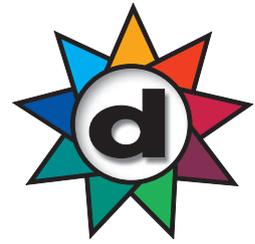


d-inside



Fach- und Brancheninformationen vom 12/09
Schweizerischen Drogistenverband 1/10
www.drogerie.ch

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

Sternstunde Drogerie

Industriepartner in der Sternwarte s. 16

Réunion au sommet

Observatoire pour les partenaires de
l'industrie.

SDV mit neuem Kapitän

Wer an der diesjährigen
Delegiertenversammlung gewählt
und was diskutiert wurde. s. 20

Nouveau capitaine pour l'ASD

Assemblée générale: personnes élues
et sujets traités.

Mit viel Elan in die Zukunft

Marsia Gadeschi hat die erste
Drogerie im Bergell eröffnet. s. 28

Avec élan vers le futur

Marsia Gadeschi a ouvert la première
droguerie du Val Bregaglia.

Die neuen Düfte

Wer nicht nach Paris Hilton oder David Beckham riechen
mag, kann aufatmen. In der Parfumproduktion zeichnet sich
ein neuer Trend ab – weg von der Massenware hin zu
mehr Qualität und Individualität. s. 30

Les nouvelles fragrances

Ceux qui n'ont pas envie de sentir comme Paris Hilton ou
David Beckham peuvent respirer. Une nouvelle tendance se
dessine dans la production des parfums – fini les produits
de masse, place à davantage de qualité et d'individualité.

Im Interview: Permamed AG s. 12
En interview: Permamed SA

Fachwissen: Husten s. 34
Connaissances: la toux

Umgang mit sehbehinderten Kunden s. 40
Relations avec les clients malvoyants

Zusatzverkäufe s.44
Ventes supplémentaires

Christian H. Lutz
CEO und VR-Präsident



Die Permamed habe ich 1979 gegründet. Heute arbeiten wir in der Schweiz mit rund 60 Mitarbeitenden in den Bereichen Entwicklung, Herstellung, Zulassung, Marketing sowie in der Beratung von Ärzten in Praxis und Klinik, sowie von Apotheken und Drogerien.

Unsere Kompetenzbereiche sind:

- Dermatologie und Anti-Aging
- Sportverletzungen und Rheumatologie
- Phytotherapie und Gynäkologie (mit hochwertigen pflanzlichen Arzneimitteln)

Permamed Eckdaten:

- gehört zu den Top 10 OTC-Firmen in der CH
- ca. 4 Mio Packungen 2008 verkauft
- ca. 3 Mio Packungen selber hergestellt
- ca. 90% Umsatzanteil CH, ca. 10% Export

GL-Mitglieder:

Dr. Peter Huber, Peter Bönzli, Liselotte Baltensperger, René Ackermann und Tobias Lutz

Danke für Ihre Treue



Hauptsitz und Produktion in Therwil

permamed
Das eigenständige 
Pharmaunternehmen

Editorial

Anstand und Respekt – bitte



Die Diagnose ist hinlänglich bekannt: Unsere Gesellschaft zerbröselt zusehends in ihre kleinsten Teile. Die Solidarität geht vor die Hunde – die zwischen den Generationen, zwischen Stadt und Land ebenso wie die zwischen Reich und Arm. Der Umgangston wird rüder, zuhören die Ausnahme, ungeniert dreinbrüllen die Regel. Mit «Individualismus» und «Entsolidarisierung» wird die Entwicklung etikettiert; hemdsärmlicher, lautstarker Brachial-Egoismus wäre treffender: Jeder für sich und ziemlich wurscht, wie's dem Rest der Menschheit grad so geht.

Wie Lichtgestalten aus längst entschwundener Sozialromantik erscheinen in dieser gesellschaftlichen Misere die Drogisten: Altmodische Werte wie «Solidarität» und «Tradition» – so hat eine Mehrheit bei der Mitgliederbefragung im letzten Frühjahr angegeben – sind überraschenderweise die Hauptgründe für eine Mitgliedschaft beim Verband. Gut zu wissen – denn vor diesem Hintergrund liesse sich Schönes gestalten. Zum Beispiel gemeinsame, von allen Drogistinnen und Drogisten mitgetragene Aktivitäten, die der Drogerie ein lebensnahes, sympathisches und kompetentes Image verleihen. Oder die Mitfinanzierung eines Vollsortiments an Verbands-Dienstleistungen für alle, ohne selbst direkt davon zu profitieren. Wenig nur fehlte zur perfektsten aller Drogerie-Welten.

Dass es dem Verband gelingen wird, die perfektste aller Drogerie-Welten zu schaffen, wird kaum jemand im Ernst erwarten. Alles, was der Verband unternimmt (oder eben nicht unternimmt), darf, soll und muss ernsthaft diskutiert werden. Dass diese Diskussionen auch hitzig geführt werden, erstaunt nicht – schliesslich geht es um Überzeugungen. Doch seien die Debatten noch so heftig: Respekt und Anstand passen gut zu traditionellen Werten wie Solidarität und Tradition – und machen Vieles viel einfacher.

Heinrich Gasser

Impressum d-inside

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



Politesse et respect – svp!

Le constat est sans appel: notre société s'effrite à vue d'œil. La solidarité part en lambeau – entre les générations, entre les villes et la campagne, entre les riches et les pauvres. Le ton monte dans les conversations, les gens n'écoutent plus leurs interlocuteurs et s'interrompent sans vergogne. Cette évolution est souvent décrite en termes d'«individualisme» et de «désolidarisation». Il serait cependant plus judicieux de parler d'égoïsme cavalier, outrecuidant et brutal: chacun pour soi et peu importe ce qu'il advient du reste du monde. Au milieu de cette misère sociale, les droguistes sont comme des êtres lumineux, tout droit sortis d'un romantisme social depuis longtemps disparu. Les valeurs démodées, comme la «solidarité» et la «tradition», sont étonnamment les principales raisons qui les incitent à adhérer à l'Association – ce sont en tout cas les raisons invoquées par la majorité des membres lors du sondage réalisé le printemps dernier. Bon à savoir – car ces valeurs morales pourraient permettre de construire de belles choses. Par exemple, des activités communes, soutenues par tous les droguistes, et qui donneraient des drogueries une image proche, sympathique et compétente. Ou le cofinancement d'un vaste assortiment de prestations de l'Association destinées à la communauté. Il en faudrait peu pour atteindre le monde parfait de la droguerie.

Nul ne peut sérieusement s'attendre à ce que l'Association réussisse à créer le monde parfait de la droguerie. Tout ce que l'Association entreprend (ou se garde d'entreprendre) peut et doit faire l'objet de sérieuses discussions. Et rien d'étonnant à ce que ces discussions s'enflamment parfois – finalement, on touche là à des convictions. Mais quelle que soit l'intensité des débats: le respect et la politesse sont des usages qui se marient bien aux valeurs traditionnelles que sont la solidarité et la tradition. Et facilitent bien des choses.

Heinrich Gasser

(T)Extrakt



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

«besser gesund»: Stress und Erkältung/Grippe

Immer auf dem neuesten Stand: Im *d-inside* informieren wir Sie bis April 2010 jeden Monat kurz darüber, welches Thema bei der Aktion «besser gesund» aktuell ist und mit welchen Gutscheinen die Kundschaft Ihre Drogerie besuchen wird.

Die Themen der Gesundheitstipps Dezember und Januar sind «**Stress**» und «**Erkältung und Grippe**» (siehe auch www.drogoserver.ch, Ordner «besser gesund», Muster Gesundheitstipp).

Stress schwächt das Immunsystem. Auch Erkältungen und Grippe stehen mit einem angeschlagenen Immunsystem in engem Zusammenhang. Sie können also beide Monate aus dem Vollen Ihres drogistischen Wissens schöpfen und die Kundschaft sowohl bezüglich Prävention wie auch Linderung bei Stress- und Erkältungssymptomen beraten. Gutscheine einlösen werden Ihre Kunden im Dezember für Algifor-L, Magnesium Complexe, Perskindol Classic Bad sowie im Januar für Demogripal C, Demonatur Erkältungskapseln und Triofan.

kr

Dachverband Komplementärmedizin gegründet

Im Mai dieses Jahres haben Volk und Stände die Komplementärmedizin mit 67 Prozent Zustimmung in der Verfassung verankert. Um die Kernforderungen der Abstimmung umzusetzen, wurde nun der Dachverband Komplementärmedizin gegründet. **Martin Bangerter**, Zentralpräsident und Geschäftsführer des SDV, vertritt als Vorstandsmitglied die Anliegen der Drogerien. Das Co-Präsidium haben Nationalrätin **Edith Graf-Litscher** (SP, TG) und **Dr. Lukas Rist** (Paracelsus-Spital Richterswil, ZH) übernommen. Mitglieder im neuen Dachverband sind nebst dem SDV komplementärmedizinische Ärzte- und Therapeutenorganisationen, Spitäler, Gesundheitsorganisationen, der

Schweizerische Verband für komplementärmedizinische Heilmittel SVKH und weitere Organisationen. Zweck des Dachverbands Komplementärmedizin ist es, den Druck auf Parlamente, Regierungen und Behörden aufrechtzuerhalten und die Umsetzung der Kernforderungen zu begleiten.

pte

Neue Adipositas-Kostenstudie

Zum zweiten Mal hat das Bundesamt für Gesundheit (BAG) die durch Übergewicht und Adipositas und deren Folgekrankheiten verursachten Kosten in der Schweiz berechnen lassen. Aktuell weisen rund 37,3 Prozent der Erwachsenen einen BMI von ≥ 25 auf. Der Anteil an Übergewichtigen und Adipösen schein im Moment hoch, aber stabil zu bleiben, schreibt das

BAG in einer Mitteilung. Die Krankheitskosten von Übergewicht und Adipositas hingegen hätten sich seit der letzten Untersuchung im 2004 von 2648 Millionen auf 5755 Millionen Franken pro Jahr verdoppelt, heisst es weiter. In der Adipositas-Kostenstudie wurden sowohl die direkten Kosten (Verbrauch von Ressourcen zur Behandlung von Adipositas und Folgekrankheiten) wie auch die indirekten Kosten (Produktivitätsverlust durch Arbeitsabwesenheit, Invalidität oder vorzeitigen Tod) berücksichtigt. Das Fazit des BAG: Die aktuellen Zahlen verdeutlichen die gesellschaftspolitische Relevanz von Übergewicht und Adipositas und unterstrichen die Notwendigkeit von Massnahmen zur Förderung eines gesunden Körpergewichts, wie diese im Nationalen Programm Ernährung und Bewegung vorgesehen seien.

BAG

Saldosteuersätze für Drogerien unverändert

Nach Rücksprache des Schweizerischen Drogistenverbandes mit Verantwortlichen der Mehrwertsteuerverwaltung sowie resultierend aus den Erhebungen der Mehrwertsteuerverwaltung wird der Saldosteuersatz für Drogerien ab 2010 unverändert bei 1,2 Prozent bleiben. Der Saldosteuersatz für Sanitätsgeschäfte wird ab 2010 neu von 2,3 Prozent auf 2,8 Prozent erhöht.

pte

vitagate24.ch im Trend



In Deutschland wird bei Gesundheitsfragen immer häufiger das Internet genutzt. Zu diesem Ergebnis kommt laut einem Beitrag auf «DAZ.online» die aktuelle Studie «Health Care Monitoring 2009» des Marktforschungsinstituts YouGovPsychonomics AG. Bei jenen, die

regelmässig im Internet surfen, hätten Gesundheitsportale mittlerweile sogar den Arzt von Platz eins der am häufigsten genutzten Informationsquellen verdrängt, heisst es im Beitrag weiter. Damit liegen die Schweizer Drogerien voll im Trend: Ihre Gesundheitsplattform vitagate24.ch verzeichnet bei den Konsumenten einen steigenden Bekanntheitsgrad. *pte*

Realer Umsatzrückgang von 1,6 Prozent

Nach den provisorischen Ergebnissen des Bundesamtes für Statistik (BfS) sind die realen Detailhandelsumsätze im September 2009 im Vergleich zum Vorjahresmonat um 1,6 Prozent gefallen, dies bei gleicher Anzahl Verkaufstage. Werden die ersten neun Monate des Jahres 2009 kumuliert, stiegen die realen Umsätze pro Verkaufstag gegenüber der entsprechenden Vorjahresperiode leicht um 0,2 Prozent. Die Warengruppe «Gesundheit, Körperpflege, Schönheit» verzeichnete ein reales Umsatzplus von 2 Prozent. Für den Vergleich nach Wirtschaftszweigen stehen nur nominale Werte zur Verfügung. Hier erzielte der «Fachdetailhandel mit pharmazeutischen, medizinischen und kosmetischen Artikeln» im September 2009 das grösste Umsatzwachstum gegenüber dem Vorjahr (+2,8 Prozent). Nach Grössenklassen betrachtet verzeichneten die kleinen Unternehmen (weniger als 15 Vollzeitstellen) mit einem Minus von 5,1 Prozent den grössten Umsatzrückgang gegenüber September 2008, gefolgt von den mittleren Unternehmen (15 bis 45 Vollzeitstellen) (-0,4 Prozent) und den grossen Unternehmen (mehr als 45 Vollzeitstellen) (-0,1 Prozent). *BfS*

Aspirin: Neue Erkenntnisse

Geringe Mengen des Wirkstoffs Aspirin werden häufig eingesetzt, um bei kardiovaskulären Erkrankungen eine weitere Verschlimmerung der Beschwerden zu verhindern. Menschen ohne kardiovaskuläre Erkrankungen sollten auf den Einsatz von Aspirin zur Abwehr von Herzinfällen und Schlaganfällen verzichten. Zu diesem Ergebnis kommen Experten einer Studie, die im «*Drugs and Therapeutics Bulletin*» veröffentlicht worden ist.

www.dtb.bmj.com

Neue Akzente in der Drogerie Müri



«Sensationell!», antwortet **Thomas Müri** auf die Frage, wie die Neueröffnung seiner Drogerie im Einkaufszentrum Sämtispark in Abtwil (SG) verlaufen sei. Gäste und Kundschaft seien schlichtweg begeistert vom neuen Erscheinungsbild. Nach neunmonatigem Totalumbau dominieren im 170 Quadratmeter grossen Geschäft die Farben Weiss, Gold und Silber, deren kühle Eleganz vom warmen Brauntönen des Holzimitatbodens umschmeichelt wird. Gestalterisches Highlight ist die 6,5 Meter hohe Wand mit der durch eine orangefarbene LED hinterleuchteten Aluminiumspirale des St. Galler Künstlers **Hans Thomann**. «Wir haben bewusst Akzente gesetzt», sagt Thomas Müri. Weitere wichtige Kriterien bei der Umsetzung des 600 000-Franken-Projekts waren die Gewährleistung optimaler Abläufe für das neunköpfige Team und die klare Positionierung der Bereiche Gesundheit und Schönheit. Spagyrische Mischungen werden in der Drogerie Müri nun in einer gläsernen Kombüse mitten im Laden hergestellt, und den Hausspezialitäten ist am neuen Platz verstärkte Aufmerksamkeit sicher. Exklusivität strahlt die Parfümerie aus, wo die Produkte in hinterleuchteten Gestellen präsentiert werden. «Der Migros-Supermarkt im Einkaufszentrum verkauft auf einer Fläche von 3500 Quadratmetern viele Produkte, die früher nur in der Drogerie erhältlich waren. Unser Allgemeinangebot, insbesondere Körperpflege und Haushalt, haben wir daher stark reduziert», betont der Drogist. «Wir zeigen neu jene Produkte, die wir verkaufen wollen und mit denen wir uns profilieren können.» Thomas und **Elisabeth Müri**, beides Drogisten HF, eröffneten ihre erste Drogerie im Sämtispark 1986. Bis vor fünf Jahren verzeichneten sie sehr gute Umsätze. Nun, nach der Neueröffnung des gesamten Centers, erhoffte er sich wieder Umsätze wie früher, so Thomas Müri.

Erste positive Anzeichen seien bereits spürbar: «Die Leute kommen wieder von weiter her zum Einkaufen zu uns.» *mrs*

88 Prozent der Deutschen investieren in die Gesundheit

Das deutsche Trendbüro und das Marktforschungsinstitut Dialego haben zum dritten Mal einen «Health-Trendcheck» durchgeführt. Dabei wurden in Deutschland tausend Personen zwischen 14 und 69 Jahren repräsentativ zu ihrer Einstellung zum Thema Gesundheit befragt. Das Ergebnis: 88 Prozent der Deutschen stecken bewusst Geld in den Erhalt ihrer Gesundheit. Mehr als zwei Drittel der Befragten empfinden Gesundheit als «persönliches Wohlfühl», für 55 Prozent ist Gesundheit «Abwesenheit von Krankheit». Laut der Studie bleibt der Arzt mit 76 Prozent der Nennungen wichtigster Ratgeber im Gesundheitswesen, gefolgt von der Familie mit 26 Prozent und dem Apotheker mit 19 Prozent. Mit 22 Prozent bringt die Altersgruppe der 14- bis 19-Jährigen der Apotheke das höchste Vertrauen entgegen. Nur 13 Prozent der Befragten vertrauen betroffenen Personen in Internetforen. Auf Gesundheitsratgeber, Bücher und Zeitschriften setzen 16 Prozent. www.trendbuero.de

Fehlschaltung bei Schlafmangel

Schlafmangel beeinträchtigt die Fähigkeit, spontane Entscheidungen schnell und aus dem Bauch heraus zu treffen, wie US-Forscher aufgezeigt haben. Der Grund dafür ist ein Wechsel der Strategie, die das Gehirn für Entscheidungsprozesse verwendet: Es greift nicht mehr zur optimalen schnellen Variante, sondern verlässt sich auf eine langsamere Taktik, die bei schnellen Entscheidungen deutlich fehleranfälliger ist. Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass es möglich sein könnte, dieses Umschalten durch Training zu verhindern, schreiben die Forscher.

www.wissenschaft.de

Hyperaktive Kinder durch Weichmacher in Plastik?

Das Aufmerksamkeitsdefizit-Hyperaktivitätssyndrom (ADHS) bei Kindern könnte durch Weichmacher in Plastik, die Phthalate, ausgelöst werden. Dies berichten koreanische Wissenschaftler im Fach- ▶

Droguerie Müri: nouvelle orientation



Photo: zvg

«C'était sensationnel!», lance Thomas Müri quand on lui demande comment s'est déroulée la réouverture de sa droguerie dans le centre commercial «Säntispark», à Abtwil (SG). Les invités et la clientèle ont été époustoufflés par le nouvel aspect des lieux. Après neuf mois de travaux, le magasin de 170 m² se décline en nuances blanches, or et argent. Des teintes dont la froide élégance est encore soulignée par le brun chaud du sol en faux parquet. L'élément le plus marquant du nouvel aménagement est la paroi de 6,5 mètres laquelle est éclairée, par l'arrière, par une LED orange qui révèle une spirale en aluminium, œuvre de l'artiste saint-gallois **Hans Thomann**. «Nous avons sciemment intégré de tels éléments marquants», poursuit Thomas Müri. Autres critères importants dans cette rénovation devisée à 600 000 francs: permettre à l'équipe, réunissant neuf personnes, de travailler de manière optimale et positionner clairement les secteurs de la santé et de la beauté. Ainsi, dans la droguerie Müri, les mélanges spagyriques sont exclusivement fabriqués dans une sorte de cuisine en verre située au cœur du magasin et le nouvel emplacement réservé aux spécialités maison les met mieux en valeur. La parfumerie fleurit bon l'exclusivité: les produits sont présentés sur des étagères éclairées par l'arrière. «Le supermarché Migros installé sur une surface de 3500 m² dans le centre commercial vend beaucoup d'articles qui n'étaient autrefois disponibles qu'en droguerie. Nous avons donc considérablement réduit notre assortiment général, en particulier la gamme des produits de soins corporels et de ménage», souligne le droguiste. «Maintenant, nous mettons l'accent sur les produits que nous voulons vendre et avec lesquels nous pouvons nous profiler.» Thomas et Elisabeth Müri, tous deux droguistes ES, ont ouvert leur première droguerie dans le «Säntispark»

en 1986. Il y a encore cinq ans, ils réalisaient de très bons chiffres d'affaires. Et Thomas Müri d'espérer retrouver de tels chiffres grâce à cette réouverture. Les premiers signes sont en tout cas positifs: «Les gens viennent de nouveau de loin pour faire leurs achats chez nous!» msr

Création de l'Association faîtière des médecines complémentaires

En mai de cette année, peuple et cantons ont accepté à 67 % d'inscrire les médecines complémentaires dans la Constitution. L'Association faîtière des médecines complémentaires a été fondée afin d'accompagner l'application des mesures prévues dans le contre-projet à l'initiative approuvée ce printemps. Martin Bangert, président central et directeur de l'ASD, défend les exigences des drogueries, en tant que membre du comité. La conseillère nationale Edith Graf-Litscher (PS / TG) et le Dr Lukas Rist (Hôpital Paracelse Richterswil, ZH) en assurent la coprésidence. Cette nouvelle association regroupe des organisations de médecins et de thérapeutes des médecines complémentaires, des hôpitaux, des organisations de santé, l'Association suisse pour les médicaments de la médecine complémentaire (ASMC), ainsi que d'autres organisations, dont l'ASD. L'objectif de l'association est de maintenir la pression sur le Parlement, les gouvernements et les autorités. pte

Actuel

«atout santé»:

stress et refroidissements/grippe



Toujours à la page: dans *d-inside*, nous vous informons jusqu'en avril 2010 de l'actualité de l'action «atout santé» en vous indiquant le

thème du mois et quels bons vos clients pourront échanger dans votre droguerie. Les thèmes des conseils santé de décembre et janvier: «stress» et «refroidissements et grippe» (voir aussi www.drogoserver.ch, classeur «atout santé», exemples conseil de santé).

Le stress affaiblit le système immunitaire. Les refroidissements et les gripes sont aussi étroitement liés avec l'affaiblissement du système immunitaire. Ces deux

mois, vous pouvez donc profiter pleinement de vos connaissances pour conseiller vos clients: dispensez-leur des conseils de prévention et aidez-les à soulager leurs symptômes de stress et de refroidissements.

En décembre, vos clients pourront faire valoir des bons pour Algifor-L, Magnesium Complexe et Perskindol Classic Bain, alors qu'en janvier, ce sera pour Demogripal C, Demonatur refroidissement et Triofan. kr

Nouvelle étude sur les coûts du surpoids

Pour la deuxième fois, l'Office fédéral de la santé publique (OFSP) a fait évaluer les coûts occasionnés en Suisse par le surpoids et l'obésité et les maladies qui en découlent. Actuellement, 37,3 % des adultes ont un IMC de ≥ 25 . La proportion de personnes en surpoids ou obèses paraît élevée actuellement mais elle semble rester stable, écrit l'OFSP dans un communiqué. Les dépenses de santé liées au surpoids se sont élevées à plus de 5,7 milliards de francs en 2006. Ce chiffre a doublé par rapport à 2002, date de la dernière enquête. L'étude prend en compte aussi bien les coûts directs (utilisation de ressources pour le traitement de l'obésité et maladies qui en découlent) que les coûts indirects (perte de productivité due à l'absentéisme, invalidité ou mort prématurée). Conclusions de l'OFSP: les chiffres actuels attestent des enjeux de la question du surpoids au niveau de la société et soulignent la nécessité de prendre des mesures pour favoriser un poids sain – notamment les mesures prévues dans le programme national Alimentation et mouvement. OFSP

Diabète: maigrir pour mieux dormir

Les personnes diabétiques qui sont en surpoids souffrent souvent fortement aussi du syndrome d'apnées obstructives du sommeil. Les auteurs d'une étude ont découvert que les patients concernés pouvaient réduire leurs troubles ou même les faire disparaître en perdant du poids. Le groupe de recherche Look Ahead a examiné 264 patients souffrant de diabète de type 2, âgés de 61,2 ans en moyenne et présentant un indice de

magazin «Biological Psychiatry». Sie analysierten Krankengeschichten und Phthalat Spiegel in Urinproben von 261 koreanischen Schulkindern im Alter von acht bis elf Jahren. Je höher der Phthalatgehalt im Urin der Kinder war, umso ausgeprägter waren auch die ADHS-Symptome. Die verdächtigen Weichmacher sind unter anderem in Spielzeug, Trinkflaschen und vielen Kinderprodukten sowie in Körperpflegemitteln wie Parfums, Deodorants, Nagellacken und Haarsprays enthalten.

Biological Psychiatry

dm hält an Pick-up-Stellen fest

Dass sich in Deutschland die Koalitionäre aus Union und FDP auf ein Verbot der Abholstellen für Medikamente in Drogeriemärkten geeinigt haben – aus Gründen der Patientensicherheit –, lässt die Drogeriemarktkette dm unbeeindruckt. Dies vermeldet das Internetportal «DAZ.online» und verweist auf ein Interview der «Frankfurter Allgemeinen Sonntagszeitung» mit Erich Harsch, dem Vorsitzenden der dm-Geschäftsführung.

www.deutsche-apotheker-zeitung.de

Mehr Cerealien, aber weniger Birchermüesli



Mit Cerealien wurden 2008 in der Schweiz rund 165 Millionen Franken Umsatz erzielt, der Absatz betrug über 17 000 Tonnen. Ein ähnliches Ergebnis weist das Segment Brotaufstriche auf (165 Millionen Franken, 17 000 Tonnen). Zu diesem Resultat kommt eine neue Auswertung der Detailhandels- und Konsumentenpanels von Nielsen. Unter den Cerealien sind die Ready-to-eat-Produkte (alle Cerealien ausser Knuspermüesli und Birchermüesli, zum Beispiel Flakes, Crispies, Kindercerealien, Crunch) mit 9 Tonnen Absatz an erster Stelle. 53,5 Prozent der Haushalte haben 2008 mindestens einmal Ready-to-eat-Cerealien gekauft. Der Absatz des Segments Müesli ist gegenüber dem Vorjahr um 4,3 Prozent gewachsen

und lag 2008 bei über 8 Tonnen. Der Absatz der Knuspermüesli wuchs um 9 Prozent, dagegen ist bei den Birchermüesli im Vergleich zu 2008 ein Minus von 5 Prozent zu verzeichnen. www.acnielsen.ch

Berner Drogisten gehen gegen Swissmedic vor Bundesgericht

Der Kantonal-Bernische Drogistenverband (KBD) hat entschieden, das Urteil des Bernischen Verwaltungsgerichts betreffend der Bezugs- und Abgabeberechtigung von Arzneimitteln an das Bundesgericht weiterzuziehen. Der KBD wehrt sich gegen unlogische Klassifikationen des Schweizerischen Heilmittelinstituts Swissmedic und des Bundesamts für Gesundheit (BAG) und kritisiert unfaire Bedingungen im Heilmittelmarkt. Beispiele von Fehleinteilungen, die der KBD in einer Medienmitteilung aufführt, sind Folsäure- und Zink-Produkte, Hautmittel mit dem Wirkstoff Mahonia aquifolium (Mahonie) sowie Produkte gegen Mundschleimhaut-Probleme. Es sei ihm nie um Sonderrechte gegangen, hält der Kantonalverband fest, sondern um einen fairen Heilmittelmarkt. Es sei erstaunlich, dass ausgerechnet jene Marktteilnehmer benachteiligt würden, welche die staatlichen Gesundheitskosten nicht belasteten, heisst es in der Medienmitteilung. Der juristische Weg begann im Juli 2006, als die Berner Drogisten ein erstes Gesuch beim Kantonsapothekeramt einreichten. Gut ein Jahr später erhielten sie vom bernischen Verwaltungsgericht recht. Im April 2008 lieferte die Swissmedic einen Verwaltungsbericht zuungunsten der Drogisten ab. Im Januar 2009 erhielt der KBD Zuspruch vom Berner Regierungsrat. Gegen diesen Entscheid legte die Swissmedic Beschwerde ein, das bernische Verwaltungsgericht hiess die Beschwerde gut. *mrs*

Die Frau der Zukunft: Klein und dick

US-Forscher haben eine Antwort auf die Frage gefunden, wohin sich die Menschheit entwickelt – zumindest für das weibliche Geschlecht: Frauen werden in Zukunft etwas dicker und kleiner sein als heute, dafür aber ein gesünderes Herzkreislauf-System besitzen. Sie bekommen ihr erstes Kind etwas früher, wäh-

rend die Wechseljahre später einsetzen. Diese Schlussfolgerungen entstammen den Daten von über 2200 Frauen, die in der sogenannten Framingham-Studie seit gut 60 Jahren gesammelt und wissenschaftlich ausgewertet werden. Fazit: Die Evolution des Menschen und der Einfluss der natürlichen Selektion sind keineswegs zum Stillstand gekommen, sondern wirken nach wie vor auf die Menschheit ein. *pte*

Rauchverbot für Eltern



Passivrauchen schädigt nicht nur Atemwege und Lunge von Kindern, sondern erhöht auch deren Anfälligkeit für Herz- und Gefässkrankheiten. Starkes Übergewicht verstärkt dieses Risiko zusätzlich. Zu diesen Ergebnissen sind US-Forscher gekommen, als sie Kleinkinder, Kinder und Jugendliche auf Anzeichen von Herz- und Gefässerkrankungen untersuchten. Zudem ist der blaue Dunst umso schädlicher, je jünger die Kinder sind: Das Gesundheitsrisiko ist für Kleinkinder viermal so hoch wie für Jugendliche, berichtet das Team von der Ohio State University in Columbus (USA).

www.wissenschaft.de

And the Oscar goes to...

