis. Concrètement, après des excuses, les clients sont deux fois plus enclins à excuser l'entreprise. *pte*

Compétences décisives dans le choix des pharmacies

La compétence professionnelle est le critère décisif pour le choix d'une pharmacie, estiment 75 % des personnes interrogées lors d'un sondage réalisé sur mandat de la Coopérative professionnelle pour les pharmaciens suisses (Ofac). Le deuxième critère est la présentation des produits (70 %), suivi par les compétences sociales comme l'écoute, la fiabilité et l'amabilité (65 %). Le prix et les actions spéciales ne jouent un rôle que pour 27 % des consommateurs. Le sondage de l'Institut MIS Trend se base sur un échantillon de personnes de 18 à 74 ans dans toute la Suisse. *msr*

Ouverture de la première droguerie Swidro

Le droguiste **Martin Heidegger** était très fier de présenter sa nouvelle «swidro droguerie heidegger» lors de sa réouverture à Kreuzlingen (TG). L'assortiment a été élargi dans les secteurs des cosmétiques, de la diététique et de l'alimentation pour bébés. La droguerie offre désormais des fabrications maison swidro, préparées selon les besoins individuels. Conformément à l'adage «ensemble vers la réussite», le succès du groupe swidro ne se dément pas ces dernières années. De nouveaux membres rejoignent chaque année le groupe, qui compte aujourd'hui 74 drogueries, constituant ainsi le plus grand groupe de droguerie en Suisse. Martin Heidegger a été le premier à saisir l'occasion de rebaptiser sa droguerie pour profiter de l'impact de la marque. Tous les membres sont habilités à changer leur raison sociale. «Nous comptons renforcer la présence de la marque swidro», affirme **Heinz Rothenberger**, président du groupe. «Après Kreuzlingen, notre partenaire **Werner Bodenmann** à Sulgen a également procédé au changement de raison sociale et d'autres suivront certainement l'exemple.» *pte*

«Un bijou!»



Une année de planification, deux mois de transformations, quelque 250 000 francs d'investissements: fin septembre, **Bruno Schaller** a rouvert sa droguerie Pedro Schaller à Heimberg (BE). Motif des travaux, neuf ans seulement après la dernière rénovation: la complète transformation du Centre Coop Megastore, dans lequel la droguerie est locataire. «Je n'ai pas voulu fermer le magasin un seul jour», dit Bruno Schaller. Mais il a appréhendé les travaux positivement dès le début. «Il en est résulté un bijou!», s'enthousiasme le droguiste. Les clients aussi ont été totalement séduits. Parmi les changements les plus frappants, on peut citer le réamé-

nagement de l'assortiment de marchandises. Plus de 50 des 145 mètres carrés de surface de vente sont consacrés au secteur pharmaceutique, réparti à parts égales entre allopathie et médecine naturelle. Les cosmétiques forment le second point fort. Un nombre réduit de présentoirs permet une meilleure visibilité et un flux des clients amélioré. L'équipe de neuf personnes applique la philosophie «qui cesse de s'améliorer cesse d'être bon» dans une ambiance de bois lasuré clair, des murs d'un jaune doux et une lumière qui – selon Bruno Schaller – «rappelle la lumière du soleil levant». *msr*

Stévia: autorisations provisoires

L'Office fédéral de la santé publique (OFSP) a accordé des autorisations provisoires pour l'emploi de glycoside de stéviol en se basant sur l'ordonnance sur les additifs admis dans les denrées alimentaires (OAdd, art. 2, al. 1). Le glycoside de stéviol provient de l'herbe à sucre sud-américaine stévia rebaudiana. En plus des aliments, on trouve également des édulcorants à base de glycosides de stéviol sur la liste des produits. *OFSP*

Sanofi-Aventis poursuit son expansion en Suisse

Pour le géant pharmaceutique français Sanofi-Aventis, sa filiale suisse constitue un portail sur le marché prometteur des génériques. Le rachat de l'entreprise Helvepharm à Frauenfeld ne constitue qu'une première étape, déclare Pius Hornstein, CEO de Sanofi-Aventis Suisse. *cash.ch* Septembre 2009

Trouver un partenaire sportif

De nombreux sportifs amateurs s'entraînaient volontiers davantage mais n'ont pas envie de le faire seuls. Meet2move.ch est fait pour eux. Grâce à ce site internet, ils trouveront dans leur région des partenaires avec lesquels faire du sport. Jusqu'à présent, la plate-forme de communauté sportive était réservée aux coureurs. Mais dès maintenant, il est possible d'y trouver des partenaires pour le tennis, le mountain bike, l'inline skating, le football et la randonnée. Au total, 15 types de sport sont proposés. Meet2Move est une initiative privée patronnée par l'Office fédéral du sport. *pte*

Sportpartner finden



Viele Breitensportler wären zwar gerne aktiver, möchten aber nicht alleine Sport treiben. Meet2move.ch schafft Abhilfe. Über die Website lassen sich in der Region Gleichgesinnte finden, um gemeinsam Sport zu treiben. Bisher war die Sport-Community Laufsportlern vorbehalten. Neu können auch Sportpartner für Tennis, Mountainbike, Inlineskating, Fussball und Wandern gefunden werden. Insgesamt stehen 15 verschiedene Sportarten zur Auswahl. Meet2Move ist eine private Initiative unter dem Patronat des Bundesamtes für Sport. *pte*

Zentrum für Schwindelanfälle

Jeder Dritte leidet in seinem Leben irgendwann einmal an Schwindel, jeder Fünfte mindestens einmal im Jahr. Es gibt aber auch Patienten, denen täglich schwindlig ist, dies über Jahre hinweg. Rund 100 verschiedene Formen erschweren Ärzten die Diagnose, gute Kenntnisse in Neurologie, HNO, Augenheilkunde, Psychiatrie und Psychosomatik sind notwendig. Im Münchner Klinikum Grosshadern entsteht demnächst ein Forschungs- und Behandlungszentrum, das die Detektivarbeit bei der Ursachenerkennung von Schwindelanfällen leichter machen soll. Das 25-Millionen-Projekt soll weltweit die erste Adresse für Gleichgewichtsstörungen werden. *www.doccheck.com*

Eine Milch für gewisse Stunden

Nicht nur das Alter des Kindes beeinflusst die Zusammensetzung der Muttermilch, sondern auch die Tageszeit. Zu diesem Ergebnis kommt eine Untersuchung von Forschern an der spanischen Universität Extremadura. Sie untersuchten jeweils

sechs bis acht Proben Muttermilch von 30 Frauen, die über einen Zeitraum von 24 Stunden abgepumpt worden waren und konzentrierten sich dabei speziell auf die Menge sogenannter Nukleotide. Die Biomoleküle sind Bausteine der Erbsubstanz und erfüllen weitere Funktionen im Körper. So gelten einige von ihnen als schlaffördernd und beruhigend, andere scheinen eher anzuregen. Die Wissenschaftler entdeckten, dass die Konzentration der schlaffördernden Varianten die höchsten Werte zwischen acht Uhr abends und acht Uhr morgens erreichte. Die Konzentration der als anregend geltenden Nukleotide war dagegen tagsüber am höchsten. Es sei daher nicht sinnvoll, morgens abgepumpte Milch bis abends aufzuheben, folgert Studienleiterin **Cristina Sánchez**. Das Kind sollte die Milch zu jener Tageszeit erhalten, während der sie abgepumpt worden sei. *www.wissenschaft.de*

Yves Rocher ausgezeichnet

Die internationale Unternehmensgruppe Yves Rocher wurde in der französischen Fachpresse mit mehreren Preisen für die innovativste Kundenkarte des Handels ausgezeichnet. Die neue «weloveyou-Kundenkarte» belohnt die Konsumentin bei jedem Einkauf von Pflanzenkosmetik mit Treue-Blüten, die sie in Gratisprodukten eintauschen kann. *pte*

«Lieber Hors-sol als kein Gemüse»



Kürzlich fand die nationale Fachtagung der Schweizerischen Gesellschaft für Ernährung (SGE) zum Thema «Lebensmitteleinkauf: Die Qual der Wahl. Bio? Regional? Saisonal?» statt. Die Tagung war mit über 300 Teilnehmenden ausgebucht. Im Folgenden eine Auswahl an Statements von Referentinnen und Referenten: «Frische, unverarbeitete Lebens-

mittel haben nicht a priori mehr Vitamine und Mineralstoffe als schonend verarbeitete Lebensmittel.» **Roland Charrière**, stellvertretender Direktor und Leiter des Direktionsbereichs Verbraucherschutz des Bundesamtes für Gesundheit (BAG). «Grundsätzlich sind alle Lebensmittel gleich gesund, ob biologisch oder konventionell hergestellt. Aber: Bio-Lebensmittel werden schonend und mit weniger Zusatzstoffen hergestellt, enthalten weniger Rückstände und teilweise etwas mehr Nährstoffe.» **Christine Müller**, wissenschaftliche Mitarbeiterin am Bundesamt für Landwirtschaft (BLW). «Ein hoher Früchte- und Gemüsekonsum wird empfohlen, weil Früchte und Gemüse viele Mikronährstoffe und sekundäre Pflanzenstoffe enthalten, die mit verschiedenen Gesundheitsbenefits einhergehen.» **Anna Bozzi Nising**, Leiterin der Gruppe Lebensmittel an der Forschungsanstalt Agroscope Changins-Wädenswil (ACW). «Lieber eine Hors-sol-Tomate oder eine Tomate aus der Dose als gar kein Gemüse.» **Hans-Peter Bachmann**, Forschungsanstalt Agroscope Liebefeld-Posieux (ALP) und SGE-Vorstandsmitglied. *SGE*

Aromatherapie gegen Stress

Ein häufiger Bestandteil der in der Aromatherapie verwendeten ätherischen Öle gegen Stress ist Linalool. Dieser ist unter anderem in Lavendel, Rosenholz oder Koriander enthalten. Forscher der Universität Saitama (Japan) konnten im Tierversuch verschiedene Wirkungen von Linalool nachweisen: Ratten wurden im Versuch während zwei Stunden Stress ausgesetzt, wobei die Hälfte der Tiere Linalool einatmete. Blutuntersuchungen zeigten, dass Linalool die Expression von Genen reduzierte, die in Stresssituationen übermässig exprimiert werden. «Es zeigte sich zudem, dass die Anzahl der neutrophilen Granulozyten und Lymphozyten im Gegensatz zur Kontrollgruppe im Normbereich blieben», heisst es in der «Pharmazeutischen Zeitung» (32/2009/S.42). Mit diesem Experiment konnten physiologische Veränderungen nach Inhalation eines Geruchsstoffs analytisch erfasst werden. Die Forscher gehen davon aus, dass durch gezielte Analyse die Effekte von Geruchsstoffen quantifiziert werden können. *pte*

Nouveau CEO de Vifor Pharma



Le Conseil d'administration de Galenica a nommé le **Dr David Ebsworth** membre de la Direction générale de Galenica et CEO de Vifor Pharma. David Ebsworth apporte un très large savoir-faire à tous les niveaux de l'industrie pharmaceutique et une expertise hors pair d'importants marchés pharmaceutiques internationaux, selon un communiqué du groupe. Il prendra ses fonctions mi-octobre 2009. *pte*

Davantage d'emplois dans le domaine de la santé

Comme en 2005 déjà, le domaine de la santé et de l'action sociale comptait le plus grand nombre de places de travail en 2008, selon un communiqué de l'Office fédéral de la statistique. Fin septembre 2008, 483 300 personnes travaillaient dans des professions sociales ou de la santé. Avec une augmentation de 10 % en trois ans, le gain en termes de postes se situe au-dessus de la moyenne tous secteurs confondus qui est de 7,4 %. *OFS*

Journée nationale de vaccination 2009

Le 6 novembre, il sera possible de se faire vacciner contre la grippe sans prendre rendez-vous et pour un prix réduit dans les cabinets des médecins qui participent à la Journée nationale de vaccination. Les organisateurs – le Collège de médecine de premier recours (CMPR) – veulent rappeler, particulièrement cette année, qu'il est recommandé aux personnes à risques de complications, soit les personnes de plus de 65 ans et celles qui sont atteintes de maladies chroniques, de se faire vacciner contre la grippe. La campagne d'affichage souligne aussi qu'il est recommandé à l'entourage des personnes à risque (famille et professionnels de la santé) de se faire vacciner pour éviter la transmission du virus. *OFSP*

Yves Rocher: une carte-clients novatrice

La presse spécialisée française a attribué plusieurs prix à la société de produits cosmétiques Yves Rocher pour sa carte de fidélité, jugée la plus innovatrice. A cha-

que achat, la cliente cumule des pétales qu'elle pourra ensuite échanger contre des bons de réduction, des invitations, des offres produits, etc. La carte «We love you», bien plus qu'une carte de fidélité classique, dévoile un message personnalisé à chaque nouvelle visite de sa cliente.

Aromathérapie contre le stress

Le linalool est un composant courant des huiles essentielles utilisées en aromathérapie pour lutter contre le stress. On le trouve en particulier dans la lavande, le bois de rose et la coriandre. Des chercheurs de l'Université de Saitama (Japon) ont pu prouver dans des essais sur des rats les différents effets du linalool: les rats ont été exposés pendant deux heures au stress et la moitié d'entre eux avaient inhalé du linalool. Le système immunitaire de ceux-ci revenait presque à la normale, et une centaine de gènes impliqués dans des réponses au stress avaient une activité moins importante. *pte*

Commerce sur internet: amende pour Ciba Vision

L'Office anti-cartel allemand a condamné Ciba Vision à une amende de 17,4 millions de francs. Il reproche à l'entité du groupe pharmaceutique bâlois Novartis, active dans les lentilles de contact, d'avoir entravé la concurrence dans le commerce sur internet. *pte*

Hydrates de carbone: nouveau rapport

La Commission fédérale de l'alimentation (COFA) a élaboré un rapport sur les hydrates de carbone dans l'alimentation sur mandat de l'Office fédéral de la santé publique (OFSP). Elle y aborde entre autres les bases chimiques et physiologiques. Elle fait également des recommandations sur l'apport en hydrates de carbone. Quantitativement, la part optimale devrait osciller entre 45 et 55 % de l'apport énergétique journalier (environ 200 à 250 g) d'hydrates de carbone par jour pour les femmes; 250 à 300 g par jour pour les hommes). La commission recommande en outre un apport quotidien de 30 g de fibres alimentaires sous la forme de produits à base de farine complète, de fruits, de légumes et de légumineuses. La

consommation de sucre ne devrait pas dépasser les 10 % de l'apport calorique quotidien. Par sucre, on entend le saccharose, le glucose et le fructose mais aussi le sucre présent dans le miel, le sirop et les jus de fruits *OFSP*

«Tomate hors-sol plutôt que rien»



Récemment, s'est tenu le congrès national de la Société Suisse de Nutrition (SSN) sur le thème «Le dilemme du choix des achats. Bio? Régional? Saisonnier?». Plus de 300 participants ont pris part à la manifestation. Ci-dessous, quelques citations des intervenants relevées au vol: «Les denrées alimentaires fraîches non transformées ne contiennent à priori pas plus de vitamines et minéraux que les produits qui ont été transformés en préservant leurs qualités nutritionnelles.» Roland Charrière, directeur suppléant et responsable de l'Unité de direction Protection des consommateurs, Office fédéral de la santé publique (OFSP). «En principe, tous les aliments sont bons pour la santé, qu'ils soient issus de la production biologique ou traditionnelle. Cependant, les aliments biologiques sont produits avec ménagement, ils contiennent moins de résidus, sont fabriqués avec moins d'additifs et contiennent parfois plus de certains nutriments.» Christine Müller, collaboratrice scientifique, Office fédéral de l'agriculture (OFAG). «Les fruits et les légumes contiennent de nombreux micronutriments et substances végétales secondaires qui s'accompagnent de divers effets bénéfiques sur la santé. C'est pourquoi leur consommation est fortement encouragée.» Anna Bozzi Nising, cheffe du Groupe «Aliments», Station de recherche Agroscope Changins-Wädenswil (ACW). «Une tomate hors-sol ou en conserve vaut mieux que pas de légumes du tout.» Hans-Peter Bachmann, Station de recherche Agroscope Liebefeld-Posieux ALP et membre du comité de la SSN. *SSN*

Nationaler Grippeimpftag

Am 6. November findet der nationale Grippeimpftag statt. An diesem Tag ist es möglich, sich ohne Voranmeldung und zu einem Pauschalpreis bei Ärztinnen und Ärzten, die am Impftag teilnehmen, gegen die saisonale Grippe impfen zu lassen. Die Organisatoren – das Kollegium für Hausarztmedizin (KHM) – möchten dieses Jahr insbesondere daran erinnern, dass eine Impfung für Personen mit Komplikationsrisiko, das heisst für Personen über 65 Jahre und Personen mit chronischen Leiden, empfohlen sei. Die Plakatkampagne soll zudem darauf aufmerksam machen, dass auch Personen aus dem Umfeld der Risikopersonen (Familie und Gesundheitsfachleute) empfohlen wird, sich impfen zu lassen, um eine Übertragung des Virus zu verhindern. *BAG*

Bluthochdruck mit Sojabohnen ausgleichen

Viele Bluthochdruck-Patienten haben einen Mangel an speziellen Blutfetten und können diesen mit spezieller Ernährung ausgleichen. Das haben Forscher des Universitätsklinikums und des Max-Planck-Instituts für molekulare Zellbiologie und Genetik in Dresden herausgefunden. Eine Ernährung mit Produkten aus Sojabohnen, Eiern oder Fischrogen könne den Fetthaushalt ausgleichen und Bluthochdruck entgegenwirken, teilten die Wissenschaftler mit. Eier seien jedoch nur für jene Patienten empfehlenswert, deren Hochdruck nicht durch Arteriosklerose ausgelöst wurde. *pte*

