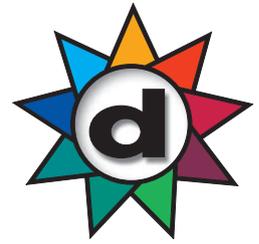


d-inside



Fach- und Brancheninformationen vom Schweizerischen Drogistenverband 5/10
www.drogerie.ch

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

Saisonale Schwankungen

Wie sich die Temperatur auf den Umsatz auswirkt. S. 8

Variations saisonnières

L'influence de la température sur les ventes de certains segments de la droguerie.

Auf Sendung

Diese zwanzig Drogistinnen und Drogisten hören Sie demnächst auf verschiedenen Radiostationen. S. 16

A l'antenne

Vingt droguistes prochainement sur les ondes de différentes radios.

Erste Änderungen verabschiedet

Der Bundesrat hat den ersten Teil der Verordnungen zum Heilmittelgesetz-Verordnungspaket III verabschiedet. S. 20

Modifications adoptées

Le Conseil fédéral a approuvé la première partie du 3^e train d'ordonnances sur les produits thérapeutiques.

Hautnah beraten

Die Haut der Kundinnen und Kunden richtig einschätzen, die passenden Produkte empfehlen, preisgerecht argumentieren: Beratung rund um die Haut ist anspruchsvoll. S. 22

Conseils à fleur de peau

Evaluer le type de peau des clients, leur recommander les produits adaptés, choisir les bons arguments de vente... Donner des conseils sur la peau exige beaucoup de savoir-faire.

Im Interview: Marco Baumann S. 10
Interview: Marco Baumann

Der PM-Event 2010 S. 14
PM-Event 2010

Gesunde Beine S. 28
Des jambes saines

Rundum glatt – Haarentfernung S. 30
L'épilation au poil!

SANTAVERDE

Naturkosmetik



100 % Wirkstoffe. 0 % Wasser.

Santaverde steht seit 20 Jahren für Naturkosmetik aus 100 % reiner Aloe Vera - kontrolliert biologisch angebaut auf unserer eigenen Finca in Andalusien.
www.santaverde.ch

Gerne stellen wir Ihnen Unterlagen zu Santaverde zu.
Nehmen Sie mit uns Kontakt auf:
naturkosmetik@biopartner.ch oder Tel. 062 769 01 22

www.biopartner.ch

biopartner



MÁDARA®

ecocosmetics

MÁDARA®
ecobaby



Gerne stellen wir Ihnen Unterlagen zu MÁDARA zu.
Nehmen Sie mit uns Kontakt auf:
naturkosmetik@biopartner.ch oder Tel. 062 769 01 22

www.biopartner.ch

biopartner



Editorial

So wenig wie möglich, so viel wie nötig



Eine Heilmittelabgabe in der Selbstbedienung der Grossverteiler ist für uns nicht nur aus wirtschaftlichen Gründen ein Szenario, das nicht Heil(ung), sondern Unheil bringt. Aus dem Stegreif können wir zehn fachlich fundierte Argumente nennen, warum Selbstmedikation nur sicher ist, wenn der Zugang der Bevölkerung zu derselben ausschliesslich durch Fachleute sichergestellt ist.

Allen Rufen von Grossverteilern zum Trotz ist dies – zumindest bis heute – auch der grossen Mehrheit von Politikerinnen und Politikern klar: Die Politik wünscht sich einen direkten, unkomplizierten, aber gleichzeitig eben auch sicheren Zugang für die Bevölkerung zur Selbstmedikation. Und das zu einem fairen, marktwirtschaftlichen Preis. Dank unserer Kompetenz als Fachpersonen einerseits und unserer Unabhängigkeit von allen Vergütungssystemen andererseits gewährleisten wir heute, dass alle genannten Wünsche zur Zufriedenheit von Bevölkerung und Gesetzgeber erfüllt werden. Mit unserer Arbeit in den vergangenen Jahrzehnten, der aktuellen Ausbildung und der zuverlässigen Umsetzung unseres Könnens haben wir grosses Vertrauen und viel Glaubwürdigkeit geschaffen. Dieser Prozess ist allerdings nie abgeschlossen. Der Beweis muss immer und jeden Tag wieder neu angetreten werden.