Alle Jahre wieder küren Gesellschaften und Institutionen ihre Pflanze des Jahres. Die Wissenschaftler der Julius-Maximilians-Universität Würzburg (D) tun dies seit 1999. Damit der «Studienkreis Entwicklungsgeschichte der Arzneipflanzenkunde», bestehend aus Medizinhistorikern, Ärzten, Apothekern und Biologen, eine Pflanze auszeichnet, muss das Gewächs eine interessante Kultur- und Medizingeschichte aufweisen und seine Wirkung in gut belegten oder vielversprechenden pharmakologischen und klinischen Studien überprüft sein. So wie der Efeu, die Arzneipflanze des Jahres 2010. «Bereits die Ärzte der Antike nutzten ▶

masse corporelle de 66,7 (IMC). Leurs apnées du sommeil atteignaient 23,2 AHI par heure, AHI étant l'abréviation de «Apnoe-Hypopnoe-Index», valeur obtenue par la somme des phases d'apnée et d'hypopnée, divisée par la durée du sommeil. Les participants à l'étude ont été répartis en deux groupes, dont l'un a suivi un programme pour modifier son hygiène de vie en vue de perdre du poids et l'autre un programme de gestion du diabète. Résultat: les participants du groupe de contrôle avaient perdu considérablement plus de poids après un an que le groupe comparatif et le AHI avait diminué chez eux de 9,7 par heure. Plus la diminution de poids était importante et le AHI initial élevé et plus les symptômes de l'apnée du sommeil s'étaient atténués. www.tellmed.ch

vitagate24.ch à la mode



En Allemagne, les gens recourent de plus en plus à internet pour les questions de santé. L'étude «Health Care Monitoring 2009» de l'institut d'études du marché YouGovPsychonomics AG le révèle sur DAZ.online. Les plates-formes de santé auraient même évincé le médecin de la première place des sources d'information les plus fréquemment utilisées au sujet de la santé chez ceux qui surfent régulièrement sur internet. Cela prouve que les drogueries suisses sont tout à fait dans le vent: leur plate-forme de santé vitagate24.ch est de plus en plus connue des consommateurs.

Le psyllium efficace contre le côlon irritable

Une étude publiée dans la revue médicale BMJ montre que le psyllium, plante riche en fibres solubles, a un effet bénéfique sur le syndrome du côlon irritable. 275 pa-

tients, âgés de 18 à 65 ans, souffrant de ce syndrome ont consommé deux fois par jour soit des graines de psyllium, soit du son de blé, soit un placebo constitué de farine de riz quasiment dépourvue de fibres végétales intactes. Après 12 semaines, les symptômes avaient diminué de 90 % avec l'absorption de psyllium, de 58 % avec le son et de 49 % avec la farine de riz. www.tellmed.ch

Allergies: nouveau principe thérapeutique

Ingérer au lieu d'injecter, tel est le nouveau principe thérapeutique utilisé dans le traitement des allergies. Des chercheurs allemands affirment que les solutions à prendre par voie orale et les pastilles à sucer permettent de réduire les troubles allergiques de 40 %. Les experts fondent beaucoup d'espoir dans les allergènes développés par génie génétique grâce auxquels le traitement des patients allergiques deviendra plus sûr, voire plus efficace. Les experts recommandent en outre aux personnes allergiques aux piqûres d'insectes de procéder à une désensibilisation, traitement dont le taux de réussite frôle les 99 %.

www.pharmazeutische-zeitung.de

Chiffres d'affaires du commerce de détail: -1,6 %

Selon les résultats provisoires de l'Office fédéral de la statistique (OFS), les chiffres d'affaires du commerce de détail ont baissé de 1,6 % en termes réels en septembre 2009 par rapport à septembre 2008 – les deux mois comptant le même nombre de jours de vente. En termes nominaux, les chiffres d'affaires ont reculé de 2 % par rapport à septembre 2008. Le groupe de marchandises «santé, soins, beauté» a cependant réalisé une progression de +2 %. Pour la comparaison selon les branches économiques, l'OFS ne dispose que des valeurs nominales. En tête, se trouve la branche «commerce de détail de produits pharmaceutiques, médicaux et de beauté» avec une hausse de 2,8 % par rapport à l'année précédente. Si l'on considère les entreprises selon leur taille, on constate que les petites entreprises (moins de 15 postes à plein temps) ont enregistré la plus forte baisse des chiffres d'affaires (-5,1 %) par rap-

port à septembre 2008, suivies de celles de taille moyenne (15 à 45 postes à plein temps; -0,4 %) et des grandes entreprises (plus de 45 postes à plein temps; -0,1 %).

OFS

Davantage de céréales mais moins de birchers



Photo: pixelio.de

Les céréales ont généré un chiffre d'affaires de quelque 165 millions de francs en 2008 en Suisse, avec plus de 17 000 tonnes vendues. Les produits à tartiner obtiennent un résultat comparable (165 millions de francs et 17 000 tonnes). Telles sont les conclusions de la nouvelle enquête du panel du commerce de détail et des consommateurs de Nielsen. Parmi les céréales, les produits finis (toutes les céréales à l'exception des birchers et des muesli croquants, par exemple les cornflakes, les crispies ou les céréales pour enfants) occupent la première place avec 9 000 tonnes. Près de 53,5 % des ménages ont acheté au moins une fois des céréales toutes prêtes en 2008. Le volume du segment muesli a augmenté de 4,3 % par rapport à l'année précédente et se situe en 2008 à plus de 8 000 tonnes. Le volume des mueslis croquants a progressé de 9 %, alors que celui des birchers enregistrait une baisse de 5 %.

www.acnielsen.ch

Aspirine: mauvaise option prophylactique

On utilise souvent de petites doses d'aspirine pour éviter des complications supplémentaires en cas de maladies cardiovasculaires. Les personnes qui ne présentent pas de troubles cardiovasculaires devraient cependant renoncer à prendre de l'aspirine pour prévenir des attaques cardiaques ou cérébrales. Telle est la recommandation publiée par des experts britanniques dans le magazine «Drugs and Therapeutics Bulletin». En effet, selon leur étude, la prise régulière d'aspirine augmenterait les risques d'hémorragie chez les personnes en bonne santé.

www.dtb.bmj.com

Efeublätter und Efeufrüchte als Schmerzmittel oder – in Salben verarbeitet – bei Verbrennungen», schreibt der Informationsdienst der Universität. Heute kommt der Extrakt aus gelappten Efeublättern bei chronisch-entzündlichen Bronchialerkrankungen, akuten Entzündungen der Atemwege und Keuchhusten zum Einsatz. Wobei Saponine die hauptverantwortlichen Inhaltsstoffe sind. Frische Efeublätter und deren Saft dagegen können nach Kontakt mit der Haut allergische Entzündungen verursachen, die Beeren Vergiftungsreaktionen hervorrufen. Der Efeu sei wie kaum eine andere Heilpflanze mit der europäischen Kulturgeschichte verbunden, heisst es in der Mitteilung weiter. Die Pflanze galt früher als Wahrzeichen des ewigen Lebens. www.idw-online.de

«Oxidativer Stress» lässt sich messen

Freie Radikale sind hochreaktive Sauerstoffmoleküle, die bei erhöhter Konzentration im Körper Schaden an den Zellmembranen anrichten. So weit, so bekannt. Doch wie lässt sich das Ausmass dieses sogenannten oxidativen Stresses messen? Recht einfach: Greifen die freien Radikale die Körperzellen an, so entsteht ein Stoffwechselabbauprodukt, das Malondialdehyd (MDA). MDA gilt somit als Parameter für das Ausmass der Zellschädigung durch freie Radikale. Das MDA wird über den Urin ausgeschieden und ist da auch nachweisbar. In der Schweiz ist nun erstmals ein von Swissmedic zugelassener Test (registriertes Medizinprodukt) auf dem Markt, mit dem sich der MDA-Wert in einem simplen Schnelltest nachweisen lässt. Auf einer Farbskala, die von Weiss (unbedenklich) bis Rot (hohe MDA-Konzentration) reicht, lässt sich die Belastung leicht erkennen. Je genauer man weiss, wie hoch die Belastung durch freie Radikale ist, umso gezielter kann man über Produkte/Lebensmittel, die einen ausgewiesenen ORAC-Wert (Oxygen Radical Absorption Capacity) aufweisen, einen Ausgleich herbeiführen. Mit dem ORAC-Wert wird angezeigt, wie hoch die Fähigkeit eines Lebensmittels oder Nahrungsergänzungsmittels ist, hochreaktive Sauerstoffverbindungen abzufangen. kr

«actionsanté» startet mit Salzstrategie



Sitzende Tätigkeiten, Bewegungsmangel und zu fettige, zu salzige, zu süsse Ernährung prägen die Lebensweise unserer Gesellschaft. Folgen sind eine Zunahme der chronischen Krankheiten wie Herz-Kreislauf-Krankheiten oder Diabetes. Die Wirtschaft und das Bundesamt für Gesundheit (BAG) beschreiten mit «actionsanté» einen neuen Weg in der Gesundheitsförderung. Coop und Migros – die ersten Partner von «actionsanté» – senken aus diesem Anlass in diversen Lebensmitteln den Salzgehalt. Die Reduktion des Salzgehalts in Lebensmitteln ist ein Ziel, das im Nationalen Programm

Ernährung und Bewegung (NPEB) verankert ist. Ein hoher Kochsalzkonsum erhöht das Risiko, eine Herz-Kreislauf-Erkrankung zu erleiden. Die Weltgesundheitsorganisation (WHO) empfiehlt einen Kochsalzkonsum von weniger als fünf Gramm pro Tag. In der Schweiz liegt die Salzaufnahme mit schätzungsweise rund zehn Gramm pro Person und Tag jedoch deutlich darüber. Die Umsetzung der Schweizer Salzstrategie soll zu einer merklichen Reduktion des Herz-Kreislauf-Risikofaktors Bluthochdruck beitragen und die Gesundheit der Bevölkerung verbessern. BAG

Aber bitte ökologisch

Der Aspekt einer umweltfreundlichen Verpackung ist für rund zwei Drittel der Konsumenten ein wichtiger Gesichtspunkt beim Einkauf. Das ist das Ergebnis einer Studie zur Nachhaltigkeit von Verpackungen der Panel Services Deutschland des Marktforschungsunternehmens GfK. GfK

ANWANDER VERPACKUNGEN

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

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

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

Les droguistes bernois montent au créneau

La section bernoise de l'Association des droguistes a décidé de faire opposition au verdict du Tribunal administratif bernois concernant le droit de remise des médicaments et de porter son différend avec Swissmedic devant le Tribunal fédéral. Les droguistes bernois dénoncent la méthode illogique de classification adoptée par l'Institut suisse des produits thérapeutiques et l'Office fédéral de la santé publique (OFSP) et les inégalités de traitement qui règnent sur le marché des médicaments. Dans un communiqué, la section bernoise cite quelques exemples de classifications aberrantes: les produits à base d'acide folique et de zinc, les produits pour la peau contenant le principe actif Mahonia aquifolium (mahonia à feuilles de houx) ainsi que les produits contre les problèmes de muqueuse buccale. La section bernoise précise qu'il ne s'agit pas d'obtenir des privilèges, mais de rétablir une égalité de traitement. Et s'étonne que ce soit justement les acteurs du marché qui n'alourdissent pas les coûts de la santé publique qui soient préterités. La procédure juridique a commencé en juillet 2006, lorsque les droguistes bernois avaient déposé une demande auprès du pharmacien cantonal. Une bonne année plus tard, le Tribunal administratif leur donnait raison. Mais en avril 2008, Swissmedic délivrait un rapport administratif en défaveur des droguistes. En janvier 2009, les droguistes recevaient l'appui du Conseil d'Etat bernois. Swissmedic fit alors recours auprès du Tribunal administratif bernois, qui lui donna raison. *msr*

88% des Allemands investissent dans la santé

L'entreprise «Trendbüro» et l'institut allemand de recherche de marché Dialego ont pour la troisième fois procédé à une enquête sur les tendances en matière de santé. Ils ont ainsi demandé à un panel représentatif de 1000 personnes, de 14 et 69 ans, quelle était leur conception de la santé. Résultat: 88% des Allemands investissent pour se maintenir en bonne santé. Plus de deux tiers des sondés considèrent la santé comme «un sentiment de bien-être personnel» et 55% comme «l'absence de maladie». Selon

cette enquête, la personne la plus apte à donner des conseils en matière de santé reste le médecin (76%), suivi de la famille (26%) et du pharmacien (19%). Cependant 22% des 14 à 19 ans font plus confiance à leur pharmacien. Seuls 13% des sondés se fient aux conseils dispensés dans les forums sur internet. Enfin, 16% consultent volontiers les guides de santé, les livres et les magazines spécialisés. *www.trendbuero.de*

Taux de la dette fiscale nette inchangé pour les drogueries

Après entente entre l'ASD et les responsables de l'Administration fédérale des contributions (AFC) ainsi qu'après examen des perceptions de l'AFC, le taux de la dette fiscale nette pour les drogueries restera fixé à 1,2% en 2010. En revanche, le taux de la dette fiscale nette pour les magasins d'articles sanitaires passera dès 2010 de 2,3 à 2,8%. *pte*

Les femmes demain: plus petites et plus grosses

Des chercheurs américains semblent avoir découvert comment l'humanité, ou du moins la gent féminine, va évoluer: à l'avenir, les femmes seront un peu plus grosses et plus petites qu'aujourd'hui. En revanche, elles auront un meilleur système cardiovasculaire. Elles auront leur premier enfant un peu plus vite et la ménopause un peu plus tard. Telles sont du moins les conclusions tirées de l'analyse des données de plus de 2200 femmes dans le cadre de l'étude de Framingham – une grande étude épidémiologique réalisée sur plus de 6000 personnes et sur une durée de 20 ans. Conclusion: l'évolution de l'être humain et l'impact de la sélection naturelle ne sont de loin pas terminés – ils affectent toujours l'humanité. *pte*

Parents fumeurs dans le collimateur

La fumée passive n'est pas seulement dommageable aux voies respiratoires et aux poumons des enfants: elle augmente aussi leurs risques de développer des maladies cardiaques et circulatoires. Des risques qui augmentent encore en cas de forte obésité. Des chercheurs américains sont arrivés à cette conclusion en étudiant les symptômes de maladies cardiovasculaires chez des jeunes enfants, des

enfants et des adolescents. A noter que plus les enfants sont jeunes, plus les effets nocifs de la fumée passive sont importants: les risques pour la santé sont quatre fois plus élevés chez les bambins que chez les adolescents, assure l'équipe de l'Université de l'Etat de l'Ohio, à Columbus (USA). *www.wissenschaft.de*

Enfants hyperactifs: la faute aux plastifiants?



Selon un rapport publié par des scientifiques coréens dans le magazine «Biological Psychiatry», les troubles de déficit de l'attention avec ou sans hyperactivité (TDAH) qui touchent les enfants pourraient être provoqués par les phtalates, des plastifiants utilisés pour assouplir les matières plastiques. Les scientifiques ont analysé l'histoire médicale de 261 enfants coréens, de 8 à 11 ans, ainsi que les taux de phtalates apparaissant dans leurs échantillons d'urine. Conclusion: plus les taux de phtalates étaient élevés, plus les symptômes de TDAH étaient importants. Ces fameux plastifiants sont notamment utilisés pour fabriquer des jouets, des biberons et beaucoup d'articles pour enfants ainsi que de nombreux produits de soins corporels, comme les parfums, les déodorants, les vernis à ongles et les sprays capillaires. *Biological Psychiatry*

dm tient à son système

La chaîne allemande de droguerie dm n'est pas impressionnée par l'exigence d'interdire les points de remise dans les drogueries – pour des raisons de sécurité des patients – formulée par la coalition Union et parti libéral allemand. C'est ce qu'annonce le site internet «DAZ.online» qui renvoie à une interview de la «Frankfurter Allgemeinen Sonntagszeitung» avec Erich Harsch, le président de la direction de dm.

www.deutsche-apotheker-zeitung.de

Produkte-News

IBSA Institut Biochimique SA

Aliamare ist eine hyaluronsäurehaltige Meerwasserspülung für Nase und Ohr inklusive passender Sprühköpfe. Während das sehr fein zerstäubte Meerwasser sanft und effizient reinigt, entfaltet die Hyaluronsäure ihre duale Wirkung. Sie befeuchtet nachhaltig die Nasenschleimhäute und begünstigt die Heilung von Mikroläsionen, auch nach operativen Eingriffen. www.ibsa.ch



ActiSmile AG

ActiSmile ist ein tragbarer Minicomputer. Unbestechlich zeigt der ActiSmile auf, ob und wann Nutzerinnen und Nutzer die im Gerät programmierte Tagesdosis an Bewegung (gemäss WHO-Empfehlung) erreicht haben. Mittels separater Software lassen sich Tages-, Wochen- und Monatsaktivitäten bequem auf einem PC darstellen und auswerten. ActiSmile motiviert so täglich, einen gesunden und aktiveren Lebensstil zu führen.

www.actismile.ch



IBSA Institut Biochimique SA

Flector EP Tissugel® lindert den Schmerz und hemmt die Entzündung bei Verstauchungen, Zerrungen, Prellungen und symptomatischer Kniearthrose. Das angenehm kühle und anschmiegsame Tissugel ist einfach und sauber in der Anwendung. Es ist gut verträglich und im Gegensatz zu Gels, die mehrmals täglich eingerieben werden müssen, gewährleisten bereits zwei Anwendungen pro Tag eine Wirksamkeit rund um die Uhr. (Fachinformationen auf Seite 51), www.ibsa.ch



SwissQualified AG

Der SmartQ® Shiatsu Massager verbindet modernste Technologie mit traditionellem Wissen und bietet so ein bisher unerreicht authentisches Massageerlebnis: tiefwirkende Shiatsu-Knetmassage, sanftes Rolling oder Swing. Ideal für zu Hause, im Büro, im Auto und auch in Ihrer Drogerie, wo der versierte Masseur bei Ihrer Kundschaft garantiert Begeisterung auslösen wird.

www.sq24.ch





«Drogistinnen und Drogisten sind ausgezeichnet ausgebildet, speziell auch im Bereich Verkauf.»

*Christian H. Lutz,
Gründer der Pharmaunternehmung Permamed*

Von der Zunahme des Zeitdrucks

Interview «Heute ist eine Minute kürzer als noch vor 30 Jahren», sagt Christian H. Lutz, Gründer der Pharmaunternehmung Permamed. Auf Ende 2010 zieht sich der 65-Jährige aus dem operativen Geschäft seiner Firma zurück – auf dass seine Minuten wieder länger werden.

Christian H. Lutz, Permamed feiert dieses Jahr das 30-Jahr-Jubiläum. Wie sah die Schweizer Pharmalandschaft 1979 aus?

Christian H. Lutz: Damals konnte man alles noch etwas ruhiger angehen, und der Kontakt zu Behörden, Ärzten und Kliniken war direkter und familiärer. Es war auch die Zeit, als es in der Dermatologie noch ein Waschverbot für Patienten mit Hauterkrankungen gab. «Macht uns eine synthetische Seife», lautete der Wunsch der Mediziner. So entwickelten wir in enger Zusammenarbeit mit den Dermatologen die Hautwaschemulsion Lubex®, die mit einem gepufferten Säuregrad von 5,5 der Haut optimal angepasst ist und zudem eine antimykotische und antibakterielle Wirkung bietet.

Wie ist der Name Permamed entstanden?

In der Lubapharm, in der Firma meines Vaters, hatte ich als junger Pharmakaufmann den dermatologischen Bereich unter mir. 1979, als ich meine eigene Firma gründete, hatte die Dermatologie auch einen zentralen Stellenwert: Dermamed war damit der folgerichtige Name. Nach drei, vier Jahren kamen Produkte für die Sport- und Rheumamedizin dazu. Die Sportärzte und Rheumatologen fanden den Namen natürlich nicht so toll. Und da klar war, dass wir uns «permanent» mit «medizinischen» Produkten beschäftigen wollten, entstand der Name Permamed.

Zur Person

Christian Heinrich Lutz wurde am 5. Dezember 1944 in Basel geboren. Er ist Vater von zwei erwachsenen Kindern und Grossvater. Nach der Matura hat der begeisterte Geigenspieler einige Zeit Musikwissenschaften studiert, bevor er in die väterliche Lubapharm eingestiegen ist. 1979 gründete der Pharmakaufmann die Permamed. Auf Ende 2010 wird er die operative Tätigkeit einem fünfköpfigen Geschäftsleitungsteam, dem auch sein Sohn Tobias Lutz angehört, übergeben. Als VR-Präsident wird er sich aber weiter für die Firma einsetzen. Künftig will er sich vermehrt seinen Hobbys – der Kunst, dem Reisen und den Uhren – widmen. Christian H. Lutz sammelt seit seinem 16. Lebensjahr mechanische Uhren. Da diese bewegt sein müssen, trägt er immer zwei Uhren gleichzeitig. Jede Woche ein anderes Paar.

Was sind die wichtigsten Anforderungen der heutigen Zeit, um im Pharmabereich erfolgreich zu sein?

Positiv ist sicher, dass auch heute noch viele Ärzte den Kontakt zur Pharmaindustrie pflegen. Wenn wir ein neues Präparat entwickeln, setzen wir uns von Beginn weg mit den Medizinem zusammen und gleichen unsere Ideen mit ihren Bedürfnissen ab. Danach folgen aufwendige klinische Studien zum Nachweis der Wirkung und Verträglichkeit. Hingegen hat sich das Verhältnis zum Schweizerischen Heilmittelinstitut Swissmedic erschwert, und die Anforderungen für eine Zulassung sind enorm gestiegen.

Inwiefern? Geben Sie uns ein Beispiel.

Zu unseren Phytotherapeutika gehören Produkte, die im Ausland längst registriert und gut erprobt sind. Dies genügte Swissmedic nicht als Empfehlung; wir mussten den ganzen NCE-Registrierungsprozess in der Schweiz von A bis Z neu durchlaufen. Dennoch denke ich, dass die schlimmsten Zeiten vorbei sind. Swissmedic ist in den letzten Jahren tendenziell etwas marktorientierter geworden. Heute ist es wieder eher möglich, ein neues Präparat innert vernünftiger Frist auf den Markt zu bringen.

Und wie sieht die Pharmalandschaft in Zukunft aus?

Ich denke, dass Swissmedic – trotz der erwähnten verbesserten Sensibilität für den Markt – ihre Anforderungen weiter verschärfen wird. Die Hürde für die Zulassung klassischer Produkte wird sicher noch weiter angehoben. Gesamtgesellschaftlich gesehen sind aber die steigenden Gesundheitskosten das grösste Zukunftsproblem. Da werden die Medikamentenpreise weiterhin stark unter Druck sein. Allein über eine Margensenkung bei Medikamenten werden wir die Gesundheitskosten wohl kaum in den Griff bekommen. Da müssen beispielsweise auch die Spitäler, deren Kosten weniger transparent sind als unsere, mitziehen.

Permamed hat eine breite Produktpalette, darunter viele dermatologische Produkte, Venenmittel, Heilmittel gegen Depressionen oder gegen Sportverletzungen.

Wie kommt dieses Portfolio zustande?

Wie erwähnt hat alles mit den dermatologischen Produkten begonnen. Ich hatte aber schon damals auch viele Sportärzte und Rheumatologen im Bekanntenkreis, die sich Gels mit Wirkstoffkombinationen bei Sportunfällen oder zum Beispiel wärmende Produkte für Rheumapatienten wünschten. Etwas, was es damals praktisch nicht gab. Wir haben uns in dieser Zeit auch den Schweizer Heilmittelmarkt und die Marktdaten genau angeschaut, wir wollten aus Sicherheitsgründen die Firma auf mehrere Beine stellen. So kam es im Lauf der Jahre zu einer ▶



breiten Palette an Präparaten, die bis auf wenige Ausnahmen alle in der Spezialitätenliste (SL) stehen, also von der Grundversicherung der Krankenkassen bezahlt werden.

Die Tendenz geht dahin, dass die SL-Liste kürzer und nicht länger werden soll. Was bedeutet das für Sie?

Ein grundsätzliches Problem der Kostensteigerung bei den Arzneimitteln liegt eindeutig bei den sehr teuren Krebsmedikamenten, und dieses Problem kann nicht durch Kürzungen zum Beispiel der kostengünstigen Liste-C- und Liste-D-Arzneimittel aus der SL wettgemacht werden. Denn auch diese Präparate bringen den Patienten grossen therapeutischen Nutzen. Wir selber haben auf die Situation so reagiert, dass wir neben den SL-Produkten in den letzten Jahren auch einen OTC-Markt mit Lubex anti-age aufgebaut haben. Dieses wird ausschliesslich bei Ärzten und im Fachhandel, das heisst in Apotheken und Drogerien, von unseren Aussendienstmitarbeitern beworben und verkauft.

Die eidgenössischen Räte haben die Neuregelung der Selbstmedikation vor einem Jahr gutgeheissen. Was das im Detail bedeutet, wissen wir heute noch nicht. Aber die Listen werden in Bewegung geraten. Wie stellen Sie sich darauf ein?

Drogistinnen und Drogisten sind ausgezeichnet ausgebildet, speziell auch im Bereich Verkauf. Eine Zusammenlegung der Listen C und D würde für die Drogisten eine Ausweitung des Produktportfolios bedeuten. Für uns selber ändert sich dadurch nicht viel: Wir sind ein Pharmaunternehmen und bleiben im Fachkanal.

Zum Stichwort Veränderung oder Bewahren: Ihre Produkte haben ein medizinisches, nüchternes Erscheinungsbild. Ist das ein Markenzeichen, oder wollen Sie im Auftritt gelegentlich moderner werden?

All diese Produkte sind meine «Kinder». Mir ist das bestehende Erscheinungsbild im Moment noch sehr wichtig. Änderungen kann die nachfolgende jüngere Generation an die Hand nehmen. Wir haben jedoch unseren Auftritt in jüngster Zeit bereits im Sinne eines Corporate Designs angepasst. Starke Brands sollten nicht von einem auf den anderen Tag zu stark verändert werden, da sie sonst ihre Wiedererkennbarkeit verlieren. Wichtig scheint

mir aber auch, nicht zu vergessen, dass die Produkte medizinische Indikationen haben, es geht um Beschwerden und Krankheiten. Wir wollen mit dem aktuellen Verpackungsdesign zeigen, dass der Patient ein Medikament in Händen hält. Mit Wirkungen und Nebenwirkungen.

Katharina Rederer

Firmenporträt

Permamed ist ein unabhängiges Schweizer Pharmaunternehmen mit Sitz in Therwil bei Basel. Permamed besitzt eine eigene galenische Entwicklungsabteilung und stellt zirka 80 Prozent der verkauften Präparate selber her. Zudem hat sie eine eigene Marketing- und Verkaufsabteilung für die Beratung von Ärzten in Praxis und Klinik sowie für die Beratung in Drogerien und Apotheken. Die Firma hat sich mit ihren Präparaten gegen Hautkrankheiten, Rheuma, Sportverletzungen und Venenerkrankungen im Schweizer Markt erfolgreich etabliert. Als neues Kompetenzfeld hat Permamed vor allem Phytotherapeutika auf den Markt gebracht. Mit Solevita forte RX zum Beispiel ist es ihr kürzlich gelungen, das erste und einzige Johanniskrautpräparat mit der Indikation leichte und mittelschwere Depression bei Swissmedic zu registrieren. Permamed beschäftigt rund 60 Mitarbeitende in der Schweiz und führt Tochtergesellschaften und Vertretungen in diversen Ländern.

Christian Heinrich Lutz, fondateur de la société pharmaceutique **Permamed** se retirera de la direction opérationnelle de sa firme à la fin de l'année 2010. L'occasion, pour cet **entrepreneur** de 65 ans, de faire le point sur **l'évolution du marché pharmaceutique**. Une interview à découvrir sur d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf – cliquez ensuite sur l'encadré et l'article en français s'affichera automatiquement.



Wann Angestellte persönlich haften

Mitarbeiterhaftung Für welche Schäden haften Mitarbeiter?
Wie bestimmt sich die Höhe des Schadens?
Darf der errechnete Schaden vom Lohn abgezogen werden?

Nach den allgemeinen Regeln des Schadenersatzrechts müssen für eine Haftung vier Voraussetzungen erfüllt sein: Pflichtverletzung, Schaden, Kausalzusammenhang und Verschulden. Die Haftung eines Mitarbeiters setzt immer voraus, dass der Schaden durch die Pflichtverletzung des Arbeitnehmers entstanden ist. Weiter muss die Pflichtverletzung absichtlich oder fahrlässig begangen worden sein. Man spricht von einer vorsätzlichen Pflichtverletzung, wenn der Arbeitnehmer zum Beispiel Geld veruntreut oder einen Diebstahl begangen hat.

Weniger einfach ist die Situation dagegen, wenn der Mitarbeiter nicht absichtlich, sondern fahrlässig gehandelt hat. Hierbei muss zwischen grober, mittlerer und leichter Fahrlässigkeit unterschieden werden. Der Grad der Fahrlässigkeit ist wichtig, da sich die Schadenersatzpflicht danach richtet. Die Gerichte gehen davon aus, dass der Mitarbeiter bei grober Fahrlässigkeit voll haftet. Grobfahrlässigkeit liegt vor, wenn elementare Vorsichts-

pflichten missachtet worden sind. Die Höhe des vom Arbeitgeber und vom Arbeitnehmer zu übernehmenden Schadenanteils richtet sich nach dem im konkreten Fall bestehenden Verschuldensgrad. Häufig sehen die Gerichte bei mittlerer Fahrlässigkeit eine hälftige Schadensteilung vor.