Olivenöl-Bestandteil gegen Alzheimer



Der Inhaltsstoff Oleocanthal, ein Bestandteil von hochwertigem Olivenöl, wirkt nicht nur entzündungshemmend, durchblutungsfördernd und schmerzlindernd, sondern kann möglicherweise die Alzheimer-Krankheit stoppen. Dies zeigt eine Studie von amerikanischen Forschern am Monell Chemical Senses Center in Philadelphia. Im Labor veränderten sie Proteinfragmente, die mit dem Frühstadium der Krankheit in Verbin-

dung gebracht werden, chemisch so, dass diese nicht mehr an die Kontaktstellen zwischen Nervenzellen andocken können. Dadurch wird die Schädigung der Zellen verhindert, die schliesslich zum typischen Gedächtnisverlust bei Alzheimer führt. Ob das Oleocanthal die gleiche Wirkung auch im Körper ausübt, ist bislang unklar. Zuerst muss sich die Substanz im Tierversuch und in klinischen Studien bewähren. Studienleiter **Paul Breslin** und seine Mitarbeiter hatten die Substanz Oleocanthal vor knapp fünf Jahren aufgrund ihrer Ähnlichkeit mit dem entzündungshemmenden Schmerzmittel Ibuprofen entdeckt und begonnen, deren Potenzial zu untersuchen. *www.wissenschaft.de*

Kohlenhydrate: Neuer Expertenbericht

Die Eidgenössische Ernährungskommission (EEK) hat im Auftrag des Bundesamtes für Gesundheit (BAG) einen Expertenbericht zum Thema Kohlenhydrate in der Ernährung verfasst. Behandelt werden darin unter anderem die chemischen und physiologischen Grundlagen. Im Weiteren macht die EEK Empfehlungen zur Kohlenhydratzufuhr. Diese lauten: Maximal 45 bis 55 Prozent der täglichen Energieaufnahme sollten aus Kohlenhydraten bestehen (für Frauen zirka 200 bis 250 Gramm Kohlenhydrate pro Tag; für Männer zirka 250 bis 300 Gramm Kohlenhydrate täglich). Die Kommission empfiehlt zudem die tägliche Zufuhr von 30 Gramm Nahrungsfasern in Form von Vollkornprodukten, Früchten, Gemüse und Hülsenfrüchten. Zugewetzter Zucker (Saccharose, Glucose, Fructose) und Zucker in Honig, Sirup und Fruchtsäften sollten 10 Prozent der täglichen Energiezufuhr nicht überschreiten. *BAG*

Diabetes mellitus: Abnehmen verbessert Schlafapnoe

Übergewichtige Diabetiker leiden häufig auch unter schweren Schlafapnoen. Die Autoren einer Studie kommen nun zum Schluss, dass betroffene Patienten mit Typ-2-Diabetes durch effiziente Gewichtsreduktion die Schlafapnoen verringern oder sogar zum Verschwinden bringen können. Die Look Ahead Research Group untersuchte 264 Typ-2-Diabetiker, die im

Schnitt 61,2 Jahre alt und 102,4 Kilogramm schwer waren sowie einen BMI von 36,7 aufwiesen. Ihre Schlafapnoen hatten einen Wert von 23,2 AHI pro Stunde. AHI steht für Apnoe-Hypopnoe-Index, der entsteht, indem Apnoe- und Hypopnoe-Phasen addiert und durch die Schlafdauer geteilt werden. Die eine Gruppe nahm an einem auf Lebensstilveränderung ausgerichteten Programm zur Gewichtsreduktion teil, die Vergleichsgruppe an einem Diabetes-Management-Programm. Das Ergebnis: Die Teilnehmer der Verumgruppe hatten nach einem Jahr signifikant mehr abgenommen als die Vergleichsgruppe, und der AHI reduzierte sich um 9,7 pro Stunde. Je grösser die Gewichtsreduktion ausfiel und je höher der Ausgangs-AHI war, desto stärker nahmen die Schlafapnoe-Symptome ab. *www.tellmed.ch*

Bei Reizdarmsyndrom: Flohsamen

Eine in der traditionsreichen medizinischen Fachzeitschrift BMJ publizierte Studie zeigt auf, dass der an löslichen Pflanzenfasern reiche Flohsamen (Psyllium) bei Reizdarmsyndrom wirksam ist. Mehr noch: 275 Patienten im Alter von 18 bis 65 Jahren mit Reizdarmsyndrom erhielten zweimal täglich entweder 10 Gramm Psyllium oder Kleie oder, als Placebo, Reismehl, das fast keine intakten Pflanzenfasern mehr enthält. Nach 12 Wochen hatten sich die Beschwerden mit Psyllium um 90 Prozent verringert, mit der Kleie um 58 Prozent und mit dem Reismehl um 49 Prozent. *www.tellmed.ch*

Allergien: Neue Therapieansätze in der Diskussion

Schlucken statt spritzen lautet immer häufiger die Therapiealternative bei Allergien. Mit den neuen Lösungen und Lutschtabletten erreiche man eine Beschwerdeminderung von 40 Prozent, sagen deutsche Forscher. Grosse Hoffnungen setzen die Allergologen auf gentechnisch hergestellte Allergene. Die Behandlung von Allergikern werde dadurch auf jeden Fall sicherer, vielleicht auch effizienter. Die Experten rieten bei allen Insektentisch-Allergikern zu einer Hyposensibilisierung. Die Erfolgsquote bei diesen Hyposensibilisierungen liegt bei 99 Prozent. *www.pharmazeutische-zeitung.de*

Produkte-News

Antistress AG – Burgerstein Vitamine

VitaMini – Elefantenstark, mit neuem Geschmack. Für eine gesunde Entwicklung brauchen Kinder verhältnismässig hohe Mengen an Vitaminen, Mineralstoffen und Spurenelementen. VitaMini enthalten mehr als nur Vitamine, sie sind zuckerfrei (neu mit natürlichem Stevia als Süssungsmittel) und die Dosierung kann auf das Alter des Kindes abgestimmt werden (3–12 Jahre).

www.burgerstein.ch



Bioforce AG / A.Vogel

Das Swiss Olympic Team vertraut auf Echinaforce®! Als offizieller Supplier von Swiss Olympic begleitet A. Vogel Carlo Janka (WM-Gold Riesenslalom 2009) und das Swiss Olympic Team auf dem Weg an die Olympischen Spiele 2010 in Vancouver. Grosse körperliche Leistungen stellen eine grosse Herausforderung für das körpereigene Immunsystem dar. Damit die Schweizer Medaillenhoffnungen auch im kühlnassen Winterwetter auf ihre Abwehrkräfte zählen können, werden sie mit Echinaforce® versorgt.

www.avogel.ch



Louis Widmer AG

Für Weihnachten offeriert die Louis Widmer AG ein Geschenkset mit Dusch Gel, Hand Balsam UV und Lippenpflege Stift UV zum Spezialpreis. Das extramilde Dusch Gel eignet sich speziell für die empfindliche Haut. Der Hand Balsam UV pflegt und befeuchtet die Haut tagsüber und schützt vor UV-Strahlen. Der Lippenpflege Stift UV macht trockene, spröde Lippen wieder weich und geschmeidig.

www.louiswidmer.ch



Iromedica AG

Der Pelsano Dusch-Schaum ist ein herrliches Duschvergnügen mit pflanzlichen Waschsubstanzen. Ein sehr milder, cremiger Dusch-Schaum für die tägliche Körperpflege. Verwöhnt die anspruchsvolle Haut. Mit wertvollem Sonnenblumenextrakt und Panthenol, ohne Parabene, ohne Farbstoffe. Die Parfumsubstanzen sind allergenfrei. Weitere Pluspunkte: pH-hautneutral und seifenfrei. Inhalt: 250ml

www.pelsano.ch



Neuer Fachausschuss für Komplementärarzneimittel

Heilmittel Swissmedic hat einen neuen Fachausschuss gegründet, um bei der Erarbeitung der Pharmakopöe das Fachwissen über Arzneimittel aus der traditionellen chinesischen Medizin, der Homöopathie und der Anthroposophie sicherzustellen.

Die Abteilung Pharmakopöe des Schweizerischen Heilmittelinstituts Swissmedic ist die nationale Pharmakopöebehörde und koordiniert ein Netzwerk von rund 110 Schweizer Fachleuten, die zur Erarbeitung der Pharmakopöe beitragen (zum Beispiel in Experten- und Arbeitsgruppen der Europäischen Pharmakopöe, in der schweizerischen Pharmakopöekommission oder in schweizerischen Fachausschüssen). Die vom Direktor des Instituts eingesetzten Fachausschüsse erarbeiten Texte für die Schweizerische Pharmakopöe und beurteilen Entwürfe der Europäischen Pharmakopöe. Bisher gab es folgende vier Fachausschüsse: Biologische Produkte, Chemie, Galenik und Phytochemie.

An Bedeutung gewonnen

In den letzten Jahren gewannen die komplementärmedizinischen Arzneimittel in Europa erheblich an Bedeutung. Um den gesetzlichen Auftrag erfüllen zu können und das notwendige Fachwissen auch in diesem Bereich sicherzustellen, beschloss Swissmedic, einen neuen Fachausschuss einzusetzen, jenen für Komplementärmedizinische Arzneimittel. Die konstituierende Sitzung fand vor rund zwei Monaten in Wädenswil (ZH) statt.

Der Fachausschuss

Die Mitglieder des Fachausschusses Komplementärmedizinische Arzneimittel der Pharmakopöe sind: Prof. Dr. Beat Meier (Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften, Präsident des Fachausschusses), Dr. Albert Blarer (Phytax AG, Arzneimittel der traditionellen chinesischen Medizin), Dr. Richard Bolli (Swissmedic, Zulassung/Botanik), Gabriela Gutknecht (Lian Chinaherb AG, Arzneimittel der traditionellen chinesischen Medizin), Dr. Thomas Lehmann (Swissmedic, Labor/Analytik), Dr. Jakob Maier (Weleda AG, anthroposophische Arzneimittel), Dr. Eike Reich (Camag, Dünnschichtchromatographie), Margot Spohn (Swissmedic, Zulassung), Dr. Georg Zogg (Ceres Heilmittel AG, homöopathische Arzneimittel).

Das Programm beinhaltete unter anderem eine Einführung in die Arbeitsweise der Pharmakopöe durch **Dr. Tobias Gosdschan**, Leiter der Abteilung Pharmakopöe bei Swissmedic, und **Dr. Cornelia Huber**, wissenschaftliche Betreuerin des Fachausschusses Komplementärmedizinische Arzneimittel. Der Präsident des Fachausschusses, **Prof. Dr. Beat Meier**, informierte über die Aktivitäten der Pharmakopöe im Bereich der komplementärmedizinischen Arzneimittel. Impulsreferate über die Spezialgebiete innerhalb des Fachausschusses hielten **Dr. Albert Blarer** (Arzneimittel der traditionellen chinesischen Medizin), **Dr. Jakob Maier** (anthroposophische Arzneimittel) und **Dr. Georg Zogg** (homöopathische Arzneimittel).

Mit der Gründung des neuen Fachausschusses wurde eine wesentliche Voraussetzung geschaffen, um die in Artikel 2 Absatz 1 der Pharmakopöeverordnung (PhaV; SR 812.211) geforderte Erarbeitung und laufende Aktualisierung der Pharmakopöe nach neuen wissenschaftlichen Erkenntnissen und nach den Erfordernissen der pharmazeutischen Praxis auch auf dem Gebiet der komplementärmedizinischen Arzneimittel umzusetzen.

Gesetzlich verankerte Qualität

Die Pharmakopöe beinhaltet gesetzlich verbindliche Qualitätsvorschriften und trägt dazu bei, dass allen Patientinnen und Patienten qualitativ gleich hochstehende Arzneimittel zur Verfügung stehen. Das Schweizerische Heilmittelinstitut Swissmedic ist auf der Basis von Artikel 52 des Heilmittelgesetzes (HMG; SR 812.21) für die Mitarbeit an der Europäischen und die Erarbeitung der Schweizerischen Pharmakopöe zuständig und beteiligt hierbei Fachleute aus interessierten Kreisen.

Mehr Informationen zur Pharmakopöe sind erhältlich auf der Swissmedic-Website unter www.swissmedic.ch/pharmacopoeia.asp und unter www.edqm.eu.

pte

Swissmedic met en place un **nouveau Comité d'experts «médicaments de la médecine complémentaire»**. L'institut est responsable de la planification générale, de l'élaboration et de la mise à jour permanente de la **Pharmacopée** en fonction des dernières connaissances scientifiques et des exigences de la pratique pharmaceutique. Détails sur d-inside.drogoserver.ch/Inside.pdf – cliquez ensuite sur l'encadré et l'article s'affichera automatiquement.



«Es ist nicht einfach, ein an sich landwirtschaftliches Pflanzenprodukt in ein hochwertiges Medizinalprodukt zu überführen.»

Padma-VR-Präsident Herbert Schwabl

Angst vor der Komplementärmedizin nehmen

Interview Eine Wachstumsstrategie im herkömmlichen Sinn steht für Padma-VR-Präsident Herbert Schwabl nicht zuoberst auf der Traktandenliste. Ein neues Produkt hat Padma dennoch in der Pipeline.

Herbert Schwabl, die Firmengründung der Padma AG ist einigermassen unschweizerisch verlaufen. Was ist heute von diesem Pioniergeist noch zu spüren?

Herbert Schwabl: Als Karl Lutz 1969 die Padma AG in Zürich gründete, sprach noch kein Mensch von natürlichen Heilmitteln. Und erst recht niemand von tibetischer Medizin. Das Pionierhafte heute ist vielleicht, dass wir strikte an den Originalrezepturen festhalten, Erreichtes bewahren und nicht auf Biegen und Brechen laufend Neues auf den Markt bringen wollen. Zudem war der Padma-Pioniergeist immer eng mit dem Überwinden von Widerständen verknüpft. Vierzig Jahre Padma-Geschichte sind praktisch dreissig Jahre Registrierungs-Geschichte unserer Hauptprodukte Padma 28 und Padma Lax. In der Komplementärmedizin geht es um eine Politik der kleinen Schritte – damals wie heute.

Padma 28 gilt auch in Ärztekreisen als eine Art Wundermittel bei Durchblutungsstörungen. Welches sind die Inhaltsstoffe?

Padma 28 enthält Wirkstoffe von zwanzig verschiedenen Pflanzen und Gewürzen. Dies gilt in der westlichen Denkweise, auch in der komplementärmedizinischen, als irrsinnig kompliziert. Obschon man bei einem Kräutertee eine Mischung von verschiedensten Pflanzen überhaupt nicht eigenartig findet. Übrigens wird Padma 28 seit Oktober in einer neuen galenischen Form als Kapseln vertrieben. An der Rezeptur, Dosierung und Wirkung hat sich nichts geändert. Ziel ist eine verbesserte Anwendung für die Patienten.

Wieso wird das erfolgreiche Padma 28 nicht kopiert?

Es gab zwar Versuche, Padma 28 zu imitieren. Aber für die Herstellung eines guten Produkts braucht es nicht nur eine gute Pflanzenqualität, sondern auch das exakte Know-how für die Verarbeitung. Es ist nicht einfach, ein an sich landwirtschaftliches Pflanzenprodukt in ein hochwertiges Medizinalprodukt zu überführen. Erst recht nicht für zwanzig Pflanzen, die zusammen harmonisieren müssen. Damit haben übrigens auch die Zulassungsbehörden grosse Schwierigkeiten.

Neben Padma 28 ist Padma Lax das zweite wichtige Produkt. Ist eine Ausrichtung auf nur zwei Produkte nicht eine riskante Strategie?

Im Kanton Appenzell werden noch weitere Padma-Produkte vertrieben. Schon seit einiger Zeit sind wir daran, bei Swissmedic

ein neues Produkt registrieren zu lassen. Doch eine kleine Firma hat nicht unbeschränkt Ressourcen. Es geht uns in erster Linie um die Produktion der genannten Produkte sowie um Forschungsarbeit. Wachstum sehen wir eher darin, dass unsere Produkte in anderen europäischen Ländern zugelassen werden. Geht es um die Aufrechterhaltung des damaligen Pioniergeistes, so geht es darum, den Behörden die Angst vor der Komplementärmedizin zu nehmen. Das ist aufwendig und zeigt sich auch im schwierigen Verhältnis der Schweiz zu Europa. In Deutschland beispielsweise darf Padma 28 in der Selbstmedikation nicht verkauft werden, obschon anzunehmen ist, dass ein Produkt, das in der Schweiz Wirkung zeigt, auch den Menschen in andern Ländern guttun würde.

Wie sieht es mit dem Vertrieb aus: Padma hat eine hohe Fachhandelstreue. Wäre es ein Wunsch, dereinst im Grossverteiler zu stehen?