Es stehen uns genügend Mittel und Wege zur Verfügung, um auf KMU- und fachkompetenzfeindliche Gesetze und Verordnungen rechtzeitig Einfluss zu nehmen. Das setzt jedoch voraus, dass wir bestehende Gesetze und Regelungen einhalten. Wir haben es nicht nötig, mit kurzfristigem Verhalten unser «Mütchen zu kühlen» (Anm. d. Red.: sich abreagieren). Damit langfristig unsere Glaubwürdigkeit auf das Spiel zu setzen und der ganzen Branche zu schaden. Dazu kommt: Die Antwort von Staat und Behörden ist meist nicht Verständnis für dieses Verhalten, sondern noch mehr Regulierung. Oder – und in diesem Fall noch schlimmer – Liberalisierung.

Martin Bangerter

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., Katharina Rederer (kr), Michel Schmid (ms); Layout: Odette Montandon; Übersetzung: Claudia Spätig, Daphné Grekos, Laurence Strasser; Anzeigenverkauf: Michael Severus, Nadia Bally, 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: panthermedia.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



Aussi peu que possible, autant que nécessaire

La remise de médicaments en vente libre par les grands distributeurs est pour nous un scénario qui risque d'engendrer plus de mal que de bien dans le domaine de la santé, et pas seulement pour des raisons économiques. Nous trouverions facilement sans même avoir à réfléchir une dizaine d'arguments solides qui expliquent pourquoi l'accès de la population à l'automédication n'est sûr qu'à condition d'être garanti exclusivement par des spécialistes.

Malgré les nombreuses requêtes des grands distributeurs, la majorité des représentants politiques – du moins à ce jour – en est bien consciente: les milieux politiques souhaitent un accès direct de la population à l'automédication qui soit à la fois simple et sûr. Et ceci à un prix correct adapté au marché. Nos compétences en tant que spécialistes, d'une part, et notre indépendance à l'égard de tout système de bonification, d'autre part, nous permettent de répondre aujourd'hui à tous les desiderata de la population et du législateur. Grâce à notre travail, à notre formation actuelle et au savoir-faire démontré au cours de ces dernières décennies, nous avons rendu notre profession plus fiable et plus crédible. Un processus qui toutefois ne s'achève jamais: l'ouvrage doit être chaque jour remis sur le métier et la preuve fournie à nouveau. Les moyens et les chemins qui s'offrent à nous sont suffisamment nombreux pour intervenir à temps contre des lois ou des ordonnances hostiles aux PME ou aux corps de métiers spécialisés. A la condition que nous respectons les lois et les prescriptions existantes. Nul besoin de «ruer dans les brancards» et de mettre ainsi notre crédibilité en jeu, ce qui nuirait à toute la branche. En outre, ce type de comportement n'appelle pas la compréhension de l'Etat et des autorités, mais plutôt davantage de réglementation. Ou au contraire, ce qui est encore plus grave, une libéralisation accrue.

Martin Bangerter



Erlebnis Drogerie: Einkauf unter Nussbäumen

«Die Eröffnungstage von Donnerstag bis Sonntag waren eine Wucht. Allein am Tag der offenen Tür am Sonntag haben uns zwischen 800 und 1000 neugierige Steinhausfrauen besucht. Wir durften Hunderte von Komplimenten entgegennehmen», erzählt **Urs Nussbaumer**, der am 25. März an einem neuen Standort in Steinhausen auf rund 400m² seine Drogerie eröffnet hat. Während drei Monaten liefen die Umbauarbeiten am neuen Standort auf Hochtouren. Das Ergebnis lässt sich sehen. So hat Nussbaumer die 400m² in verschiedene Sektoren aufgeteilt. Auf 200m² findet die Drogerie, die eine Naturathek mit Showlabor beherbergt, Platz, auf 100m² ist ein umfassendes Reformsortiment zu finden, und auf den restlichen Quadratmetern sind zwei Beratungsräume eingerichtet.