Sorgfaltspflicht des Arbeitnehmers

Das Mass der Sorgfalt, für die der Arbeitnehmer einzustehen hat, berücksichtigt das Berufsrisiko, den Bildungsgrad, die erforderlichen Fachkenntnisse sowie die Fähigkeiten des Arbeitnehmers, die dem Arbeitgeber zum Zeitpunkt des Vorfalles bekannt waren oder hätten bekannt sein sollen. Beinhaltet die Tätigkeit eines Mitarbeiters ein erhöhtes Berufsrisiko (sogenannt schadensgeneigte Arbeit), gehen die Gerichte bei leichter Fahrlässigkeit von keiner und bei mittlerer Fahrlässigkeit von einer Haftung mit reduziertem Masse aus.

Geltendmachung der Schadenersatzforderung

Schadenersatzforderungen gegenüber Mitarbeitenden müssen umgehend nach Kenntnisnahme durch den Arbeitgeber geltend gemacht werden. Eine vorbehaltslose Lohnzahlung erweckt den Anschein, der Arbeitgeber würde auf seine Schadenersatzforderung verzichten, was den Untergang der Forderung zur Folge hat. Die unbeschränkte Verrechnung mit Lohnforderungen ist nur bei absichtlicher Schädigung zulässig. Bei einer fahrlässigen Schadenverursachung ist eine Verrechnung nur mit dem das Existenzminimum des Arbeitgebers übersteigenden Lohnanteil zulässig.

Mitglieder von Droga Helvetica, dem Verband der angestellten Drogistinnen und Drogisten, erhalten **unentgeltliche Rechtsauskunft** in arbeitsrechtlichen Streitigkeiten und sind diesbezüglich automatisch rechtsschutzversichert. Zudem profitieren sie von **Vergünstigungen** bei der Zusatzversicherung der Krankenkasse und von vergünstigten Konditionen beim Abschluss einer Multi-Rechtsschutzversicherung. Weitere Vorteile einer Mitgliedschaft sind ersichtlich auf der Homepage www.droga-helvetica.ch.

Qu'en est-il de la **responsabilité des employés** et du **devoir de vigilance** et quelles sont les conséquences en cas de dommages? Pour le savoir, 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.

Industriepartner in der Sternwarte

Gipfeltreffen Unter dem Motto «Sternstunde Drogerie» lud der SDV auch dieses Jahr wieder zum Gipfeltreffen. Industriepartner erfuhren Näheres über die Verbandsaktivitäten 2010 und neue Sterne, die im Begriff sind, aufzugehen.



Foto: Rolf Neeser

«Die Drogerien haben in den letzten Jahren viel an Strahlkraft gewonnen», sagte **Johanna Bernet-Meili**, Zentralpräsidentin des Schweizerischen Drogistenverbandes (SDV), zur Begrüssung im Salle Montparnasse der Brasserie Lipp in Zürich. Sie betonte, die Beratung in den Drogerien sei kompetent, aber kostenlos, und belaste auch das staatliche Gesundheitsbudget nicht. Vorteilhaft auf künftige Herausforderungen werde sich auswirken, dass die Drogerien seit je daran gewöhnt seien, sich auf dem freien Markt zu behaupten. «Der Verband und seine Mitglieder haben in den letzten fünf Jahren qualitativ, politisch und kommunikativ viel erreicht. Auch dank Ihnen», sagte Johanna Bernet-Meili zu den rund sechzig Industriepartnern, die der Einladung gefolgt waren. Vonseiten der Politik nahmen Nationalrätin **Edith Graf-Litscher** (SP) und Nationalrat **Jürg Stahl** (SVP) am Gipfeltreffen teil. Johanna Bernet-Meili bedankte sich bei den Anwesenden für die erfolgreiche Zusammenarbeit und nutzte die Gelegenheit, sich – im Hinblick auf ihren bevorstehenden Rücktritt als SDV-Zentralpräsidentin – persönlich zu verabschieden. «Ich habe die geschäftli-

chen wie auch die persönlichen Gespräche mit Ihnen immer sehr geschätzt», sagte sie.

Die Aktivitäten in den einzelnen Bereichen

In die Sterne zu schauen, sei faszinierend, doch dürfe man den Überblick am Boden nicht verlieren. «Sonst stolpert man», gemahnte SDV-Geschäftsführer **Martin Bangerter**. Was die Heilmittelverkaufsrechte anbelange, sei man mit dem Vorschlag des BAG für eine Übergangslösung zufrieden. Vorerst. Der SDV werde sich auch bei den künftigen Verhandlungen vehement für die volle Abgabekompetenz der Drogisten im Bereich Selbstmedikation sowie die Abgabe im Bereich Selbstmedikation ausschliesslich durch Medizinal- und Fachpersonen einsetzen. Bezüglich Stellvertreterregelung versteckten sich die Sterne noch hinter Wolken, sagte Martin Bangerter. Es sei weiterhin mit intensiven Diskussionen zu rechnen, um zu erreichen, dass erfahrene Drogisten/-innen EFZ die Drogisten/-innen HF für einen begrenzten Zeitraum stellvertreten dürfen. Erfreulich dagegen die Resultate einer gross angelegten

Umfrage, die der SDV-Geschäftsführer präsentierte, und die aussagen, dass die Mitglieder des SDV mit ihrer Branchenorganisation gesamthaft sehr zufrieden sind.

Beat Günther, Direktor der Höheren Fachschule für Drogisten und Drogistinnen (ESD) in Neuenburg, verglich die Charakteristika von Sternschnuppen («ein vergängliches Phänomen») mit jenen der Aus-, Fort- und Weiterbildung des SDV («effizient und nachhaltig»). Die SchulungsForen an der ESD seien zu einem Must avanciert, sowohl für die Studierenden wie auch für Sponsorpartner und den SDV, und die Pflichtausbildung stosse bei der Industrie auf gute Resonanz. In Planung sei eine Erhöhung des französischsprachigen Angebots. «Die Pflichtausbildung belegt die Leistungsfähigkeit und Kompetenz unserer Branche. Sie ist ein wichtiger Trumpf für die zukünftige Positionierung der Drogerien», so Beat Günther.

Stolz auf das Erreichte und voller Tatendrang für ein neues Jahr voller Image-Aktivitäten zeigte sich SDV-Kommunikationsleiter **Heinrich Gasser**. Dank der Unterstützung renommierter Unterneh-

men konnten 2009 im Rahmen der Image-Kampagne «Wehweh und Bobo» insgesamt 26 Abendkurse zum Thema Bagatellerkrankungen und Wundversorgung mit über 1100 Teilnehmenden und 112 Drogerien veranstaltet werden. «Ein gutes Ergebnis, doch müssen es noch mehr werden», so der Kommunikationsleiter. Die Ziele für 2010: das rege Interesse der Lokalradios noch besser nutzen sowie Kindergärten, Krippen und Spielgruppen verstärkt einbinden. Ebenso wird 2010 der zweite Schwerpunkt der Image-Aktivitäten beibehalten, die Aktion «besser gesund» zur Unterstützung der betrieblichen Gesundheitsförderung. Laut Heinrich Gasser erreichte der SDV 2009 mit den verschickten Gesundheitstipps rund 70000 Arbeitnehmende in 120 Unternehmen.

Neuheit Couponing

Der Leiter Verkauf und Sponsoring beim SDV, **Michael Severus**, präsentierte «astronomisch gute Zahlen». Der Medienverbund des SDV habe an Auflage (*Drogistenstern*) und Usern (*vitagate24.ch*) zugelegt. Er rief die Anwesenden auf, die Wissbegierigkeit der Drogisten über die Fachmedien *d-inside* und *d-mail* zu nutzen, und präsentierte eine Neuheit, das Couponing: Anbieter platzieren auf *vitagate24.ch* ein Banner. Klicken Internetbesu-

cher darauf, erscheint auf dem Bildschirm ein Coupon, den sie zu Hause ausdrucken und in der Drogerie einlösen können. Der anschliessende Apéro bot den Gästen reichlich Gelegenheit zu persönlichen Gesprächen. Grossen Anklang fand auch die Führung in der Sternwarte Urania. Als sich die Nacht über den 50 Meter hohen markanten Turm mit Kuppeldach herabsenkte, kam nicht nur der sternenklare Himmel besonders gut zur Geltung. Der Planet Jupiter – 689 Millionen Kilometer entfernt, jedoch durch das 102-jährige, zwölf Tonnen schwere Grossfernrohr unschwer zu erkennen – sorgte für einen glanzvollen Abschluss.

Menta Scheiwiler Sevinç

Weitere Informationen zu den aktuellen Geschäften des SDV lesen Sie in unserer Berichterstattung über die Delegiertenversammlung ab Seite 20 in dieser Ausgabe.



Austausch unter Branchenkennern.



In die Diskussion vertieft: Thomy Schneider (Louis Widmer AG) und Ruedi Koller (Galexis AG) (v. l.).



Der Apéro bot Gelegenheit zum Austausch und Kennenlernen.



Urs Lehmann (Similasan AG) und Michael Severus (SDV) (v. l.).



Gespannt hören die Industriepartner den Ausführungen seitens SDV zu.

Partenaires sous les étoiles

Cette année encore, l'Association suisse des droguistes (ASD) a invité les partenaires de l'industrie à une réunion au sommet, et ce dans la Salle Montparnasse de la Brasserie Lipp, à Zurich. L'occasion de présenter les activités au programme de l'Association en 2010 et les «étoiles» susceptibles d'illuminer l'avenir. Pour terminer la soirée, les invités ont pu visiter l'observatoire Urania et découvrir, en gros plan, la planète Uranus.

Observer les étoiles, voilà qui est fascinant! Mais il ne faut pas pour autant oublier de garder les pieds sur terre. «Sinon, on risque de trébucher», a rappelé **Martin Bangerter**, directeur de l'ASD. En ce qui concerne les droits de remise des produits thérapeutiques, la solution transitoire est satisfaisante. Pour l'instant. Lors des futures négociations, l'ASD continuera de s'engager à fond pour que les droguistes obtiennent une compétence de remise intégrale dans le domaine de l'automédication ainsi que pour garantir au personnel médical et au personnel spécialisé l'exclusivité de la remise des produits de l'automédication. En ce qui concerne le règlement des remplacements, les étoiles sont encore voilées par de nombreux nuages, a regretté Martin Bangerter. En revanche, le directeur de l'ASD a pu présenter les conclusions positives d'un grand sondage mené auprès des membres. Conclusions qui attestent que les membres de l'ASD sont globalement très satisfaits de l'organisation de leur branche.

Pour en savoir plus sur cette **réunion au sommet** et les **projets** présentés aux partenaires de l'industrie par l'ASD, ne manquez pas notre article sur *d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf* – cliquez ensuite sur la colonne et l'article en français s'affichera automatiquement.

Stimmen der Gäste

Wie kommt der SDV-Medienverbund bei Ihnen an?

«Der SDV-Medienverbund ist vielfältig, bietet auch hinsichtlich Budget unterschiedliche Möglichkeiten und ermöglicht mir eine Doppelstrategie: einerseits die Nachfrage beim Publikum anzukurbeln, andererseits die Drogistinnen und Drogisten für meine Produkte zu motivieren.»

Markus Stingelin, Marketingleiter, Padma AG

Wie finden Sie das Gipfeltreffen?

«Ich schätze die kurzen und informativen Sequenzen der einzelnen Bereichsleiter des SDV. Weitere Informationen kann man sich hier selber beschaffen, im persönlichen Gespräch und in schönem Ambiente.»

Fredy Gremlich, Verkaufsleiter, Voigt AG

«Ein Anlass, der gefällt. Einerseits als Plattform für Leute aus der Industrie, andererseits ist es schön, die Verbandsspitze des SDV in einem solchen Rahmen zu treffen.»

Régnald Egloff, Vizepräsident Vifor Pharma

«Kurz, prägnant, im Stehen. Das ist ein neuer Trend, auch bei Sitzungen. Ich finds toll.»

Peter Pfeifle, Verkaufsleiter, Schaer Pharma

Was sagen Sie zur SDV-Neuheit Couponing?

«Unser Markt ist ein spezieller Markt. Unsere Produkte verkaufen sich aufgrund der Empfehlungen von Fachpersonen. Der Kunde kann sich von den Kosten keine Vorstellung machen.»

Hans-Ruedi Schweizer, Marketing- und Verkaufsleiter, Spagyros AG

«Mit dem Couponing lässt sich zwar der Rücklauf messen, aber nicht, wie gut vitagate24.ch ist.»

Pierre-Alain Widmer, Marketing- und Vertriebsleiter, Weleda AG

«Ich bin mir noch nicht ganz sicher. Wir benötigen für die Ausführung und die Rückvergütung eine Lösung, die sich sowohl in Drogerien als auch in Apotheken umsetzen liesse, weil wir mit beiden zusammenarbeiten.»

Michael Nordemann, SSL Healthcare Schweiz AG

«Ich finde das Couponing sehr gut. Es ist eine zeitgemässe Aktion, um gemeinsam mit den Drogisten noch näher an die Kunden heranzukommen und ihnen einen Vorteil zu verschaffen. Couponing ist ein Anreiz für neue Kunden und belohnt auch Stammkunden.»

Wolfgang Lange, Kommunikations- und Marketingverantwortlicher, Midro AG



Wolfgang Lange (Midro AG), Beat Günther (SDV), Martin Bangerter (SDV).



Markus Stingelin (Padma AG) und Sandro Wyss (Bioforce AG) (v.l.).



Fredy Gremlich (Voigt AG), Michele Borri (Novartis Consumer Health Schweiz AG) und Nationalrätin Edith Graf-Litscher (v.l.).



Caroline Hanselmann (Bio-Strath AG).



Strahlende Gesichter beim Blick in die Sterne.



David Pestalozzi (Bio-Strath AG).

Fotos: SDV

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

E-Mail

Adresse

PLZ/Ort

Drogistin/Drogist ausgebildet in Ausbildung, aktuelles Lehrjahr _____

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.

**Kratzt der Hals, läuft die Nase,
ist ein Husten im Anzug?**

Bei Grippe
und Erkältung –
lindert akute Bronchitis



Umckaloabo®

Pelargonium sidoides Spezialextrakt – EPs® 7630

**Die gezielte Lösung bei akuter
Bronchitis mit 3-fach Wirkung**

- gegen Viren
- gegen Bakterien
- zuverlässig schleimlösend

Umckaloabo® – der Spezialextrakt Pelargonium sidoides (EPs® 7630), zur effizienten Behandlung einer akuten Bronchitis. Für Erwachsene und Kinder ab 2 Jahren.



Erhältlich in Ihrer Apotheke oder Drogerie.
Bitte lesen Sie die Packungsbeilage.



Mit der Natur.
Für die Menschen.

Schwabe Pharma AG, 6403 Küssnacht a.R.

Drogistenverband mit neuem Kapitän

Delegiertenversammlung Mit einiger Spannung wurde der Ausgang zweier Programmpunkte an der Delegiertenversammlung des SDV erwartet: die Wahl des neuen Zentralpräsidenten sowie das O. K. zur neuen Bildungsverordnung.

«Panta rhei – alles fliesst.» Unter dieses Motto stellte **Johanna Bernet-Meili** ihre Begrüssungsrede an der Delegiertenversammlung des Schweizerischen Drogistenverbandes (SDV) vom November in Yverdon-les-Bains. Mit diesem dem griechischen Philosophen Heraklit zugeschriebenen Aphorismus rief sie die Delegierten dazu auf, den steten Wandel in politischer, wirtschaftlicher wie gesellschaftlicher Hinsicht als Chance zu sehen. Auch ihren Rücktritt als Zentralpräsidentin des SDV nach fünf Jahren bezeichnete Johanna Bernet als einen natürlichen Wandel im Fluss des Lebens. «Ich gebe mein Amt nicht ab, sondern weiter», sagte sie. Sie gebe es weiter an einen versierten Kapitän, der das in voller Fahrt stehende Schiff übernehmen könne, ohne dass es dabei abgebremst werde. «Ich wünsche mir, dass Sie ein wichtiges Zeichen setzen und **Martin Bangerter** mit viel Rückenwind auf die Kommandobrücke schicken.» Dieser Wunsch ging in Erfüllung: Der SDV-Geschäftsführer wurde praktisch einstimmig (bei einer Enthaltung) gewählt, obschon das Doppelmandat im Vorfeld der Wahlen verschiedentlich kritische Stimmen hatte aufkommen lassen (vgl. Interview Seite 23). Martin Bangerter bedankte sich für das erwiesene Vertrauen: «Bei meiner Wahl zum Geschäftsführer vor neun Jah-

ren habe ich einen «offenen Dialog» versprochen, daran hat sich nichts geändert.» An diesem Grundsatz werde er sich auch in seiner neuen Funktion messen lassen.

«Zuverlässigkeit, Korrektheit, Ehrlichkeit, Branchenverbundenheit, starkes Engagement, natürlicher Charme, Humor und Freundschaft, daran denke ich, wenn es um Johanna Bernet geht», sagte Zentralvorstandsmitglied **Bernhard Kunz** in seiner Rede zum Abschied der Präsidentin. Der SDV habe der Durchsetzungskraft und Hartnäckigkeit dieser Frau sehr viel zu verdanken. Sie habe ihre Ziele aber nie verbissen, sondern immer mit Eleganz verfolgt: «Wer sonst hätte alt Bundesrat **Pascal Couchepin** freundschaftlich auf die Schultern klopfen und erklären können, dass Drogisten keine Leistungserbringer gemäss KVG sind?»

Auch **Réналd Egloff** (Vifor und ASSGP) bedankte sich im Namen der Industrie bei Johanna Bernet für eine sehr gute Zusammenarbeit. Den lobenden Worten schloss sich im Namen des Schweizerischen Gewerbeverbands auch **Kurt Gfeller** an. Die scheidende Präsidentin gab die vielen «Blumen» dankend zurück und übergab das Zepter mit den kämpferischen Worten «Wir werden unsere Ziele erreichen, weil wir es wollen» dem neuen Zentralpräsidenten.



Fotos: Nicole Rossier

Der neue SDV-Zentralpräsident Martin Bangerter und die

Weitere Wahlen

Als Nachfolger von **Roger Brunner** (Näfels) wurde **Urs Nussbaumer** (Steinhausen) für eine Amtszeit von vier Jahren in die Geschäftsprüfungskommission SDV gewählt. **Philipp Dietschi** (Muttenz) ersetzt **Heike Fassbind** (Kriens). Als neues Mitglied der Prüfungskommission ESD wurde **Severin Frei** (Wattwil) gewählt. Neues Ehrenmitglied des SDV ist SVP-Nationalrat **Jürg Stahl**. Als Präsident der nationalrätlichen Kommission für soziale Sicherheit und Gesundheit habe er dem SDV nicht nur viele Türen ins Bundeshaus geöffnet, sondern auch immer wieder die Mechanik politischer Abläufe erklärt, sagte Johanna Bernet in der Laudatio.

Neue Bildungsverordnung gutgeheissen

«Die neue Bildungsverordnung ist die gesetzliche Grundlage für die ab 2011 massgebliche Grundbildung zur Drogistin EFZ,





scheidende Zentralpräsidentin Johanna Bernet-Meili.

zum Drogisten EFZ», sagte **Beat Günther**, Direktor ESD. Mit der neuen Verordnung würden die Weichen für die Zukunft gestellt, und zwar in eine Richtung, die sich die Branche über Jahre und Jahrzehnte hart erkämpfen musste. An der Ausarbeitung der neuen Bildungsverordnung beteiligt waren das Bundesamt für Berufsbildung und Technologie (BBT), die Kantone und die Organisation der Arbeitswelt (OdA). Drogistinnen und Drogisten werden an den Berufsfachschulen und im Lehrbetrieb ausgebildet. Zudem werden die Lernenden eine Anzahl überbetrieblicher Kurse absolvieren. Parallel zur Bildungsverordnung wurde mit der Erarbeitung der Standardlehrpläne begonnen. Dies unter Mithilfe von acht der neun Berufsfachschulen. Die Delegierten hiessen die neue Bildungsverordnung mit grossem Mehr (bei einer Enthaltung) gut. Damit kann das externe Vernehmlassungsverfahren eröffnet werden.



Rechnung und Budget

Die Jahresrechnung 2008 schloss mit einem Jahresgewinn von 373 838 Franken gegenüber einem Verlust von 358 113 Franken im Vorjahr (2007). Der ausserordentlich gute Rechnungsabschluss 2008 sowie das Budget 2010, das einen kleinen Gewinn vorsieht, wurden von den Delegierten einstimmig verabschiedet. Auch die Zusatzregelung in der Finanzakte 2010, welche die Mitgliederbeiträge und die Entschädigungen regelt, hiessen die Delegierten einstimmig gut. Aufgrund der Synergien, welche sich bei der Arbeit aus dem neuen Doppelmandat (Geschäftsführer und Zentralpräsident) ergeben, wird die Entschädigung für die Arbeit des Zentralpräsidenten um rund einen Drittel gekürzt.

Diverses

Martin Bangerter, Beat Günther und Kommunikationsleiter Heinrich Gasser orientierten über verschiedener Projekte und laufende Aufgaben:

- Die Anfang 2009 eingeführte Pflichtausbildung warf anfänglich grosse Wellen und stiess auf Skepsis. Heute ist sie weitgehend akzeptiert und wird 2010 weitergeführt. Optimierungen des Programms und des Ablaufs werden soweit nötig und sinnvoll laufend vorgenommen. Per 2010 soll das nächste Mal eine Zwischenbilanz gezogen werden.
- Die von den eidgenössischen Räten gutgeheissene Neuregelung der Selbstmedikation wird im Rahmen der neuen Heilmittelgesetzgebung geregelt. Die entsprechende Vernehmlassung läuft noch bis Februar 2010.

- Unklar ist derzeit, wie es mit der beantragten Verlängerung der Übergangsregelung für jene Kantone weiter geht, die schon bisher Liste-C-Produkte verkaufen durften. Die Vernehmlassung der Verordnungsanpassung zugunsten der Drogerien ist abgeschlossen. Die Eingaben sind zurzeit beim Bundesamt für Gesundheit (BAG) in Überprüfung. Ein Resultat ist bis dato noch nicht kommuniziert worden.
- Bei der Stellvertreterregelung ist unter anderem bei der Schweizerischen Konferenz der kantonalen Gesundheitsdirektorinnen und -direktoren (GDK) ein Antrag für die Erarbeitung einer gesamtschweizerischen Lösung eingebracht worden.
- Der SDV erreichte 2009 mit seinen Kommunikationsmitteln (Publikums- wie Fachmedien) zusätzliche Leser/-innen; unter anderem durch eine Auflagensteigerung des *Drogistenstern*. Kritik und Skepsis musste der SDV bezüglich seiner Image-Aktivitäten entgegennehmen. Um die Teilnehmerzahlen für die Kurse «Wehweh und Bobo» anzuheben und die Reichweiten der Medienberichterstattung zu steigern, sind Partnerschaften mit Lokalradios geplant. Noch keine Zahlen können für die Aktion «besser gesund» präsentiert werden. Um aus den bisherigen Erfahrungen zu lernen und offene Fragen zu klären, wird Anfang 2010 ein runder Tisch mit Drogisten eingesetzt.
- Im Frühling 2009 führte der Schweizerische Drogistenverband SDV in Zusammenarbeit mit dem unabhängigen Befragungsinstitut Interpublicum AG eine umfassende Befragung seiner Mitglieder durch. Fazit: Die Mitglieder des Schweizerischen Drogistenverbandes sind mit ihrer Branchenorganisation insgesamt sehr zufrieden.
- Am 14. November 2010 findet neben der alljährlichen Delegiertenversammlung auch eine Generalversammlung in der Innerschweiz statt.

Der Leitspruch des Präsidenten der Sektion Romande, **Jean François Mottier**, der die DV eröffnete, hätte auch ein schönes Schlusswort abgegeben: «Vive la droguerie!»

Katharina Rederer

1 DV mit Stil im Hotel La Prairie

2 «Alles fliesst», der Vorstand mit Symbolbild

3 Jean François Mottier

4 (v.l.) Jürg Rolli, Daniela Brechbühl, Raphael Wyss

5 Bernhard Kunz



«Mir ist sehr viel gelungen»

Johanna Bernet, glücklich oder traurig, dass Sie das Zentralpräsidium des SDV abgeben?

Johanna Bernet-Meili: Es ist wie immer mit einem lachenden und weinenden Auge verbunden. Glücklich bin ich darüber, dass ich in Zukunft wieder mehr selber machen und direkter umsetzen kann. Auch freue ich mich, einen Schritt aus dem Rampenlicht zurückzutreten. Gleichzeitig gibt es viele Dinge, die ich sicher vermissen werde: Kontakte und Gespräche mit Politikern, mit Menschen aus der Industrie, die ich sicher weniger haben werde. Und mir werden meine Kollegin und meine Kollegen im Zentralvorstand fehlen.

Sie haben das Präsidium in einer schwierigen Phase übernommen: ein nigelangelneuer, unerfahrener Zentralvorstand, ein neues Leitbild, eine neue Strategie in Vorbereitung und Sie an der Spitze: Hatten Sie nie Angst vor dem eigenen Mut?

Nein, ich bin in meiner ganzen beruflichen Laufbahn mehr als einmal ins kalte Wasser gesprungen. Ich habe mir damals den Entscheid gut überlegt, und als ich das Amt angetreten habe, war Zeit zum Handeln und nicht zum Angst haben – und ich habe eine neue Herausforderung ja auch gesucht.

Hat es Momente gegeben, in denen Ihnen das Präsidium, der ganze Verband und alle Drogerien hätten gestohlen bleiben können?

Sicher gab es ab und zu Dinge, die mir zu schaffen machten und mich emotional getroffen haben. Am meisten Mühe hatte ich, wenn der Verband pauschal angegriffen wurde, ohne dass die Kritiker sich Gedanken über irgendwelche Zusammenhänge gemacht haben.

Was haben Sie in den letzten sechs Jahren dazugelernt?

Meine Haut ist schon etwas dicker geworden, ich bin geduldiger geworden, ich kann heute besser relativieren, und langfristige strategische Überlegungen sind

mir wichtiger geworden. Gelernt habe ich auch, dass man immer das Gesamte erfassen und sich nicht aufgrund einer Einzelaussage aus der Bahn werfen lassen sollte. Noch bewusster geworden ist mir vor allem im Zusammenhang mit der nationalen Politik, wie viel man mit Ausdauer und Hartnäckigkeit erreichen kann.

Sie gelten als selbstkritisch und perfektionistisch: Was ist Ihnen nicht gelungen während Ihrer Präsidentschaft?

Zuerst einmal: Mir ist sehr viel gelungen in dieser Zeit. Am Anfang war ja einfach einmal nichts. Heute haben wir wieder eine gut funktionierende Organisation. In sehr vielen Bereichen, wie zum Beispiel in Qualitätssicherung, Pflichtausbildung, Politik und Kommunikation, haben wir grosse Schritte nach vorne gemacht. Natürlich ist das nicht allein mein Verdienst, viele haben dazu beigetragen. Mir wäre ein höheres Tempo oft lieber gewesen. Aber ich habe gelernt zu akzeptieren, dass das nicht immer geht, gerade wenn man mit so vielen Anspruchsgruppen zu tun hat.

Sie waren Geschäftsführerin einer Gruppierung und haben dann gewissermassen die Seite gewechselt – die Gruppierungen sind ja gegenüber vielem, was der Verband macht, ziemlich kritisch.

Mir gefällt dieses Bild von der Seite wechseln überhaupt nicht. Wir sollten nicht von «Seiten» sprechen, denn wir sitzen ja alle im gleichen Boot. Am meisten stört mich, dass wir im Verhältnis zwischen Verband und Gruppierung in meiner Wahrnehmung immer zwei Schritte vorwärts und wieder einen zurück gemacht haben. Und ausserdem: Gruppierung ist ja nicht gleich Gruppierung, die Unterschiede sind erheblich, und das ist auch gut so. Nach wie vor bin ich der Überzeugung, dass Gruppierungen sinnvoll sind. Sie machen Dinge, die der Verband nicht kann und die auch nicht zu seinen Aufgaben gehören.

Die Drogeriebranche ist ja alles andere als homogen: überzeugte Einzelkämpfer, Gruppen und Grüppchen, Romands und Deutschschweizer, alte Hasen und forsche Youngsters. Wie viel Harmoniebedürftigkeit kann sich ein Zentralpräsident leisten?

Zugegeben, mir gefällt die Harmonie am besten. Das hat den Vorteil, dass man immer wieder dafür kämpft, möglichst viele zu gewinnen. Allerdings ist auch klar, dass es nie gelingen wird, wirklich alle zufriedenzustellen.

Wenn Sie die Drogeriebranche ganz einfach neu erfinden könnten: Wie sähe sie aus?

Ich stelle mir schöne Drogerien vor. Fachgeschäfte, die optisch eine Augenweide sind, mit freundlichen, kompetenten Menschen. Sie agieren im freien Markt, sind unabhängig und mit weniger Papierkram belastet als heute. Ich wünsche mir, dass den Drogisten mehr Vertrauen entgegengebracht wird – gerade von den verschiedenen Akteuren im Gesundheitsmarkt. Dass man sie ernst nimmt und unsere Leistung anerkennt. Auf der anderen Seite wünsche ich mir von den Drogistinnen und Drogisten, dass sie ihren Horizont öffnen und nicht bloss ihren eigenen Ladentisch und den kurzfristigen Umsatz im Fokus haben. Wo nötig werden Einzelinteressen auch einmal zurückgestellt. Niemand jammert, sondern alle vertrauen auf die eigenen Stärken und agieren selbstbewusst.