Ich bin gebürtiger Österreicher und kann sagen, dass die Kompetenz von Schweizer Drogisten europaweit einzigartig und die Beratungsleistung im Ausland vergleichsweise sehr tief ist. Wegen der fehlenden Beratungskompetenz interessieren uns Grossverteiler nicht. Ich tue mich auch sehr schwer mit der Idee, ein Heilmittel im Supermarkt zu kaufen. Der Patient hat ein Problem, er sucht eine Lösung und er muss das Vertrauen haben, dass er gut beraten wird. Ebenso ist da das Kostenargument das falsche Argument. Marketing ist für mich eine Frage der praktizierten Ethik. Marketing, das sich nur dank bunter Bilder durchsetzt, überzeugt mich nicht. Wir arbeiten ohne Aussendienst, bei uns steht immer das Produkt im Vordergrund, das durch seine Wirkung überzeugen muss. ►

Zur Person

Herbert Schwabl (1961) hat in Wien Physik studiert. Er hat bei Forschungsarbeiten mitgewirkt, die aufzeigen, ob komplementärmedizinische Methoden wirken und wie sich dies mit physikalischen Methoden messen lässt. Auf diesem Weg kam er vor mehr als zwanzig Jahren in Kontakt mit Padma-Gründer Karl Lutz und blieb in der Schweiz «hängen». Er ist verheiratet, hat einen 18-jährigen Sohn und eine 14-jährige Tochter.



Fotos: Flavia Trachsel

In der Schweiz geniessen die Exil-Tibeter und der Dalai Lama viel Sympathie. Hat die schwierige politische Situation der Tibeter einen Einfluss auf das Interesse der Schweizerinnen und Schweizer an der tibetischen Medizin?

Exil-Tibeter sind deshalb in der Schweiz so anerkannt, weil sie eine Volksgruppe sind, deren Integration im Westen praktisch mustergültig geklappt hat. Ob da eine positive Wechselwirkung zu unseren Produkten besteht, weiss ich nicht. Viele sagen: Ihr habt es leicht, ihr bildet einen tibetischen Mönch auf der Packung ab, und schon seid ihr werbestrategisch fein raus. Genau das wollen wir aber nicht. Es schiene mir geradezu verwerflich, diese Symbolik für unsere Produkte zu verwenden. Im Vordergrund steht ein gutes Produkt. Wenn ein Mensch gegen seine Durchblutungsstörungen Padma 28 nimmt und er Sympathie dafür hat, weil es aus Naturprodukten hergestellt wird, und wenn er dann irgendwann das Kleingedruckte auf der Packung liest und sich für den Hintergrund der tibetischen Medizin interessiert, dann soll er das sehr gerne tun.

Was ist seit dem 17. Mai, der Annahme des Verfassungsartikels Komplementärmedizin, gelaufen? Padma hat sich im Abstimmungskampf sehr für ein Ja an der Urne starkgemacht.

Die Verbände, Hersteller, Ärzte und Therapeuten sind derzeit daran, einen Dachverband für Komplementärmedizin zu gründen. Auch die Drogisten werden voraussichtlich mitmachen. Wir halten auch engen Kontakt zur Parlamentariergruppe Komplementärmedizin, denn es wird um die Ausarbeitung von konkreten Gesetzen gehen. Wir wollen ein partnerschaftliches Verhältnis zu den Behörden (BAG, Swissmedic) entwickeln und das Verständnis und das Bewusstsein fördern, dass chronisch Kranke eine andere lebenslange medizinische und therapeutische Begleitung brauchen als Akutpatienten. Und genau da hat die Komplementärmedizin ein starkes Angebot.

Sie sind Padma-VR-Präsident. Sie treten aber persönlich kaum in Erscheinung in der Öffentlichkeit. Ist das ein bewusster Entscheid?

Ich bin von der Ausbildung her Biophysiker und mein Hauptinteresse liegt nach wie vor in der Forschung, im Netzwerkbilden und im internationalen Geschäft. Es ist wohl in der Tat so, dass der Auftritt im Rampenlicht nicht meine Stärke ist.

Katharina Rederer

Firmenporträt

Die Geschichte der Padma-Rezepturen ist die Geschichte der Wanderbewegung tibetischer Mönche mit Ausgang in Sibirien. 1857 brach dann der tibetische Arzt **Tsultrim Badma** mit seinem Wissen in Richtung Europa auf. (Der Firmenname Padma geht auf ihn zurück.) Ein Neffe Badmas, der Pole **Peter Badmajew**, bot 1965 die Originalrezepturen der tibetischen Medizin dem polnischen Staat an, der aber kein Interesse zeigte. Badmajew, der den Schweizer Pharmakaufmann **Karl Lutz** kannte, überlies Lutz die Rezepturen. Dieser gründete Padma 1969 in Zürich und produzierte zeitlebens nach traditionellen und originalen Rezepten pflanzliche Heilmittel auf der Basis der tibetischen Medizin. Nach seinem Tod übernahmen Mitarbeitende die Firma in Schwerzenbach (ZH) und gründeten eine Aktiengesellschaft. Verwaltungsratspräsident ist **Dr. Herbert Schwabl**. Padma erwirtschaftet mit seinen 45 Mitarbeitenden einen Jahresumsatz von rund 12 Millionen Franken und stellt circa 80 Millionen Tabletten pro Jahr her, wovon etwa die Hälfte in den Export geht. Padma 28 ist seit Jahren unter den drei bestverkauften Arzneimitteln der Komplementärmedizin.

Pour **Herbert Schwabl**, Président du Conseil d'administration de **Padma**, une stratégie de croissance à proprement parler n'est pas en tête des priorités, la politique de l'entreprise visant avant tout de préserver les acquis. Mais Padma prépare néanmoins la commercialisation d'un nouveau produit. Lisez l'intégralité de notre **interview** sur d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf – cliquez ensuite sur l'encadré et l'article s'affichera automatiquement.



Fragen rund um die Arbeitszeit

Arbeitsgesetz Die Einhaltung der Arbeitszeitvorschriften ist nicht nur gesetzliche Pflicht, sondern auch präventives Element im Betriebskonzept. Es sorgt für effiziente Arbeitssicherheit, Mitarbeiterzufriedenheit und nachhaltigen Gesundheitsschutz.



Foto: pixelio.de

Als Arbeitszeit gilt die Zeit, während der sich der Arbeitnehmer zur Verfügung des Arbeitgebers hält, der Arbeit nachgeht oder angeordnete Weiterbildungen besucht. Grundsätzlich wird der Arbeitsweg nicht zur Arbeitszeit hinzugerechnet; es sei denn, der Arbeitnehmer habe auswärts Arbeiten zu leisten und müsse dadurch einen längeren Arbeitsweg zurücklegen. (In einem derartigen Fall muss die zeitliche Differenz zur normalen Wegzeit als Arbeitszeit hinzugerechnet werden.)

Pausen und Ruhezeiten

Pausen gehören nur dann zur Arbeitszeit (und müssen vom Arbeitgeber entschädigt werden), wenn ein Arbeitnehmer den Arbeitsplatz nicht verlassen darf und sich während seiner Pause jederzeit für einen allfälligen Arbeitseinsatz bereithalten muss. In der Regel sind Pausen unbezahlt, zum Beispiel wenn man das Firmengebäude zu Pausenzwecken verlässt oder wenn in der Unternehmenscafeteria ein Kaffee getrunken wird. Die Minimalvorschriften bezüglich Arbeits- und Ruhezeit werden

im Bundesgesetz über die Arbeit in Industrie, Gewerbe und Handel (Arbeitsgesetz, ArG) geregelt. Nach Art. 15 ArG ist die Arbeit durch Pausen von folgender Mindestdauer zu unterbrechen:

- a) Eine Viertelstunde bei einer täglichen Arbeitszeit von mehr als fünfeinhalb Stunden.
- b) Eine halbe Stunde bei einer täglichen Arbeitszeit von mehr als sieben Stunden.
- c) Eine Stunde bei einer täglichen Arbeitszeit von mehr als neun Stunden.

Die Einteilung der Pausen ist jeweils in Absprache mit dem Arbeitgeber zu treffen. Schliesslich entscheidet aber er, wann Pausen gemacht werden dürfen. Der Arbeitgeber hat sich hierbei an den Grundsatz der Verhältnismässigkeit zu halten und die Wünsche der Arbeitnehmenden entsprechend zu berücksichtigen. Nach Art. 15 ArG ist den Arbeit-

nehmern eine tägliche Ruhezeit von mindestens elf aufeinanderfolgenden Stunden zu gewähren. Die Ruhezeit kann für erwachsene Arbeitnehmer einmal in der Woche bis auf acht Stunden herabgesetzt werden, sofern die Dauer von elf Stunden im Durchschnitt von zwei Wochen eingehalten wird.

Arbeitszeiterfassung

Der Arbeitgeber hat die Pflicht, dem Arbeitnehmer eine geeignete Form der Arbeitszeiterfassung zur Verfügung zu stellen und die entsprechenden Unterlagen und Verzeichnisse während mindestens fünf Jahren aufzubewahren. In der heutigen Zeit ist sowohl von Arbeitgeber als auch von Arbeitnehmerseite der Wunsch vorhanden, die Arbeitszeiten mittels verschiedenster Modelle zu flexibilisieren. Damit ergeben sich in der Praxis oftmals Probleme bei der Erfassung der Arbeitszeit.

Temps de travail

Le respect des prescriptions du temps de travail est un devoir légal. Mais il veille aussi à une sécurité efficace au travail, à la satisfaction des collaborateurs et à une protection durable de leur santé. On entend par temps de travail le temps pendant lequel le travailleur est à disposition de l'employeur, fait son travail ou suit une formation continue demandée.

Vous voulez en savoir plus sur les **prescriptions** légales, comment sont réglementées les pauses? Rendez-vous sur d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf – cliquez ensuite sur l'encadré et l'article en français s'affichera automatiquement.



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

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

Auf dem Gesundheitsmarkt die Nummer eins

SDV-Medienverbund Der Schweizerische Drogistenverband (SDV) ist mit seinen Fach- und Publikumsmedien auf Erfolgskurs. Das Geheimnis liegt in einem gut abgestimmten Medienverbund.

Andere Gesundheitstitel beklagen einen teilweise massiven Inserate- und/oder Auflagenrückgang und müssen ihre Anzeigenpreise senken. Nicht so der SDV. **Alexandra Stiegler**, Leiterin Kommunikation bei der Werbemedienforschung Zürich, zeigt dies am Beispiel des *Drogistenstern* auf: «Mit einer von der WEMF beglaubigten Auflage von 330 000 Exemplaren gehört der *Drogistenstern* zu einer der auflagestärksten Gesundheitszeitschriften der Schweiz.» Dass die «Haus-

zeitschrift der Drogisten» vom Verschwinden anderer Gesundheitstitel auf dem Markt profitieren konnte, vermeint Stiegler. «Der *Drogistenstern* bringt jahrzehntelange Kontinuität und bietet seiner Leserschaft interessante, redaktionelle Eigenleistung. Unsere Erfahrung zeigt, dass die Leserinnen und Leser diese Verlässlichkeit schätzen.» Eine kürzlich durchgeführte Leserumfrage bestätigt diese Einschätzung: Die Leserschaft erteilt dem *Drogistenstern* hervorragende Noten.

Auch die Fachzeitschrift *d-inside* mit einer WEMF-beglaubigten Auflage von 6300 kann sich sehen lassen.

Michael Severus, Leiter Verkauf und Sponsoring beim SDV, bestätigt, dass das budgetierte Anzeigenvolumen dieses Jahr voraussichtlich nicht nur eingehalten, sondern übertroffen werde. «Wir scheinen von der Wirtschaftskrise sogar zu profitieren», sagt er, «wohl weil die Industrie in unsicheren Zeiten mit reduzierten Budgets wenig Lust auf Experimente

hat.» Severus geht davon aus, dass gerade heute vermehrt auf glaubwürdige, etablierte Medien gesetzt werde, die einen guten Leistungsausweis hätten. Es gibt jedoch noch weitere Gründe, warum es dem SDV besser geht als vielen anderen Gesundheitsmedien. «Wir haben mit den Drogerien einen zuverlässigen, gut ausgebauten Vertriebskanal. Und ganz wichtig: Wir ruhen uns nicht auf unserem Erfolg aus», sagt **Heinrich Gasser**, Leiter Medien und Kommunikation

des Schweizerischen Drogistenverbandes und Mitglied der Geschäftsleitung, «wir bieten den Leserinnen und Lesern kontinuierlich Neuerungen an, die den Nutzwert des *Drogistenstern* erhöhen und attraktiv machen.»

Damit gemeint ist, dass die Publikumsmedien Special, Booklet und die Internet-Gesundheitsplattform *vitagate24.ch* den *Drogistenstern* ergänzen und alle Medien zusammen einen echten Verbund darstellen. ▶



Etabliert, mit Spitzenwerten!

Der Drogistenstern, die Zeitschrift für Gesundheit, Schönheit und Wohlbefinden der Schweizer Drogerien

- wird von über einer Million Leserinnen und Lesern gelesen
- wird von über 28 % der Schweizer Frauen beachtet
- erscheint in 10 Ausgaben pro Jahr
- wird aktiv in 570 Drogerien verteilt und in die Haushaltungen gestreut
- erreicht Spitzenwerte bei zufriedenen Lesern

Das themenspezifische Booklet im *Drogistenstern* bietet Inserenten eine zielorientierte Werbepattform mit hohem Aufbewahrungswert.



Ohne Streuverlust, mit grosser Nachhaltigkeit!

Das Special als Ergänzung des Drogistenstern

- wird in der Beratung eingesetzt
- bietet ein zielgruppenorientiertes Werbeumfeld
- erreicht die Zielgruppe direkt
- hat einen hohen Aufbewahrungswert

vitagate24.ch
Jeden Tag einen Klick gesünder.

▶ **vitagate24.ch, die neue Schweizer Gesundheitsplattform im Internet**

- die sinnvolle Ergänzung zu den gedruckten Publikumsmedien *Drogistenstern* und Special
- redaktionelle Texte, die auf *Drogistenstern* und Special abgestimmt sind
- neue Werbeformen und Interaktivität zu interessanten Zielgruppen



Vertraut, mit hoher Akzeptanz!

d-inside ist die kompetente Fachzeitschrift für alle Drogisten, vom Chef bis zum Lehrling

- erreicht durch adressierten Postversand über 6000 Drogistinnen und Drogisten
- kennt keinen Streuverlust
- transportiert die Botschaft von Inserenten im richtigen Umfeld



Jederzeit abrufbereit!

d-bulletin, die elektronische Plattform für Drogistinnen und Drogisten

- informiert Drogistinnen und Drogisten frühzeitig zu wichtigen Themen im *Drogistenstern*
- hilft Fehlverkäufe zu vermeiden und die Verfügbarkeit von Produkten zu sichern
- überprüft dank Wissenstest das Fachwissen



Aktuell und flexibel!

d-mail, der elektronische, unkomplizierte Newsletter

- erreicht wöchentlich 1700 Abonnenten aus der Branche
- verbreitet wichtige Informationen rasch und mit grosser Aufmerksamkeit in der Drogeriebranche
- transportiert die Botschaft von Inserenten schnell und mit ihrer Homepage verlinkt

Für Nachhaltigkeit!

Image und Vernetzung:

Inserenten stimmen alle ihre Instrumente ab und gewinnen damit an Umsetzungskraft in der Drogerie.

Ausbildung, SchulungsForum, B-Learning-Plattform DrogoBrain:

Inserenten bauen Fachwissen auf, platzieren ihre Argumente und optimieren ihre Glaubwürdigkeit und ihr Image.

Sponsoring:

Sponsoren bauen langfristige Partnerschaften mit der gesamten Branche auf und gewinnen an Glaubwürdigkeit und gutem Image.

Numéro un sur le marché

L'Association suisse des droguistes (ASD) connaît le succès avec ses médias spécialisés et grand public. Le secret réside dans une interconnexion bien déterminée des différents médias. Certains titres de santé se plaignent d'un recul parfois massif des annonces et/ou des tirages et doivent diminuer le prix de leurs annonces. Ce n'est pas le cas de l'ASD. **Alexandra Stiegler**, directrice communication chez REMP, recherches et études de médias publicitaires à Zurich, le confirme: «Avec un tirage certifié REMP de 330 000 exemplaires, la *Tribune du droguiste* fait partie des magazines de santé au plus fort tirage en Suisse.» Mais elle ne pense pas que le succès du «journal des droguistes» soit dû à la disparition d'autres titres de santé sur le marché. «La *Tribune du droguiste* travaille dans la continuité et offre à ses lecteurs ses propres contributions rédactionnelles intéressantes. Notre expérience montre que les lecteurs apprécient cette fiabilité.» Un sondage auprès des lecteurs réalisé récemment confirme cette impression: ils donnent des notes remarquables à la *Tribune du droguiste*. Le magazine spécialisé d-inside avec son tirage certifié REMP de 6300 n'a pas à rougir. **Michael Severus**, responsable ventes et sponsoring à l'ASD, confirme que le volume d'annonces pour cette année sera non seulement atteint mais probablement dépassé. «Nous semblons même profiter de la crise économique», dit-il, «peut-être bien parce que l'industrie est moins encline à tenter de nouvelles expériences en ces temps incertains aux budgets réduits.»

Vous voulez en avoir plus sur l'offre des médias de l'ASD? Savoir comment ils se complètent? Les réponses à vos questions sur *d-inside.drogo-server.ch/inside.pdf* – cliquez ensuite sur l'encadré et l'article en français s'affichera automatiquement.