«Sich wohlfühlen»: Unter diesem Motto wurde die neue «UrsDrogerie» eingerichtet. So haben im Laden drei Nussbäume ihren festen Platz, und für Kinder, die auf Entdeckungstour gehen wollen, ist gleich noch ein Baumhaus eingerichtet. Neben dem Einkaufen unter Bäumen findet man zahlreiche weitere Details, die dem Laden ein spezielles Ambiente verleihen. Was man verkaufen will, soll man vorleben, deshalb hat Urs Nussbaumer auch den Personalraum einladend im «Hüttendesign» gestaltet, und wer vom Personal für seine Fitness etwas tun will, darf dies auf dem hauseigenen Power Plate.

fk

Neue Kraft für die Homöopathie

Die beiden Berufsverbände HVS (Homöopathie Verband Schweiz) und VKH (Verband Klassischer HomöopathInnen) haben sich zusammengeschlossen. Die wichtigsten Ziele des neuen Homöopathieverbandes Schweiz (HVS) sind, die Homöopathie im Schweizer Gesundheitswesen besser zu verankern und eine hohe Qualität der angeschlossenen Therapeuten/-innen zu gewährleisten.

pte

Seegras hilft gegen Fettleibigkeit

Seegras könnte ein neues Mittel gegen Fettleibigkeit werden, berichten britische Forscher. Das Seegras ist in der Lage, die Fettaufnahme um bis zu 75 Prozent zu reduzieren, wie eine Studie deutlich ge-

macht hat. Nun wollen die Forscher Seegras in verschiedene Nahrungsmittel mischen, um die Wirkung zu untersuchen.

pte

Neue Chronobiologie: Besser leben mit der inneren Uhr

Zahnarzt? Besser nachmittags. Da werden Schmerzen leichter ertragen. Steht eine Versöhnung an? Niedriger Blutdruck zwischen 19 und 22 Uhr erleichtert das Lösen von Konflikten. Für Prüfungen, geschäftliche Besprechungen und harte Denkaufgaben gibt es keine bessere Zeit als von zehn bis zwölf. Würden Schulen um zehn Uhr früh starten, hätten wir weniger PISA-Probleme. Ob Mundschleimhaut, Leber oder Gehirnzelle – jedes phy-

siologische System hat seine Eigenzeit. Von besonderer Bedeutung ist dieses Wissen bei Fragen der Krankheiten und ihrer Heilung. Denn auch Leiden wie Asthma, Arthritis, Bluthochdruck, Depression, Herzattacken, Krebserkrankungen, Magengeschwüre oder Störungen des Gehirnstoffwechsels haben ihre Rhythmen und damit ihren optimalen Behandlungszeitpunkt. Auch differieren Morgenmensch («Lerchen») und Abendtypen («Eulen») um zwei Stunden, wie ein Vergleich ihrer Adrenalinpiegel verrät. Äusserliche und eigene Impulse regulieren die körperlichen, geistigen und emotionalen Funktionen. Je intelligenter wir uns an diesen Rhythmen ausrichten, umso mehr Nutzen ziehen wir daraus. Davon ist die «German Society of Anti-Aging Medicine» überzeugt.

pte

«Gute» Fette reduzieren Herz-Risiko deutlich

Ersetzt man gesättigte Fette durch gesündere Alternativen, kann man das Risiko einer Herzerkrankung um bis zu ein Fünftel senken. Zu diesem Ergebnis kommen Forscher der Harvard Medical School. Damit haben die Forscher einen weiteren Beleg für die Bedeutung der mehrfach ungesättigten Fette erbracht.

pte

Galenica: Gewinnsteigerung um 11 Prozent

2009 erwirtschaftete Galenica zum vierzehnten Mal in Folge ein zweistelliges Gewinnwachstum: Der konsolidierte Reingewinn der Galenica Gruppe beläuft sich auf CHF 210,4 Mio. (+11,2%). Der konsolidierte Gesamtumsatz von Vifor Pharma Consumer Healthcare ging insgesamt um 11,7% auf CHF 107,9 Mio. zurück, bereinigt um Währungseinflüsse und Veränderungen im Portfolio beträgt der Rückgang 4,7%. Inklusive OM Pharma, die per 1. November 2009 integriert wurde, erhöhte sich der Umsatz um 1,9% auf CHF 124,5 Mio. Die Anstrengungen von Galaxis, den Betrieb des Distributionszentrums in Niederbipp zu stabilisieren und weiter zu optimieren, haben Erfolg gezeigt. Nach anfänglichen Schwierigkeiten konnte bis Mitte 2009 eine Verfügbarkeit von über 98% erreicht werden, was auch im europäischen Vergleich von höchster Qualität zeugt.