Wie sehr dürfen sich Ihr Mann und Ihre knapp siebenjährige Tochter darauf freuen, dass Sie jetzt mehr Zeit für sie haben?

Ich höre beim SDV ja nicht auf, um Hausfrau zu werden. Aber wir haben immer einen Weg gefunden, um genügend Zeit miteinander zu verbringen.

Heinrich Gasser





«Drogerien sind ein Zukunftsmodell»

Martin Bangerter ist an der Delegiertenversammlung praktisch einstimmig (bei einer Enthaltung) zum Zentralpräsidenten des Schweizerischen Drogistenverbandes gewählt worden.

Martin Bangerter, herzliche Gratulation zur glänzenden Wahl! Sie sind Geschäftsführer des SDV und neu auch dessen Zentralpräsident. Im Vorfeld gab das Thema Machtkonzentration zu reden. Wie ist es Ihnen gelungen, die Gemüter zu beruhigen?

Martin Bangerter: Indem ich aufzeigte, dass dieses Doppelmandat in einer soliden Struktur eingebettet ist, in der viele Leute sehr gute Arbeit leisten. Das funktioniert nur, wenn man delegieren kann und eine Mannschaft um sich hat, auf die man sich verlassen kann. Das effektive Know-how ist im SDV schon heute auf viele Köpfe und Schultern verteilt.

Anders gefragt:

Wieso macht ein Doppelmandat Sinn?

Es macht deswegen Sinn, weil Synergien genutzt werden können. Ich habe schon in der Vergangenheit eng mit Johanna Bernet-Meili zusammengearbeitet und Projekte und Geschäfte für die Zentralpräsidentin vorbereitet. Als Geschäftsführer und Zentralpräsident in Personalunion kann ich die Erfahrung von zehn Jahren SDV optimal nutzen sowie das über Jahre gewachsene Beziehungsnetz noch besser pflegen und nutzen.

Was sind Ihre kurz-, mittel- und langfristigen Ziele für den Verband?

Kurzfristig wird es darum gehen, die laufenden Projekte wie etwa die neue Bildungsverordnung, politische Anliegen wie die Selbstmedikation etc. umzusetzen. Mittelfristig ist wichtig, dass wir die Drogerien weiterhin unterstützen, damit sie sich als Fachgeschäfte für Gesundheit, Schönheit und Wohlbefinden noch besser positionieren können. Langfristiges Ziel ist es, nicht nur das Überleben der Drogerien zu sichern, sondern dafür zu sorgen, dass die Drogerien zu wirtschaftlich guten Konditionen ihren Platz in der Detailhandelslandschaft halten und festigen können. Die Drogerie soll im Umfeld des Gesundheitswesens ein zunehmend ernst zu nehmender und geschätzter Player werden.

Was wünschen Sie sich von der Branche?

Es ist mein Wunsch, dass das durch die Wahl ausgesprochene Vertrauen nachhaltig ist und mich die Branche weiterhin nach Kräften unterstützt. Auch wenn dies gelegentlich deren Bereitschaft erfordert, individuelle Ansprüche unterzuordnen, wo es für das Erreichen unseres gemeinsamen Ziels – die Drogeriebranche erfolgreich zu positionieren und zu etablieren – nötig ist.

Apropos Drogeriesterben: Ist es aufzuhalten?

Teilweise. Beispielsweise sollte das Nachwuchsproblem noch besser aufgefangen werden. Die an der ESD laufenden Nachwuchsforen müssen wir verstärkt pfe-

gen. Denn die meisten unterschätzen die Zeit, die für eine gute Nachfolgeregelung nötig ist. Man spricht von mindestens vier bis fünf Jahren. Wer sich mit der Nachfolge zu spät beschäftigt, ist ein geborenes Opfer für eine Übernahme durch eine Apothekenkette. Das ist schade, denn Drogerien sind ein Zukunftsmodell.

Weshalb?

Weil der Markt das Know-how der Drogerien etwa in Bezug auf Selbstmedikation und Selbstverantwortung schätzt und in Zukunft noch vermehrt abrufen wird. Allein schon deshalb, weil die Gesundheitskosten aus dem Ruder laufen.

Katharina Rederer

Zur Person

Der 42-jährige **Martin Bangerter** ist seit März 2000 Geschäftsführer des Schweizerischen Drogistenverbandes und seit April 2008 Mitglied des Verwaltungsrates der *vitagate ag*. Der dipl. Drogist HF hat an der Fachhochschule Nordwestschweiz ein Nachdiplomstudium absolviert und mit dem Titel «Executive Master of Nonprofit-Management» abgeschlossen. Martin Bangerter ist verheiratet und wohnt in Gysenstein (BE).



2



3

1 Wahl des Zentralpräsidenten

2 Ehrenmitglied Jürg Stahl mit Johanna Bernet-Meili

3 Rénald Egloff überreicht zum Abschied Chlöpfmoscht

Un nouveau capitaine pour l'ASD

Assemblée des délégués Deux points de l'ordre du jour de l'assemblée des délégués de l'ASD étaient particulièrement attendus: l'élection du nouveau président central, ainsi que l'approbation de la nouvelle ordonnance sur la formation professionnelle.



«Panta rhei – tout coule.» C'est sur cette formule que **Johanna Bernet-Meili** a ouvert l'assemblée des délégués de l'Association suisse des droguistes (ASD), en novembre, à Yverdon-les-Bains. Par cet aphorisme du philosophe grec Héraclite, elle a invité les délégués à considérer les changements politiques, économiques et sociétaux comme de véritables opportunités. Elle a ajouté que sa démission, après cinq ans à la présidence centrale de l'ASD, constituait aussi un changement naturel dans une vie. «Je n'abandonne pas mon poste, je transmets mon mandat», a-t-elle précisé. Elle le transmet à un capitaine chevronné, apte à reprendre la barre du navire sans en freiner l'élan. «J'espère que vous franchirez une étape importante et sur la passerelle de commandement.» Son souhait a été exaucé: le directeur de l'ASD a été élu à la quasi unanimité (à une abstention près) – et ceci bien que la perspective de ce double mandat ait fait l'objet de critiques avant l'élection (voir notre interview). **Martin Bangerter** a remercié les délégués de leur confiance: «Lors de mon élection à la direction de l'ASD, il y a 9 ans, j'avais promis d'être <ouvert au dialogue>; c'est toujours le cas.»

«Fiabilité, honnêteté, proximité avec la branche, engagement, charme naturel, humour et amitié, voilà les mots qui me viennent à l'esprit quand je pense à Johanna Bernet», a déclaré **Bernhard Kunz**, membre du comité central, dans son discours d'adieu à la présidente. L'ASD doit beaucoup à son aptitude à s'imposer et à sa persévérance. Elle n'a jamais renoncé

à ses objectifs, les poursuivant au contraire avec élégance: «Qui d'autre aurait pu taper amicalement sur l'épaule de l'ancien conseiller fédéral **Pascal Couchepin** et lui rappeler que les droguistes ne sont pas des fournisseurs de prestations au sens de la LAMal?»

Au nom de l'industrie, **Régnald Egloff** (Vifor) a aussi remercié Johanna Bernet pour son excellente collaboration. Représentant de l'Union suisse des arts et métiers (usam), **Kurt Gfeller** s'est associé à ces propos élogieux. La présidente sortante a retourné ces compliments en remerciant les intervenants avant de confier le gouvernail au nouveau président central sur ces mots: «Nous atteindrons nos objectifs parce que nous le voulons».

Autres élections

Urs Nussbaumer (Steinhausen) a été nommé à la succession de **Roger Brunner** (Näfels) à la commission de vérification des comptes de l'ASD pour 4 ans. **Philipp Dietschi** (Muttentz) remplace **Heike Fassbind** (Kriens). **Severin Frei** (Wattwil) a été élu à la commission d'examen de l'ESD. Quant au conseiller national UDC **Jürg Stahl**, il a été élu membre d'honneur de l'ASD. Et Johanna Bernet de faire son éloge en rappelant qu'en tant que président de la commission de la sécurité sociale et de la santé publique du Conseil national, il a ouvert de nombreuses portes du Palais fédéral à l'ASD.

Approbation de l'ordonnance sur la formation professionnelle

«La nouvelle ordonnance sur la formation professionnelle constitue la base légale qui réglera dès 2011 la formation initiale de droguiste ES», a expliqué **Beat Günther**, directeur de l'ESD. Cette nouvelle ordonnance indique une voie pour laquelle la branche a lutté des décennies durant. L'Office fédéral de la formation professionnelle et de la technologie

(OFFT), les cantons et l'organisation du monde du travail (OdA) ont participé à son élaboration. Les droguistes seront formés dans les écoles professionnelles et les entreprises formatrices. Les apprenants devront également suivre un certain nombre de cours interentreprises. L'élaboration de plans d'études standard a commencé en parallèle. Ceci avec le soutien de huit écoles professionnelles sur neuf. Les délégués ont approuvé la nouvelle ordonnance professionnelle à une très large majorité (à une abstention près). La procédure de consultation externe a ainsi pu être ouverte.

Comptes et budget

L'exercice 2008 s'achève sur un bénéfice de 373 838 francs après avoir bouclé avec des pertes de 358 113 francs l'année précédente (2007). La clôture exceptionnellement bonne des comptes 2008 ainsi que le budget 2010, qui prévoit un petit bénéfice, ont été approuvés à l'unanimité par les délégués.

Les délégués ont également approuvé à l'unanimité le règlement complémentaire aux actes financiers 2010, qui règle les cotisations et les dédommagements. Considérant qu'il remplit un double mandat (directeur et président central), le président central recevra désormais 39 000 francs par an (au lieu des 57 000 attribués jusqu'à présent).

Divers

Martin Bangerter, Beat Günther et le directeur de la communication, Heinrich Gasser, ont donné des informations concernant différents projets en cours:

- La formation obligatoire introduite au début de l'année 2009 avait provoqué moult discussions. Aujourd'hui pourtant, elle est bien acceptée et sera donc reconduite en 2010. Si nécessaire, programme et procédures seront régulièrement opti-

misés. Un autre bilan intermédiaire est prévu pour la fin de l'année 2010.

- La nouvelle réglementation sur l'automédication approuvée par les Chambres fédérales sera définie dans la nouvelle loi sur les produits thérapeutiques. La procédure de consultation y relative se poursuit jusqu'en février.
- On ne sait toujours pas ce qui va se passer avec la demande de prolongation de la disposition transitoire dans les cantons qui pouvaient déjà vendre des produits de la liste C. La procédure de consultation concernant l'adaptation de l'ordonnance au bénéfice des drogueries est terminée. Les données sont à l'étude à l'OFSP. Aucun résultat n'a encore été communiqué.
- Concernant le règlement sur les remplacements, une demande a été adressée auprès de la Conférence suisse des directrices et directeurs cantonaux de la santé afin qu'elle élabore une solution valable pour toute la Suisse.

- En 2009, les moyens de communications de l'ASD ont atteint des lecteurs supplémentaires; notamment grâce à une augmentation du tirage de la Tribune du droguiste. L'ASD a cependant dû faire face à des critiques en ce qui concerne ses activités de promotion de l'image. Des partenariats avec des radios locales sont prévus pour augmenter le nombre des participants aux cours «Plaies et bobos». Les chiffres concernant l'action «atout santé» ne sont pas encore disponibles. Une table ronde est prévue début 2010 avec des droguistes pour tirer les enseignements de ces diverses expériences.
- Au printemps 2009, en collaboration avec Interpublicum SA, l'Association suisse des droguistes a procédé à un sondage auprès de ses membres. Conclusion: les membres de l'Association suisse des droguistes sont globalement très satisfaits de l'organisation de leur branche.

- Le 14 novembre 2010, l'assemblée annuelle des délégués qui se déroulera en Suisse centrale sera suivie d'une assemblée générale. La devise du président de la section Romandie, Jean-François Mottier, qui avait ouvert l'AD aurait aussi pu faire une belle conclusion: «Vive la droguerie!»

Katharina Rederer / trad: cs

En marge de l'assemblée des délégués, **Johanna Bernet-Meili**, présidente centrale sortante, et **Martin Bangerter**, directeur de l'ASD et nouveau président central, nous ont accordé une interview. Pour en connaître le détail, rendez-vous sur d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf – cliquez ensuite sur l'encadré et les interviews en français s'afficheront automatiquement.

Grippale Infekte – vorbeugen und behandeln mit A.Vogel!



Prophylaxe von grippalen Infekten

Echinaforce® – steigert die körpereigene Abwehr!

- ✓ antivirale Wirkung¹
- ✓ reduziert die Anfälligkeit gegenüber grippalen Infekten um 58%²

Behandlung von grippalen Infekten

- ✓ Echinaforce® – verkürzt die durchschnittliche Erkältungsdauer um 1 ½ Tage²

Halschmerzen

A.Vogel Halschmerz-Spray bei Halschmerzen, Schluckbeschwerden und Heiserkeit.

- ✓ akute Schmerzlinderung und Entzündungshemmung
- ✓ antivirale und antibakterielle Wirkung

Fieber und Gliederschmerzen

Influaforce® Homöopathische Grippe-Tropfen

Schnupfen und Stirnhöhlen-Beschwerden

A.Vogel Stirnhöhlen-Spray- und Tabletten: lösen festsitzenden Schleim und sind entzündungshemmend.

Husten

Santasapina® Husten-Sirup ohne Alkohol

Santasapina® Husten-Bonbons

1 Sharma M, Anderson SA, Schoop R, Hudson JB: Induction of multiple pro-inflammatory cytokines by respiratory viruses and reversal by standardized Echinacea, a potent antiviral herbal extract. *Antiviral Res.* 2009 Aug;83(2):165-70 (<http://dx.doi.org/10.1016/j.antiviral.2009.04.009>).

2 Shah SA, Sander S, White CM, Rinaldi M, Coleman CI. *Lancet Infect Dis.* 2007 Jul;7(7):473-80.

Bioforce AG, Roggwil TG, www.avogel.ch



Erste Hilfe bei Halsschmerzen

Draussen Minusgrade und drinnen wohlige Wärme: Abrupte Temperaturwechsel können für unser Abwehrsystem belastend sein. Krankheitskeime haben ein leichtes Spiel. Halsschmerzen und Erkältungen lassen meist nicht lange auf sich warten. Was tun, wenn der Hals schmerzt und das Schlucken grosse Mühe bereitet? Ein Spray schafft rasche Abhilfe direkt dort, wo es weh tut.



Bis zu 3-mal im Jahr wird eine erwachsene Person im Durchschnitt von einer Erkältung heimgesucht, die meist mit akuten Halsschmerzen einhergeht. Besonders gehäuft treten sie in der Herbst- und Winterzeit auf, verschonen uns aber auch in wärmeren Jahreszeiten nicht. Trockene Heizungsluft und häufige Temperaturwechsel trocknen die

Schleimhäute des Mund- und Rachenraumes aus und schwächen sie. Die Anfälligkeit für eine Rachenentzündung steigt.

Am Anfang steht meist eine virale Entzündung

Eine akute Rachenentzündung wird in 90 % der Fälle durch Viren ausgelöst (= viral). Die Viren verbreiten sich beim Sprechen, Niesen und Husten durch Tröpfcheninfektion und befallen die Rachen-schleimhaut. Der Körper reagiert auf diesen Angriff mit einer Entzündung, und es kommt zu einer schmerzhaften Rötung und Schwellung des Rachens. Zu den häufigen Symptomen bei Halsschmerzen gehören unter anderem auch Schluckbeschwerden, geschwollene Lymphknoten an Unterkiefer und Hals oder Fieber. Heiserkeit und

Schmerzen beim Sprechen können hinzukommen, wenn der Kehlkopf entzündet ist.

Seltener sind Bakterien für die Entstehung einer Rachentzündung verantwortlich. Ist die Schleimhaut jedoch durch einen Virenbefall bereits geschwächt, wird die Ansiedlung von Bakterien begünstigt. Es kann zu einer sogenannten «Superinfektion» kommen, d. h. die Infektion mit Bakterien entsteht infolge einer Virusinfektion. Häufig wird dadurch die Mandelentzündung hervorgerufen.

Wieso ist die Unterscheidung zwischen einer viralen und einer bakteriellen Rachenentzündung für die Behandlung ausschlaggebend? Die in verschiedenen Medikamenten enthaltenen Antibiotika bekämpfen zwar erfolgreich die Bakterien, nicht jedoch die Viren. Bei einer viralen Rachenent-



Halspastillen

Mit Lidocain HCl 1.23 mg
+ Cetylpyridin 1.25 mg
Mit Zitronen- und Honiggeschmack.
– für Kinder ab Schulalter
– für Erwachsene



Halspastillen FORTE

Mit Lidocain HCl 2.47 mg
+ Cetylpyridin 1.25 mg
Mit Mintgeschmack.
– für Jugendliche ab 12 J.
– für Erwachsene

zündung – dem weitaus häufigsten Grund für die akuten Halsschmerzen – ist der sofortige Einsatz von solchen Präparaten daher zumeist nicht sinnvoll und sollte sogar vermieden werden.

Der leichtfertige Gebrauch von Antibiotika kann dazu führen, dass die Bakterien gegen diese Medikamente resistent werden.

Solche Resistenzen können in Folge die Behandlung von lebensbedrohlichen bakteriellen Infektionen, z. B. Blutvergiftungen oder Lungenentzündungen, erschweren oder sogar verunmöglichen.

Rasche Linderung ohne Antibiotika

Zur Linderung der Beschwerden bei einer akuten Rachenentzündung eignen sich vor allem lokal wirksame Präparate, wie z. B. der neo-angin Spray oder die neo-angin Halspastillen. Zudem sollte die Erste Hilfe bei akuten Halsschmerzen einerseits schmerzlindernd und andererseits keimtötend sein.

Diese Anforderung erfüllt der neo-angin Spray mit den Wirkstoffen Lidocain und Chlorhexidin optimal. Der Zerstäuber erlaubt einen gezielten Einsatz dort im Hals, wo es schmerzt, und bekämpft besonders rasch und effektiv die Beschwerden. Lidocain ist ein örtliches Betäubungsmittel und hilft schnell bei Schluckbeschwerden und Halsschmer-

zen, während Chlorhexidin desinfizierend wirkt. Die hohe Wirksamkeit von neo-angin Spray kommt dabei ganz ohne Antibiotika zustande. neo-angin Spray mit Lidocain und Chlorhexidin eignet sich auch zur lokalen Behandlung anderer entzündlicher Erkrankungen im Mund und im Rachenraum, wie Aphthen oder Zahnfleischentzündungen. Ausserdem kann er auf ärztliche Verschreibung unterstützend z. B. bei einer Mandelentzündung angewendet werden. Im Normalfall erreicht eine akute Rachenentzündung nach ca. 2 bis 3 Tagen ihren Höhepunkt, und die Beschwerden klingen danach innerhalb von wenigen Tagen ab. Tritt innerhalb einer Woche keine Besserung der Symptome ein oder die Halsschmerzen werden von hohem Fieber begleitet, ist der Gang zum Arzt angezeigt.

Vorteile neo-angin

(alle 4 Produkte)

- hohe Wirksamkeit
- guter Geschmack
- ohne Antibiotika
- ohne Zucker, für Diabetiker geeignet
- ohne Gluten, ohne Lactose

DG
DOETSCH GRETHER AG
BEAUTY & BODY CARE · OTC · PHARMA



Halspastillen JUNIOR

- Mit Lidocain HCl 1.0 mg
- + Cetylpyridin 1.0 mg
- Mit Orangengeschmack.
- für Kinder ab 6 Jahren
- für Erwachsene



Spray

- Mit Lidocain HCl 2.0 mg
- + Chlorhexidin 1.0 mg
- Mit Pfefferminzgeschmack.
- für Jugendliche ab 12 J.
- für Erwachsene

Mit viel Elan in die Zukunft

Neueröffnung Im Bergell, in jenem abgelegenen, italienisch sprechenden Bündner Südtal, gab es noch nie eine Drogerie. Das hat die frisch diplomierte Drogistin HF Marsia Gadeschi in Zeiten rückläufiger Drogerienzahlen geändert. Im September wurde in Vicosoprano (GR) die Drogheria Girasole eröffnet.

In der sehr frühen Menschheitsgeschichte dachte man, die Erde sei eine Scheibe, an deren Rändern man in die Tiefe stürzen könnte. Sofern damals Menschen von Nordosten in Richtung Südwesten das Oberengadin querten, so glaubten sie an einem bestimmten Punkt ihrer Reise womöglich, am Erdrand zu stehen. Das Engadin endet auf der Höhe der Ortschaft Maloja abrupt. Da ist scheinbar kein Weiterkommen.

Von da windet sich der Anfang des 19. Jahrhunderts gebaute Malojapass praktisch senkrecht in die Tiefe. Unten angekommen befindet man sich im Valle Bregaglia. Im 1600 Einwohner zählenden Tal sind die Berge hoch, steil aufsteigend und schroff, die Dörfer mit ihren mit Steinplatten gedeckten alten Häusern intakt. Es ist eine verwunschene, faszinierende

Welt. Dennoch bleibt die Zeit im Tal, das Italien mit dem Engadin verbindet, nicht stehen.

Passiert man auf der Kantonsstrasse Vicosoprano, so fällt einem am Dorfausgang ein modernes Gebäude auf, das durch sein schlichtes und gleichermassen gewagtes Holzgerippe auffällt. Das neue Gewerbe- und Dienstleistungszentrum «Punto Bregaglia» der Architekten **Renato** und **Reto Maurizio** wurde schon mehrfach ausgezeichnet (Lignum 2009 und «best architects 10»).

Die erste Drogerie im Tal überhaupt

Im «Punto Bregaglia» hat **Marsia Gadeschi** – gerade mal zwei Monate, nachdem sie an der Höheren Fachschule für Drogisten und Drogistinnen (ESD) in Neuen-

burg ihren HF-Titel in Empfang nehmen konnte – ihre Drogerie, die Drogheria Girasole (Sonnenblume), eröffnet. Es ist die erste Drogerie im Bergell überhaupt. Was für Marsia Gadeschi, die in Maloja wohnt, früher der Schulweg war, ist heute ihr Arbeitsweg. Sie besuchte als Jugendliche in Stampa die Sekundarschule und fuhr jeden Tag mit dem Postauto ins Bergell und zurück. Heute macht sie den gleichen Weg, bloss mit dem eigenen Auto.

«Ich sehe es für mich und fürs Tal als Chance, hier eine Drogerie zu betreiben», sagt sie. Und dass die Bündnerin nach dem Studium zurück in die Berge wollte, war für sie von allem Anfang an klar. Die majestätische Gebirgslandschaft hatte sie am Neuenburgersee immer vermisst. Trotzdem ist es ein mutiger Schritt, den die junge Geschäftsfrau da wagt. Auch wenn ihr Optimismus im Moment berechtigt ist. Der Start verlief reibungslos. Im Rahmen einer Projektarbeit an der ESD hatte sie zusammen mit Kolleginnen und Kollegen einen Businessplan für ihre Drogerie erarbeitet. Damit wurde sie bei der Bank vorstellig und erntete Lob. Die Banker liessen durchblicken, dass sie froh wären, wenn häufiger Leute bereits mit einem solch detaillierten und realistischen Businessplan bei ihnen vorsprechen würden. Sie bekam das nötige Startkapital. Den Innenausbau ihres Ladenlokals überliess sie – selbstverständlich – Schreibern aus der Region. Einzig ein Wasserschaden im Keller brachte ihren Zeitplan etwas durcheinander, dennoch konnte sie am 12. September pünktlich eröffnen. Die Leute drängten sich in und vor ihrem Laden, und seither läuft das Geschäft bereits recht gut. Marsia Gadeschi konnte gar eine Pharmaassistentin in einem Teilzeitpensum anstellen. Und das ist im Bergell nicht selbstverständlich, denn jeder neu geschaffene Arbeitsplatz im an Infrastruktur schwachen Tal ist Gold wert.



Fotos: zvg

Das neue Gewerbe- und Dienstleistungszentrum «Punto Bregaglia» von Renato und Reto Maurizio.



«Ich sehe es für mich und fürs Tal als Chance, hier eine Drogerie zu betreiben.»

Marsia Gadeschi eröffnete die Drogheria Girasole.

Von der Bevölkerung gut aufgenommen

Die Bergellerinnen und Bergeller zeigen sich laut Gadeschi sehr offen gegenüber der neuen Drogerie. Denn Einkaufsmöglichkeiten gibt es in den fünf zur Comune di Bregaglia zusammengeschlossenen Ortschaften nicht eben viele. Die Menschen kaufen das Wichtigste für den Alltag in den Dorfläden ein, fahren aber für alle weiteren Kommissionen ins Engadin oder nach Chiavenna in Italien.

Für die Gesundheitsversorgung steht ein einziger Arzt im Tal zur Verfügung. Deswegen und aufgrund der Besonderheiten des weitverzweigten Tals bietet Marsia Gadeschi auch Postversände und Hauslieferdienste an. Eine Dienstleistung, die vor allem von der älteren, teilweise weniger mobilen Bevölkerung geschätzt und genutzt wird.

Die Drogistin HF stellt fest, dass sich die Kundschaft ausgesprochen interessiert an natürlichen Heilmitteln zeigt. Ihren ersten Publikumsvortrag, den sie zusammen mit einer Heidak-Vertreterin zum Thema Spagyrik veranstaltet hat, zog auf einen

Schlag über vierzig Personen an. Das ist im bevölkerungsarmen Tal ein grosser Erfolg.

Kunden aus Italien

Nebst der Schweizer Kundschaft kommen oft auch italienische Pendler in die Drogheria Girasole. «In Italien gibt es bei den natürlichen Heilmitteln keine vergleichbaren Qualitätsprodukte», sagt Marsia Gadeschi. In Gesundheitsfragen sei das Interesse an Schweizer Produkten bei der italienischen Kundschaft daher hoch.

Synergien nutzen

Im Gewerbezentrum «Punto Bregaglia» können die Gewerbetreibenden auch durch die räumliche Nähe voneinander profitieren. Als die gleich neben der Drogerie lokalisierte Café-Bar kürzlich eine Weindegustation durchführte, füllte sich im Anschluss an die Veranstaltung auch Gadeschis Geschäft. Um Kopfwehmittel einzukaufen? Die Drogistin lächelt und schweigt: Was die Kundschaft einkauft, das ist Geschäftsgeheimnis.

Katharina Rederer

Fünf neue Drogerien

Die Zahl der Drogerien in der Schweiz ist seit mehreren Jahren rückläufig. Umso erfreulicher ist es, dass der Schweizerische Drogistenverband (SDV) 2009 gleich fünf neue Mitglieder begrüssen durfte. Neben der **Drogheria Girasole** in Vicosoprano (GR) haben **Daniel Zingg** in Niederscherli (BE), **Katrin Lüscher** in Riggisberg (BE), **René Thomi** in Winterthur (ZH) und **Martin von Känel** in Reichenbach (BE) je ein neues Geschäft eröffnet.

Un élan vers le futur

Le Val Bregaglia, vallée italophone nichée au sud des Grisons, n'avait jamais vu ça. En septembre, la première droguerie, la Drogheria Girasole, a ouvert à Vicosoprano. La toute nouvelle droguiste diplômée ES, Marsia Gadeschi, a relevé le défi en cette période de recul du nombre de drogueries.

«Pouvoir exploiter une droguerie dans cette vallée est une chance pour moi et pour la région», dit-elle. Mais c'était tout de même un pas courageux à faire pour la jeune femme. Même si l'optimisme est de mise pour le moment. Les débuts se sont déroulés sans difficultés. Dans le cadre d'un travail d'étude à l'ESD, elle a établi un business plan pour sa droguerie avec d'autres étudiants. Elle a ensuite fait des démarches couronnées de succès auprès d'une banque. Les banquiers ont souligné qu'ils seraient heureux de voir plus souvent des gens qui venaient discuter avec un business plan si détaillé et réaliste. Elle a reçu le capital de départ nécessaire. Elle a naturellement fait aménager l'intérieur de son magasin par des menuisiers de la région. Et, malgré un dégât d'eau dans la cave, elle a pu ouvrir à la date prévue, le 12 septembre. Les gens se sont pressés dans et devant son magasin et depuis les affaires marchent vraiment bien. Marsia Gadeschi a même pu engager une assistante en pharmacie à temps partiel. Et ce n'est pas rien car chaque place de travail nouvellement créée dans ce Val Bregaglia à faible infrastructure est précieuse!

Pour en savoir plus sur la **Drogheria Girasole** et les autres **services** proposés par la droguiste **Marsia Gadeschi**, rendez-vous sur d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf – cliquez ensuite sur la colonne et l'article en français s'affichera automatiquement.

Im Reich der Düfte

Parfumneuheiten Wer nicht nach Paris Hilton oder David Beckham riechen mag, kann aufatmen. In der Parfumproduktion zeichnet sich ein neuer Trend ab – weg von der Massenware hin zu mehr Qualität und Individualität.



Rund 2000 Aromastoffe kann unser Riechorgan wahrnehmen. Steigen uns Düfte in die Nase, tauchen Orte, Personen, Erinnerungen auf, die wir mit diesen Gerüchen verbinden. Zusammen mit Emotionen werden sie im Gehirn abgespeichert und mit Erinnerungen verknüpft: Allein der Gedanke an einen gewissen Duft – vielleicht an die unangenehm scharf riechende Salbe, mit der die Mutter einem die kranke Brust einrieb, oder an den aromatisch-fruchtigen Kuchen auf Grosis Stubentisch – lässt uns in Sekundenbruchteilen Zeit und Raum überwinden. Düfte können abstossend und anregend, erotisierend oder besänftigend wirken. Kein Wunder also, dass wir von Gerüchen geprägt sind.