Hand in Hand

Wie der Drogist, die Drogistin von diesem Medienverbund profitiert, erklärt Heinrich Gasser an einem Beispiel: «Ein Pharma-Unternehmen entwickelt ein neues Produkt, beispielsweise zur Raucherentwöhnung, und will dieses im Markt einführen. In einem ersten Schritt muss die Fachwelt – in unserem Fall die Drogerien – möglichst umfassend über Wirkungsweise und Wirksamkeit des neuen Präparates informiert werden. Dafür stehen unser elektronischer Newsletter *d-mail* und vor allem unsere Fachzeitschrift *d-inside* zur Verfügung. Steht das neue Präparat erst mal in der Drogerie, muss das gleiche Pharma-Unternehmen ja auch das breite Publikum informieren. Hier kommen unsere Publikumsmedien *Drogistenstern* und die Gesundheitsplattform *vitagate24.ch* ins Spiel – sie sind dank ihrer grossen Reichweite geeignet, das neue Produkt einer breiten, interessierten Öffentlichkeit bekanntzumachen. Im Anzeigenteil als Inserat oder Publireportage. Und im redaktionellen Teil, indem das Thema Rauchen und Raucherentwöhnung aufgegriffen wird, allerdings ohne auf ein konkretes Produkt hinzuwei-

sen. Dieses Beispiel zeigt, dass unser Medienverbund erfolgreich ist, weil die Anbieter mit uns als Partner sowohl das Fachpublikum wie auch eine breite Öffentlichkeit ohne Reibungsverluste informieren können.»

d-inside:
Unverzichtbar für Drogisten

Die wichtigste Informationsplattform der Drogistinnen und Drogisten ist das Fachmagazin *d-inside*. Das Branchenmedium berichtet zehnmal jährlich über Aktuelles aus der Branche, News aus Wissenschaft und Industrie, beleuchtet Trends und lässt Veranstaltungen Revue passieren. Fundierte Fachartikel dienen der Wissensauffrischung oder Weiterbildung. Das gesamte Redaktionsprogramm ist auf die anderen Medien und Aktivitäten des Drogistenverbandes abgestimmt. Die Zeitschrift erscheint in deutscher Sprache; die französische Übersetzung ist elektronisch hinterlegt und für Drogisten in der Westschweiz und im Tessin jederzeit abrufbar. Begleitet wird das *d-inside* durch das täglich aufgeschaltete *d-flash* und den wöchentlich erscheinenden elektronischen Newsletter *d-mail*.

Die Publikumsmedien

Der *Drogistenstern* informiert zehnmal im Jahr mit einem professionellen publizistischen Anspruch und hoher Glaubwürdigkeit. Er informiert knapp eine Million Leserinnen und Leser differenziert über Gesundheit, Schönheit, Prävention und Wohlbefinden. Mit jedem *Drogistenstern* bekommt die Leserschaft zusätzlich ein eingeklebtes Booklet «Wissen kompakt». Dieser kleine Ratgeber von 16 Seiten fasst in Kürze das Wichtigste zu einem ausgewählten Drogeriethema zusammen. Die *Specials* widmen sich vertieft einem einzigen Thema wie Gesundheit am Arbeitsplatz, Reisen, Schulkinder, Schönheit. «Durch die fundierten Beiträge erhalten die *Specials* einen hohen Aufbewahrungswert beim Kunden», weiss Verkaufsleiter Michael Severus. Zu guter Letzt zählt zu den Publikumsmedien die Internetplattform *vitagate24.ch*. Im Zentrum stehen Selbstmanagement, Anleitungen zur Vorsorge und zur sanften Heilung, komplementärmedizinische Therapien sowie deren Wirksamkeit und Risiken. Rund um ein Medienmix, der Drogistinnen und Drogisten in ihrer Arbeit unterstützt und der Kundschaft viel Interessantes bietet.

Sonja Leissing

Quelle: WEMF

Leserzahlen	WEMF-Auflage	Anzahl Leser
<i>Drogistenstern</i> (d)	307 213	856 000
<i>Tribune du Droguiste</i> (f)	25 787	111 000
<i>Drogistenstern</i> gesamt (d+f)	333 000	967 000
Astrea Apotheke	108 582	n.v.
Astrea Pharmacie	40 831	n.v.
Astrea gesamt (d+f)	149 413	n.v.
Beobachter (d)	308 527	933 000
Gesundheitstipp	n.v.	574 000
Glückspost	146 325	412 000
Hausapotheke (d)	238 382	503 000
Pharmacie chez soi (f)	74 033	208 000
Hausapotheke gesamt (d+f)	312 415	711 000
Schweizer Illustrierte (d)	204 856	917 000
Schweizer Familie	185 174	762 000

Medienvergleich

WEMF heisst Werbemedienforschung. Die nicht gewinnorientierte Forschungsorganisation liefert Werbern und Verlegern kontinuierlich neutrale und vergleichende Daten über den Schweizer Werbe- und Mediennutzermarkt. Dies mit Schwerpunkt Lesermarkt. Zu diesem Zweck erhebt und kontrolliert die WEMF die Auflage einer Publikation und die Leserzahlen von Zeitungen, Zeitschriften und zur Internet-Nutzung. Die Auflage bezeichnet die Zahl gedruckter Exemplare. Weitere Informationen unter www.wemf.ch.

Anerkennenswerte
Nachwuchsförderung

Sponsoring Unterrichtsqualität und Lehrstoff, der den Zeitgeist trifft: Diese Attribute der Höheren Fachschule für Drogisten und Drogistinnen (ESD) sind auch das Verdienst der Industrie, welche die Ausbildungsstätte der angehenden Drogisten HF durch Sponsoring unterstützt.

56 Studentinnen und Studenten besuchen momentan die Höhere Fachschule für Drogisten und Drogistinnen (ESD) in Neuenburg, um dort nach zweijährigem Studium und erfolgreicher Prüfung ihr Diplom in Empfang zu nehmen. Pharmakologie, Pharmakognosie, Ernährungslehre und Unternehmensführung sind Schlüsselfächer für den Berufsstand des Drogisten. Der Unterricht in diesen wie in sämtlichen anderen Schulfächern wird laufend den Bedürfnissen der Zeit angepasst. So wurde erst kürzlich das Fach Naturheilverfahren vollständig neu konzipiert. Die Anzahl Lektionen wurde verdoppelt, den Studierenden werden zusätzliche neue Therapieformen vermittelt und das Fach wird modular von Experten unterrichtet.

Zwölf namhafte Firmen

Die Qualität in der Weiterbildung dient den Studierenden im Einzelnen und dem Berufsstand als Ganzes. Die Industrie, auf deren Unterstützung die ESD als halbprivate Schule angewiesen ist, leistet dazu einen wesentlichen Beitrag.



Die Sponsoren haben die Möglichkeit, in der schuleigenen Modelldrogerie einen zweiten Verkaufspunkt einzurichten.

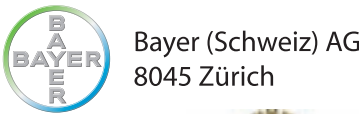
Derzeit supporten zwölf namhafte Firmen aus der Drogerie-Branche die ESD: Bayer, Bio-Strath, Dropa, ebi-pharm, Heidak, Holle, Interdelta, Mepha, Novartis, Schwabe Gruppe Schweiz, Tentan und Vifor. An dieser Stelle im Namen der Studierenden, der ESD und des SDV ein herzliches Dankeschön an unsere Sponsoring-Partner. Das Sponsoring-Konzept an der ESD verfolgt im Wesentlichen zwei Ziele: Die Studierenden und die Drogeriebranche werden unterstützt, und die Sponsoring-Partner präsentieren sich beim «Nachwuchs». Aktivitäten wie Führungen durch Unternehmen und firmeninterne Projekte ermöglichen den Studierenden einen vielseitigen Blick hinter die Kulissen und bieten ihnen gute Gelegenheit zum direkten Austausch mit der Industrie.

Vorteile für die Sponsoren

Die Vorteile für die Sponsoring-Partner: Sie präsentieren ihre Logos und Produkte in Leuchtkästen sowie mit einem aktuellen Spot auf dem Flatscreen gleich beim Eingang des Hauptgebäudes der ESD. Die Werbebotschaften können ohne grossen Aufwand bis zu viermal im Jahr ausgetauscht, auf dem Flatscreen gar monatlich Neuigkeiten aufgeschaltet werden. Zudem besteht für die Sponsoren die Möglichkeit, in der schuleigenen Modelldrogerie einen zweiten Verkaufspunkt einzurichten. Die Nächsten, die dort lernen und direkt von der Unterstützung profitieren werden, sind die angehenden Drogisten HF des Ausbildungszyklus 2010 bis 2012. Derzeit läuft an der ESD die Ausschreibung, ab August 2010 gilt dann ernst.

Menta Scheiwiler Sevinç

Unsere Sponsoring-Partner:



L'Ecole suisse de droguerie (ESD) offre un enseignement de qualité pleinement adapté aux exigences actuelles. Ce niveau élevé est possible grâce aussi au mécénat de l'industrie, qui soutient l'établissement de formation des futurs droguistes ES. Découvrez les dernières innovations introduites dans le plan d'études sur *d-inside*. drogoserver.ch/inside.pdf – cliquez ensuite sur l'encadré et l'article s'affichera automatiquement.

Rundum gesund durch den Winter

Grippale Infekte legen im Winter ganze Familien lahm. Der beste Schutz ist und bleibt ein gesunder Körper mit einem intakten Immunsystem. jemalt® 13+13 unterstützt dabei die körpereigene Immunabwehr in idealer Weise.



Ist jemand ordentlich erkältet, verbreiten sich die Krankheitserreger schnell im Schulzimmer, im vollen Zugabteil und bei der Arbeit. Für einen gesunden Menschen ist das kein Problem. Der Körper wehrt solche Angriffe mit seinem Immunsystem erfolgreich ab. Gesunde Abwehrkräfte kommen jedoch nicht von alleine. Die Lebensführung, die persönliche Einstellung und die Versorgung mit allen lebensnotwendigen Nährstoffen sorgen dafür, dass das Immunsystem seine Aufgabe erfüllen kann. Im Winter ist es oft schwierig, alle nötigen Vitamine, Mineralstoffe und Spurenelemente über die Ernährung aufzunehmen. Da helfen Aufbaupräparate, die sich gut in den Alltag integrieren lassen. Zum Beispiel jemalt® 13+13. Es ergänzt den täglichen Menüplan in schmackhafter Weise, damit die ganze Familie den Winter rundum gesund geniessen kann.

Für Jung und Alt

jemalt® 13+13 enthält leicht verdaulichen Malzextrakt aus Gerste, der den Körper über längere Zeit mit natürlicher Energie versorgt. Angereichert ist er mit 13 der wichtigsten fett- und wasserlöslichen Vitamine, acht Spurenelementen sowie fünf Mineralstoffen wie Calcium, Magnesium, Phosphor, Natrium und Kalium. Besonders gut vertreten sind die Vitamine der B-Gruppe. Sie sorgen dafür, dass das Nervensystem gut funktioniert und Ihre Kunden belastenden Stresssituationen und dem zunehmenden Leistungsdruck besser gewachsen sind. Für die Abwehrkräfte sind vor allem die Vitamine A, C und E sowie Zink und Selen zuständig. Sie schützen den Körper vor freien Radikalen und stärken so das Immunsystem. Die geballte Ladung an Vitaminen, Mineralstoffen und Spurenelementen macht jemalt® 13+13 zu einem Getränk mit hoher Nährstoffdichte, das für Kinder ab einem Jahr ebenso geeignet ist wie für Jugendliche, Erwachsene, Schwangere und Stillende, ältere Menschen und Diabetiker:

Dosierung

Kleinkinder von 1 bis 3 Jahren: Täglich 2–3 Teelöffel Pulver oder 2–3 jemalt® 13+13 Tabs dosieren.
Kinder ab 4 Jahren und Erwachsene: Täglich 3–4 Teelöffel Pulver oder 4 jemalt® 13+13 Tabs dosieren.

Konsumformen:

- Als Getränk: In Reis-, Soja-, Kuhmilch, Wasser, Kaffee oder Tee auflösen.
- Als Ergänzung: In Müesli, Joghurt oder Quark einrühren.
- Pur: Pulver trocken verzehren.
- Als Snack: Einzelverpackte Tabs mit Schokoladeüberzug.

Eine Portion jemalt® 13+13 (20 g Pulver oder 4 Tabs) deckt den Vitaminbedarf eines Erwachsenen sowie den grössten Teil der wichtigsten Mineralstoffe ab. Da jemalt® 13+13 flexibel dosierbar ist, nimmt sich jedes Familienmitglied so viel, wie es braucht, um den Bedarf zu decken.

Die wichtigsten Verkaufsargumente für Ihre Kunden:

- jemalt® 13+13 liefert 13 lebenswichtige Vitamine, acht Spurenelemente und fünf Mineralstoffe.
- jemalt® 13+13 unterstützt die normale Funktion des Körpers, verbessert die Widerstandskraft, die Leistungsfähigkeit und Konzentration.
- jemalt® 13+13 enthält keinen Kristall- und Traubenzucker.
- jemalt® 13+13 ist dank Pulverform und Tabs sowohl zu Hause als auch unterwegs problemlos in den Menüplan integrierbar.
- jemalt® 13+13 schmeckt ausgezeichnet.
- jemalt® 13+13 ist für Diabetiker geeignet.



BON Ja, wir wollen unsere Kunden rundum gesund durch den Winter bringen.

Zusätzlich zu den bereits gelieferten Mustersachets benötigen wir folgende Anzahl Info-Broschüren:
jemalt® 13+13 Info-Broschüren ☐ 20 Stück ☐ 50 Stück

Drogerie: _____ Name, Vorname: _____
Strasse: _____ PLZ/Ort: _____

Einsenden an:
Wander AG, jemalt 13+13, Fabrikstrasse 10, 3176 Neuenegg, Tel. 031 377 21 11, Fax 031 377 20 80

Wenn Heilmittel nicht mehr heilen

Arzneimittelmissbrauch Weit mehr Personen als angenommen nehmen missbräuchlich Medikamente ein. Meistens können sie ihre Sucht lange vertuschen. Am Ladentisch hingegen besteht die Gefahr, «entlarvt» zu werden. Wie sollen sich Drogeristin und Drogist in einer solch sensiblen Situation verhalten? Hilfreiche Anregungen und Anhaltspunkte.



«Es wird angenommen, dass rund zwanzig Prozent aller Arzneimittel über ein mehr oder weniger grosses Missbrauchspotenzial verfügen», sagt **Etienne Maffli** von der Schweizerischen Fachstelle für Alkohol- und andere Drogenprobleme (SFA). Ein bis zwei Prozent der Schweizer Bevölkerung missbraucht Arzneimittel oder ist abhängig. Über die Dunkelziffer der sogenannt «stillen Sucht» kann nur spekuliert werden. Auffällig ist, dass vor allem Frauen in der zweiten Lebenshälfte betroffen sind. Bei einem Verdacht sind Fachpersonen wie Ärzte, Drogeristen und Apotheker vom Gesetz her verpflichtet, die Abgabe des Produkts zu verweigern. So einfach das tönt, in der Praxis stellt sich die Umsetzung als schwierig heraus. Wichtige Voraussetzung ist ein bewusstes und umsichtiges Verhalten.

Quellen und Informationen

- www.sfa-isp.ch
- www.medi-info.ch
- www.bernergesundheits.ch
- www.zuefam.ch
- www.kosch.ch

OTC-Markt spielt eine untergeordnete Rolle

Der Missbrauch von Arzneimitteln steht dem Alkoholmissbrauch in nichts nach. Laut der Schweizerischen Gesundheitsbefragung 2007 sind es beispielsweise etwa gleich viele Menschen, die täglich zu einem Schlafmittel greifen (2,8 Prozent), ein Beruhigungsmittel einnehmen (2,6 Prozent) und zwei- bis mehrmals Alkohol trinken. 5,8 Prozent aller Befragten (ab 15 Jahren) geben an, täglich Schmerzmittel einzunehmen. Auch wenn die generelle Datenlage eher dürftig ist, scheinen vor allem rezeptpflichtige Schlaf- und Beruhigungsmittel problematisch zu sein. In den Jahren 2005 bis 2007 waren bei 15 Prozent der Klientinnen und Klienten, die in eine stationäre, auf Probleme mit legalen Substanzen spezialisierte Institution aufgenommen worden waren, Medikamente das Haupt- oder Nebenproblem. In den meisten Fällen handelte es sich um Benzodiazepine. Experten vermuten, dass rund achtzig Prozent der missbräuchlich eingenommenen Medikamente rezeptpflichtig sind. «Im Vergleich zur Benzodiazepinproblematik spielt der OTC-Bereich eine weniger grosse Rolle», sagt Etienne Maffli. Weil die vorhandenen Zahlen undifferenziert sind, kann nicht ent-

schlüsselt werden, welche und wie viele Medikamente der Liste D betroffen sind. Erfahrungsgemäss sind es in Drogerien neben Schlaf- und Hustenmitteln insbesondere Laxanzien, Nasentropfen, Nasensprays und Schmerzmittel.