Galenica

Herzliche Gratulation!



165 Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben am Wettbewerb teilgenommen und den Online-Wissenstest (Ausschreibung im *d-inside* 3/2010) im

Rahmen der Abendkurse «Wehweh und Bobo» ausgefüllt. Unter allen richtigen Antworten gab es einen SwissWellness-Gutschein im Wert von 800 Franken zu gewinnen. Das Los hat entschieden: **Eliane Erni** heisst die glückliche Gewinnerin des Gutscheines. Wir gratulieren der Lehrtochter der Drogerie Ullius und wünschen entspannende Tage in einem der Wellness-Hotels. *fk*

Migräne-Patienten verheimlichen ihre Leiden

Migräne-Patienten verheimlichen vielfach ihre Leiden. Den Grund dafür orten Neurologen vom Universitätsklinikum und Westdeutschen Kopfschmerzzentrum Essen in der noch immer mangelnden Bereitschaft von Nicht-Betroffenen, die Migräne als das zu akzeptieren, was sie ist – eine tatsächliche Erkrankung mit real empfundenen schlimmen Beschwerden. *pte*

Einsamkeit belastet den Kreislauf

Es gibt einen direkten Zusammenhang zwischen Einsamkeit und einem langfristigen Anstieg des Blutdrucks – zumindest bei älteren Menschen. Das hat eine fünfjährige Studie von US-Forschern ergeben. Sie befragten zu Beginn der Untersuchung 229 Menschen im Alter von 50 bis 68 Jahren zu ihrer Selbstwahrnehmung

bezüglich Einsamkeit. Bei denjenigen, die sich selbst bei diversen Fragen als einsam eingestuft hatten, beobachteten sie in den folgenden Jahren einen signifikanten Anstieg des Blutdrucks. Weitere mögliche Einflussfaktoren wie Alter, Gewicht, Alkoholkonsum oder Stress konnten dabei ausgeschlossen werden, betonten die Wissenschaftler von der Universität von Chicago. www.wissenschaft.de

Walnüsse für Prostata

Walnüsse wirken nicht nur Herzproblemen entgegen, sie können offensichtlich auch Prostatakrebs bremsen. Eine Tierstudie zeigt, dass Prostatatumore langsamer wachsen und wesentlich kleiner bleiben, wenn die Nager reichlich Walnüsse zu knabbern bekommen. Die Forscher empfehlen deshalb: «Einem Nahrungsfahrplan, der die Gesundheit der Prostata mit im Auge hat, sollten Walnüsse angehören». www.doccheck.de

Kleinkinder hören Emotionen

Schon Kleinkinder im Alter von sieben Monaten erkennen menschliche Stimmen und die mit dem Stimmklang übermittelten Emotionen. Das hat ein internationales Forscherteam anhand von Experimenten zur Stimmenerkennung herausgefunden. Demnach ähnelt die Hirnaktivität der Babys als Reaktion auf menschliche Stimmen bereits weitgehend der von Erwachsenen. Vor allem registrieren die Kleinkinder in der Satzmelodie Stimmungen wie Glück und Ärger. Der Nachweis der Emotionswahrnehmung im frühen Kindesalter dürfte auch Hinweise liefern für mögliche Entwicklungsstörungen des Gehirns. www.wissenschaft.de