Die Geschichte des Parfums begann circa 5000 vor Christus, als die Babylonier und Assyrer dem Sonnengott Baal Weihrauch als Opfer darbrachten und die Ägypter zu Ehren Ras wohl duftende Substanzen verbrannten. Auch in der Bibel wird der Gebrauch von Parfum zu Gottes Eh-

ren erwähnt. Daher auch der Name Parfum, der seinen Ursprung im lateinischen «per fumum» hat, was «durch den Rauch» bedeutet. Wie sehr sich die Vorlieben für Düfte im Lauf der Jahrhunderte verändert haben, zeigen beispielsweise «L'Osmothèque, le Conservatoire International des parfums» in Versailles oder das Château de Frileuse in der Loire. An beiden Orten können Interessierte die Düfte vergangener Jahrhunderte erschnuppern – und erfahren dabei Folgendes: Im 16. Jahrhundert betörten vor allem der leicht-liebliche Lavendel und würziger Basilikum die Sinne, und hundert Jahre später wurden Körpergerüche mit schweren, tierischen Noten wie Amber, Civette oder Moschus übertüncht. Im 19. Jahrhundert entwickelte sich Parfum zum Luxusgut, und um 1900 entstanden die ersten synthetischen Duftstoffe, die es dem berühmten Parfumeur **François Coty** ermöglichten, revolutionäre neue Düfte aus natürlichen und synthetischen Essenzen zu kreieren. Seit dieser Zeit sind die synthetischen Duftstoffe nicht mehr aus der Parfumproduktion wegzudenken.

Sternchen, Stars und Modezaren

Es klingt wie ein Vortrag über Musik: Aus einzelnen Noten – den Kopf-, Herz- und Basisnoten – werden Akkorde und Har-

monien zusammengestellt, die später zu einer Gesamtkomposition werden. Während früher die Kreation solcher Duft-Sinfonien Parfumeuren vorenthalten war, arbeiten heute immer mehr Firmen mit einer Heerschar von Mitarbeitenden an den neuen Düften. Gemeinsam werden Formeln gesucht und ausgeklügelte Marketing- und Vertriebsstrategien ausgetüfelt. «Dazu gehört auch, dass aufgrund von Umfragen der Produzenten neue Trends lanciert werden», erklärt **Vero Kern**, Aromatologin und freie Parfumeurin aus Zürich. Den Konsumenten wird gerne vorgegaukelt, mit Düften von Models und Schauspielern selbst zum Star zu werden. «Dass Stars oder Modezaren für Düfte Pate stehen, ist aber nicht neu», sagt Kern. Bereits **Kaiserin Eugénie** im 19. oder **Josephine Baker** zu Beginn des 20. Jahrhunderts repräsentierten Duftnuancen. Was heute aber als Trend auf den Markt geworfen wird, sind oft Duftdisharmonien, die als Modegag höchstens eine Saison überstehen.

Doch Vero Kern weiss: «Es findet eine Rückbesinnung statt; Qualität, Authentizität und das Unvergängliche spielen wieder eine Rolle.» Weil ein Duft etwas Intimes ist, sollte sich die Kundschaft nicht von plumpen Werbeversprechen verführen, sondern sich vielmehr durch die eige-

Mehr Wissen

www.veroprofumo.com
www.osmotheque.fr
www.chateau-de-frileuse.com

ne Nase lenken lassen. Vero Kern fasst es so zusammen: «Parfums sind mehr als flüchtige Accessoires. Sie sind unsichtbare Visitenkarten unserer Persönlichkeit.» Ein Tropfen auf der Haut genüge, und mit etwas Glück verbinde sich das Parfum mit der eigenen Körperchemie zu einer neuen, unverwechselbaren Duftidentität.

Evergreen trifft Moderne

Rote Früchte, weisse Blüten, braune Hölzer – die Ausdrucksvielfalt von Parfums ist schier grenzenlos – sowohl bei den Klassikern als auch bei neuen Kreationen. Viele Hersteller setzen vermehrt auf handverlesene Ingredienzien. Und während die orientalische Duftfamilie Fans in Europa gewinnen soll, zitrische Kopfnoten und aromatische Nuancen den Düften neuen Charakter verleihen, zeichnen sich zwei Trends ab.

Evergreens Bei den Damendüften gibt es eine Rückbesinnung auf florale Bouquets. Die Frauen dürfen sich über feine Düfte mit Orangenblüten, Jasmin oder Gardenie freuen und sich von der samtigen Raffinesse von Rosenblättern verführen lassen. Bei den Herrendüften ist eine Rückkehr zu Leder-Nuancen zu erkennen. Aber auch aromatische und holzige Noten liegen weiterhin im Trend.

Tradition meets Moderne Berühmte Klassiker werden neu interpretiert und sollen auch eine jüngere Zielgruppe ansprechen. Kreative Parfumeure entwerfen abstrakte und assoziative Duftimpressionen wie Gold, Zuckerguss oder Tautropfen und beschwören mit Kompositionen Landschaften, Naturerlebnisse oder kulinarische Genüsse olfaktorisch herauf. Typisch feminine Noten wie Iris, Rose, Veilchen, Jasmin und Maiglöckchen finden sich jetzt auch in Herrenparfums, während maskuline Holz- und Gewürznoten für Damendüfte verwendet werden. Die Düfte der aromatisch-holzigen Fougère-Familie, die leicht nach Lavendel, Geranium und Eichenmoos riechen, werden sowohl als Damen- als auch als Herrenparfum verwendet.

Die Qual der Wahl

«Jedes Jahr gelangen rund tausend neue Düfte auf den Markt», weiss Vero Kern. Unter all den Duftimpressionen das richtige Parfum zu finden, ist schwierig. Man-



Bei den Damendüften gibt es eine Rückbesinnung auf florale Bouquets. Die Frauen dürfen sich über feine Düfte mit Orangenblüten, Jasmin oder Gardenie freuen.

che Parfums stehen uns einfach nicht, weil sie nicht zu unserem genetisch angelegten Dufttyp passen.

Es ist inzwischen wissenschaftlich belegt, dass wir mit der Wahl unseres Parfums unseren individuellen Körpergeruch nicht überdecken, sondern – sei es unbewusst oder gezielt – unseren Dufttyp unterstreichen wollen. Damit der Parfumkauf zum Erlebnis wird, empfiehlt Vero Kern: «Ein Parfum auszuwählen, ist ein Prozess, für den man sich viel Zeit nehmen sollte.»

Der passende Duft: Der Hauttyp ist nur ein wichtiges Auswahlkriterium. Im Kundengespräch über Gefühle, Erinnerungen und zur Persönlichkeit lässt sich ausserdem herausfinden, ob eher ein blumiges, fruchtiges oder holziges Parfum zur Person passt.

Parfums ausprobieren und Komponenten entschlüsseln: Der natürliche Eigengeruch ist bei jeder Person anders, der Duft eines Parfums hängt von der individuellen Hautbeschaffenheit ab, da die Epidermis die Charakteristika der Aromastoffe verändert. Um herauszufinden, ob ein Parfum passt, sollte es an Körperstellen ausprobiert werden, an der man den Pulsschlag spürt. Der Duft sollte dabei nicht in die unmittelbare Nähe eines Schmuckstücks gesprüht werden, denn Metall irritiert die Haut an der Kontaktstelle. ▶

Zum Nachschlagen

Renate Lohse-Jasper:
«Parfum. Eine sinnliche Kulturgeschichte»,
Claassen Verlag, 2005,
ISBN 978-3-546-00369-8,
ca. Fr. 38.–

Voyage au cœur des effluves

Tout comme une partition musicale, un parfum est composé de notes à partir desquelles on compose des accords et des harmonies, pour arriver à une composition achevée. Alors que la création de ces symphonies était jadis réservée aux parfumeurs, de nos jours, les entreprises engagent de véritables bataillons d'employés pour chercher des formules inédites et inventer des stratégies de marketing et de vente sophistiquées. «Un nouvel aspect de la fabrication de parfums, c'est les tendances qui naissent à partir d'une enquête lancée par les producteurs», remarque **Vero Kern**, aromologue et parfumeuse à Zurich. En portant les parfums des acteurs et autres mannequins en vogue, les consommateurs ont l'impression de se rapprocher du statut de star. «Cela dit, l'influence des stars sur le monde de la parfumerie n'a rien d'inédit», précise Vero Kern. L'impératrice Eugénie, au XIX^e siècle, ou encore Joséphine Baker, au début du XX^e, avaient aussi prêté leur notoriété à des parfums. Vero Kern poursuit: «On assiste à un retour à la qualité, à l'authenticité; les valeurs stables ont le vent en poupe.» Un parfum touche à l'intime; la clientèle ne devrait donc pas se laisser séduire par les promesses publicitaires, mais se fier à son propre nez. Et la spécialiste de conclure: «Le parfum représente davantage qu'un simple accessoire éphémère. C'est en quelque sorte la carte de visite invisible de notre personnalité.»

L'histoire du parfum vous intéresse? Vous voulez en savoir plus sur ses différentes nuances, fragrances et tendances? Alors ne manquez pas notre article sur *d-inside*. drugoserver.ch/inside.pdf – cliquez ensuite sur la colonne et l'article en français apparaîtra automatiquement.

Jedes Parfum besitzt eine Struktur. Es setzt sich aus einer Duftpyramide zusammen: Die Kopfnote entfaltet sich sofort beim Aufsprühen, die Herznote zehn Minuten danach. Die Basisessenzen machen das Parfum lange haltbar. Erst nach einer Stunde, wenn sich alle drei Duftnoten voll entfaltet haben, kennt man den wahren Geruch eines Parfums.

Die richtige Konsistenz verwenden: Eau de Toilette, Eau de Parfum, parfümiertes Öl oder Parfum lotion? Es ist nicht immer einfach, sich für das richtige Produkt zu entscheiden. Im Alltag ist das Eau de Toilette ideal, weil es ein dezentes Duftambiente hinterlässt. Dasselbe gilt für Körperlotionen oder Puder, die die Haut zart parfümieren. Wer sich dagegen ein kräftigeres Duftsignal wünscht, sollte zum Eau de Parfum oder direkt zum Parfum greifen.

Parfum richtig auftragen

- Gut durchblutete Körperstellen sind die besten Duftträger. Auch Haare speichern den Duft lange.
- Da Duftmoleküle nach oben steigen, entfaltet sich der Duft besser, wenn man von unten nach oben sprüht.
- Weniger ist mehr. Ein bis maximal zwei Sprüher genügen. Die Gefahr ist gross, sich regelrecht zuzusprühen, weil man selbst nichts mehr riecht. Die eigene Nase gewöhnt sich schnell an den Duft.
- Parfum nie zerreiben. Dies zerstört die Duftmoleküle, und das Parfum duftet nicht mehr intensiv.
- Damit der Duft länger hält: Sich vor dem Parfümieren mit geruchsneutraler Feuchtigkeitspflege eincremen oder sich direkt nach dem Baden oder Duschen einparfümieren. Die warme Haut und die geöffneten Poren garantieren, dass das Parfum gut aufgenommen wird und lange hält.

Parfum kann aber nicht nur auf der Haut getragen werden. «Etwas Parfum auf dem Rocksäum oder einem Taschentuch entfaltet zarte Duftwolken», verrät Vero Kern. Dabei sollte aber nie vergessen werden, dass sich ein Parfum nur dezent offenbaren darf.

Christa Friedli Müller



Kopfnoten riecht man sofort nach dem Auftragen, nach dreissig Minuten ist der Duft verschwunden.



Herznoten entwickeln sich langsamer, sind meist Blumendüfte und zwischen zwei und vier Stunden zu riechen.



Basisnoten sind haltbare Aromen, die den Parfums Beständigkeit verleihen.

Die Welt der Düfte

Düfte verändern sich im Laufe der Zeit. Grund dafür ist die «Pyramide» aus Kopf-, Herz- und Basisnote.

Kopfnoten, beispielsweise Zitrusfrüchte, Pfirsich oder Bergamotte, riecht man sofort nach dem Auftragen, nach dreissig Minuten ist der Duft verschwunden.

Herznoten entwickeln sich langsamer, sind meist Blumendüfte und zwischen zwei und vier Stunden zu riechen.

Typisch sind Jasmin, Rose, Gardenie, Freesie, Lilie, Ylang-Ylang, Nelke oder Maiglöckchen.

Basisnoten sind haltbare Aromen, die den Parfums Beständigkeit verleihen. Typisch: Bernstein, Moschus, Sandelholz, Patschuli, Vetiver und Hölzer.

Die fünf Duftfamilien

Parfums aller Marken gehören zu einer der fünf Duftfamilien: Blumig, Orientalisch, Chypre, Fougère und Ozonic. Wobei jede Duftfamilie viele Unterkategorien umfasst.

Blumige Düfte sind selten aufdringlich, duften süss, dezent und feminin.

Orientalische Düfte duften nach schwüler Wärme, langen Nächten und fernöstlicher Exotik. Einige sind schwer, andere berauschend und aufdringlich. Ihr Duft hält lange auf der Haut. Oft enthalten sie leichte Blumendüfte als Gegengewicht zu den schweren Aromen.

Chypre Diese Parfums duften nach Herbstwäldern und moosbewachsenen Wiesen. Sie wirken sinnlich. Ein klassischer Chypre-Duft enthält Eichenmoos, Sandelholz und Moschus, dazu Rose und Jasmin und vielleicht einen leichten Zitruston.

Fougère bedeutet Farnkraut. Diese Parfums duften aromatisch nach Lavendel, frischem Heu und Eichenmoos. Sie sind oft «unisex».

Ozonics sind relativ neu in der Parfumwelt. Möglich wurden sie durch die Entdeckung aromatischer Chemikalien, die nach Wassermelone duften und an frische Luft und das Meer erinnern.

Fenivir Crème beschleunigt signifikant die Heilungszeit¹.

Herpes labialis, umgangssprachlich auch Fieberbläschen genannt, wird durch das Herpes simplex Virus vom Typ 1 verursacht. Über 90 % der Bevölkerung sind Träger des Virus. Meist findet die Erstinfektion in der Kindheit statt und verläuft symptomlos.

Nach der Infektion wandert das Virus in die Nervenknotten und verharrt dort unbemerkt, bis es durch verschiedene Faktoren wie ein geschwächtes Immunsystem, Fieber, starke Sonneneinstrahlung, aber auch psychische Faktoren wie Stress geweckt wird und sich durch Brennen, Rötungen, Juckreiz, Bläschen- und schliesslich Krustenbildung an der Lippe bemerkbar macht.

Da Viren keinen eigenen Stoffwechsel besitzen, benötigen sie zur Vermehrung eine Wirtszelle. Das Virus dringt in den Zellkern der Lippenzelle ein und verdoppelt mit deren Hilfe seine Erbinformation. Es entstehen viele neue Viren, die nun weitere Lippenzellen infizieren.

An diesem Schritt der Neusynthese der Virus-DNA greift Penciclovir ein. Es wird in der herpesinfizierten Zelle erst durch virale und anschliessend durch zelluläre Enzyme aktiviert. Durch die Beteiligung viraler Enzyme findet

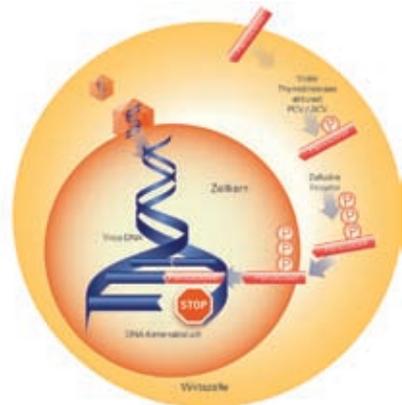
dieser Schritt selektiv in der virusinfizierten Zelle statt. Die aktive Form des Wirkstoffs wird nun als falscher Baustein in den neu zu synthetisierenden DNA-Strang eingebaut. Es kommt zu einem Abbruch der Verdoppelung der Virus-DNA, wodurch das Virus keine weiteren Zellen mehr befallen kann.

Um die lästigen Läsionen und Schmerzen möglichst schnell wieder loszuwerden, bietet sich Fenivir Crème mit dem Wirkstoff Penciclovir an. Fenivir Crème wird einfach 4 Tage alle zwei Stunden aufgetragen und beschleunigt signifikant die Heilungszeit. Zudem reduziert es die mit Schmerz verbundenen Läsionen und wirkt auch noch, falls es erst nach der Bläschenbildung aufgetragen wird¹. Die Wirksamkeit von Penciclovir sowohl im frühen als auch im späten Stadium des Lippenherpes wurde in einer kombinierten Auswertung zweier gross angelegter Studien zur Behandlung von Lippenherpes mit Penciclovir 1 % Crème versus Placebo gezeigt².

- Einfach 4 Tage auftragen
- Beschleunigt die Heilungszeit signifikant

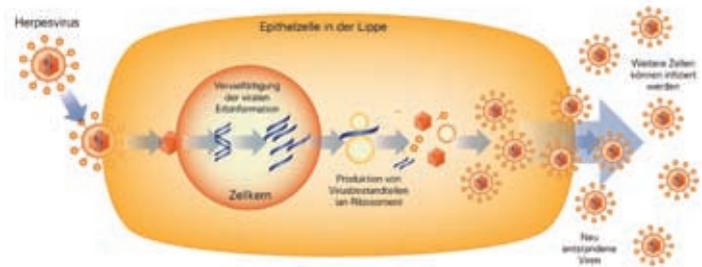


Wirkmechanismus von Fenivir® Crème



Der Wirkstoff Penciclovir wird als falscher Baustein in die Virus-DNA eingebaut → die Virusvermehrung wird gestoppt.

Vermehrung des Herpesvirus in der Hautzelle



Die Viren benötigen die Zelle des Wirts, um sich zu vermehren. Das Virus dringt in die Zelle ein und vervielfältigt mit Hilfe der Wirtszelle seine Erbinformation (DNS: Desoxyribonukleinsäure).

² Raborn GW et al.: Effective treatment of herpes simplex labialis with penciclovir cream: combined results of two trials. J Am Dent Assoc 2002; 133: 303-309

¹ **Arzneimittelkompendium der Schweiz**
Fenivir® Crème; Z: Crème mit 10 mg Penciclovir pro 1 g; Hilfsstoffe: Propylenglycol; Excip. ad unguentum. **I:** Topische Behandlung von Herpes labialis. **D:** Erwachsene, ältere Patienten und Jugendliche ab 12 Jahren: alle 2 Stunden vom Aufstehen bis zum Zubettgehen auftragen. Mit der Behandlung sollte so früh wie möglich nach dem Auftreten der ersten Symptome begonnen werden. Die Behandlungsdauer beträgt 4 Tage. **KI:** Bekannte Überempfindlichkeit gegen Penciclovir, Fanciclovir oder einen Hilfsstoff, z.B. Propylenglykol. **VM:** Nicht auf Schleimhäuten oder am Auge anwenden. **S:** Kategorie B. **UW:** Reaktionen an der Verabreichungsstelle (z.B. vorübergehendes Brennen, Stechen, Taubheitsgefühl). Selten wurden Hypersensitivitätsreaktionen wie Urticaria, Gesichtsschwellung und Rash beobachtet. **IA:** Bis dato keine Hinweise auf Wechselwirkungen mit anderen gleichzeitig topisch oder systemisch angewendeten Arzneimitteln. **P:** Crème: 2 g, Liste D und 5 g, Liste B.
 Für ausführliche Informationen konsultieren Sie bitte das Arzneimittelkompendium der Schweiz. Novartis Consumer Health Schweiz AG, Bern.



Novartis Consumer Health Schweiz AG

Die wichtigsten Expektorantien und Antitussiva

Fachwissen Der Husten ist ein häufiges, aber auch unspezifisches Symptom vieler Erkrankungen. Die folgende Einführung in die Anatomie und Physiologie des Respirationstraktes sowie eine Zusammenfassung der wichtigsten (chemischen) Mittel aus der Liste D bieten Ihnen Gelegenheit, Ihr Fachwissen aufzufrischen.



Foto: panthermedia.net

Husten wird durch einen Reflex, den Hustenreflex, gesteuert. Von den Hustensensoren, deren Dichte in der *Trachea* am grössten ist, laufen die Afferenzen im *Nervus vagus* zum Hustenzentrum, das sich in der *Medulla oblongata* befindet.

Aufbau des Respirationstraktes

Der Atemtrakt besteht aus dem Nasenraum (*Cavum nasi*), dem Rachen (*Pharynx*), dem Kehlkopf (*Larynx*), der Luftröhre (*Trachea*), den Bronchien und der Lunge (siehe Abbildung 1). Im Rachen überkreuzen sich die Wege für die Atmung und die Nahrungsaufnahme.

Normalerweise ist der Atemweg geöffnet. Er schliesst sich lediglich beim Schluckakt, indem der Kehldeckel nach unten klappt.

Gut zu wissen

Bereiten Sie sich auf die Fragen Ihrer Kunden vor: **Husten und Schnupfen** stehen auch im *Drogistenstern* vom Januar und Februar im Zentrum.

Der Kehlkopf ist aus Knorpeln, Bändern und Muskeln zusammengesetzt. Die Knorpel vermitteln die mechanische Festigkeit. Die Vorderkante des Schildknorpels ist am Hals tastbar und bei Männern als «Adamsapfel» sichtbar. Der für die Stimmbildung verantwortliche Teil des Kehlkopfs wird *Glottis* genannt.

Die Luftröhre (*Trachea*) ist eine bindegewebige Röhre (Länge: 100 bis 200 mm, Durchmesser: 15 bis 22 mm), mit eingelagerten U-förmigen Knorpelspannen, welche die Luftröhre vor dem Kollabieren schützen. Am unteren Ende teilt sich die *Trachea* in die beiden Hauptbronchien. Die Gabelung wird *Bifurcatio* genannt. Der Brustkorb (*Thorax*) besitzt rechts und links des Mittelfellraumes (*Mediastinum*) je einen Hohlraum, in dem sich die Lungenflügel befinden. Die von der Luftröhre abzweigenden beiden Hauptbronchien spalten sich in immer kleinere Gefässe auf, die als Bronchien, Bronchiolen usw. bezeichnet werden (Abbildung 2).

Von der Gabelung aus gerechnet findet man etwa 22 Verzweigungsstufen. Am Ende des Bronchialsystems münden die respiratorischen Bronchiolen über Alveo-

largänge (*Ductus alveolaris*) in die säckchenförmigen Ausstülpungen der Alveolen ein. In diesen findet der Gasaustausch statt.

Mit dem Atemtrakt bietet unser Organismus schädigenden Einflüssen eine sehr verwundbare Angriffsfläche an. Wenn man sich vergegenwärtigt, dass die Lungen auf der Fläche von der Grösse eines Tennisplatzes täglich ein Luftvolumen von etwa 10 000 bis 20 000 Litern austauschen, wird verständlich, dass sie vielfältigen Angriffen von innen und aussen ausgesetzt sind, deren sie sich erwehren müssen, und nicht selten bleiben sichtbare Spuren eines «Kampfes» zurück. Eine Reihe wirkungsvoller Schutzfunktionen sollen die Schleimhäute der Bronchien und die besonders empfindlichen Strukturen des Lungengewebes vor Schaden bewahren. Zu den wichtigsten Abwehrmechanismen gehören:

- die passive Filterfunktion von Nase und Atemwegen
- der Hustenstoss
- die mukoziliäre Reinigung

Der Schutzreflex Husten versetzt den Organismus in die Lage, Fremdkörper,

Verunreinigungen der Luft und Schleim, der an der Bronchialwand haftet, aus dem Respirationstrakt zu entfernen. Der Hustenreflex wird meist durch Reizung von physiologischen Sensoren ausgelöst, die sich über den gesamten Atemweg verteilt in der Schleimhaut befinden. Man unterscheidet zwischen *Mechanosensoren* – sie sind vor allem im vorderen Teil des Atemtrakts lokalisiert und sprechen auf *mechanische Reize* an – und *Chemosensoren*, die sich in den tieferen Abschnitten befinden und zum Beispiel durch giftige Gase erregt werden können. Affferente Nervenbahnen leiten die Erregung zum *Hustenzentrum*, das sich in der *Medulla oblongata* befindet. Wenn die Summe der Reize eine gewisse Schwelle überschreitet, wird von hier aus über efferente Nervenbahnen der Hustenvorgang ausgelöst: Durch verstärkte Tätigkeit der Atemmuskulatur wird der

intrathorakale Druck erhöht und die Luft unter stossweisem Öffnen und Schliessen der Stimmritze des Kehlkopfes explosionsartig ausgetrieben. Der stark beschleunigte Atemstrom erreicht Werte von 50 bis 120 l/s (etwa 250 m/s oder 900 km/h!) und entspricht etwa der Stärke eines Orkans. Dabei werden Fremdkörper und Bronchialsekret mitgerissen und aus dem Respirationstrakt herausbefördert.

Übermäßiger Husten tritt besonders dann auf, wenn die Expektion (der Auswurf) gehemmt oder beeinträchtigt ist. Beim Gesunden tritt Husten recht selten auf, und das täglich von den Atemwegen produzierte Sekret wird unbemerkt über das «ziliare Förderband» abtransportiert. Wird der Respirationstrakt exogen (zum Beispiel durch Inhalationsnoxen, Fremdkörperaspiration etc.) oder endogen (akute oder chronische Entzündungen) ▶

Expectorants et antitussifs

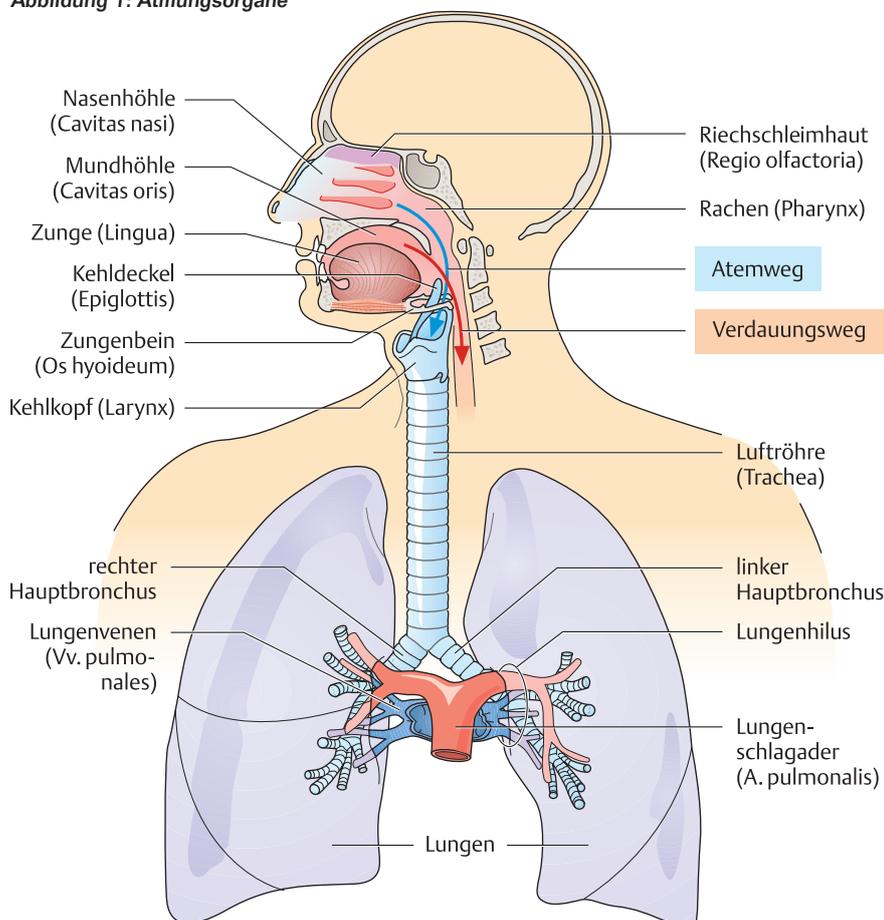
La toux est un symptôme fréquent et aspécifique de nombreuses maladies. La petite introduction en anatomie et physiologie du système respiratoire que nous vous proposons ainsi que l'aperçu des principaux produits (chimiques) de la liste D vous permettront de rafraîchir vos connaissances.

Le réflexe de défense de la toux permet à l'organisme d'évacuer du système respiratoire les corps étrangers, les pollutions aériennes et les mucosités qui adhèrent aux parois bronchiques. Le réflexe de la toux est généralement provoqué par la stimulation de récepteurs physiologiques qui se situent dans les muqueuses, tout au long des voies respiratoires. On distingue les mécanocepteurs – qui sont surtout localisés dans la partie supérieure des voies respiratoires et répondent aux stimuli mécaniques – et les chémocepteurs, lesquels se situent dans les voies inférieures et peuvent notamment être stimulés par des gaz toxiques. Les voies nerveuses afférentes transmettent le stimulus jusqu'au centre de la toux, lequel se situe dans le bulbe rachidien. Lorsque la somme des stimuli dépasse un certain seuil, le mécanisme de la toux est déclenché, via les voies nerveuses efférentes: l'activité accrue de la musculature respiratoire permet d'augmenter la pression intrathoracique. L'air est alors expulsé par l'ouverture forcée de la glotte. L'air ainsi expulsé peut atteindre un volume de 50 à 120 l/s (soit une vitesse de 250 m/s ou 900 km/h) – ce qui correspond à la violence d'un ouragan. L'air emporte avec lui les corps étrangers et les sécrétions bronchiques hors des voies respiratoires.