Beschaffung mit Tricks und Ausreden

Viele der Betroffenen geraten langsam in das Suchtverhalten. «Meistens kann man den entscheidenden Punkt nicht ausmachen, weil die Veränderungen stufenweise und verglichen mit vorher nur minim stattfinden», weiss **Benno Huber**, Fachmitarbeiter Prävention bei der Stiftung Berner Gesundheit, aus Erfahrung. «Der Betroffene will sich besser fühlen und versucht, sich mittels Medikament zu heilen. Ob der Auslöser für die Einnahme körperlicher oder psychischer Natur ist, spielt da keine grosse Rolle», sagt Huber weiter. Schnell sind aber empfohlene Tagesdosis und Einnahmedauer überschritten. Und oft verursachen die eingenommenen Medikamente Nebenwirkungen, die Indikationen ähneln, welche ein Fortführen der Einnahme rechtfertigen. Bekannt sind Rebound-Effekte bei Nasensprays und -tropfen mit Ephedrin oder bei Kombi-Schmerzmitteln. Auch Laxanzien, ▶

beispielsweise mit Sennablättern, legen mit der Zeit den Darm lahm, was widersinnigerweise zur Weitereinnahme einlädt. Früher oder später realisieren die Betroffenen, dass der Bedarf die übliche Menge überschreitet, und entwickeln Tricks, um möglichst unauffällig an das Produkt zu gelangen. Naheliegend ist, mehrere Geschäfte als Bezugsorte zu suchen, bei der Beschaffung einen sogenannten Tourismus zu entwickeln. Oft werden Bekannte geschickt, und falls nötig, kommen raffinierte Erklärungen zum Zug. «Die Leute wollen das Produkt einfach», bringt es **Daniel Gegenschatz-Peterer**, Drogist und Inhaber der Peterer Drogerien in Flawil, Uzwil und Bischofszell, auf den Punkt. Auch **Sibylle Welti**, Drogistin und Inhaberin der Drogerie Welti in Domat-Ems, kennt die Ausreden zur Genüge: Ja, ich weiss, dass ich davon nicht regelmässig einnehmen soll. Ich brauche diese Packung nur für den Vorrat. Ich gehe sonst zur Konkurrenz. Ich bin selbstständig und mündig und weiss, was ich tue. «Dies sind nur einige Beispiele», sagt Welti. Stöbert man im Netz in Drogeforen, ärgern sich Konsumenten über die Bevormundung von Drogisten und Apothekern, wundern sich aber ebenso häufig über reibungslose Käufe. Zudem sprechen sich die Namen von Geschäften und einzelnen Mitarbeitenden, welche die Abgabe locker nehmen, herum.

Betroffene erkennen

Für einen Drogisten gilt es, zu erkennen, wer ein Arzneimittel missbräuchlich einnimmt. Benno Huber unterscheidet drei Typen.

- **Der erste Typ** ist unauffällig und gibt keinen Anlass für einen Verdacht, kauft aber ein Medikament ein, das über eine Suchtgefährdung verfügt. Hier ist wichtig, dass auf das Suchtpotenzial des Medikaments hingewiesen und falls vorhanden eine mildere Alternative vorgeschlagen wird.
- **Der zweite Typ** fällt auf, weil er sich merkwürdig verhält oder bereits vor wenigen Tagen das gleiche Medikament verlangt hat. Zudem löst er neben Verdachtsmomenten ein komisches Bauchgefühl aus. Das Mindeste in einem solchen Fall: Eine weiterführende Information über das entsprechende Medikament abgeben. Gut ist, wenn die Fachperson anspricht, was sie irritiert.
- **Beim dritten Typ** ist ein Missbrauch offensichtlich. Huber empfiehlt in einem solchen Fall, eine empathische Haltung einzunehmen, die Sucht aber nicht zu unterstützen und das Medikament nicht abzugeben. Hilfreich können Hinweise auf Alternativen und Anlaufstellen sein.

«Räuber und Poli» führt nicht zum Ziel

Das Erkennen eines Betroffenen ist die eine, konkretes Handeln eine andere Sache. Sucht der Drogist das Gespräch mit dem Kunden, sollte er dies in einem geschützten Bereich tun. Niemand spricht gerne über intime Probleme, wenn andere Kunden in der Nähe sind. In einem abgeschirmten Bereich des Ladens besteht eher die Chance, dass sich der Kunde öffnet. **Markus Fritz**, Geschäftsleiter der Schweizerischen Medikamenten-Informationsstelle (SMI), empfiehlt gar, das Medikament auszuhändigen und danach das Gespräch zu suchen: «Der Betroffene ist erst aufnahmefähig, wenn er das Mittel hat», ist Fritz überzeugt. Ein halbherziges und in Eile geführtes Gespräch nützt nichts. Sich Zeit nehmen, heisst die Devise. Und Vertrauen schaffen. Dies gelingt, indem die beratende Person während des Gesprächs nicht Polizist spielt und stattdessen authentisch, ehrlich und klar bleibt. Ich-Botschaften sollten in der Gesprächsführung überwiegen, sodass sich der Betroffene weniger angegriffen fühlt (zum Beispiel «Mir fällt auf...», «Ich frage mich...»). «Dadurch merkt der Betroffene, dass der Drogist sein Verhalten nicht unterstützt, aber eine annehmende Haltung einnimmt», präzisiert Benno Huber. «Zentral ist zudem, dass am Schluss des Gesprächs erwähnt wird, wie man verbleibt.» Da darf durchaus gesagt werden, dass man akzeptiere, wenn der Kunde nicht mit einem reden wolle. Falls aber Interesse an einer weiterführenden Stelle bestehe, fungiere man gerne als Türöffner. Ein regelmässiger Austausch im Team fördert den bedachten Umgang mit Betroffenen. Thematisiert werden können konkrete Vorkommnisse, persönliche Ängste, Unsicherheiten und bewährte Kommunikationsansätze.

Es gibt Geschäfte, die eine zuständige Person ernennen, jemanden, der sich besonders eignet und allenfalls regelmässig Schulungen besucht. Der Kunde wird wenn möglich an diese Person übergeben. Überhaupt ist Kontinuität wichtig. Es bringt nichts, wenn jeder Mitarbeitende bei jedem Besuch eines betroffenen Stammkunden das Gespräch mit diesem sucht. Falls möglich sollte stets dieselbe Person den entsprechenden Kunden be-

dienen, sodass die Vertrauensbasis vertieft werden kann. «Steter Tropfen höhlt den Stein», ist Markus Fritz überzeugt. Wunder können Drogisten aber keine bewirken. «Viele Kunden haben wenig Geduld. Bei einer ausschleichenden Therapie von Nasensprays oder Abführmitteln beispielsweise braucht es viel Zeit, bis sich der Körper regeneriert hat und der Erfolg sichtbar wird», sagt Drogistin Sibylle Welti. Zu oft werde nach einer oder wenigen Wochen wieder zum «Suchtmedikament» gegriffen. «Mit guter Information kann man viel erreichen, für eine entscheidende Änderung reicht es aber meistens nicht», resümiert Etienne Maffli von der Schweizerischen Fachstelle für Alkohol- und andere Drogenprobleme.

Drogist Daniel Gegenschatz-Peterer weiss: «Auch wenn man Kunden auf alternative Möglichkeiten anspricht, in den meisten Fällen bleiben sie beim bewährten Mittel.» Diese Erfahrung teilen viele Berufskolleginnen und -kollegen. Resigniert verzichten sie darauf, ihre Kunden auf das Problem anzusprechen. Präventionsfachmann Benno Huber findet hierfür Verständnis, weist aber darauf hin, dass die Betroffenen Feedbacks von aussen brauchen. Sozusagen als Chance, um ihr Verhalten zu reflektieren. Zudem ermuntert er die Fachleute an der Verkaufsfond, wo immer möglich kleine Beiträge zu leisten. Den Kopf nicht in den Sand stecken, sondern auf umsichtige Art Lösungswege aufzeigen, heisst also die Devise.

Sandra Hallauer



Erfahrungsgemäss sind es in Drogerien neben Schlaf- und Hustenmitteln insbesondere Laxanzien, Nasentropfen, Nasensprays und Schmerzmittel, die zu Abhängigkeit führen können.

Verhaltenstipps

- Vertrauen schaffen
- Gespräch nur in geschütztem Bereich führen
- Sich Zeit nehmen
- Kontinuität bieten (gleiche Ansprechperson)
- Ich-Botschaften wählen
- Ehrlich und authentisch sein
- Dem Kunden respektvoll begegnen; sich ihm gegenüber annehmend zeigen, sein Verhalten aber nicht unterstützen
- Zwischen Facts (häufiger Kauf etc.) und Verdacht unterscheiden
- Neutrale Informationen zum Medikament bieten (theoretische Risiken); Alternativen, Ausschleichwege, weiterführende Anlaufstellen aufzeigen
- Den Austausch im Team pflegen; allenfalls einen internen Spezialisten ernennen, der regelmässig geschult wird

Zum Nachschlagen

- Ernst Pallenbach: «Die stille Sucht. Missbrauch und Abhängigkeit von Arzneimitteln», Wissenschaftliche Verlagsgesellschaft, 2009, ISBN 978-3-8047-2506-5, ca. Fr. 50.–
- Etienne Maffli: «Medikamentenmissbrauch in der Schweiz. Aktuelle Daten – Orientierung für die Praxis», SFA/ISPA, 2000, ca. Fr. 29.–

Quand les médicaments ne guérissent plus

Le nombre de personnes qui abusent des médicaments est largement plus important qu'on ne le pense généralement. Elles parviennent à cacher leur dépendance longtemps. Mais c'est à l'achat de leurs médicaments qu'elles risquent le plus d'être démasquées. Quelle doit être l'attitude du droguiste devant une situation aussi délicate? Quelques conseils et points de repère. «On considère que quelque 20 % de tous les médicaments disposent d'un potentiel plus ou moins grand d'abus», dit Etienne Maffli de l'Institut suisse de prévention de l'alcoolisme et autres toxicomanies (ISPA). Entre 1 à 2 % de la population suisse abuse de médicaments ou est dépendant. Et même si les données générales sont plutôt insuffisantes, les somnifères et les tranquillisants soumis à ordonnance semblent poser problème. Mais on peut également devenir dépendant aux laxatifs, aux gouttes et sprays nasaux et aux contre-douleurs. En cas de soupçon, les spécialistes comme les médecins, les droguistes et les pharmaciens sont contraints par la loi de refuser la remise du produit. Ça paraît évident mais dans la pratique, l'application s'avère difficile. La dépendance se fait petit à petit. Tôt ou tard, les gens dépendants réalisent que le besoin dépasse les quantités habituelles et développent des trucs pour pouvoir prendre le produit le plus discrètement possible. Ils vont dans plusieurs magasins et développent ainsi une sorte de tourisme pour l'approvisionnement.

Comment pouvez-vous réagir devant un client dont vous soupçonnez la dépendance? Quelles stratégies pouvez-vous mettre en place dans votre commerce? Les réponses à vos questions sur *d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf* – cliquez ensuite sur l'encadré et l'article en français s'affichera automatiquement.

Die Durchblutung in der Beratung

Fachwissen Eine gute Durchblutung ist für Gesundheit und Wohlbefinden grundlegend wichtig. Umgekehrt gibt es kaum eine gesundheitliche Störung, die durch die Durchblutung nicht beeinflusst wird.



25 Milliarden Blutkörperchen, 40 Millionen Arteriolen, 80 Millionen Venolen, 30 000 Millionen Kapillaren, ein vollständiger Körperdurchlauf alle 23 Sekunden – diese Zahlen aus dem Mikrokosmos des Blutgefässsystems sprechen für sich: Die Durchblutung beeinflusst die gesamte geistige und körperliche Leistungsfähigkeit, die Abwehrkraft des Immunsystems und die Energieversorgung aller Gewebe und Organe. Umgekehrt gibt es kaum eine gesundheitliche Störung, die nicht durch Blut und Durchblutung beeinflusst wird. Auch im drogistischen Berufsalltag spielt die Durchblutung deshalb eine wichtige Rolle, wie die folgenden Beispiele zeigen.

Hände, Füße, Beine

Chronisch kalte Hände und Füße – rund zehn Prozent der Schweizer Bevölkerung sind davon betroffen. Nur in seltenen Fällen liegt eine Unterfunktion der Schilddrüse oder eine Autoimmunerkrankung vor. In den meisten Fällen können die Kältesymptome mit durchblutungsfördernden Massnahmen gelindert oder beseitigt werden – getreu dem Grundsatz: «Wo Blut ist, ist auch Wärme.» Hier zusammenfassend die wichtigsten Durchblutungstipps bei chronisch kalten Händen und Füßen:

- Füße oder Hände abends in heissem Wasser baden. Durchblutungssteigernde Kräuter begeben, zum Beispiel Rosmarin, Latschenkiefer, Wacholder oder Salz aus dem Toten Meer.
- Den Füßen bzw. Händen nach dem Baden einen durchblutungsfördernden «Wärmemantel» überziehen, etwa durch Einmassieren einer Creme mit hyperämisierenden ätherischen Ölen, DMSO (Dimethylsulfoxid) oder drei Prozent Terpentinöl. Ebenfalls hilfreich: wärmende Rheumasalben und fixfertige Hautfunktionsöle.
- Bei Bedarf zusätzlich Einlagen oder Schuhsohlen empfehlen, die einen sanften durchblutungsfördernden Massageeffekt auf die Fusssohle ausüben.

- Mitunter ist die Gabe von Arzneien oder Vitalstoffpräparaten erforderlich, welche Blutbildung und Blutkreislauf von innen her unterstützen, zum Beispiel Eisen, Kupfer, Folsäure, B-Vitamine und Omega-3-Fettsäuren.

Auch in den Beinen muss die Durchblutung häufig angekurbelt werden, etwa bei einer beginnenden Veneninsuffizienz mit ihren Begleitsymptomen schwere Beine, Krämpfe und Kribbeln. Die entsprechenden Arzneien und Heilpflanzen aus der Drogerie haben sich langjährig bewährt. Sie regen die Durchblutung an, dichten die Venengefässe ab, wirken schützend und regenerierend (Radikalfängereffekt). Beispiele: rotes Weinlaub, Rosskastanie, Mäusedorn, Steinklee und der Pflanzenwirkstoff Pycnogenol aus der französischen Strandkiefer (*Pinus pinaster*).

Das Gehirn auf Trab

Auch bei Durchblutungsstörungen im Gehirn sind Phytotherapeutika aus der Drogerie sehr nützlich. So helfen zum Beispiel Arzneien auf der Basis von *Ginkgo biloba* nachweislich bei Hirndurchblutungsstörungen mit Konzentrationschwäche, Vergesslichkeit, Verwirrtheit, Schwindel, Ohrensausen, Stimmungs labilität und Ängstlichkeit. Bei Tinnitus, eingeschränktem Hörvermögen oder

nach einer Gehirnerschütterung macht der Einsatz von *Ginkgo biloba* ebenfalls Sinn, genauso wie bei peripheren arteriellen Durchblutungsstörungen und zur allgemeinen Steigerung des Lernvermögens. Durch zahlreiche klinische und experimentelle Studien belegt ist auch die Wirkung des Weissdorns: Seine gefässerweiternden, positiv inotropen und chronotropen Wirkungen machen diese alte Heilpflanze zu einer wertvollen Helferin bei nachlassender Leistungsfähigkeit des Herzens, nervösen Herzbeschwerden und zur Unterstützung der Herz-Kreislauf-Funktion.

Beratungsintensiv: Bluthochdruck

Ein besonders weites Beratungsfeld eröffnet sich der Drogerie mit dem Bluthochdruck. Immerhin wird dieser nur in seltenen Fällen durch eine (ärztlich zu behandelnde) Nieren- oder Schilddrüsenstörung verursacht. Die ärztliche Vorabklärung einer Hypertonie ist allerdings immer angebracht! Der Alltag zeigt, dass sich die Hypertonie häufig mit einfachen Naturheilmitteln und einer Anpassung der Lebensweise senken lässt, beispielsweise mit Ausdauersport, Reduktion von Stress und Übergewicht sowie Ernährungsumstellung. Immerhin kann eine Gewichtsabnahme von 5 kg den Blutdruck um rund 10 mmHg reduzieren, regelmäßiger Ausdauersport um weitere 10 bis 20 mmHg.

Zu den wichtigsten drogistischen Naturheilmitteln bei Hypertonie zählt der Ölbaum (blutgefässerweiternd) sowie Knob-

lauch (senkt die Blutfettwerte und schützt die Gefässe). Auch der Weissdorn ist empfehlenswert, da er den bei der Hypertonie chronisch überforderten Herzmuskel stärkt und die Durchblutung fördert. Wichtig sind zudem entspannende Heilpflanzen wie Hopfen, Melisse, Baldrian und Lavendel, die gefässerweiternd und damit ebenfalls durchblutungsfördernd wirken. Wie man den Blutdruck mit Homöopathika senken kann, zeigt das Beispiel von Drogist **Stephan Vögeli**. Der Inhaber der Naturdrogerie Käser und Vögeli in Kirchberg (BE) empfiehlt bei Hypertonie seit vielen Jahren ein homöopathisches Heilmittel auf der Basis von Weissdorn, Mistel und Rauwolfia in niedriger Potenz. «Der Erfolg zeigt sich oft schon innerhalb von wenigen Tagen. Nach drei Wochen lässt sich die blutdrucksenkende Wirkung zuverlässig abschätzen», sagt der 42-jährige Drogist. Zur Verstärkung der Wirkung kann Kräutertee mit Weissdorn, Olivenblättern, Schafgarbe, Schachtelhalm, Melisse und Arnika eingesetzt werden.

Zum Nachschlagen

- Ralph Bircher (Hrsg.): «Handbuch für Arteriosklerose- und Bluthochdruckkranke (Band 3)», Bircher-Benner Verlag, 1998, ISBN 978-3-87053-002-0, ca. Fr. 23.–



Stärkt den Herzmuskel und fördert die Durchblutung: der Weissdorn, dessen Wirksamkeit durch zahlreiche Studien belegt ist.



Bewährte Helfer zur Verbesserung der Durchblutung: Heilkräuter aus der Drogerie, im Bild der Steinklee.