Medikamente belasten das Wasser Europas

Unser Grund- und Trinkwasser enthält immer mehr Rückstände von Medikamenten, die Konsumenten ausscheiden oder nicht fachgerecht entsorgen. Problematisch seien besonders Röntgenkontrastmittel, Anti-Schmerz- und Anti-Rheuma-Mittel sowie auch Blutfettsenker. Kläranlagen können nur einen Teil dieses Wassers filtern, so Wasserexperten des WWF. *pte*

Orangensaft hilft beim Fettabbau

Nach einem Mahl mit viel Fett und Kohlenhydraten ist ein Glas frisch gepresster Orangen eine gute Sache. Laut Wissenschaftlern der University of Buffalo kann der Saft den oxidativen Stress teilweise neutralisieren, der durch ungesundes Essen ausgelöst wird, und schützt somit die Blutgefässe vor Schädigungen. Hervorgerufen werde dieser Effekt durch wasserlösliche Pflanzenfarbstoffe in der Orange, sogenannte Flavonoide, so die Forscher. *pte*



Metabolisches Syndrom: Dick durch Darmflora

Dass die bakterielle Besiedlung im Darm eine Rolle für das Körpergewicht spielt, wird schon länger angenommen. Nun zeigen Untersuchungen an Mäusen, dass die Darmflora für die Regulation des Appetits und die Insulinresistenz wichtig ist. pharmazeutische-zeitung.de ▶

Präventionstipp für Fussballer:

Branchen Versicherung Schweiz, Irisstrasse 9, CH-8032 Zürich
Telefon 044 267 61 61
www.branchenversicherung.ch

Branchen Versicherung
Assurance des métiers
Assicurazione dei mestieri



Einfach sicher.

Hart rangehen kann Sie hart drannehmen.

Vorbeugen schützt – besonders im risikoreichen Fussball. Schützen Sie Ihre Gelenke und vermeiden Sie harten Körperkontakt. So beugen Sie folgenschweren und teuren Unfällen vor. Ganz einfach.

Félicitations!

165 personnes ont participé au concours et rempli le test de connaissance en ligne (paru dans *d-inside* 3/2010) proposé dans le cadre des cours du soir «Plaies et bobos». Un bon SwissWellness d'une valeur de 800 francs a été tiré au sort parmi toutes les bonnes réponses. Le hasard a tranché: l'heureuse gagnante est **Eliane Erni**. Nous félicitons l'apprentie de la droguerie Ullius et lui souhaitons d'agréables journées de détente dans un des hôtels Wellness. *fk*

Des achats sous les noyers

«Les journées d'ouverture, de jeudi à dimanche, étaient formidables. Rien que pendant la journée portes ouvertes du dimanche, nous avons eu 800 à 1000 visiteurs. Nous avons reçu des milliers de compliments», se réjouit **Urs Nussbaumer**, qui a fêté le 25 mars l'ouverture de sa droguerie dans de nouveaux locaux à Steinhausen. Les travaux menés d'arrache-pied pendant trois mois ont porté leurs fruits. Le droguiste a divisé la surface de son magasin de 400 m² en plusieurs secteurs: 200 m² pour la droguerie, qui comporte une naturathèque avec un laboratoire, 100 m² pour l'espace nutrition et diététique et les mètres carrés restants pour deux salles d'entretien-conseil.

«Se sentir bien», c'est sur cette devise que la nouvelle droguerie a été aménagée. Pour preuve: trois noyers ont été plantés dans le magasin et les enfants qui veulent partir à la découverte de cet univers surprenant peuvent grimper dans une cabane nichée dans les branches. Outre les achats sous les noyers, quantité d'autres détails rendent l'atmosphère du magasin vraiment exceptionnelle. Comme il faut expérimenter ce que l'on veut vendre, Urs Nussbaum a aussi choisi d'aménager le local du personnel comme une cabane. Et les collaborateurs qui veulent entretenir leur forme peuvent utiliser le Power Plate à leur disposition. *fk*

Homéopathie: réunion des forces

Les deux associations professionnelles HVS (Association suisse d'homéopathie) et VKH (Association suisse des homéopathes classiques) ont décidé de fusionner sous le nom de la première. Les ob-

jectifs principaux de la nouvelle association sont de mieux ancrer l'homéopathie dans le secteur de la santé en Suisse et d'assurer la qualité des prestations des thérapeutes qui lui sont affiliés. *pte*