Principes actifs

Les expectorants sont bien, voire très bien résorbés dans l'intestin grêle et métabolisés dans le foie. Très souvent, les métabolites efficaces ne se forment qu'après cette métabolisation. Important: en raison d'un risque d'accumulation des sécrétions, l'utilisation concomitante d'un expecto- ▶

Abbildung 1: Atmungsorgane¹



© Faller A.: Der Körper des Menschen, 15. Aufl., Thieme, 2008, Seite 384

überlastet, können die Abwehrmechanismen dekompensieren. Husten und vermehrte Schleimbildung treten dann als polyätiologisches Symptom (Symptom mit mehreren Ursachen) pulmonaler Erkrankungen auf, die eine sinnvolle Therapie erfordern.

Der Hustenreflex

Wenn feste oder flüssige Teilchen statt in die Speiseröhre in die Luftröhre gelangen, setzt ein meist nicht unterdrückbarer, heftiger Husten ein, durch den diese Partikel wieder in den Rachen oder die Mundhöhle zurückbefördert werden. An diesem Reflex sind drei Komponenten beteiligt:

- die sensorischen Nerven in der Schleimhaut der Atemwege
- das Hustenzentrum
- die zur Atemmuskulatur führenden motorischen Nerven (siehe Abbildung 3)

Eingeatmete Partikel oder Schleimauflagerungen, chemische Reizstoffe oder bei Entzündungen freiwerdende Mediatoren (Histamin, Prostaglandine) sowie eine Bronchokonstriktion lösen mechanisch

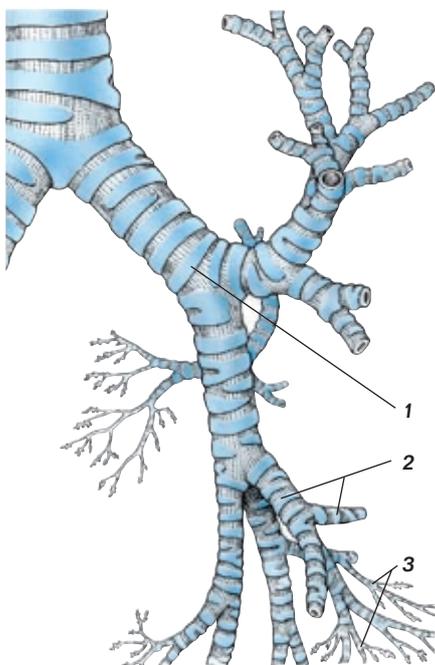


Abbildung 2: Die Luftröhre²

(oben links mit der Hauptgabelung = Bifurcatio tracheae) und linker Bronchialbaum von vorn.

1: Hauptbronchien; 2: Lappenbronchien;
3: Segmentbronchien

© Dr. Tony Smith: Der menschliche Körper – Ein Bildatlas, 3. Aufl., Dorling Kindersley, 2004

bzw. chemisch an den Nerven der Schleimhaut von Larynx, Trachea und den Bronchien eine Erregung (Reiz) aus. Dieser Reiz wird über afferente Fasern zum Hustenzentrum im verlängerten Mark (*Medulla oblongata*) geleitet, wo Impulse entstehen, die ihrerseits durch efferente Fasern zu Zwerchfell, Zwischenrippenmuskulatur und Bauchmuskulatur gehen.

Das Hustenzentrum³

Die Impulse der Sensoren (Chemo- und Mechanosensoren) erreichen ihre Kerne im Hustenzentrum, wo die Reaktion Husten über Motoneurone (motorische Neurone) ausgelöst werden kann. Die Information, dass ein Hustenreiz besteht, wird an das Grosshirn weitergeleitet. Das Grosshirn hat dann die Möglichkeit, einerseits das Hustenzentrum zu dämpfen und damit den Husten zu unterdrücken, andererseits ist es jederzeit möglich, Husten willentlich auszulösen. Husten ist somit ein Reflex, der einer starken willentlichen Kontrolle unterliegt. Er kann bewusst ausgelöst und – beschränkt – auch unterdrückt werden. Das bedeutet auch, dass wir durchaus noch husten, also auch Schleim abhusten können, wenn hustenstillende Substanzen eingenommen werden.

Wir besprechen in der Folge die wichtigsten Expektorantia und Antitussiva auf chemischer Basis. Dass Husten wirkungsvoll auch phytotherapeutisch oder homöopathisch angegangen werden kann, versteht sich von selbst.

Expektorantia

Expektorantien werden im Dünndarm gut bis sehr gut resorbiert und in der Leber metabolisiert. Häufig entstehen die wirksamen Metabolite erst nach dieser Metabolisierung. Wichtig: Expektorantien sollten wegen der Gefahr eines Sekretstaus nicht gleichzeitig mit zentral wirksamen Antitussiva gegeben werden. Es ist aber möglich, tagsüber Expektorantia einzunehmen und zur Nacht, wenn der Husten den Schlaf stört, Antitussiva.

Husten vermindern mit Ambroxol

Bei der sogenannten Erkältung (akuter viraler Infekt der oberen Luftwege) erklärt sich der begleitende Husten vor allem durch Entzündungsprozesse. Nach einer



Saponindrogen wie *Primulae radix* wirken schleimverflüssigend und -lösend.

eher «trockenen Phase» (trockener Husten) mit Reizung von Hustenrezeptoren in Rachen und Bronchien kommt es zur Schädigung des Bronchialepithels (Abbildung 5). Die schleimproduzierenden Zellen liefern einen zähen Schleim, der nicht mehr entsorgt werden kann. Das Therapieziel ist demnach einerseits eine Verminderung der Entzündung und andererseits die Normalisierung von Sekretbildung und Sekrettransport. Ambroxol aktiviert auch die Bildung von Surfactant, ein Gemisch aus Phospholipiden, neutralen Lipiden und Proteinen, das die Innenfläche der Lunge belegt und die Oberflächenspannung des Flüssigkeitsfilms herabsetzt, die sonst bei ausgeatmeter Lunge zum Kollaps der Alveolen führen würde. Ambroxol erhielt kürzlich neue Aufmerksamkeit, weil dem Wirkstoff lokalanästhetische Wirkungen zugeschrieben wurden, was zu einer neuen europäischen Zulassung von Ambroxol als Halsschmerztherapeuticum führte. Aufgrund der ausgeprägten lokalanästhetischen Eigenschaften setzt Ambroxol die Hustenschwelle hinauf, sofern der Wirkstoff lange genug im Rachenraum einwirken kann. Demnach sind Verabreichungen in Form von Lutschtabletten oder Saft besonders vorteilhaft. Diese Anwendung führt ausserdem zusätzlich zu einer Reizlinderung (Demulzenz-Effekt). Spezialitäten mit Ambroxol sind Mucabrox[®] und Mucosolvon[®]. Lysopain[®] dol Ambroxol Lutschtabletten nutzt die analgetischen Eigenschaften von Ambroxol aus und wird bei Halsschmerzen eingesetzt.

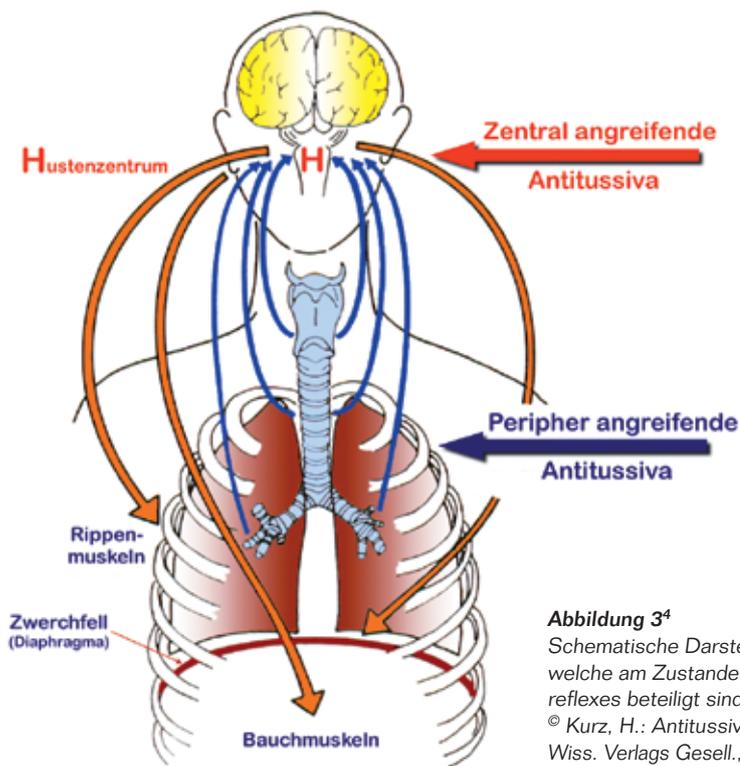


Abbildung 3⁴
 Schematische Darstellung der Organe, welche am Zustandekommen des Hustenreflexes beteiligt sind.
 © Kurz, H.: Antitussiva und Expektorantien, Wiss. Verlags Gesell., 1989, (modifiziert WiF)

Bromhexin

Bromhexin ist chemisch betrachtet dem Ambroxol sehr ähnlich und wird der Gruppe der Mucolytica zugeordnet. Bromhexin wie auch sein aktiver Metabolit Ambroxol wirken sekretolytisch, das heißt, sie stimulieren die serösen Drüsenzellen (Clara-Zellen; siehe Abbildung 4), vermehrt ein dünnflüssiges Sekret auszuscheiden. Zudem wirken sie sekretomotorisch, sie steigern also die Frequenz der

Zilientätigkeit. Bromhexin soll die Spaltung von sauren Polysacchariden bewirken, die als Fasersystem die Viskosität des Auswurfs beeinflussen. Andererseits wird eine qualitative Änderung der intrazellulären Sekretsynthese und des Sekretionsmechanismus vermutet.

Und schliesslich wurde auch eine Zunahme der Gammaglobuline in der Tracheobronchialschleimhaut festgestellt. Bromhexin wird in Bisolvon[®] eingesetzt. ▶

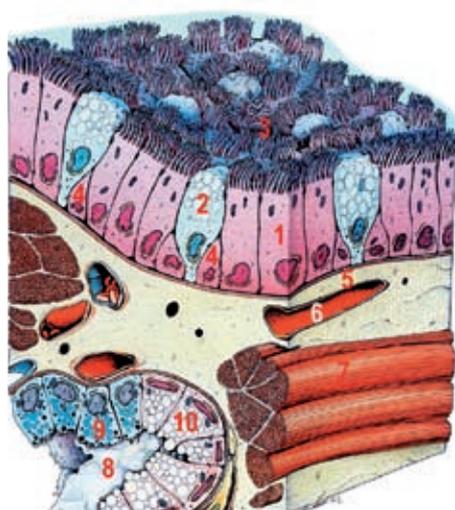


Abbildung 4:
Normale, gesunde Bronchialschleimhaut⁶
 1: Zilienzellen; 2: Becherzellen; 3: Mündung einer peribronchialen Drüse auf der Epitheloberfläche; 4: Basalzelle des Bronchialepithels; 5: Basallamelle des Bronchialepithels; 6: Gefässnetz in der subepithelialen Bindegewebszone; 7: Glatte Muskulatur der Bronchialwand; 8: Peribronchiale Drüse; 9: Seröse Epithelzellen der peribronchialen Drüse (Clara-Zellen); 10: Muköse Drüsenepithelzellen
 © Morgenroth, K., et al.: Bronchitis, Pharmazeutische Verlagsgesellschaft, 1983
 (mit freundlicher Genehmigung des Autors)

rant et d'un antitussif d'action centrale puissant est vivement déconseillée. En revanche, on peut prendre un expectorant pendant la journée et un antitussif le soir, pour éviter que la toux ne perturbe le sommeil. Parmi les principaux principes actifs expectorants, on peut citer l'ambroxol, la bromhexine, l'acétylcystéine et la carbocystéine.

Les antitussifs d'action centrale sont particulièrement utiles en cas de toux irritative. Rappelons qu'en cas de refroidissement, la toux commence généralement par une forme irritative. Les quintes peuvent alors irriter, voire blesser les muqueuses des voies respiratoires. Les personnes concernées se trouvent alors dans une spirale infernale: les irritations provoquent un réflexe de la toux, lequel provoque à son tour des irritations supplémentaires. On peut interrompre ce va-et-vient entre irritation et réaction grâce aux antitussifs d'action centrale. Ils atténuent l'envie de tousser en jugulant les signaux des voies afférentes dans le centre de la toux. D'où un soulagement certain!

Qu'est-ce exactement que le **réflexe de la toux**? Quels **nerfs, fibres nerveuses** et **zones cérébrales** interviennent? Quels sont les **principes actifs** les plus efficaces pour lutter contre la toux? Pour en savoir plus, rendez-vous sur d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf – cliquez ensuite sur la colonne et l'article en français s'affichera automatiquement.

Acetylcystein (ACC) und Carbocistein

Der aktive Metabolit von ACC ist die Aminosäure Cystein. Durch Spaltung von Disulfidbrücken in den Proteinbestandteilen des Schleims wird die Viskosität des Schleims herabgesetzt. Zusätzlich hat ACC antioxidative Eigenschaften und trägt zu einer erhöhten Glutathion-Synthese bei. Durch gleichzeitige Gabe von ACC und Antibiotika können die Antibiotika inaktiviert werden, daher müssen mindestens zwei Stunden zwischen den Einnahmen liegen. Die Wirkung von Carbocistein ist weniger gut bekannt. Es gibt keine direkte Wirkung auf die Schleimmoleküle wie bei Acetylcystein, aber die Fliesseigenschaften des Schleims verbessern sich. In der Liste D sind über 40 Spezialitäten mit ACC zugelassen. Beispiele sind Fluimucil®, Solmucol®, Ecomucyl®, Solmucalm®. Carbocistein wird beispielsweise in Rhinathiol®, Pectox®, Pectorex® und rund zwölf weiteren Spezialitäten eingesetzt.

Reflektorisch wirkende Expektorantien⁷

Im Magen werden afferente parasympathische Fasern stimuliert, der Reiz wird über das parasympathische Nervensystem an das Brechzentrum weitergeleitet, und über den Nervus vagus werden schliesslich die Bronchialdrüsen angeregt. Auf diese Weise wirken zum Beispiel saponinhaltige Drogen wie Primulae radix, Hederae folium und Liquiritiae radix.

Zentral wirksame Antitussiva

Der typische Erkältungshusten beginnt meist mit einem Reizhusten. Die Hustenstösse können die Schleimhäute in den Atemwegen immer mehr reizen und sogar verletzen. Der Betroffene gerät in eine Spirale aus Reizen, die einen Hustenreflex auslösen, und immer wieder neuen Reizen. Diese Reiz-Reaktions-Spirale lässt sich mit zentral wirksamen Antitussiva durchbrechen. Sie dämpfen den Hustenreiz, indem sie die Signale afferenter Neuronen im Hustenzentrum (Abbildung 4) unterdrücken.

Butamirat

Butamirat ist ein Antitussivum, dessen Wirkmechanismus nicht zuverlässig definiert ist. Die Wirkung könnte sowohl auf einer zentralen Komponente durch Angriff am Hustenzentrum als auch auf einer peripheren Komponente durch Angriff an Rezeptoren des Respirationstraktes beruhen. Butamirat wird nach Aufnahme durch Esterasen rasch gespalten: Der pharmakodynamisch wirksame Metabolit ist die 2-Phenylbuttersäure. Klinisch ist die Wirkung von Butamirat als Antitussivum belegt. Die Anwendung ist dann sinnvoll, wenn es darauf ankommt, den Hustenreiz zu unterdrücken, ohne die Gefahr einer Sekretstauung hervorzurufen. Die Anwendung von Butamirat kann auch dann in Erwägung gezogen werden, wenn entzündliche Erkrankungen der oberen Luftwege wie Pharyngitis, Tracheitis oder Laryngitis vorliegen. Butamirat finden wir unter anderem in Demotussol® und Sinecod®.

Noscapin

Noscapin ist, im Gegensatz zum Butamirat, ein Alkaloid aus Opium. Es hat in therapeutischer Dosierung eine zentrale, über das Hustenzentrum im Stammhirn vermittelte antitussive Wirkung. Ein analgetischer Effekt ist nicht nachweisbar. Die Wirksamkeit von Noscapin ist erwiesen und entspricht derjenigen des Codeins, ohne dessen verschiedene Nachteile. Noscapin bekämpft den trockenen Husten, ohne den Schleimauswurf zu behindern. Es dämpft das Atemzentrum nicht und hat keine bronchospastische Wirkung. In den Spezialitäten wird Noscapin als Noscapinhydrochlorid (Noscapini hydrochloridum) eingesetzt. Die meisten Spezialitäten sind mit Guaifenesin kombiniert (zum Beispiel Noscorex® Kapseln). Neben der hustenberuhigenden Wirkung wird hier gleichzeitig eine auswurfördernde Wirkung erzielt, die sich besonders für die Linderung von trockenem oder krampfartigem Husten eignet. Noscapin finden wir zum Beispiel in Tossamin®, Demo Tussil®, Hederix®, Tuscalman®.

Wann ist ärztliche Hilfe angezeigt?

Geht ein trockener Husten nicht nach zwei bis drei Tagen in die produktive Phase über, ist es wahrscheinlich, dass dem

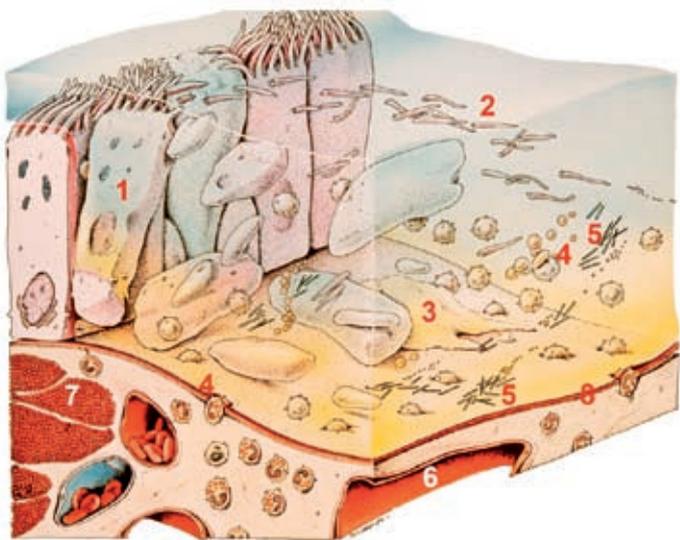


Abbildung 5:
Schädigung des Bronchialepithels bei der Bronchitis⁵

1: In Ablösung stehende, z. T. nekrotische Zilienzellen; 2: Zilienfragmente im Bronchialsekret; 3: Schleim im Ausführungsgang einer peribronchialen Drüse; 4: Die Submukosa und die Basallamelle durchwandernde Leucocyten; 5: Bakterien im Bronchialsekret; 6: Blutgefässe der Bronchialwand; 7: Glatte Muskulatur; 8: Basallamelle

© Morgenroth, K., et al.: Bronchitis, Pharmazeutische Verlagsgesellschaft, 1983 (mit freundlicher Genehmigung des Autors)

Husten keine Erkältung zugrunde liegt. Spätestens nach zwei bis drei Wochen sollte die von andauerndem trockenem Husten betroffene Person den Arzt konsultieren. Rund 300 Erkrankungen könnten als Ursache infrage kommen, und bei etwa 20 Prozent der Hustenpatienten kann keine Ursache gefunden werden.

Dr. sc. nat. Rolando Geiser,
Leiter der Wissenschaftlichen Fachstelle



Foto: Flavia Trächsel

Beim Husten erreicht der Atemstrom Werte von zirka 900 km/h und entspricht etwa der Stärke eines Orkans.

Quellen:

- ¹ Faller A.: *Der Körper des Menschen*, 15. Aufl., Thieme, 2008, Seite 384
- ² Dr. Tony Smith: *Der menschliche Körper – Ein Bildatlas*, 3. Aufl., Dorling Kindersley, 2004
- ³ Wunderer, H., et al.: *Reizhusten – Entstehung und Therapie*, DAZ, Beilage (2009), Nr. 1-2 (leicht modifiziert WiF)
- ⁴ Kurz, H.: *Antitussiva und Expektorantien*, Wiss. Verlags Gesell., 1989, (modifiziert WiF)
- ⁵ Morgenroth, K., et al.: *Bronchitis*, Pharmazeutische Verlagsgesellschaft, 1983 (mit freundlicher Genehmigung des Autors)
- ⁶ wie Quelle 5
- ⁷ Polk, B.: *Expektorantien*, Med. Mo. Pharm., 25, 379 (2002) Nr. 11

beautyworld

Internationale Frankfurter Messe

30.1. – 1.2. 2010

follow
the trends



Beauty trifft Business.

Es erwarten Sie drei neue Bereiche. Mit einem Plus an Inspiration und Action. Mit einem Angebot, das Sie gezielt nach vorne bringt. Anspruchsvolles Kontakt- und Informationsforum für den gesamten Fach- und Grosshandel sowie alle Beauty-Dienstleister, Jobbörse, Vorträge, Seminare und Anwendungen, aktuelle Branchentrends und -neuheiten, Produktpräsentationen und exklusiver Messe-Direktverkauf.

Neugierig? Entdecken Sie alle Highlights der Beautyworld 2010 unter www.beautyworld.messefrankfurt.com



Mehr als schöne Augenblicke

Augen Die Gesunderhaltung und das Erkennen von Erkrankungen, Therapie und Prophylaxe sind Teile des Beratungsfelds in der Drogerie, wenn es um die Augen geht. Eine Rolle spielt aber auch der Umgang mit sehbehinderten Kundinnen und Kunden.



Foto: Flavia Trachsel

Wenn Ihnen jemand ein drittes Auge schenken würde, wo würden Sie es montieren? Vielleicht am Hinterkopf oder doch eher am Zeigefinger? Durch jedes Schlüsselloch könnte man unauffällig hindurchsehen, um die Ecke gucken und alles wahrnehmen, was sich rundum abspielt. Doch auch deren zwei Augen vollbringen täglich Höchstleistungen und sind kleine anatomische Wunderwerke:

- Der kugelförmige Augapfel liegt in der mit Fettgewebe ausgekleideten Augenhöhle. Seine Wand ist aus drei Schichten aufgebaut. Aussen die weisse Lederhaut (Sklera), die dem Augapfel seine Form gibt; dann die mittlere Augenhaut mit den vielen Blutgefässen, der farbigen Iris und dem Pupillenloch sowie die innerste Haut, die Netzhaut (Retina).
- Dank der Netzhaut können wir feinste Licht- und Farbunterschiede sehen.
- Im Innern des Augapfels liegen lichtbrechende und stützende Strukturen.

Gut zu wissen

Bereiten Sie sich auf die Fragen Ihrer Kunden vor: **Augen** stehen auch im aktuellen *Drogistenstern* im Zentrum.

- Über den Sehnerv, der am hinteren Pol aus dem Auge austritt, werden die Sinneseindrücke an das Grosshirn geleitet.
- Für die Augenbewegungen sind die äusseren Augenmuskeln zuständig. Sie verbinden das Auge mit der knöchernen Wand der Augenhöhle.
- Weil das Auge äusserst empfindlich ist, verfügt es zudem über Schutzrichtungen wie Augenbrauen, Augenlider, Wimpern, Bindehaut und Tränenapparat.

Augenkrankheiten erkennen

Kommt ein Kunde mit Augenproblemen in die Drogerie, hat er meistens lokale Entzündungen wie Gerstenkörner, eine Lid- oder Tränendrüsenentzündung oder eine Bindehautentzündung.

Doch es gibt viele weitere Arten von Augenbeschwerden. Die meisten der im Folgenden beschriebenen Augenkrankheiten (insbesondere Gerstenkorn, Hagelkorn usw.) benötigen eine vorausgehende ärztliche Abklärung.

Gerstenkorn (Hordeolum): Das Gerstenkorn ist eine akute, lokale Entzündung einer Lid-drüse an der Lidkante oder im Wimpernbereich, in der Regel begleitet von einer Rötung, Schwellung oder Schmerzen.

Behandlung: Schulmedizinisch wird mit antibiotischen und desinfizierenden Augensalben gearbeitet. Naturheilkundlich werden Augentrost, das homöopathische Mittel Mercurius solubilis oder äusserliche Auflagen mit den gerbstoffhaltigen Heilpflanzen Hamamelis, Ringelblume oder Eichenrinde verwendet.

Hagelkorn (Chalazion): Beim Hagelkorn hat sich eine Talgdrüse im Lidbereich entzündet. Es ist grösser als das Gerstenkorn und für den Betroffenen meist nicht schmerzhaft, sondern löst eher ein Spannungsgefühl aus.

Behandlung: Meist muss das Hagelkorn operativ entfernt werden. Das ist ein kleiner Eingriff, der ambulant durchgeführt wird.

Bindehautentzündung (Konjunktivitis): Die akute oder chronische Entzündung der Augenbindehaut kann zahlreiche Ursachen haben. Bei der infektiösen Konjunktivitis sind Bakterien, Pilze oder Viren im Spiel. Die nichtinfektiöse Konjunktivitis hingegen wird durch Fremdkörper, chemische oder physikalische Reize wie Verätzungen oder Verbrennungen, durch Tabakrauch, UV-Strahlen und Benetzungsstörungen (zu seltenes Blinzeln) verursacht. Die Bindehautentzündung äussert sich durch Jucken und Brennen, durch Fremdkörpergefühl, Lichtscheu,

Tränenfluss, Rötungen und schleimige Sekretionen.

Behandlung: Die Bindehautentzündung gehört zum Arzt. Er kann die genaue Ursache diagnostizieren und eine Beteiligung der Hornhaut ausschließen.

Sicca-Syndrom: Das trockene Auge äussert sich, ähnlich wie die Bindehautentzündung, durch Brennen, Sandkorngefühl, Juckreiz und Rötung. Das Auge überläuft ständig, weil der Tränenfilm zu wässrig ist und nicht mehr auf der Bindehaut haftet. Die Ursache dafür liegt häufig an den Fettdrüsen der Lidränder. Sind diese verstopft, vermindert sich die dünne Fettschicht über dem Tränenfilm.

Behandlung: Da es sich um ein chronisches Problem handelt, ist ein ständiges Befeuchten mit Tränenersatzflüssigkeit notwendig. Die Lidränder lassen sich folgendermassen reinigen (täglich durchführen): 1. Krusten mit einer warmen, feuchten Kompresse aufweichen, 2. Lid leicht massieren, 3. Lidkante sanft abreiben mit Lidrandhygienetuch oder Wattestäbchen, das mit einer Wasser-Babyshampoo-Lösung befeuchtet worden ist.

Hornhautentzündung (Keratitis): Die Hornhautentzündung wird am häufigsten durch Viren verursacht. Zum Beispiel durch das Herpes-simplex-Virus. Eine weitere mögliche Ursache ist die Verletzung der Hornhaut durch einen verschmutzten Gegenstand.

Behandlung: Beim geringsten Verdacht auf eine Hornhautentzündung soll der Kunde zum Augenarzt geschickt werden.

Grauer Star (Katarakt): Alles verschwindet hinter einem grauen Nebel. Die Farben und die Konturen verschwimmen. Die Linsentrübung kann entweder angeboren sein oder im Alter auftreten. Dabei verändern sich die Linseneiweisse, was zu



Foto: pixelio.de

Bei der AMD gelingt es Betroffenen nicht mehr, einen Punkt zu fixieren.

einer verminderten Lichtdurchlässigkeit führt. Die Betroffenen sehen bei Dämmerung besser als bei Tageslicht, weil die Trübung meist im Zentrum des Auges ist und bei erweiterter Linse verdeckt wird.

Behandlung: Bei den meisten Starformen bleibt nur der operative Eingriff. Dabei werden die vordere Linse und das getrübte Linsenmaterial entfernt. Die fehlende Linse wird mit einem Implantat ersetzt. Die Prognosen für eine bessere Sehfähigkeit nach der Operation sind sehr gut.

Grüner Star (Glaukom): Der erhöhte Augeninnendruck kann bei Nichtbehandlung zu einer Druckschädigung des Sehnervs führen. Die häufigste Form ist allerdings das symptomarme Glaucoma simplex, das vornehmlich ältere Menschen betrifft.

Behandlung: Vor allem innerlich, indem über die Ernährung alles vermieden wird, was den Blutdruck in die Höhe treibt. Das Säure-Basen-Gleichgewicht beachten, Omega-3-Fettsäuren und Vitamin E einnehmen sowie Kaffee meiden.

Makuladegeneration (AMD): Die Makuladegeneration betrifft jeweils die zentrale Stelle auf der Netzhaut, dort, wo man am schärfsten sieht. Es gelingt den Betroffenen nicht mehr, einen Punkt zu fixieren und «scharf zu stellen». Häufig wird ein Schatten oder verschwommenes Sehen im Zentrum festgestellt. Im Endstadium führt diese altersbedingte Krankheit oft zu einer sehr starken Beeinträchtigung des Sehens, was Zeitunglesen verunmöglicht. 11 Prozent der 65- bis 75-Jährigen sowie 30 Prozent der 75-Jährigen sind von einer leichten Form der AMD betroffen.

Behandlung: Lebensmittel mit einem hohen Anteil an Lutein und Zeaxanthin schützen vor einer AMD. Die Stoffe sind in natürlicher Form in Spinat, Mais, Kiwis, Paprika, Kürbis, Zucchini, Eigelb, Mango und Gurken enthalten.