La circulation sanguine en conseils

Une bonne circulation sanguine est essentielle pour la santé et le bien-être; elle exerce d'ailleurs une influence sur toutes les maladies, tous les pépins de santé. 25 milliards de globules, 40 millions d'artérioles, 80 millions de veinules, 30 000 millions de capillaires, un «tour» complet du corps toutes les 23 secondes – tous ces chiffres concernant le microcosme du système de circulation sanguine parlent d'eux-mêmes. La circulation sanguine influence l'ensemble des capacités mentales et physiques, le système immunitaire et l'approvisionnement en énergie de tous les tissus et les organes. Par ailleurs, il n'existe pas un seul trouble de la santé qui ne subisse pas l'influence du système sanguin. Les exemples suivants montrent bien que la circulation sanguine joue un rôle important même pour le quotidien d'un droguiste. Les mains et les pieds froids de manière chronique, un problème qui touche environ 10 % de la population suisse. Quelques rares cas sont liés à une hypothyroïdie ou à une maladie auto-immune; mais dans la plupart des cas, ces symptômes peuvent être réduits, voire éliminés, grâce à des mesures améliorant la circulation sanguine (car qui dit sang dit aussi chaleur).

Vous trouverez un récapitulatif de conseils liés au problème des mains et des pieds froids, ainsi que d'autres éléments concernant la **circulation sanguine** du cerveau, les bienfaits des cures dépuratives ou encore les manières de traiter l'hypertension grâce aux produits de la droguerie en allant sur d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf – cliquez ensuite sur la colonne et l'article en français s'affichera automatiquement.

Gut zu wissen

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

Entschlacken? Unbedingt!

Brennnesseltee, Bärlauchgranulat und Stiefmütterchenkrauttee – diese und weitere Präparate zur Blutreinigung werden in der Naturheilkunde häufig empfohlen. «Reines Blut!», sagte in diesem Zusammenhang der deutsche Arzt und Fastenpionier **Dr. Otto Buchinger**. «Dem exakten modernen Mediziner kommt ein überlegendes Lächeln über diesen humoralpathologischen Begriff aus der Volksmedizin. Macht nichts! Wir lächeln zurück!» Auch die Drogistinnen haben Grund zum Lächeln: Ihre bewährten Hilfsmittel zur Blutreinigung und Entschlackung sind nach wie vor aktuell. Sie werden mit grossem Erfolg auch in Ayurveda, traditioneller chinesischer Medizin (TCM) und in der modernen europäischen Naturheilkunde eingesetzt.

Bluthochdruck: einflussreiche Ernährung

In diesem Zusammenhang ist anzumerken, dass sowohl die europäische Naturheilkunde als auch Ayurveda und TCM in der Ernährung einen Hauptgrund für die Entstehung der Hypertonie sehen, also im Sinne des Schweizer Naturarztes **Alfred Vogel**, der sagte: «Leiden Menschen unter hohem Blutdruck, sollte in erster Linie der Speisezettel eine Änderung erfahren.» Zum gleichen Schluss kam auch **Dr. med. Maximilian Bircher-Benner**. «Der Bluthochdruck ist eine Nothilfe des

bereits geschädigten Organismus – würde er nicht steigen, wäre die Blutversorgung der Organe ungenügend», hielt der grosse Zürcher Arzt in seinem Ratgeber für Bluthochdruckkranke fest. Gleicher Tenor beim zeitgenössischen und umstrittenen Ernährungspionier **Dr. Johann Georg Schnitzer**: «Das Ansteigen des Bluthochdrucks ist keine Fehlreaktion des Organismus, sondern eine lebenserhaltende Notwendigkeit. Die derzeitige Bluthochdruckbehandlung beruht auf einer falschen Vorstellung vom Wesen des Bluthochdrucks und ist daher falsch.» Werde der Organismus mithilfe blutdrucksenkender Tabletten an der Gegenregulation gehindert, sei eine ungenügende Blutversorgung die Folge, so der deutsche Zahnarzt und Ernährungsforscher. Mit anderen Worten: Der Organismus erhöht den Blutdruck, weil Schlacken das Gefässsystem verengen und das Blut zu dickflüssig ist. Aus naturheilkundlicher Sicht besteht deshalb die richtige Therapie in einer Ernährung, die Schlacken abbaut und das Blut flüssiger macht. Dr. Schnitzer empfiehlt die «Schnitzer-Intensivkost» bzw. «Schnitzer-Normalkost», und Dr. Bircher-Benner setzte auf eine weitgehend identische Heilkost, bestehend aus Frischkornmüesli, Früchten, schonend gedämpftem Gemüse und Vollkomprodukten.

Petra Gutmann



Vollkomprodukte sind ein wichtiger Bestandteil auf Dr. Bircher-Benners Speisezettel für Bluthochdruck-Patienten.

Quellen

Kurzbeschreibung der Schnitzer-Intensivkost unter www.dr-schnitzer.de und Schnitzer-Normalkost unter www.dr-schnitzer.de/sin001.htm

Die richtige Diät: Salz, Eiweiss oder Stärke?

Lange Zeit galt der Ratschlag, das Essen sparsamer zu salzen, als grundlegender Ernährungstipp für Hypertoniker. Heute hingegen steht fest: Rund 40 Prozent der Hypertoniker sind nicht salzsensitiv, das heisst, ihr Blutdruck bleibt trotz Salzeinschränkung oben. Auch der hohe Eiweisskonsum ist seit über 50 Jahren als Bluthochdruckursache im Gespräch: Ein Zuviel an Proteinen lagert sich in den Blutgefässen ab und verursacht Arteriosklerose. Davon will die Schulmedizin nichts wissen. Fest steht aber, dass die offiziellen Empfehlungen der pro Tag zu konsumierenden Eiweissmenge seit Jahren nach unten korrigiert werden. Auch konnte der deutsche Ernährungsforscher **Prof. Dr. med. Thomas Wendt** mithilfe von elektronenmikroskopischen Aufnahmen beweisen, dass überschüssiges Eiweiss tatsächlich in den Basalmembranen der Blutkapillaren abgelagert wird. Andere Komplementärmediziner wie beispielsweise **Dr. Norman Walker** machen die Stärkenahrung (Weissmehl, Fabrikzucker) verantwortlich für die Entstehung von Arteriosklerose und Bluthochdruck. Fest steht, dass eine ganze Reihe vollwertiger Ernährungsformen eine dauerhafte Senkung des Blutdrucks bewirken kann. Gleiches gilt für professionell unterstützte Fastenkuren, beispielsweise nach Mayr, verbunden mit Heilfasten und Aderlass.

Ihre Meinung Votre avis

Online-Umfrage

Ist das Thema Medikamentenmissbrauch bei Ihnen in der Drogerie ein Thema?

Sondage en ligne

Etes-vous confronté dans votre droguerie au problème de l'abus de médicaments

Ergebnisse der letzten Umfrage

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

Résultat du dernier sondage

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



- 46% Ja, das Verkaufen liegt mir sehr.
- 46% Meistens bin ich ganz zufrieden mit meinen verkäuferischen Qualitäten.
- 8% Geht so. Eine Schulung würde mir nicht schaden



- 33% Oui, je pense être doué(e) pour la vente.
- 22% En règle générale, je suis satisfait(e) de mes compétences.
- 33% Pas trop. Des cours de vente pourraient m'être utiles.

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.)

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.)

e.nützi

E. Nützi Söhne AG
Tel. 062 926 13 23
Fax 062 926 11 26
info@nuetziag.ch
www.nuetziag.ch

DROGERIEN- UND APOTHEKENBAU
E. Nützi Söhne AG, Murgenthalerstrasse 81, 4628 Wolfwil



Moll AG,
Apotheke-Drogerie-
Parfumerie,
Steinhausen.

Reif oder runzlig?

Hautpflege Man kann die Dinge beim Namen nennen. Doch niemand wirft dem Kunden an den Kopf, dass seine Haut aussieht wie ein Lederriemen, wie eine vertrocknete Steppe oder dass sie glänzt wie eine Speckschwarte. Sanfte Begriffe sind eindeutig angebrachter.



Angenommen, Sie sitzen vor einem Teller Pasta, greifen zum Reibkäse und streuen ihn schwungvoll auf die dampfenden Teigwaren. Woran denken Sie dabei? An die hausgemachten Penne oder an den hungrigen Magen? Oder etwa an die Hinterseite Ihrer Oberarme, die beim Käsestreuen kräftig mitschwingt? Mehr amüsiert als besorgt nehmen Sie sich vielleicht vor, die Bodylotion in Zukunft auch an dieser oft vergessenen «Schwachstelle» wieder konsequenter einzuschmieren. Der körperliche Zerfall ist von Natur aus gegeben. Er widerspiegelt sich im Verschleiss der Organe genauso wie in der Hautbeschaffenheit. Doch kein anderes Organ als die Haut zeigt so deutlich, wie wir leben, was wir durchgemacht haben und wie alt wir sind. Ändern können wir es nicht.

Gut zu wissen

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

Mit ihren 1,8 Quadratmetern Fläche ist die Haut das grösste Organ des Menschen und umhüllt ihn mit einer widerstandsfähigen Schutzhülle.

Die Haut reguliert den Wasser- und Wärmehaushalt und nimmt sinnliche Reize wie Berührungen, Kälte, Wärme und Schmerz wahr. Damit Schadstoffe und Allergene aus der Luft und aus Pflegeprodukten nicht ungehindert in die Haut eindringen können, weist die Haut einen konstanten, leicht sauren pH-Wert von 5,5 auf.

Drei Schichten arbeiten wie ein gut eingespieltes Team zusammen, damit die Haut sämtliche Funktionen einwandfrei ausführen kann.

■ Die äussere Schicht, **die Oberhaut (Epidermis)**, schützt den Körper gegen die Einflüsse von aussen. Sie verhindert das Eindringen von Schmutzteilchen und Krankheitserregern in tiefere Gewebeschichten. Diese Barrierefunktion wird durch einen haut-eigenen Schutz, den Säureschutzmantel, noch verstärkt. Die Oberhaut ist ein mehrschichtiges, verhornendes Plattenepithel. An den meisten Stellen des Körpers ist sie zwischen 0,03 und 0,05 Millimeter dick, an den Handinnenflächen und den Fuss-

sohlen beträgt die Dicke mehrere Millimeter. Die Oberhaut besteht wiederum aus fünf Schichten (von aussen nach innen): Hornschicht (Stratum corneum), Glanzschicht (Stratum lucidum – nur an Hand- und Fussinnenseiten), Körnerzellenschicht (Stratum granulosum), Stachelzellschicht (Stratum spinosum), Basalschicht (Stratum basale).

■ Die darunterliegende Schicht, **die Lederhaut (Dermis)**, sorgt dafür, dass die Haut Halt hat und gleichzeitig elastisch ist. In der unteren Lederhaut befinden sich die glatte Muskulatur und Blutgefässe, die für die Temperaturregulation von Bedeutung sind, ebenso ist hier der Ursprung der Talg- und Schweißdrüsen.

■ Die tiefste Hautschicht, **die Unterhaut (Subcutis)**, ist unsere Isolier- und Speicherschicht. Sie besteht hauptsächlich aus subkutanem Fett, Bindegewebe und Wasser und verleiht dem Menschen seine Körperform. Hier liegen auch die Sinneszellen für Druckreize.

In einem Zeitraum von etwa vier Wochen schiebt der Körper neue Zellen an die Hautoberfläche. Sie werden flacher, sterben ab und lösen sich schliesslich, um neuen Zellen Platz zu machen.

Hoher Nährstoffbedarf

Ein Stück Haut in der Grösse einer Briefmarke enthält etwa drei Millionen Zellen, einen Meter Blutgefässe, drei Meter Nerven und über hundert Schweiß- und Talgdrüsen. Obwohl dieser Aufbau bei jedem Menschen identisch ist, fühlt sich jede Haut anders an, sieht anders aus und erzählt andere Geschichten. Dafür verantwortlich sind Faktoren wie Erbanlagen, hormonelle Einflüsse (Pubertät, Klimakterium, Schwangerschaft, Verhütung etc.), Ernährung, Lebensweise, kosmetische Gepflogenheiten, vegetative Einflüsse, Witterung (Klima, Jahreszeit, Luftfeuchtigkeit, UV-Belastung) und der Alterungsprozess. Viele dieser Faktoren lassen sich nicht von aussen steuern. Umso stärker können wir das Augenmerk auf jene Punkte legen, die sich aktiv beeinflussen lassen: die Ernährung, die Lebensweise und die Hautpflege. Aufgrund ihres hohen Bedarfs an Nährstoffen ist die Haut besonders anfällig für Störungen, die durch unausgewogene oder mangelhafte Ernährung entstehen. Damit die Haut gesund und straff bleibt, braucht sie Mikronährstoffe, die für den Aufbau von kollagenen Strukturen wichtig sind. Zum Beispiel die Vitamine A, B₆, C und Zink. Für das Wachstum von Nägeln und Haaren benötigt sie wiederum grössere Mengen an Vitamin B₁₂ und Folsäure. Beide Nährstoffe sind wichtige Gegenspieler des Homocysteins, das den Aufbau von

Kollagenfasern stark hemmen kann, wenn es in grösseren Mengen im Körper vorhanden ist. Was die Haut eines Kindes jedoch am meisten von jener seiner Grosseltern unterscheidet, ist der Feuchtigkeitsgehalt. Beim Säugling sind die Zellen prall gefüllt mit Wasser. Bei alten Menschen dagegen fehlt die Feuchtigkeit. Damit das Wasser in den Zellen bleibt, benötigt die Haut Fette. Diese halten die Haut geschmeidig und binden das Wasser, damit es nicht verdunsten kann. Die Fette aus unserer täglichen Kost können die Hautbeschaffenheit stark beeinflussen. Die Art der Fette spielt dabei eine wichtige Rolle: Ein Zuviel an gesättigten, tierischen Fetten sowie Transfettsäuren und ein Zuwenig an ungesättigten, essenziellen Fettsäuren (Linol- und Linolensäure) aus Gemüse, Nüssen, Samen und Fisch kann die Bildung von Hautfetten stören. Denn Stoffwechselprodukte aus Linol- und Linolensäure (zum Beispiel im Nachtkerzenöl) sind unentbehrliche Bestandteile unserer Hautfette.

Im Winter gilt es, diesen Fetten besondere Aufmerksamkeit zu schenken. Die kalte, trockene Luft, der Wind und die trockene Heizungsluft strapazieren die Haut und trocknen sie besonders stark aus. Hilfe von innen bieten Vitamin E, welches die Hautfette schützt und dabei hilft, dass die Haut feucht bleibt, Nachtkerzenöl sowie Leinsamen-, Sesam-, Mais- oder Distelöl. ▶



Aufgrund ihres hohen Bedarfs an Nährstoffen ist die Haut besonders anfällig für Störungen, die durch unausgewogene oder mangelhafte Ernährung entstehen.

Rides: restez diplomates!

Il faut appeler un chat un chat. Cela dit, personne ne peut jeter à la figure d'un client que sa peau ressemble à une ceinture en cuir craquelé, à une steppe desséchée ou qu'elle brille comme la couenne du lard... Mieux vaut se montrer diplomate!

Un morceau de peau de la taille d'un timbre est composé d'environ trois millions de cellules, d'un mètre de vaisseaux sanguins, de trois mètres de nerfs et de plus de cent glandes sébacées et sudoripares. Bien que les êtres humains soient tous pourvus de la même manière sur ce plan, aucune peau ne ressemble à une autre et toutes racontent des histoires différentes. Tout dépend des dispositions héréditaires, des influences hormonales, de l'alimentation, du mode de vie, des produits de soins utilisés, des influences végétatives, des conditions météorologiques et du processus de vieillissement. Bon nombre de ces facteurs ne peuvent être contrôlés de l'extérieur. Mieux vaut donc d'autant plus fixer son attention sur les points sur lesquels on peut influencer activement: alimentation, mode de vie et soins de la peau. En raison de ses besoins élevés en nutriments, la peau est particulièrement sensible aux troubles liés à une alimentation déséquilibrée ou présentant des carences. Pour que la peau reste saine et ferme, elle a besoin de micronutriments – essentiels à la formation du collagène – comme la vitamine A, B₆, C ou encore le zinc.

L'alimentation est déterminante pour garder une **peau saine et belle**. Découvrez quels sont les **aliments recommandés** ainsi que l'art et la manière de conseiller vos clients sur d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf – cliquez ensuite sur la colonne et l'article en français s'affichera automatiquement.

Ein übermässiger Konsum von Zucker, raffinierten Kohlenhydraten und Alkohol stört den Fettsäurenstoffwechsel in der Haut. Ebenso langes Duschen und Baden in heissem Wasser oder das chlorierte Wasser in Schwimmbädern. Wer zusätzlich der Faltenbildung vorbeugen möchte, legt ein besonderes Augenmerk auf die Antioxidanzien Vitamin A, C, Selen und Cystein. Sie schützen die Haut vor Oxidationsschäden, denen die Haut an der Sonne, in schadstoffbelasteter Luft oder in verräuchten Räumen ausgesetzt ist. Auch hochwertige Eiweisse aus Eiern, Fisch, fettarmen Milchprodukten und magerem Fleisch bauen alternde Haut auf. Für Spannkraft sorgen vor allem die B-Vitamine.

Sag es treffender

Bevor die Kunden ihre Haut von innen her aufbauen, geben sie oft lieber viel Geld für teure Pflegeprodukte aus. Diese sind aus ihrer Sicht die wichtigste Massnahme im Kampf gegen die Spuren der Zeit. Denn so viel ist klar: Alt zu werden, ist für viele Menschen ein Problem, das sie täglich beschäftigt. Vor allem Frauen verlieren an Selbstbewusstsein, sie fühlen sich nicht mehr attraktiv, haben Angst, ihr Mann verlasse sie. Sie kennen den Schmerz des Verlassenwerdens vielleicht bereits und werden sich beim Blick in den Spiegel täglich bewusst, dass viele Träume nicht mehr Realität werden mögen. Am Selbstbewusstsein kratzt aber auch die unreine Haut von vielen Jugendlichen. Sie haben das Gefühl, ihr Umfeld sehe nur die blühenden Pickel im Gesicht. Andere Frauen gehen nie ohne ihre Puderdose aus dem Haus, weil ihre Haut ohne die mattierenden Pigmente glänzen würde. Hautthemen sind brisant. Mit viel Einfühlungsvermögen können Sie im Verkauf den Kundinnen das Gefühl geben, dass sie auch mit dieser «Unvollkommenheit» schön und attraktiv sind.

Quellen und Informationen

www.burgerstein.ch
www.haut-wissen.ch
www.eucerin.com

Zum professionellen Gespräch gehören umschreibende Formulierungen und positive Redewendungen. So zeichnet sich die normale Haut durch ihre Unkompliziertheit aus und ist weder zu feuchtigkeitssarm noch zu fettig. Der Säureschutzmantel ist intakt und die Poren sind kaum sichtbar. Trockene Haut hingegen lässt sich als sehr zarte, feinporige Haut umschreiben, die unter Feuchtigkeitmangel leidet. Häufig weist trockene Haut nur einen dünnen Hydrolipidfilm auf, wodurch die Barrierefunktion beeinträchtigt ist. Niemand hört gerne, dass er oder sie fettige Haut hat. Sanfter klingt es, wenn die Drogistin oder der Drogist darauf aufmerksam macht, dass die Haut oft stark glänzt, eher dick und grobporig wirkt und zu Unreinheiten und Pickeln neigt. Reife Haut zeichnet sich aus durch die vermehrte Fältchen- und Faltenbildung, da sich im Alter die Produktion neuer Hautzellen und deren Regeneration verlangsamt. Kollagene und Bindegewebsfasern verhärtet, die Haut wird schlaff, und Feuchtigkeit kann nicht mehr ausreichend gebunden werden. Häufig ist diese Haut sehr trocken. Unreine Haut entsteht durch übermässige Talgproduktion (Hyperseborrhö). Durch eine gesteigerte und

gestörte Verhornung in den Talgdrüsenfollikeln entstehen Mikrokomedone («Mitesser»). Empfindliche Haut neigt meist zu Trockenheit und Rötungen, ist feinporig und zart. Ihre Barrierefunktion ist gestört, dadurch kann sie sich nicht ausreichend schützen. Sie spannt leicht, brennt, ist schnell irritiert und gerötet. Mischhaut ist durch eine fettige T-Zone (Stirn, Nase und Kinn) und trockene Wangenpartien gekennzeichnet. Die T-Zone ist grossporig und anfällig für Unreinheiten, trockene Haut findet man um die Schläfen, Augen und Wangen.

Für die Beratung heisst das:

- Vermitteln Sie der Kundin, dass die Hautalterung ein völlig normaler Prozess ist, dass sie schön ist und dass sich ihr Hautgefühl verbessert, wenn sie die richtige Pflege korrekt anwendet.
- Klären Sie ab, was die Kundin genau will, was sie bereit ist, zu tun, was sie an Pflegeprodukten noch zu Hause hat und wie sie bis anhin mit ihrer Haut umgegangen ist. Erst dann können Sie aus dem Vollen schöpfen und der Kundin das Pflegeprogramm präsentieren, das am besten zu ihr passt.



Foto: Rolf Neeser

Machen Sie der Kundin ernst gemeinte Komplimente. Loben Sie ihre Ausstrahlung, ihr Faible für Farben oder anderes, das Ihnen an ihr positiv auffällt.

- Die Kundin soll nach zwei Wochen zurückkommen und erzählen, wie sie sich mit den Produkten fühlt. Vielleicht ist eine Anpassung nötig, vielleicht bestehen Verbesserungsmöglichkeiten in der Anwendung.
- Achten Sie auf Ihre Sprache. Das heisst nicht, dass Sie um den heissen Brei herumreden sollen. Packen Sie sinnliche Begriffe wie Hautgefühl, Vitalität, Spannkraft, Hautbild, rosige Farbe usw. in Ihre Formulierungen mit ein. Erzählen Sie Geschichten, anstatt mit harten Facts um sich zu schlagen.
- Nennen Sie nicht das Problem beim Namen, sondern legen Sie den Fokus auf die Lösung. Anstatt das Verschwinden von Falten, Pickeln, Glanzflächen und fahlen Hauttönen zu erwähnen, sprechen Sie mit den Kunden über das Ziel: einen ebenmässigen Teint, weiche Haut, mit Feuchtigkeit prall gefüllte Zellen, mehr Lebensqualität, Freude an einer fein duftenden Creme.
- Machen Sie der Kundin ernst gemeinte Komplimente. Loben Sie zum Beispiel ihr Flair für Farben, ihre Ausstrahlung, ihre Frisur oder andere Dinge, die Ihnen an ihr positiv auffallen.

Sabine Hurni

Zum Nachschlagen

- Günter Burg, Michael L. Geiges: «**Rundum Haut**», Rüffer und Rub Verlag, 2006, ISBN 978-3-907625-24-8, ca. Fr. 53.–
- Hans Höting: «**Schönheit pflegen und bewahren**», Müller und Steinicke Verlag, 2009, ISBN 978-3-87569-195-5, ca. Fr. 65.–
- Susana Niedan-Feichtinger, Thomas Feichtinger: «**Schüssler-Beauty**», Haug Verlag, 2004, ISBN 978-3-8304-2169-6, ca. Fr. 21.–



Mepha – Medikamente zu gesunden Preisen, z. B. bei

Schnupfen

ohne Konservierungsmittel

Xylo-Mepha®

Befreit in Minuten – für Stunden

- ▶ mit dem innovativen Sprühsystem
- ▶ ohne Konservierungsmittel – gut verträglich
- ▶ bis zu 12 Monate haltbar nach Anbruch



Z: Xylometazolin hydrochloridum. I: Schnupfen verschiedener Art. Bei Affektionen der Nasennebenhöhlen zur Erleichterung des Sekretabflusses. Bei Otitis media als Adjuvans. Zur Erleichterung der Rhinoskopie. D: Dosis: 1 Sprühstoss in jedes Nasenloch bis max. 3–4 Anwendungen/Tag. KI: Rhinitis sicca, Engwinkelglaukom, Status nach transphenoidaler Hypophysektomie, Überempfindlichkeit gegenüber den Inhaltsstoffen. V: Bluthochdruck, Herz-Kreislauferkrankungen, Hyperthyreose, Diabetes mellitus, Schlaflosigkeit, Schwindel. UW: Gelegentlich Reizerscheinungen, reaktive Hyperämie, Brennen, Trockenheit der Schleimhaut. I: Antidepressiva, MAO-Hemmer, blutdrucksteigernde Medikamente. Liste: D. Für weiterführende Informationen siehe Arzneimittel-Kompodium der Schweiz.

Die mit dem Regenbogen

mepha

Mehr Wissen



Der Knigge für alle Lebenslagen

Obwohl häufig vernachlässigt, sind Höflichkeit und gutes Benehmen nach wie vor Türöffner auf dem beruflichen und gesellschaftlichen Parkett. Der Autor gibt Auskunft zu allen Fragen des guten Stils und widmet sich unter anderem der Business-Etikette. Er führt aus, wie man sich beispielsweise

am Telefon verhält, einen Brief oder eine E-Mail schreibt, und er zeigt, wie man sich auf Präsentationen vorbereiten kann oder sich auf internationalem Parkett bewegt. Antworten auf Leserfragen geben zudem Auskunft zu Dresscode, korrekter Anrede oder dem höflichen Verhalten gegenüber Kollegen, Nachbarn und Gästen.

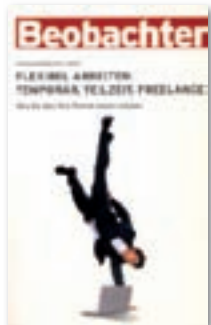
Uwe Fenner:

«Erfolgreich mit Stil»

Linde Verlag, 2009

ISBN 978-3-7093-0251-4

ca. Fr. 50.–



Flexibel arbeiten

Wie sieht es rechtlich aus, wenn man flexibel arbeitet? Heute sind viele als Freelancer, Aushilfen, in Teilzeit- oder Temporärjobs im Einsatz. Der Ratgeber klärt über Rechte auf und macht auf Tücken aufmerksam. Das Buch übersetzt

das Schweizer Recht in eine verständliche Sprache und erläutert praxisnah, worauf bei einzelnen Vertragsverhältnissen zu achten ist. Anhand von Checklisten, Vorlagen und vieler Beispiele zeigt die Autorin, wie die eigene Arbeitssituation mitgestaltet werden kann.

Irmtraud Bräunlich Keller:

«Flexibel arbeiten: Temporär, Teilzeit, Freelance»

Beobachter Verlag, 2007

ISBN 978-3-85569-377-1

ca. Fr. 24.–



Chinesische Arzneimittellehre

Ein chinesischer TCM-Apotheker und eine erfahrene Therapeutin geben anhand von sorgfältig ausgesuchten Abbildungen einen profunden Überblick über die 280 wichtigsten Arzneidrogen und ihre Verwendung. Differenzierte Beschreibungen der Wirkungen

und Anwendungen wichtiger Drogen und Rezepturen vervollständigen die Kenntnisse des fortgeschrittenen Therapeuten. Das Werk eignet sich gleichermassen zum Nachschlagen in der täglichen Praxis wie auch als Lehrbuch für die traditionelle chinesische Medizin.

Angela Körfers und Yutian Sun:

«Traditionelle Chinesische Medizin»

Wissenschaftliche Verlagsgesellschaft, 2009

ISBN 978-3-8047-2274-3

ca. Fr. 315.–



Westliche Nahrungsmittel in der TCM

Innerhalb der naturheilkundlichen Praxis gewinnt die Diätetik als akute und therapeutische Massnahme sowie als Ergänzung zu anderen Methoden an Bedeutung. Im Fernen Osten haben die Nahrungsmittel jedoch bereits eine über 4000-jährige Tradition. Das Buch teilt die westlichen Nahrungsmittel in Wirkungskategorien ein und

zeigt, wie die einzelnen Nahrungsmittel nach TCM wirken. Neben den Wirkungskategorien werden auch Funktionskreisbezug, Thermik und Geschmacksrichtungen erwähnt. Ein zusätzlicher Index trägt zum schnellen Finden von Wirkungskategorien und Symptomen bei. Herausgegeben wird das Buch von der Schweizerischen Berufsorganisation für Traditionelle Chinesische Medizin.

«Praxisbuch Nahrungsmittel und Chinesische Medizin»

Bacopa Verlag, 2009

ISBN 978-3-901618-59-8

ca. Fr. 115.–

En savoir plus



Bien se préparer

La tradition est désormais bien établie: en début d'année, les supérieurs rencontrent leurs collaborateurs pour un entretien d'évaluation. Pour les collaborateurs, ce «passage obligé» rappelle parfois la relation élève-professeur de leur enfance. Il est aussi associé aux idées d'augmentation de salaire et de

promotion, alors que ces deux aspects n'en sont que des conséquences. A l'opposé, c'est aussi un exercice souvent redouté des supérieurs. Pourtant, cet entretien peut être un moment privilégié! Pour en profiter pleinement, mieux vaut donc bien s'y préparer. Ce petit ouvrage, truffé de conseils pratiques, vous y aidera certainement.

Valentine Chapus-Gilbert

Jean-Louis Santiago:

«Réussir l'entretien d'évaluation»

Fernand Nathan, 2009

ISBN 978-2-09-160686-6

Fr. 48.80



Des enfants agités

Il bouge sans arrêt... elle ne tient pas en place... C'est une pile électrique... Si tous les parents se réjouissent d'avoir un enfant vif et éveillé, certains s'inquiètent d'une agitation qui semble excessive. Turbulence, trouble de l'attention, instabilité, hyperactivité ? Quelles

sont les différences selon les âges, et quand faut-il s'inquiéter? Parce que les parents sont les mieux placés pour réagir, ce livre, appuyé sur de nombreux exemples cliniques, leur propose des pistes de réflexion et un plan d'action pour éviter les pièges et apaiser au mieux le tumulte.

Emmanuelle Rigon:

«Turbulent, agité, hyperactif.

Vivre avec un enfant tornade»,

Albin Michel, 2008

ISBN 9782226187390

Fr. 26.80



Création d'entreprise

Dans le contexte actuel, de plus en plus d'individus sont motivés à créer leur propre entreprise. Ce guide, réalisé dans le cadre d'une collaboration avec la Fédération des Entreprises Romandes (FER) et l'Université de Genève-HEC, s'adresse à ceux qui souhaitent devenir leur propre patron. Il a le mérite de tenir compte des récentes modifications législatives et de présenter une approche

complète, qui se veut logique et surtout accessible. Grâce aux conseils de professeurs et de spécialistes travaillant au sein de la FER, ils ont pu rédiger cet ouvrage, qui met avant tout l'accent sur les aspects essentiels que doit prendre en compte tout entrepreneur, ainsi que les notions, concepts et adresses qui lui permettront d'apporter des réponses à ses nombreuses questions.

Jennifer et Lukasz

Snopek-Tripiana:

«Devenez entrepreneur en 10 leçons»

Fédération des entreprises romandes, 2008

ISBN 9782940087211

Fr. 34.40



Passage à l'âge adulte

On parle de plus en plus de problèmes de passage à l'âge adulte. Les générations des jeunes. Et cela en termes négatifs. Pour l'auteur de ce livre, les jeunes ne peuvent plus quitter "normalement" cette condition passagère. Il faut tenter de comprendre comment ils traversent cette période particulière du cycle de vie et quelles sont

aujourd'hui les modalités du passage à la vie adulte. Les générations sociales qui sont entrées dans la vie professionnelle à partir du début des années 90 ont rencontré une situation radicalement différente des générations qui les précédaient. Les modalités d'intégration professionnelle des jeunes se sont fortement individualisées.

Fabrice Plomb:

«Faire entrer le travail dans sa vie. Vers de nouvelles modalités d'intégration professionnelle des jeunes»

Editions L'Harmattan, 2005

ISBN 9782747582926

Fr. 56.60



ESD-Cycle de formation 2010–12 Des perspectives pour l'avenir

Journée d'information sur l'examen d'admission
Mercredi 28 octobre 2009, de 14 à 17 heures

Branches soumises à l'examen d'admission

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

Journée de discussion

Nous répondons à toutes vos questions relatives au contenu de l'examen le mercredi 10 mars 2010.

Examen d'admission

Mercredi 24 mars 2010

Début du prochain cycle de formation 2010–12

Lundi 16 août 2010

Délai d'inscription

Le dernier délai d'inscription est le 28 février 2010 pour tous les candidats.

ESD-Ausbildungszyklus 2010–12 Eine Zukunft mit Perspektiven

Informationstag Aufnahmeprüfung
Mittwoch, 28. Oktober 2009, 14.00 Uhr – 17.00 Uhr

Aufnahmeprüfungsfächer

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

Besprechungstag

Wir beantworten Ihre Fragen zum Prüfungsstoff am Mittwoch, 10. März 2010.

Aufnahmeprüfung

Mittwoch, 24. März 2010

Beginn des nächsten Ausbildungszyklus 2010–12

Montag, 16. August 2010

Einschreibetermin

Der letzte Einschreibetermin für sämtliche Kandidatinnen und Kandidaten ist der 28. Februar 2010.



Vorschau

Liebe Drogistinnen und Drogisten

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



Hautpflege

Das Geheimnis einer faltenlosen Haut bis ins hohe Alter kennt auch der *Drogistenstern* nicht. Aber er kann den Leserinnen zeigen, wie die Haut mit einer angepassten Pflege und gesunden Lebensweise ein Leben lang gesund und schön bleibt. vitagate24.ch/winterfit_hautpflege.aspx



Kleinkinder

Eltern sind oft verunsichert, welche Frühförderung ihre Kinder brauchen. Im Wettbewerb um die intelligentesten Kinder bringen Eltern ihre Dreijährigen in den Englischkurs und kaufen Lernspielzeug. Doch der Nutzen von teuren Frühförderungsangeboten ist umstritten.



Durchblutung

Im Herbst und Winter leiden vor allem Frauen unter kalten Händen und Füßen. Was unangenehm ist, aber selten einen beunruhigenden Hintergrund hat. vitagate24.ch/durchblutung_allgemein.aspx



Menstruation

Vor der Menstruation sind Frauen oft dünnhäutig, reizbar oder müde. Während der Menstruation leiden sie unter Bauchschmerzen. Wir zeigen, wie beispielsweise Heilpflanzen und Schüssler-Salze während dieser Zeit helfen können. vitagate24.ch/menstruation_erste_regel.aspx



Booklet: «Natürlich»

Klein und kompakt, der aktuelle Ratgeber im *Drogistenstern*. Im November mit wertvollen Tipps rund um das Thema «Natürlich».

Weitere Themen sind:

Sexualität vitagate24.ch/sexualitaet_tips.aspx

Genussmittel vitagate24.ch/nichtrauchen_wegezumziel.aspx

Placebos, Drogeriemedien

Chers droguistes

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

Soins de la peau

La Tribune du droguiste ne connaît pas le secret d'une peau sans rides à tout âge. Mais elle peut montrer aux lecteurs comment conserver une peau éclatante grâce à des soins adaptés et à un mode de vie sain. vitagate24.ch/f_la_sante_en_hiver_soins_de_la_peau.aspx

Petits enfants

Les parents ne savent souvent pas quelle stimulation offrir à leur petit. En compétition pour les enfants les plus intelligents, ils conduisent leur bambin au cours d'anglais dès 3 ans et lui achètent des jouets éducatifs. Mais les bénéfices de ces offres onéreuses de stimulation précoce sont controversés.