Regenbogenhautentzündung (Iritis): Eine Entzündung der Iris kann durch eine Allgemeinerkrankung wie Polyarthrit oder Morbus Bechterew entstehen oder durch eine bakterielle Infektion zustande kommen. Begleitet ist die Iritis durch einen dumpfen Lokalschmerz, Rötungen und Lichtscheu.

Behandlung: Die Therapie erfolgt durch Antibiotika oder durch Glukokortikoide. ▶

Voir et être vu

Si quelqu'un vous offrait un troisième œil, où le placeriez-vous? Peut-être derrière la tête? Ou plutôt au bout de l'index? Pour pouvoir glisser discrètement un œil dans tous les trous de serrure, dans tous les recoins, histoire de voir tout ce qui nous entoure. Mais pas besoin de chercher si loin: nos deux yeux sont déjà très performants au quotidien – ce sont de véritables chefs-d'œuvre anatomiques!

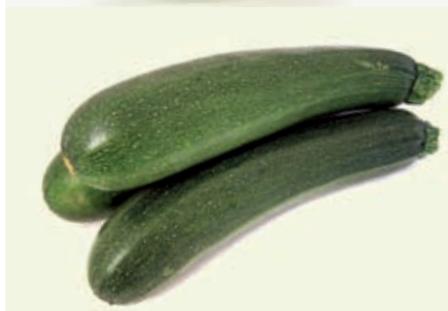
Les clients qui consultent un droguiste pour un problème oculaire souffrent généralement d'inflammations locales, comme des orgelets, des inflammations des paupières ou des glandes lacrymales ou encore des conjonctivites. Mais il existe encore beaucoup d'autres maladies oculaires. La majorité des maladies qui suivent, en particulier les orgelets, les chalazions, etc., nécessitent un examen médical préalable.

Quelques chiffres

Heureusement, toutes les maladies oculaires ne provoquent pas automatiquement une cécité à long terme. Les cas de cécité ou de malvoyance avancée sont généralement provoqués par des accidents, le diabète sucré, la cataracte et le glaucome, les maladies rétinienues, les lésions prénatales, le phénomène de vieillissement naturel ou les dégénérescences maculaires liées à l'âge (DMLA). L'Union centrale suisse pour le bien des aveugles (UCBA) estime qu'il y a entre 80 000 et 100 000 personnes malvoyantes en Suisse. Entre 10 000 et 20 000 malvoyants, dont 10 % d'aveugles, bénéficient du soutien d'une organisation pour personnes handicapées de la vue. Selon les estimations internes de ces organisations, 8 à 10 % des personnes malvoyantes ont plus de 74 ans. Il est impossible de prévoir comment l'acuité visuelle d'une personne va évoluer. Il est donc difficile de convaincre les clients qu'ils peuvent prévenir les maladies oculaires et les cas de malvoyance liés à l'âge. ▶

Endstadium Blindheit

Nicht jede dieser Erkrankungen führt automatisch zu einer Sehbehinderung. Ursachen, die den Betroffenen das Augenlicht nehmen oder die Sehfähigkeit stark einschränken, sind meist Unfälle, Diabe-



Fotos: pixelio.de

Lebensmittel mit einem hohen Anteil an Lutein und Zeaxanthin können einer AMD vorbeugen. Die Stoffe sind unter anderem enthalten in Mais, Mango, Zucchini, Eigelb und Kürbis.

tes mellitus, der graue und der grüne Star, Netzhauterkrankungen, vorgeburtliche Schädigungen, der normale Alterungsprozess oder die altersbedingte Makuladegeneration (AMD). Der Schweizerische Zentralverein für das Blindenwesen (SZB) geht davon aus, dass es in der Schweiz zwischen 80 000 und 100 000 sehbehinderte Personen gibt. Rund 10 000 bis 20 000 Personen werden von Sehbehindertenorganisationen betreut, unter ihnen rund zehn Prozent blinde Menschen. Gemäss internen Erhebungen der Blindenorganisationen sind zwischen 8 und 10 Prozent aller Sehbehinderten über 74 Jahre alt. Wie sich die Sehfähigkeit beim Einzelnen entwickelt, ist kaum vorhersehbar. Entsprechend schwierig ist es, die Kunden davon zu überzeugen, dass sie altersbedingten Sehbehinderungen und Augenkrankheiten vorbeugen können.

Prophylaxe lohnt sich

Es beginnt schon bei den Frauen, die schwanger werden möchten: Ist die Frau in den ersten drei Monaten ihrer Schwangerschaft genügend versorgt mit Omega-3-Fettsäuren, können sich Gehirn und Netzhaut des Kindes optimal entwickeln. Dasselbe gilt für ältere Menschen. Omega-3-Fettsäuren sorgen für den Transfer von lebenswichtigen Stoffen zwischen den Zellen, indem sie sich in Zellwände einbauen und so die Nährstoffe an den Wirkort transportieren. Dafür verantwortlich sind vor allem die Docosahexaensäuren (DHA). Diese Untergruppe der Omega-3-Fettsäuren ist im Fischöl und im Leinöl in grösseren Mengen enthalten. Um die Sehkraft bis ins hohe Alter zu erhalten, sollten zudem reichlich Karotten, Melonen, Orangen und Brokkoli gegessen werden. Diese Lebensmittel enthalten Carotinoide, Vitamin A, C, E, Vitamin B₂, Selen und Zink. Stoffe, welche die Netzhaut versorgen und deren Funktionsfähigkeit erhalten. Gleichzeitig gehören diese Vitamine zur Gruppe der Antioxidantien. Wer langfristig seine Ernährung durch Supplemente dieser Art ergänzt, kann grauem Star sowie Bindehautentzündungen, Gerstenkörnern und blutunterlaufenen Augen wirksam vorbeugen – Voraussetzung ist eine ausgeglichene Lebensweise und Ernährung.

Umgang mit Sehbehinderten

Der Umgang mit sehbehinderten oder blinden Kunden in der Drogerie kann Beratende verunsichern. Man will nichts falsch machen.

Die Drogistin **Regula Kächler** hat sich in ihrer Diplomarbeit mit dem Titel «Blindheit – die andere Art von Wahrnehmung» (Höhere Fachschule für Drogistinnen und Drogisten ESD, Abschlussjahr 2009) eingehend mit der Blindheit und dem eingeschränkten Sehvermögen auseinandergesetzt. Einen Teil ihrer Arbeit hat sie als Ratgeber verfasst. Hier ein Auszug mit wertvollen Tipps für den Umgang mit sehbehinderten Kundinnen und Kunden in der Drogerie.

Die eigene Haltung

Der Umgang mit sehbehinderten Menschen beginnt bei der eigenen Person. Regula Kächler betont: Schliesse nie aufgrund einer Behinderung auf die Intelligenz eines Menschen.

Körperkontakt

Für die sehbehinderte Person ist es äusserst unangenehm, unvermittelt am Arm gepackt zu werden. Fragen Sie zuerst: «Darf ich Sie führen?» Die Person wird Ihnen auch sagen, wie sie sich führen lassen möchte. Geben Sie ständig Hinweise über die Beschaffenheit des Bodens, den Wegverlauf und die Hindernisse. Das schafft Vertrauen und Sicherheit.

Empfang

Wichtig beim Empfang: Gehen Sie dem sehbehinderten Menschen entgegen und holen Sie ihn am Eingang ab. Ein Führge-

Quellen und Informationen

Diplomarbeit Regula Kächler
«Blindheit – die andere Art von Wahrnehmung»,
Höhere Fachschule für Drogistinnen und Drogisten ESD, 2009
www.burgerstein.ch
www.sbv-fsa.ch
www.blind.ch

spann, also eine blinde Person mit Hund resp. eine blinde Person mit Stock, beansprucht eine Breite von etwa 80 Zentimetern (Rollstuhlbreite).

Beseitigen Sie herumstehende Kisten und informieren Sie den Kunden über allfällige Hindernisse. Achten Sie darauf, ihn stets direkt anzusprechen, auch wenn er in Begleitung einer sehenden Person ist. Der Blindenführhund sollte weder durch Streicheln noch durch Füttern von seiner Arbeit abgelenkt werden. Lehnt der Kunde angebotene Beratung ab, informieren Sie ihn darüber, wo Sie erreichbar sind, und nennen Sie ihm Ihren Namen, damit er Sie rufen kann.

Kommunikation

Im Dialog mit dem sehbehinderten Kunden sind Rückmeldungen wie: «Habe ich Sie richtig verstanden, Sie möchten lieber das Rasiergel, nicht den Schaum?» empfehlenswert. Bevor Sie ein Produkt holen gehen, erklären Sie Ihre Absicht. Zur Veranschaulichung sollten der sehbehinderten Person Produkte in die Hand gegeben, Inhalte zuvor aus Verpackungen genommen werden. Liefern Sie ihr sämtliche Informationen wie Preis, Dienstleistung oder Mehrnutzen mündlich. Lassen Sie dem Kunden Zeit, damit er die Produkte tastend und mit Ihren Informationen kennenlernen und sich dann entscheiden kann. Haben Sie während der Beratung auf eine gute Kommunikation geachtet, erübrigen sich meist lange Entscheidungsprozesse.

Verkaufsabschluss

Sind mehrere Personen vor der Kasse, fordern Sie die sehbehinderte Person freundlich auf: «Sie mit dem Hund sind an der Reihe, um zu bezahlen.» Bestätigen Sie bei Barzahlung, wie viel Geld Sie erhalten haben, legen Sie das Rückgeld direkt in die Hand des Kunden – zuerst die Münzen, dann die Noten – und nennen Sie den Betrag, den Sie zurückgeben. Fragen Sie nach, ob der Kassenbeleg gewünscht wird.

Helfen Sie dem sehbehinderten Kunden zum Abschluss beim Einpacken des Einkaufs, und begleiten Sie ihn aus dem Geschäft.

Sabine Humi



Wie sich die Sehfähigkeit beim Einzelnen entwickelt, ist kaum vorhersehbar.

Tipps für die Bedürfnisabklärung

- Stellen Sie gezielte Fragen, damit Sie das Problem und die Vorstellungen Ihres Kunden ermitteln können.
- Setzen Sie Vergleiche ein, um ein Produkt zu umschreiben. Zum Beispiel: «Diese Halsweh-tabletten sind zum Lutschen. Sie zergehen auf der Zunge wie Traubenzucker.»
- Vermeiden Sie das Nennen von Farben als Erklärungshilfe. Falls der Kunde erst im Alter sehbehindert wurde oder erblindet ist, sollten Sie die Farben möglichst treffend umschreiben. Zum Beispiel mit Ausdrücken wie tannengrün, senfgelb, zitronengelb oder signalrot.
- Wie soll ein Blinder wissen, welches Fläschchen die Echinacea-Tinktur enthält und welches das flüssige Ginkgo-Präparat? Fragen Sie ihn, ob Sie ein Merkmal auf dem Produkt anbringen sollen. Eine Ecke des Deckels abschneiden zum Beispiel oder einen Aufkleber zum Erasten anbringen.
- Auch das Abzählen von Tropfen ist für sehbehinderte Menschen schwierig. Tabletten könnten besser geeignet sein. Finden Sie gemeinsam eine gute Lösung. Geben Sie dem Kunden bei Salben die Bedarfsmenge direkt auf die Hand. So bekommt er eine Vorstellung von der bedarfsgerechten Menge.

Il existe pourtant des moyens de préserver les facultés visuelles. Pour conserver une bonne vue jusqu'à un âge avancé, il est notamment recommandé de consommer suffisamment de carottes, de melon, d'oranges et de brocoli. Ces aliments contiennent des caroténoïdes, des vitamines A, C, E et B2, du sélénium ainsi que du zinc. Autant de substances qui approvisionnent la rétine et contribuent à préserver ses capacités fonctionnelles.

Des conseils pour le personnel des drogueries

Les personnes qui conseillent les personnes aveugles ou malvoyantes en droguerie ne savent parfois pas quelle attitude adopter. Elles ne veulent surtout pas commettre d'impair. La droguiste **Regula Kuchler** a étudié à fond le problème de la cécité et de la malvoyance dans son travail de diplôme intitulé «Blindheit – die andere Art von Wahrnehmung» («La cécité – une autre forme de perception», Ecole supérieure de droguerie ESD, promotion 2009). Elle a rédigé une partie de son travail sous forme de guide. Nous vous en proposons quelques extraits, avec de précieux conseils pour adopter le bon comportement avec les clients malvoyants de la droguerie.

Pour avoir des informations détaillées sur les **maladies oculaires**, de la **cataracte** au **glaucome** en passant par la **conjonctivite** ainsi que des **conseils de prophylaxie** pour les **femmes enceintes** et les **personnes âgées**, lisez attentivement notre article sur d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf – cliquez ensuite sur la colonne et l'article en français s'affichera automatiquement.

Ein Dienst am Kunden

Zusatzverkauf Mit zielsicheren Fragen ein Gespräch aufbauen und daraus den Bedarf des Kunden herauslesen: Das ist einerseits eine Kunst und ebnet andererseits den Weg für Zusatzverkäufe.



Foto: Rolf Neeser

Irgendwann mit vierzehn oder fünfzehn fiel die Entscheidung: «Mit Menschen möchte ich arbeiten. Aber nicht nur verkaufen, sondern auch beraten. Ich lerne Drogistin.» Und da stehen sie nun, die Lehrlinge, die Drogistinnen und die Arbeitgeber. Tagtäglich im Kontakt mit Kunden aller Art. Jung, alt, nett, griesgrämig, arrogant, dankbar, kompliziert, kauffreudig, unentschlossen – die ganze Palette. Das ist schön. Und auch anstrengend. Immer ein Lächeln auf den Lippen, immer ein offenes Ohr, immer herausspüren, was für andere das Beste ist. Wie viel einfacher wäre es doch, einfach Ware zu verkaufen. Nur zu fragen: «Möchten Sie die grosse oder die kleine Packung? Die rote oder die blaue? Tabletten oder Tinktur?» Ware gegen Geld und fertig. Der Drogist ist jedoch nicht nur Warenverkäufer, sondern auch Gesundheitsberater. Genauso wie der Kunde nicht nur Käufer, sondern auch Klient und manchmal Patient ist. In der Verkaufshandlung geht es nicht nur darum, dem Kunden das verlangte Produkt auszuhändigen, sondern auch darum, dass er das richtige Mittel erhält, um sein Problem zu lösen.

Die Fachperson muss dazu zuerst in Erfahrung bringen, welches das Problem des Kunden ist und worin er die Lösung sieht. Im zweiten Schritt zeigt sie ihm,

was sich mit ihren Produkten, ihrem Wissen und ihren Erfahrungen erreichen lässt.

Fragen öffnen Türen

Die Annäherung an ein Problem oder an einen Menschen beginnt mit einer Frage. So auch das Verkaufsgespräch. Die Frage öffnet dem Kunden eine Tür, durch die er schreiten kann – oder auch nicht. Fragen Sie zum Beispiel: «Welche Erfahrungen haben Sie mit diesem Produkt gemacht?» Vielleicht ergibt sich aus der Antwort, dass die Wirkung des Produkts mit einem ergänzenden Mittel verstärkt werden könnte. Zum Beispiel beim Schuppenshampoo, das jemand regelmässig kauft. Beim Multivitaminpräparat oder auch bei der Herpescreme. Die Frage bringt ein Gespräch in Gang, und im Rahmen einer Beratung fällt es leichter, Zusatzempfehlungen zu geben. Die Frage drückt aber auch Interesse aus und vermittelt dem Kunden, dass es der Ansprechperson nicht egal ist, mit welchem Produkt er die Drogerie verlässt. Vorausgesetzt, es ist liegt der Verkaufsperson wirklich etwas daran. Gleichgültigkeit ist spürbar. Sie lässt sich selbst hinter dem nettesten Lächeln nicht verbergen. Typische Beispiele für den Beginn eines Gesprächs in der Drogerie sind: «Ich hätte

gerne etwas gegen Halsschmerzen», oder «Ich hätte gerne ein Neo-Angin». Die Kunden nennen Wünsche und Indikationen, ohne irgendwelche Erklärungen abzugeben. Anhand folgender Fragen erhalten Sie nähere Angaben, um eine zufriedenstellende Problemlösung anbieten zu können:

Für wen ist das Mittel? Das ist die erste und wichtigste Frage. Viel zu häufig wird davon ausgegangen, dass das Produkt für den Käufer ist. Dabei könnte es genauso gut für den Ehemann, die schwangere Tochter, die kleine Enkelin oder die zuckerkrankte Nachbarin sein.

Welche Beschwerden haben Sie? Seit wann? Wann am schlimmsten? Welche Begleitbeschwerden? Vielleicht kann der Kunde nicht schlafen, weil sein Partner schnarcht oder weil ihn Hustenreiz davon abhält.

Was haben Sie gegen die Beschwerden bereits unternommen? Hat Ihnen das Mittel geholfen? Waren Sie schon beim Arzt? Diese Informationen geben wichtige Anhaltspunkte im Therapieansatz. Hat das eine Mittel nicht geholfen, wird wohl auch ein anderes mit demselben Wirkstoff kaum etwas bringen.

Welche sonstigen Arzneimittel oder Nahrungsergänzungsmittel nehmen Sie ein? So erhalten Sie Hinweise darauf, ob der

Kunde eher auf Chemie steht oder sich lieber pflanzlich hilft, möglicherweise auch darüber, wie viel Geld er bereit oder imstande ist, auszugeben.

Ohne gelungenes Gespräch kein Zusatzverkauf

Sie erleben im Alltag, dass die Kunden keine unmündigen Bittsteller, sondern informierte, anspruchsvolle, eigenverantwortliche und gleichberechtigte Partner sind. Zu Recht erwartet der Kunde in der Drogerie Beratung und Information. Auch zu Arzneimitteln und Produkten, die er explizit verlangt. Wer sagt denn, dass das Medikament, das er schon als Kind bei Erkältung zu sich nahm, tatsächlich die beste Wahl ist? Dass er bei Haarausfall nicht auch einmal einen Blick auf seinen Säure-Basen-Haushalt oder seine Nährstoffversorgung werfen sollte? Vielleicht ist er dankbar, wenn Sie gesundheitsfördernde Tipps ins Gespräch einfließen lassen. Für ein gelungenes Verkaufsgespräch, das Zusatzempfehlungen ermöglicht, sind folgende Punkte beachtenswert:

Die wichtigste Voraussetzung, um ins Gespräch zu kommen, ist eine positive Beziehung zwischen dem Kunden und Ihnen. Signalisieren Sie Gesprächsbereitschaft. Blickkontakt und eine freundliche Ausstrahlung sind ideale Gesten für die Gesprächseröffnung.

Sie können dem Kunden nur dann etwas Sinnvolles empfehlen, wenn Sie seine Bedürfnisse kennen. Ziel des Gesprächs ist es also, den Kunden in seiner Situation und Motivation mit seinen Beschwerden und Wünschen kennenzulernen. Erst dann können Sie ein individuelles Empfehlungspaket zusammenstellen und ihm dieses mit nutzenorientierten Argumenten anbieten.

Alle Empfehlungen sind offene Angebote. Der Kunde hat jederzeit die Möglichkeit, abzulehnen.

Lobende Unterstützung

Damit Drogisten und Drogistinnen den Ratsuchenden eine Lösung bieten und als Fachleute Zusatzempfehlungen generieren können, braucht es mehr als bloss Vorträge, Artikel oder Fachliteratur über Verkaufstechnik. Genauso wichtig ist es, dass sich jedes einzelne Mitglied vom Team wie auch vom Chef unterstützt fühlt.

Das könnte zum Beispiel so aussehen: *Support von oben und vom Team*: Es heisst, der Amerikaner kritisiert, indem er kein Kompliment macht, und der Schweizer lobt, indem er nicht kritisiert. Motivierender für Teams – oft kriegen sie von der Führung ausdrücklich zu hören, dass sie Zusatzverkäufe machen sollen – sind klare Worte. «Kompliment, diese Kundin hast du toll beraten. Hast du gesehen, wie sie gestrahlt hat beim Abschied?», oder: «Schön, wie du vorher der ›Halswehtabletten-Kundin‹ geholfen hast, eine richtige Problemlösung zu finden. ▶

Tipps für Zusatzverkäufe

- Dem Kunden zeigen, dass man ganz für ihn da ist und ernsthaftes Interesse hat.
- Anhand einer ausreichenden Bedarfsermittlung herausfinden, was der Kunde braucht. Zuhören und den Kunden ausreden lassen. Falls er abschweift oder Mühe hat, sich zu formulieren, mit offenen Fragen das Gespräch lenken.
- Blickkontakt halten.
- Aktiv das Gespräch führen und Empfehlungen machen. Dabei den Nutzen der ausgewählten Mittel bestätigen. Verkauft wird die Wirkung. Der Kunde erwirbt ein Arzneimittel, damit er sich wieder bewegen kann, sich konzentrieren kann, arbeitsfähig ist usw.
- Sich das Ziel vor Augen halten: den Kunden als Stammkunden zu gewinnen resp. zu behalten.

Es gilt zu beachten, dass umfassende Beratungen nicht mit allen Kunden und nicht in jeder Situation möglich sind. Ist die Drogerie überfüllt, befindet sich die Hälfte des Teams in der Mittagspause, sind Kunden verschlossen, in Eile oder stimmt der Draht nicht, dann wird es schwierig mit den Zusatzempfehlungen.

Oui, vous pouvez!

Vous en faites l'expérience chaque jour, les clients ne sont pas des quémandeurs immatures, mais au contraire des partenaires à part entière, souvent bien informés, autonomes et exigeants. Le client attend à juste titre des conseils et des informations de la part de la droguerie, également sur les remèdes et les produits qu'il demande explicitement. Qui peut affirmer que le médicament qu'une personne prenait déjà du temps de son enfance contre les refroidissements constitue véritablement le meilleur remède pour elle? Qu'il ne serait pas utile de se pencher sur son équilibre acido-basique ou son approvisionnement en substances vitales? Le client peut vous être reconnaissant de fournir des conseils de santé. Un entretien de vente réussi qui permet également d'introduire des recommandations supplémentaires doit tenir compte des caractéristiques suivantes:

- Pour entamer une conversation avec le client, établissez une relation positive avec lui. Signalez votre disposition à la discussion. Le contact visuel et une attitude avenante favorisent l'entrée en matière.
- Vous ne pouvez donner de recommandations utiles au client que si vous connaissez ses besoins. Le but de l'entretien est donc d'apprendre à connaître la personne dans sa situation, avec ses motivations, ses symptômes et ses désirs. Notons que toutes les recommandations ne sont que des propositions. Le client est libre de les refuser.

Vous trouverez d'autres **conseils utiles** pour augmenter vos **ventes** en adoptant une **attitude** adéquate avec vos **clients** sur d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf – cliquez ensuite sur l'encadré et l'article en français s'affichera automatiquement.

Davon kann ich mir ein Stück abschneiden.» Es lässt sich nicht verhindern, dass Vorgesetzte und Teammitglieder ein Verkaufsgespräch oder zumindest Gesprächsfetzen mit anhören. Dabei kann der «Lauscher» viel lernen. Warum dieses Instrument nicht zwischendurch für eine wohlwollende Rückmeldung nutzen? Schwammige Floskeln bringen nichts. Hilfreich und motivierend sind konkrete Angaben darüber, was Ihnen weshalb besonders gut gefallen hat.

Im Mittelpunkt stehen nicht fachliche Korrekturen, vielmehr geht es um die Gesprächsführung. Darum, ob die Drogistin den Kunden richtig eingeschätzt und betreut hat.

Brainstorming-Sitzung im Team: Beim Ideensammeln im Team sollten sämtliche Teammitglieder mitmachen. Vom Chef

über die Teilzeitangestellte bis hin zum Lehrling. Dabei zählt die Anzahl der Beiträge. Kritik ist verboten. Eine Brainstorming-Sitzung darf nicht länger als 30 Minuten dauern und soll sich einem bestimmten Thema widmen. Zum Beispiel dem Nutzen der Wallwurzcreme oder den Bedürfnissen des Kundensegments Mutter mit Kind. Mögliche Themen sind im Weiteren Indikationen wie Husten und deren medizinischer Bedarf.

Fazit

Der Weg vom oberflächlichen Auslieferungsgespräch hin zur aktiven Rundumversorgung mit Zusatzverkauf ist spannend, kann aber auch unsicher machen. Mit Fragen wagt man sich aufs Glatteis. Was kommt wohl als Antwort? Trete ich dem Kunden zu nahe? Darf ich das fra-

gen? Kirsten Lennecke, Autorin des Buches «Zusatzempfehlung – Zusatzverkauf» beantwortet diese Fragen klar mit: Ja, Sie dürfen! Vorausgesetzt, Sie meinen es ehrlich und sind dem Kunden gegenüber wohlwollend eingestellt.

Sabine Humi

Zum Nachschlagen

Kirsten Lennecke:
«Zusatzempfehlung – Zusatzverkauf» Deutscher Apotheker Verlag, 2008,
 ISBN 978-3-7692-4493-9
 ca. Fr. 43.–

NEU

Jeder kennt sie, keiner will sie, die Erkältungskrankheiten!

Sambu® WinterFit
 Holunderbeerensaft, Gojibeeren Extrakt und Vitamin C

Sambu® WinterFit ist ein schmackhaftes, Vitamin C haltiges Nahrungsergänzungsmittel auf Basis von Holunderbeerensaft und den aus Asien stammenden Gojibeeren. In Tibet gelten die Gojibeeren seit Jahrhunderten als Kraftspender für ein gesundes und langes Leben. Vitamin C hat die Funktion eines Antioxidans und ist notwendig für die Erhaltung von gesunden Knochen, Zähnen, Zahnfleisch und Blutgefäßen.

250ml e

www.winterfit.ch
 Jeden Tag 100 Franken gewinnen

Erhältlich in Apotheken, Drogerien und Reformhäusern

Ihre Meinung *Votre avis*

Online-Umfrage

Was erwarten Sie vom diesjährigen Weihnachtsgeschäft?

Ergebnisse der letzten Umfrage

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



- 13% Ja, ich werde häufig damit konfrontiert.
- 36% Es geht so, ab und an habe ich damit zu tun.
- 44% Nicht wirklich, ich werde höchst selten damit konfrontiert.
- 7% Nein, das ist für mich kein Thema.

Sondage en ligne

Comment pensez-vous que les affaires vont marcher pour vous à Noël?

Résultat du dernier sondage

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



- 8% Oui, j'y suis souvent confronté.
- 46% Oui, j'y suis parfois confronté.
- 38% J'y suis très rarement confronté.
- 8% Non, je n'y suis jamais confronté.

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.)

Nur für Facheinkäufer

Unter uns

Neuheiten und Trends einkaufen im durch und durch professionellen Ambiente:
über 450 Aussteller präsentieren in Zürich Innovatives und Funktionelles, Ästhetisches
und Überraschendes, Bewährtes und Saisonales.

DRNARIS

Zürich'10, 15.-18. I.
Fachmesse für Neuheiten und Trends

Mehr Wissen



Reklamationen mit Nutzwert

Der Feuerlöscher auf dem Titelbild ist nur symbolisch gemeint: Die Autorinnen setzen auf das Löschmittel Kommunikation, wenn der Kunde laut wird. Ihr Ansatz: Reklamationen sind eine aktive Beteiligung der Kunden am Ent-

wicklungsprozess, folglich ist professionelle Beschwerde-Kommunikation ein wichtiger Schlüssel zur Kundenbindung. Das Handbuch mit einer Vielzahl an Tipps, Beispieldialogen, Textbausteinen und Mustervorlagen richtet sich an alle, die mit Kunden kommunizieren.

Gabriele Cerwinka und Gabriele Schranz:
«Wenn der Kunde laut wird»
Linde Verlag, 2009
ISBN 978-3-7093-0254-5
ca. Fr. 28.–



Sportwissen auffrischen oder vertiefen

Skifahren, eislaufen, snowboarden: Wenn der Wintersport lockt, haben auch die Sportverletzungen wieder Hochsaison. Gegliedert in einzelne Beschwerdekategorien, zum Beispiel Muskel- und Sehnenverletzungen, zeigt das Buch

im Spezialteil auf, wie Sportverletzungen sicher erkannt werden und richtig gehandelt wird. Ein allgemeiner Teil widmet sich Themen wie Erstversorgung, Verbänden und Vorbeugung. Das Buch – natürlich auch im Sommer aktuell – ist der neueste Band aus einer Reihe zum Thema Sportwissen.

Tomas Buchhorn und Pejman Ziai:
«Sportverletzungen»
BLV Buchverlag, 2009
ISBN 978-3-8354-0426-7
ca. Fr. 33.–

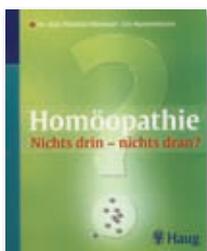


Erfrischende Entscheidungshilfe

«Wenn Sie nur einen Tipp aus diesem Buch mitnehmen, dann diesen: Hören Sie auf die Stimme in Ihrem Hinterkopf.» Mit diesem und vielen weiteren erfrischend formulierten und fachlich untermauerten Tipps zeigt der

Ratgeber dem Leser auf, wie er Entscheidungen im Berufs- und Privatleben zielgerichtet treffen und mit System Lösungen finden kann. Zahlreiche Fallbeispiele dienen der Veranschaulichung; Entscheidungsprozesse und Methoden sind verständlich beschrieben.