Circulation sanguine

En automne et en hiver, nombreux sont ceux qui souffrent de mains et de pieds froids, surtout des femmes. C'est désagréable mais rarement inquiétant. vitagate24.ch/f_circulation_generales.aspx

Menstruation

Avant leurs règles, les femmes sont souvent susceptibles, irritables et fatiguées. Pendant leurs menstruations, elles souffrent de maux de ventre. Nous montrons en quoi les plantes médicinales et les sels Schüssler, par exemple, peuvent être utiles. vitagate24.ch/f_menstruations_premieres_regles.aspx

Autres thèmes:

Sexualité vitagate24.ch/f_sexualite_conseils.aspx

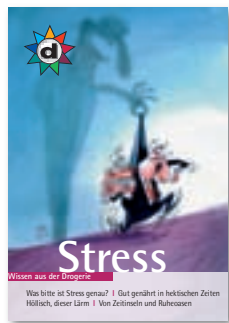
Substances récréatives vitagate24.ch/f_arret_fumer_preparation.aspx

Placebos, médias de la droguerie

Brochure: naturellement



Vorschau Special



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

Zeitgeist Stress

Stress hier, Stress da. Fast alles, was uns missfällt, bezeichnen wir als Stress. Was Stress genau ist, das wird in der Wissenschaft exakt umschrieben. Sobald das Gehirn eine Gefahr oder Bedrohung erkennt, feuert das Nervensystem blitzschnell Alarmsignale ab. Es werden in der Folge Stresshormone ausgeschüttet mit dem Ziel, der Muskulatur, dem Herzen und dem Gehirn zusätzliche Energie zuzuführen.

So hilft die Drogerie

Den eigentlichen Ursachen von Stress ist nicht immer leicht beizukommen. Doch die Drogerie hält eine breite Palette von Möglichkeiten bereit, um viele Stresssymptome zu lindern und den Stressabbau positiv zu unterstützen.

Lärm, der schleichende Krankmacher

Gegen 1,2 Millionen Menschen in der Schweiz sind tagsüber schädlichem oder lästigem Strassenverkehrslärm ausgesetzt. Lärm führt nicht nur zu einer Schädigung des Gehörs, sondern stresst, macht aggressiv, schwächt das Immunsystem und begünstigt das Risiko für einen Herzinfarkt.

Kein Vorrecht der Erwachsenen

Mehr als ein Drittel aller Jugendlichen gibt an, unter Stress zu leiden. Junge Frauen häufiger als junge Männer. Gelingt es Heranwachsenden nicht, ein gesundes Stressmanagement zu etablieren, so können die Folgen gravierend sein. Für die Gesundheit wie auch für die Gesellschaft. Experten raten deshalb, Jugendliche in stressexponierten Phasen nicht alleine zu lassen.

Vitamine statt Schokolade

Wenn der Körper unter Strom steht, ist der Griff zu Kaffee und Schokolade für viele Menschen eine schnelle und scheinbar gute Lösung. Doch das verhilft nur zu einem kurzfristigen Energiekick, der auf Dauer zu noch mehr Müdigkeit, Reizbarkeit und Konzentrationsproblemen führt. Vitamine und Ballaststoffe verhelfen nicht nur dem Körper, sondern auch dem Gehirn in Zeiten hoher Anspannung zu genügend Energie.

Tränen lachen

Herzhaftes Lachen kann Stress auflösen, weil dabei die Stresshormone Adrenalin und Kortisol sinken und stattdessen Glückshormone ausgeschüttet werden. Die Muskulatur entspannt sich, die Durchblutung wird verbessert, die Abwehrkräfte werden gestärkt. Diese Tatsache macht sich beispielsweise das Lachyoga zunutze. Im Lachyoga wird (grundloses) Lachen gezielt trainiert.

Nervenstärke gehört zum Beruf

Es gibt Berufe, da ist überdurchschnittlich hohe Nervenstärke gefragt. Ein Notfallarzt und ein Sozialpädagoge erzählen, wie sie auch in schwierigen Situationen gelassen bleiben und den Überblick behalten. Ihr Geheimnis ist: Innerlich ruhig bleiben, und dies auch nach aussen ausstrahlen.

Weitere Themen sind:

Pulsierendes Leben; Das Bad im Keller; Zeitinsel und Ruheoasen; Sensible Stimme; Zu jung für die Rente; Adrenalin: die Formel für den Kick; Gelassenheit kann man sich antrainieren.

A venir supplément Special

Découvrez sans plus attendre ce que vos clients pourront lire dans le supplément «Stress» disponible dès le mois de novembre.

Le stress à la mode

Stress par ici, stress par là. Nous utilisons l'expression «stress» pour pratiquement tout ce qui nous déplaît. Mais d'un point de vue scientifique, le stress a une signification précise.

Une aide en droguerie

Il n'est pas toujours facile de venir à bout des véritables causes de stress. Mais la droguerie offre une vaste palette de possibilités pour réduire le stress et atténuer les symptômes.

Infernal, ce bruit

Environ 1,2 million de personnes sont exposées chaque jour en Suisse aux émissions sonores nuisibles ou incommodes de la circulation routière. Mais le bruit n'a pas que des conséquences sur l'ouïe. Il provoque aussi du stress, rend agressif, affaiblit le système immunitaire et favorise le risque d'infarctus.

Pas l'apanage des adultes

Plus d'un tiers des adolescents disent souffrir de stress. Si les jeunes ne parviennent pas à mettre en place une gestion saine du stress, les conséquences peuvent en être très graves. Les experts conseillent de ne pas laisser les jeunes seuls face au stress.

Des nerfs solides dans son travail

Certaines professions nécessitent une résistance nerveuse au-dessus de la moyenne. Un éducateur social et un médecin urgentiste racontent comment ils conservent leur sang-froid dans les situations difficiles.

Les autres thèmes traités:

Des vitamines au lieu de chocolat, Rire aux larmes, Oasis de repos, Vie trépidante, La baignoire dans la cave, Voix sensible, Trop jeune pour la retraite, Adrénaline, Entraîner son sang-froid.



Flash

www.drogerie.ch

Der Insertionsschluss für die nächste Ausgabe ist am 24. November 2009

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

Stellenangebote



Manor ist die führende Warenhausgruppe der Schweiz. Diese Position wollen wir in allen Bereichen einnehmen. Wenn es um Gesundheit und Schönheit geht, setzen unsere Sanovit -Drogerien neue Massstäbe.

Drogistin HF

Wir suchen eine kontaktfreudige und verantwortungsbewusste Persönlichkeit, die es versteht unsere Kunden kompetent und zuvorkommend zu beraten. Wir bieten Ihnen eine freundliche Atmosphäre, eine fortschrittliche Personal- und Lohnpolitik sowie gut ausgebaute Sozialleistungen. Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen mit Foto.

Manor AG, Schaffhausen
Regula Bruni
052 632 06 06
regula.bruni@manor.ch

Manor AG
Fronwagplatz 1
8200 Schaffhausen
www.manor.ch

Für unsere Natur-Drogerie in 3052 Zollikofen BE suchen wir per 1. Dezember 2009 oder nach Vereinbarung eine(n)

Drogist/in 100%

Sind sie eine fröhliche, aufgestellte Person mit guten Kenntnissen in Naturheilmitteln, dann freuen wir uns auf ihre Bewerbungsunterlagen.

Beat Bolliger, Drogerie im Ziegeleimärit
Postfach 785, 3052 Zollikofen
Telefon 031 911 15 57 / zodro@bluewin.ch



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

SDV: Neue Drogeriemitglieder

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

Sektion: SO

Daniela Marbet
Dropa Drogerie Marbet GmbH
Goldgasse 9, 4710 Balsthal

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

Drogistin 100% mit Schwerpunkt Kosmetik

Wir haben eine neue Aufgabe für Sie

- Sie beraten kompetent im ganzen Drogeriebereich
- Sie betreuen das E. Lauder und Clinique Depot
- Sie arbeiten selbständig und übernehmen Verantwortung
- Mitverantwortung für ein repräsentatives Erscheinungsbild

Anspruchsvolle Kunden wollen kompetente Partner

- Sie sind gewohnt an selbständiges Arbeiten
- zuvorkommendes und gepflegtes Erscheinungsbild
- Berufserfahrung in einer Drogerie Parfumerie
- Interesse an stetiger Weiterbildung

Stellenantritt ist Januar 2010 oder nach Vereinbarung. Interessiert an dieser Stelle? Dann bewerben Sie sich schnell. Wir bringen Ihnen ihre Tätigkeit und unseren Betrieb gerne näher.



Bewerbungen senden Sie bitte an:
Carlo Bosshardt
Seestrasse 155, 8810 Horgen
oder info@meinedrogerie.ch



dropa
GANZ SCHÖN GESUND!
DROGERIE
Lust auf eine neue Herausforderung?
Ein Klick zu Ihrem Traumjob unter
www.dropa.ch



Toujours au courant des nouveautés!
La newsletter «d-mail» vous apporte
chaque semaine les dernières infos de
l'Association suisse des droguistes.

Pour vous abonner:

Evelyne Marti, e.marti@drogistenverband.ch

Auf Mitte November oder nach Vereinbarung suchen wir eine **Drogistin als Chef Stellvertreterin** in einer Anstellung von 80–100%. Sie haben einige Jahre Berufserfahrung, viele Ideen und die Kraft, diese mit dem Team umzusetzen. Ihr Hauptinteresse liegt im Bereich Naturheilmittel und alternative Heilmethoden. Haben Sie Lust in einem frisch umgebauten Geschäft mit einem motivierten Team an der Zukunft zu schaffen? Dann melden Sie sich doch bei uns!

Stucki Drogerie Kalchacker-Märit, 3047 Bremgarten
drogerie.stucki@swidro.ch, Tel. 031 302 78 00

Warum nicht im wunderschönen Gstaad/Berneroblerland arbeiten?
Wir suchen auf anfangs November oder nach Vereinbarung eine **freundliche, initiative Drogistin** in eine lebhaft und moderne Zentrumsdrogerie.

- Beraten Sie gerne eine internationale Kundschaft?
- Haben Sie ein Flair für Fremdsprachen?
- Möchten Sie Ihre guten Ideen einbringen?
- Sind Sie sich an selbständiges Arbeiten gewöhnt?

So nehmen Sie mit uns Kontakt auf. Es erwartet Sie ein aufgestelltes Team. Gerne erwarten wir Ihren telefonischen Anruf Telefon 033 744 07 77 oder Ihre schriftliche Bewerbung.

Saaneland Drogerie
Saaneland-Drogerie AG im Migros Zentrum, 3780 Gstaad

Wir sind eine dynamisch wachsende Gruppe. Unsere Kunden stehen im Mittelpunkt und werden von engagierten Mitarbeitenden mit Freude und Kompetenz betreut und beraten.

Für unsere Filiale in Wil suchen wir per Nov. 09 eine/n Drogisten + in HF

Sie haben Erfahrung, zeigen hohe Eigenmotivation sowie Belastbarkeit in hektischen Momenten.

Sie sind eine kontaktfreudige, verantwortungsbewusste und teamorientierte Persönlichkeit, die es ausgezeichnet versteht, unsere Kunden kompetent und zuvorkommend zu beraten. Zudem sind Sie flexibel und bereit bis zu 100% zu arbeiten.

Interessiert? Herr C. Magnano, freut sich auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Foto.

Zentrale Vital Punkt GmbH
Carlo Magnano
Tirggelweg 1, CH-8824 Schönenberg/ZH

Wissen, was morgen diskutiert wird!
Der Newsletter «d-mail» bietet wöchentlich News vom Schweizerischen Drogistenverband.

Abo bestellen:
Evelyn Marti, e.marti@drogistenverband.ch

Nach über 10 Jahren verlässt uns unsere Drogistin um zu neuen Ufern aufzubrechen. Daher suchen wir per **1. Dezember 09/ 1. Januar 2010** oder nach Absprache eine **Drogistin 100%, auch gerne mit LAP 09**

- Sie beraten gerne unsere interessierte Kundschaft
- Naturheilmittel wie Heidekraut, Burgstein, Homöopathie, etc. sind Ihnen vertraut oder Sie wollen es gerne lernen
- Sie sind flexibel, lernbereit und offen für Neues
- wir sind ein tolles Team von 8 engagierten Fachleuten
- wir bieten selbständiges Arbeiten in vielen Bereichen sowie vorteilhafte Anstellungsbedingungen mit vielen Weiterbildungsmöglichkeiten

Wir erwarten gerne Ihre schriftliche Bewerbung, graber.drogerie@bluewin.ch oder Ihren Anruf, Tel. 061 851 11 14 Herr oder Frau Graber verlangen.

Wir freuen uns jetzt schon auf Sie!

DROGERIE GRABER
MÖHLIN 061 851 11 14

Für unser kleines Gesundheitszentrum im Zürcher Seefeld mit Schwerpunkt «glutenfrei leben und geniessen» suchen wir **Drogistin/Reformverkäuferin** evtl. Wiedereinsteigerin

für 1 bis 2 Tage pro Woche plus Ferienablösung.

Wir sind ein innovatives Team und freuen uns auf tatkräftige Unterstützung einer kompetenten und flexiblen Kollegin.

Wenn Sie auch noch eine Zusatzausbildung als Kosmetikerin mitbringen, ist das von Vorteil.

Ein spannender Job erwartet Sie!

Reinschauen unter www.taboa.ch und anrufen: Telefon 044 251 73 03 oder r.irmiger@taboa.ch

vita gate24.ch
Jeden Tag einen Klick gesünder.

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

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

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

Wir suchen in Interlaken per Anfang Januar 2010 **Engagierte Drogistin 100% in stellvertretender Funktion der Geschäftsführerin**

Wir bieten Ihnen:

- Eine interessante, innovative Drogerie
- Selbständiges und verantwortungsvolles Arbeiten
- Gute Weiterbildungsmöglichkeiten
- Ein breites Sortiment und langjährige Erfahrung im Naturheilmittelbereich
- Ein attraktives Kosmetikangebot
- Eine multikulturelle, anspruchsvolle Kundschaft

Unsere Anforderungen:

- Verantwortungsvolle Stellvertretung in Abwesenheit der Geschäftsführerin
- Drogistin mit Erfahrung im Bereich Kosmetik
- Selbstständige Betreuung eines grossen Kosmetikdepots
- Gute Naturheilmittelkenntnisse und Freude an intensiver Beratung
- Initiative, begeisterungsfähige Persönlichkeit
- Engagement für die Mithilfe in der Weiterentwicklung der vereinbarten Verantwortungsbereiche
- Bereitschaft zur stetigen Aus- und Weiterbildung
- Mithilfe in der Lehrlingsbetreuung

Sind Sie bereit für eine neue Herausforderung? Dann freuen wir uns auf eine schriftliche Bewerbung. Senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen an:

DROPA Drogerie Günther AG
Béatrice Tschannen, Geschäftsführerin
Untere Bönigstrasse 12
3800 Interlaken

Telefon 033 823 80 30
dropa.interlaken@dropa.ch

dropa DROGERIE GÜNTHER

Stellengesuche

Motivierte, flexible **Drogistin** (36 Jahre, Wiedereinsteigerin mit Kurs) sucht **Teilzeitstelle** im Raum Zentralschweiz.

I. Suter, Goldau, Telefon 041 855 54 86
i-p.suter@bluewin.ch

Neue Adresse?



Melden Sie uns, wenn Sie umgezogen sind, Ihren Arbeitsplatz gewechselt haben oder Ihr Exemplar von *d-inside* an eine andere Adresse wünschen.

Gerne nehmen wir die Adressänderung vor. Mitteilen können Sie uns dies via E-Mail info@drogistenverband.ch, Telefon 032 328 50 30 oder Fax 032 328 50 41.

Beachten Sie, dass die Änderungen jeweils bis am Zehnten des Monats bei uns sein sollten, damit Sie die nächste Ausgabe an den gewünschten Ort erhalten.

Drogerien / Diverses

Schule für klassische Homöopathie Zürich

anspruchsvoll
zeitgemäß
praxisorientiert

Klassische Homöopathie

3-jährige Ausbildung
berufsbegleitend

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

NEU

Nachdiplomstudium zum **«Dipl. Fachberater für traditionelle Naturheilverfahren»** für Drogisten und Fachleute verwandter Berufe.

Besuchen Sie unseren Informationsabend: **25. November 2009, 20.00 Uhr**
Anmeldung erwünscht.

Paramed, Zentrum für Komplementärmedizin • Haldenstrasse 1 • 6342 Baar
Tel. 041 768 20 70 • info@paramed.ch • www.paramed.ch

Gut vernetzte Drogerien = spannende Arbeitsplätze!

swidro zusammen erfolgreich

www.swidro.ch

Nouvelle adresse?

Annoncez-nous si vous déménagez, changez de lieu de travail ou souhaitez recevoir votre exemplaire de *d-inside* à une autre adresse.

Nous entreprendrons volontiers tout changement d'adresse. Vous pouvez nous contacter par courriel info@drogistenverband.ch, par téléphone au 032 328 50 30 ou par fax au 032 328 50 41.

Les changements doivent nous parvenir jusqu'au 10 du mois pour que nous puissions envoyer l'édition suivante à la nouvelle adresse.

Die hyaluronsäurehaltige Meerwasserspülung für Nase und Ohr.

Für Nase und Ohr
mit Hyaluronsäure



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.