Johanna Joppe und Christian Ganowski:
«Einfach gut entscheiden!»
Humboldt Verlag, 2009
ISBN 978-3-86910-756-1
ca. Fr. 19.–



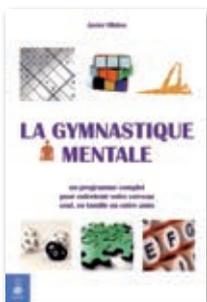
Homöopathie: Humbug oder heilsam?

Die Homöopathie ist eine umstrittene Methode. Ein Facharzt für Allgemeinmedizin, der sowohl konventionell als auch homöopathisch arbeitet, und eine Autorin, die von ihrem Urgrossvater – einem homöopathischen Arzt – das Interesse an alternativen Heilmethoden geerbt hat, stellen im Buch

Fragen und Antworten einander gegenüber. Vorurteile, Wahrheiten und Halbwahrheiten werden diskutiert und mit der aktuellen Forschung in Zusammenhang gestellt. Das Nachschlagewerk ist lesefreundlich gestaltet und geeignet für alle, die ihren eigenen Standpunkt in Sachen Homöopathie vertreten (und finden) wollen.

Matthias Wischner und Iris Hammelmann:
«Homöopathie: Nichts drin – nichts dran?»
Haug Verlag, 2009
ISBN 978-3-8304-2283-9
ca. Fr. 24.–

En savoir plus



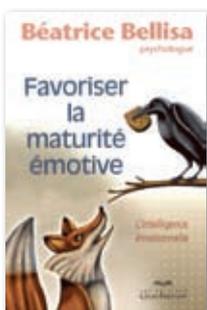
Tonus mental

Il vous est difficile de rester concentré toute la journée? Vous faites des lapsus et vous avez des trous de mémoire? Vous avez la sensation d'avoir «trop de choses dans la tête»? Si vous avez répondu par oui à plus d'une de ces questions, c'est que votre cerveau a besoin d'un bon programme de «gymnastique mentale» pour retrouver son tonus. Ce guide prati-

que vous offre de nombreux exercices, jeux et tests d'auto-évaluation afin d'augmenter vos capacités cérébrales dans les domaines de la mémoire, l'attention, l'agilité mentale, la concentration, l'intuition, la créativité, l'imagination. Bourrés d'exercices ludiques, c'est un excellent manuel à emporter en vacances ou en week-end pour passer de bons moments seul, en famille ou entre amis.

Javier Oliden:

«**La gymnastique mentale**»
Editions du Dauphin, 2009
ISBN: 9782716314114
Fr. 31.10



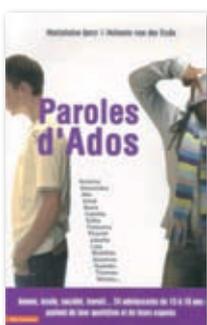
L'utilité des émotions

Les émotions peuvent-elles nous rendre service? Sont-elles néfastes, utiles, efficaces? Et, surtout, comment les assumer plutôt que les subir? Acceptées, reconnues, nommées, elles agissent comme le révélateur de nos douleurs, de nos chagrins et de nos ressentiments; c'est à partir de là que nous

pouvons les apprivoiser et commencer à vivre en bon accord avec notre intelligence émotionnelle. Béatrice Bellisa nous propose ici une lecture remplie de témoignages significatifs pour que nous puissions apprendre à bien vivre nos sentiments et à les utiliser comme terreau de notre évolution personnelle.

Béatrice Bellisa:

«**Favoriser la maturité émotionnelle**»
Ed. Quebecor, 2009
ISBN: 9782764014271
Fr. 41.30



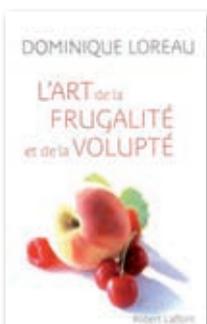
Les ados sans tabou

Les jeunes qui s'expriment dans ce livre sont des ados comme les autres, et pourtant ils disent des choses qui vont surprendre les parents: l'école et la manière dont cela se passe avec les profs, ce qu'ils en attendent et en espèrent. Les premières amours. La violence quotidienne qu'ils subissent.

La cigarette, les copains, les relations avec les parents... Ces adolescents de 13 à 18 ans disent tout ce qu'habituellement ils ne racontent pas aux adultes. Des témoignages sans concession, parfois durs, souvent émouvants: voici les adolescents tels que les adultes ne les connaissent pas!

**Marjolaine Jarry,
Mélanie Van der Ende:**

«**Paroles d'Ados**»
Ed. City Editions, 2006
ISBN 2352880238
Fr. 35.10



L'art de la simplicité

Frugalité et volupté, clefs du mieux-vivre: améliorez votre santé, votre moral, votre environnement et... votre budget. Installée au Japon depuis plus de trente ans, Dominique Loreau est imprégnée par le mode de vie de son pays d'adoption. Un mode de vie reposant sur le principe du «moins pour plus», appliqué à tous les domaines, du

matériel au spirituel – en l'occurrence, ici, à l'alimentation. L'auteur nous livre toutes les réponses de bon sens, tous les conseils et les astuces et quelques recettes très simples pour retrouver un rapport sain à la nourriture, économiquement et écologiquement juste. A la fois essai et guide pratique, ce livre apprend à réconcilier le corps et l'esprit en toute sérénité.

Dominique Loreau: «L'art de la frugalité et de la volupté»

Ed. Robert Laffont, 2009
ISBN 9782221113769
Fr. 39.40



Im Überblick

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



Gutes fürs Auge

Die vier Säulen der Augengesundheit zeigen, wie Augen gesund bleiben. Alltägliche Augenbeschwerden wie Schwellungen und Juckreiz, Rötungen und Brennen lassen sich in der Regel gut mit Produkten aus der Drogerie behandeln. Zudem auf vitagate24.ch: Handliche Helfer für schöne Augen.
vitagate24.ch/makeup_grundausstattung.aspx



Immunsystem

Die tägliche Bewegung im Freien stärkt auch im Winter den Körper. Aufbaumittel und Heilpflanzen bringen all jene gesund durch den Winter, die nicht vom Sofa zu locken sind.
vitagate24.ch/fitimwinter.aspx



Desensibilisieren

Drogist Martin Kropf erklärt, wie man Heuschnupfen bereits im Winter mit modernen Heilmitteln vorbeugen kann. Vorausgesetzt, die Therapie beginnt einige Monate vor der Pollensaison.



Gedächtnis

Gedächtnistraining und regelmässig betriebener Sport beeinflussen die Leistungsfähigkeit des Gehirns positiv. Die Hirnleistung fördern können auch Heilmittel aus der Drogerie.



Booklet: «Tee trinken»

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

Weitere Themen sind:

«besser gesund» vitagate24.ch/bessergesund.aspx

Passivrauchen vitagate24.ch/nichtrauchen_gesundheit.aspx

Weihnachtsgeschenke aus der Drogerie; Kulturgeschichte der Seife; Aphthen

Chers droguistes

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

Les yeux dans les yeux

Les quatre piliers de la santé oculaire illustrent comment garder des yeux en bonne santé. Et comment traiter les troubles comme les gonflements, les démangeaisons, les rougeurs et les brûlures avec des produits disponibles en droguerie. En prime, vitagate24.ch propose des conseils pour mettre les yeux en beauté.
vitagate24.ch/maquillage_yeux.aspx

Système immunitaire

Même en hiver, le fait de bouger tous les jours en plein air renforce le corps. Les fortifiants et les plantes médicinales permettent aussi de passer l'hiver en bonne santé.
vitagate24.ch/sante_hiver.aspx

Désensibilisation

Le droguiste Martin Kropf explique comment prévenir le rhume des foins en hiver déjà avec des médicaments modernes. À condition de commencer avant la saison des pollens.

Mémoire

L'entraînement de la mémoire et la pratique régulière du sport ont des effets positifs sur les performances du cerveau. Et les médicaments disponibles en droguerie peuvent aussi aider.

Autres thèmes:

«atout santé» vitagate24.ch/atout-sante.aspx

Fumée passive vitagate24.ch/f_arret_fumer_preparation.aspx

Les cadeaux de Noël de la droguerie; l'histoire du savon; les aphtes

Brochure: «L'art du thé»

Le guide pratique encarté dans la Tribune du droguiste se penche en décembre sur le thé et ses modes de préparation.



Flash

www.drogerie.ch

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

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

Stellenangebote



Die swidro gmbh gehört mit 79 Mitgliedern zu den führenden Drogeriegruppierungen der Schweiz.

Wir suchen per 1. Mai 2010 oder nach Übereinkunft eine/n

Geschäftsführer/-in (100%)

zur selbständigen Leitung und Organisation der swidro Geschäftsstelle in Cham ZG.

Zu Ihrem vielfältigen Aufgabenbereich gehören:

- Führung und Überwachung der swidro Dienstleistungsprojekte
- Kommunikation und Kontaktpflege mit den angeschlossenen Drogerien
- Führung des Geschäftsstellenteams
- Erarbeitung und Pflege von Kontakten mit Industrie- und Branchenpartnern, Verhandlungen von Zusammenarbeitsvereinbarungen
- Organisation von Ausbildungsveranstaltungen und gesellschaftlichen Anlässen, Mitarbeit bei internen Sitzungen
- Verschiedene administrative Arbeiten

Ihr Profil: Dipl. Drogist/in HF mit mehrjähriger Erfahrung als Geschäftsführer/in oder eine Person mit fundierten Branchenkenntnissen und Führungserfahrung.

Wir wünschen uns eine gewinnende und belastbare Persönlichkeit mit überzeugendem Auftreten und Verhandlungsgeschick. Wenn Sie ausserdem ein Organisationstalent sind und Projekte zielorientiert umsetzen, möchten wir Sie gerne kennen lernen.

Senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an swidro gmbh, Heinz Rothenberger, Hinterbergstrasse 24, 6330 Cham, Telefon 079 303 07 11/rothenberger@swidro.ch

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

Drogistin 80% bis 100%

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

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

SDV: Neue Drogeriemitglieder

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

Sektion: ZS

Nicole Reichenbach, Didier Rüegg
Rottal Drogerie Rüegg GmbH
Hellbühlerstrasse 4, 6017 Ruswil

Sektion: SG/TG/AR/AI

Andrea Schönenberger
Säntis Drogerie GmbH
Hauptstrasse 5, 9650 Nesslau

Sektion: BE

Martin Nigg
Ruprecht Bioprodukte Fair Trade Naturdrogerie
Shoppyland Industriestrasse 10, 3322 Schönbühl

Sektion: GR

Susanne Kägi
Drogaria Clozza
Chasa Paradis, 7550 Scuol

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

Fachinformationen zu Flector EP Tissugel von S. 11:

Z: Diclofenacum epolaminum (Pflaster 1.3g DHEP pro 100g Gelatum). Liste D. I: Traumatisch bedingte Entzündungen an Sehnen, Bänder, Muskeln und Gelenke; Gonarthrose. D: 2 x 1 Pflaster / die. KI: Gesicherte Überempfindlichkeit gegen den Wirkstoff; Schwangerschaft 3. Trimenon. UW: Juckreiz, Rötung. IA: Keine bekannt. P: Verpackung mit 2, 5 oder 10 Pflaster.

Für weitere Informationen konsultieren Sie bitte das Arzneimittelkompendium der Schweiz.

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



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

Abo bestellen:

Evelyne Marti, e.marti@drogistenverband.ch

Ab 1. Januar 2010 oder nach Vereinbarung suchen wir Sie, flexible, selbständige und kreative

Drogistin 100% / 60-80%

- Sie beraten persönlich, kompetent und sind begeisterungsfähig
- Sie betreuen selbständig unsere Kosmetikdepots Clinique, Biotherm, Louis Widmer und Roc sowie den Bereich Düfte
- Sie haben eine Weiterbildung als Visagistin (von Vorteil)
- Sie helfen mit beim Organisieren und durchführen von Aktivitäten in der ganzen Drogerie
- Sie sind kreativ und zeigen Eigeninitiative
- Sie gehen gerne aktiv auf unsere Kundschaft zu
- Sie interessieren sich überdurchschnittlich für Naturheilmittel (Heidak, Schüssler, Homöopathie, etc.)
- Sie arbeiten gerne im kleinen Team «Hand in Hand»
- Idealalter bis ca. 35

Wir bieten

- Eine interessante, verantwortungsvolle Stelle in einer modernen Drogerie im kleinen Team
- Abwechslungsreiche, tägliche Herausforderungen
- Laufende Weiterbildungsmöglichkeiten

Haben wir Ihr Interesse geweckt?
Dann senden Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen.
Bei Fragen steht Ihnen Martin Aeschlimann gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns auf Sie!
DROPA Kerzers GmbH
Drogerie und Parfumerie
Martin Aeschlimann
Murtenstrasse 10, 3210 Kerzers
Telefon 031 755 49 26
dropa.kerzers@dropa.ch



Wir sind ein grosser, lebhafter Betrieb im Herzen von Thun. Zur Ergänzung unseres Teams suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung:

Drogist/in 80 – 100%

Sie:

- sind begeisterungsfähig, kommunikativ, kreativ, flexibel und belastbar
- haben Berufserfahrung, Freude an einer kompetenten und zuvorkommenden Beratung und verkaufen aktiv
- arbeiten gerne selbstständig und sind bereit Verantwortung zu übernehmen
- bringen gute Kenntnisse im Bereich Naturheilmittel (Heidak), Reform und Kosmetik (Hauschka) mit
- bilden sich gerne weiter

Wir:

- sind ein motiviertes und aufgestelltes Team
- bieten eine gute Arbeitsatmosphäre und sind ein Betrieb mit einer modernen EDV-Struktur (Golden Gate, Pharmtax)
- haben eine anspruchsvolle und freundliche Kundschaft
- sind Mitglied bei den Naturdrogerien
- sind QMS-zertifiziert
- bieten attraktive Arbeitsbedingungen mit guten Sozialleistungen und 5 Wochen Ferien

Sind Sie bereit für eine neue Herausforderung? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung.

*top*pharm

Bälliz Apotheke + Drogerie AG

Regula Stähli und Frank Lüscher
Bälliz 42, 3600 Thun, Telefon 033 225 14 25
r.staehli@baelliz.ch, luescher@baelliz.ch



Wir sind eine Drogerie in einem aufstrebenden Dorf mit anspruchsvollen und sehr netten Kunden mit guter Kaufkraft. Wir sind bekannt für unsere Beratungstätigkeit und dies vor allem im Naturbereich - Phytotherapie.

Wir suchen eine Drogistin (60-100%)

welche gerne beratend verkauft und sich aber auch gut administrativ im Büro betätigt. Praxiserfahrung ist erwünscht. Chef-StV ist eine Option. Wir freuen uns auf Ihren Anruf oder auf Ihre Mail oder auch auf Ihre Unterlagen per Post.

Peter Schleiss, Tel. 041 780 77 22, drogerie.schleiss@bluewin.ch

Wir suchen auf Anfang 2010 die/den flexible/n, motivierte/n

Drogist/in

in unsere etwas «andere» Drogerie in Dottikon (AG) 50-100 %

Schriftliche Bewerbungen an:

Drogerie Posthof, Bahnhofstrasse 16, 5605 Dottikon



Cooler Drogerie sucht cooler **Drogistin 100%** ev. als Stv.

Wir machen 50% des Umsatzes mit Naturheilmitteln.
Unser Hauptkosmetikdepot ist Clinique.
Wir arbeiten mit dem Warissystem.

Bist Du selbständig, verantwortungsbewusst,
kreativ und offen für Neues.

Alles weiter, bei einem
Kaffee oder Tee...

Beginn per 1. Februar 2010
oder nach Absprache.

Schriftliche Bewerbung an:



Drogistin 100% in Küsnacht ZH

Wir suchen für unsere Drogerie mit grosser Parfumerie eine sympatische, aufgestellte Drogistin. Sie bringen bereits Berufserfahrung als Drogistin mit. Sie sind von Ihrem Beruf begeistert und haben auch Interesse an Kosmetik. Ihre Stärke liegt im Verkauf und Beraten. Wir führen nebst einem klassischen Drogeriesortiment die Marken Lauder, Clarins, Dior, Kanebo, Sisley, Clinique und Lancôme. Eintritt per sofort oder nach Vereinbarung.

Schicken Sie uns Ihre Bewerbungsunterlagen, oder rufen Sie an. Wir freuen uns auf Sie!

Impuls Drogerie Furrer AG
Herr Ferdy Keller
Zürichstrasse 149
8700 Küsnacht
Tel. 044 910 00 27



Wir suchen in Zürich-Oerlikon
per Anfang Januar 2010
oder nach Vereinbarung eine

Drogistin 20-30%.

WIR

- haben eine überwiegend junge Kundschaft, die Wert auf gute Beratung und attraktive Produkte legt
- ein kleines, gut eingespieltes Team motivierter Drogist/innen

SIE

- Drogistin, die 20-30% arbeiten will
- sind sehr flexibel einsetzbar
- sind aufgestellt, positiv und motiviert
- sind Abschlussstark im Kosmetikverkauf (Lauder, Clinique, Biotherm)
- haben Erfahrung mit Naturheilmitteln (Spagyrik, Homöopathie, Schüssler)
- WARIS und DROPA Erfahrung von Vorteil

WIR BIETEN

- Hervorragende Arbeitsatmosphäre
- Selbständiges, verantwortungsvolles Arbeiten
- Permanente Möglichkeit zur Weiterbildung

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann senden Sie uns Ihre
Bewerbungsunterlagen.

Bei Fragen steht Ihnen
Stefan Schinz gerne zur Verfügung.

DROPA Betriebs AG, Filiale ZH-Oerlikon
z.Hd. Stefan Schinz, Sophie Täuber-Strasse 4, 8050 Zürich
Telefon 044 311 73 80, dropa.zhoerlikon@dropa.ch



Wir sind eine lebendige, innovative Drogerie mit Schwerpunkt Naturheilmittel und Schönheit.
Auf **Anfang April 2010** oder nach Vereinbarung suchen wir eine

DROGISTIN HF (100%)

mit Power, Herz und Humor

Unsere Vorstellung:

Eine beratungs- und verkaufsfreudige Persönlichkeit, die mit Begeisterung, Kompetenz und vollem Einsatz eine Drogerie erfolgreich führen will. (Buchhaltung und Administratives wird abgenommen)

Unser Angebot:

Eine moderne, vielseitige und dynamische Drogerie mit einem motivierten Team, das sich auf eine fröhliche und unterstützende Geschäftsführerin freut.

Ihre Pluspunkte:

Visagistenausbildung, Kenntnisse mit dem Waris POS-System, Weiterbildung in Heidak und Schüsslersalzen.

Suchen Sie diese Herausforderung, dann freuen wir uns auf Ihre
Bewerbung.

Gerda Egli,
Bernstrasse 12, 3175 Flamatt
Mobil 079 447 26 82



Gut vernetzte Drogerien =
spannende Arbeitsplätze !

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

Wir suchen per Anfang **Februar 2010**

Drogist / Drogistin 100%

Sie sind eine sympathische, freundliche und zuverlässige Persönlichkeit mit Berufserfahrung und ausgezeichneten Kenntnissen in den Bereichen Phytotherapie, Schüssler-Salze und Depôt- Kosmetik (Clinique, Kanebo).

Wir sind eine lebhaftes Zenterdrogerie mit aufgestelltem Team, in der verantwortungsvolle Tätigkeiten auf Sie warten.

Wir freuen uns Sie kennen zu lernen!

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Frau Sandra Bachmann



Baslerstr.50. 8066 Zürich. Tel.: 044/496 60 40. Lindenmaier.letzi@sanatrend.ch

Ihr neuer Arbeitsplatz in der schönsten Parfümerie an der Goldküste!



Zur Ergänzung unseres Parfümerie-Teams suchen wir
auf anfangs Februar 2010 oder nach Vereinbarung eine top

Drogistin oder Parfümerie-Verkäuferin (100%)

Wir erwarten ausgezeichnete Kenntnisse in der Beratung und im Verkauf der bekannten Kosmetik- und Duftmarken einer Fachparfümerie sowie ein Flair für Boutique- und Geschenkartikel.

Die Zusammenarbeit in unserem aufgestellten Team macht Spass!

Interessiert Sie dieser Job?

Dann melden Sie sich bei Andreas Artho.

Drogerie Parfümerie Artho AG
Rosengartenstrasse 10, 8706 Meilen
Telefon 044 923 39 40
E-Mail: info@arthomeilen.ch, www.arthomeilen.ch

Hauptbahnhof Zürich

Für die Parfümerie Abteilung der Bahnhof Apotheke suchen wir
eine dynamische

Drogistin mit Parfümerie-Erfahrung

die Freude hat an einem gepflegten, modernen und lebhaften
Umfeld mit einer internationalen, kauffreudigen Kundschaft.

Auf Ihre Bewerbung freut sich Frau I. Barrage
Bahnhof Apotheke, Bahnhofplatz 15, 8001 Zürich
barrage@ovan.ch, Telefon direkt 044 225 42 30
www.bahnhof-apotheke.ch



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

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

Jetzt d-bulletin abonnieren:

Claudia Peter, c.peter@drogistenverband.ch

Stein AG im Fricktal

In unsere neue Apotheke-Drogerie suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung, spätestens jedoch auf April 2010 eine junge, freundliche

Drogistin HF 100%

Wir freuen uns auf Ihren Anruf oder Ihre e-mail.

Rhein-Apotheke-Drogerie, Frau R. Hofer, Schaffhauserstrasse 32, 4332 Stein, Telefon 062 866 10 00, e-mail rhofer@bluewin.ch



Leitung Kosmetikstudio

Im ersten Stock über unserer Drogerie befindet sich das Kosmetikstudio Abderhalden. In sympathischer Ambiance bieten wir alle Dienstleistungen eines modernen Kosmetikstudios an.

Für die Leitung unseres Kosmetikstudios suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine ausgebildete Kosmetikerin mit Berufserfahrung oder eine Drogistin mit Zusatzausbildung Kosmetikerin.

Zögern Sie nicht und kontaktieren Sie uns.

Bewerbung per Mail oder Post an:

Impuls Drogerie Abderhalden AG
Herr David Reichmuth, Bahnhofstrasse 9, 9630 Wattwil
info@toggenburgdrogerie.ch, www.toggenburgdrogerie.ch



www.drogerie-savoy.ch

Wir sind eine innovative Drogerie in Zürich-Albisrieden mit Ausrichtung Naturheilmittel in der Drogocare täglich gelebt wird. Wir suchen per **Januar / Februar 2010** oder nach Vereinbarung in unser Team engagierte/n

Drogist/In 100 %

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

Stephan Savoy freut sich auf Ihre Bewerbungsunterlagen.

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



Die Piniol AG ist ein modernes Unternehmen im Bereich Natur-, Therapie- und Wellnessprodukte.

Wir bieten ein breites Sortiment von natürlichen Produkten an.

Zur Erweiterung unseres Aussendienstteams suchen wir zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/-n erfahrene/-n

Aussendienstmitarbeiter/-in 100%

Gebiet Zürich-Ostschweiz

Als naturverbundene Verkaufspersönlichkeit sind Sie für die Generierung, Entwicklung und Steigerung des Umsatzes sowie für die Akquisition von Neukunden im zugeordneten Gebiet verantwortlich.

Daran haben Sie Freude:

- Betreuung von einem bereits bestehenden Kundenkreis (Drogerien, Apotheken, Therapeuten, Masseur sowie Wellnessanlagen)
- Akquirierung von Neukunden
- Natur und Naturprodukte
- Gesundheit des Menschen
- Planung und Durchführung von kleinen Kundenanlässen

Das sind Sie:

Sie sind eine Verkäuferpersönlichkeit, die Spass am Verkauf hat, offen für Ideen ist und gerne auch mal neue Wege beschreitet. Sie haben bereits Erfahrung im Bereich Naturmedizin, Therapie, Wellness oder ähnlichen Bereichen sammeln können oder sehen diese Aufgabe als Herausforderung und Entwicklungsmöglichkeit an.

Das bringen Sie mit:

- Die Fähigkeit zur Selbstmotivation und der «Biss», das Verkaufsziel zu erreichen
- Kommunikativ und Freude am Verhandeln
- Eigeninitiative und Selbstständigkeit
- Ein Wohnsitz in der Region Zürich-Ostschweiz

Es gibt viele Gründe bei uns zu arbeiten: Sehr spannendes Umfeld, attraktive Bezahlung und Sozialleistungen, sehr gutes Betriebsklima, vielfältige Perspektiven und sehr nette Kollegen!

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung, bitte senden Sie uns Ihre kompletten Unterlagen mit möglichem Eintrittsdatum an:

Piniol AG,
Herr Markus Hinder, Leiter Marketing & Vertrieb,
Erlstrasse 2,
6403 Küssnacht am Rigi.
www.piniol.ch



Die Interdelta SA verkauft und vertreibt Medikamente, Medizin- und Gesundheitsprodukte an Fachpersonen des Schweizer Gesundheitswesens.

Um unsere Dienstleistungen zu verbessern und das Verkaufsaussendienstteam zu verstärken,
suchen wir sofort oder nach Übereinkunft eine/en

Aussendienstmitarbeiter/in im Raum ZH – SG

Ihr Aufgabenbereich

- Sie sind die Kontaktperson in ihrem Gebiet für ihre Kunden.
- Sie besuchen ihre Kunden und informieren sie über unsere OTC-Produkte.
- Sie erfassen die Bestellungen im CRM und sind die Anlaufstelle bei Fragen für ihre Kunden.
- Sie organisieren Produkt-Weiterbildungen bei Bedarf und unterstützen die anderen Abteilungen des Unternehmens bei Kundenfragen.

Ihr Profil

- Idealerweise Drogist/in mit Erfahrung im Pharmabereich/Aussendienst.
- Deutsche Muttersprache, gute Französischkenntnisse (wenn möglich).
- Sie sind eigenständiges Arbeiten nach Zielen gewohnt.
- Sie sind teamfähig und ein Verkaufsprofi.

Wir bieten Ihnen eine interessante und abwechslungsreiche Stelle in einer dynamischen Firma, eine gründliche Ausbildung über unsere Produkte, ein angenehmes Arbeitsklima in einem aufgestellten Team sowie einen Ihrem Profil und Ihren Kenntnissen angepassten Lohn.

Gerne erwarten wir Ihre Bewerbung, bitte senden Sie diese an: Interdelta SA, Ressources humaines, Postfach 791, 1701 Fribourg oder per e-mail an p.gumy@interdelta.ch (HR) oder u.goetschmann@interdelta.ch (Aussendienstleitung).



DROGERIE

Lust auf eine neue Herausforderung?
Ein Klick zu Ihrem Traumjob unter

www.dropa.ch

vitagate24.ch

Jeden Tag einen Klick gesünder!

vitagate24

Gesundheit

Die Schweizer Gesundheitsplattform im Internet.

Stellengesuche

Dipl. Drogist (47J.)

Muttersprache Deutsch und Italienisch mit mehrjähriger Aussendienst-Erfahrung sucht 40–60 % Stelle im Innen- oder Aussendienst.

Bitte schreiben Sie an:

Schweizerischer Drogistenverband
Chiffre 3042
Postfach 3516
2500 Biel 3

Drogistin sucht 40–50% Stelle

Raum Oberaargau/Solothurn

Aufgestellte, motivierte Drogistin mit mehrjähriger Pharma-Aussendienst-Erfahrung sucht eine neue Herausforderung in einer Drogerie.

Sandra Schärer, Melchnau
062 922 88 50 oder sandra.schaerer@gmx.net

Sie möchten sich zurückziehen und suchen einen Nachfolger für Ihre Drogerie?

Ich bin interessiert an Ihrer Drogerie im Raum Bern.

Melden Sie sich unter:
Schweizerischer Drogistenverband, Chiffre 3044
Postfach 3516, 2500 Biel 3

Drogerien / Diverses

Zu verkaufen Drogerie in der Ostschweiz in Tourismus-Gemeinde

- Zentrale Lage im Ortszentrum, Ladenlokal mit Schaufenstern
 - 6,5 Zimmer Eck-Wohnhaus mit Doppelgarage
 - Termin: auf Ende 2010
- Auskunft erteilt gerne Telefon 055 611 15 08, Mathias Schiesser

zu verkaufen:

div. Occ. Apotheken Schubladenanlagen
geeignet auch für Lager

E. Nützi Söhne AG, 4628 Wolfwil
Tel. 062 926 13 23 E-Mail: info@nuetziag.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.

Dekora Kosmetik die Vertriebsgesellschaft von ARTDECO Cosmetic

hat es sich seit 24 Jahren zum Ziel gemacht:

DER KUNDE IST KÖNIG

In diesem Zusammenhang arbeiten wir eng mit:



Das wiederum bedeutet für Sie als Kunde,
Sie können dem Endverbraucher einen Service bieten
wie es nur wenigen Vertriebsgesellschaften möglich ist.
Jeder von Ihnen kann das gewünschte Produkt bestellen und
somit die Endverbraucher zufrieden stellen.

In einer Werbekampagne Nov. und Dez. machen wir vermehrt auf **ARTDECO**
aufmerksam, und damit Ihre Kunden nicht ohne zu kaufen das Geschäft verlassen,
benutzen Sie einen Ihnen vertrauten Grossisten um **ARTDECO** zu bestellen.

Im März 2010 beginnt der 25. Geburtstag von **ARTDECO**
mit vielen tollen Aktionen. Unser Aussendienst wird Sie fortlaufend informieren.

Seit 24 Jahren ist **ARTDECO** Exklusive nur im
Fachhandel erhältlich.