Des laminaires contre l'obésité

Les laminaires pourraient constituer un nouveau remède contre l'obésité, indiquent des chercheurs britanniques. Une étude vient en effet de démontrer que cette algue est capable de réduire de 75 % l'absorption de la graisse grâce à la présence de l'alginate, une fibre naturelle. Les chercheurs de l'Université de Newcastle veulent maintenant introduire des laminaires dans différents aliments pour en étudier plus précisément les effets. *pte*

Les vertus des «bonnes» graisses

Remplacer les graisses saturées par des alternatives plus saines permet de réduire d'un cinquième les risques de maladies cardiaques. Telle est la conclusion d'une étude menée par des chercheurs de la Harvard Medical School. Ils ont ainsi pu apporter une preuve supplémentaire de l'importance des acides gras polyinsaturés. *pte*

Galenica: augmentation du bénéfice de 11 %

Pour la 14^e fois d'affilée, Galenica enregistre en 2009 une progression à deux chiffres de son bénéfice: le bénéfice net consolidé du Groupe Galenica affiche CHF 210,4 mio. (+11,2%). L'ensemble du chiffre d'affaires consolidé de Vifor Pharma Consumer Healthcare a reculé de 11,7 % pour s'établir à CHF 107,9 mio. Après correction des effets de change et modifications apportées au portefeuille de produits, le recul atteint 4,7 %. Si l'on inclut OM Pharma, qui a été intégrée au 1^{er} novembre 2009, le chiffre d'affaires augmente de 1,9 %, passant ainsi à CHF 124,5 mio. Les efforts fournis par Galaxis pour stabiliser et optimiser encore le fonctionnement du centre de distribution de Niederbipp ont porté leurs fruits. Après des difficultés initiales, le centre est parvenu mi-2009 à atteindre un taux de service supérieur à 98 %, ce qui, même en comparaison européenne, témoigne d'une excellente qualité. *Galenica*

Nouvelle chronobiologie: mieux vivre avec son horloge interne

Un rendez-vous chez le dentiste? Plutôt l'après-midi. Les douleurs sont alors plus supportables. Une réconciliation? La pression artérielle est plus basse entre 19 et 22 heures, ce qui favorise la résolution des conflits. Pour les examens, les entretiens professionnels ou encore le travail intellectuel, rien de tel que la période qui va de 10 heures à midi. Si les journées scolaires commençaient à 10 heures, les résultats PISA seraient certainement meilleurs... Que ce soit les muqueuses, le foie ou les neurones: tous les systèmes physiologiques suivent un horaire qui leur est propre. Ce constat est particulièrement important en ce qui concerne les maladies et leur traitement. Car même les problèmes comme l'asthme, l'arthrite, l'hypertension, la dépression, les attaques cardiaques, le cancer, les ulcères de l'estomac ou encore les troubles du métabolisme cérébral ont leur propre rythme et donc des heures optimales de traitement. Par ailleurs, les lève-tôt ont aussi un rythme décalé de deux heures par rapport aux couche-tard – comme on peut le constater en analysant leur taux d'adrénaline. Des impulsions internes et extérieures régulent les fonctions physiques, mentales et émotionnelles. Plus nous réussissons à nous adapter à ces rythmes, plus nous pouvons en profiter. C'est du moins ce qu'affirme la «German Society of Anti-Aging Medicine». *pte*

Les nourrissons entendent les émotions

A sept mois déjà, les petits enfants peuvent reconnaître les voix humaines et les émotions transmises par les intonations. C'est ce que vient de découvrir une équipe de chercheurs internationaux au terme d'expériences sur la reconnaissance vocale. Il apparaît que l'activité cérébrale d'un bébé lorsqu'il entend une voix humaine est pratiquement similaire à celle d'un cerveau adulte. Dans une mélodie, les nourrissons enregistrent en particulier les intonations qui expriment le bonheur et la colère. La preuve que les enfants perçoivent déjà les émotions en si bas âge pourrait fournir des indications sur certains troubles du développement cérébral. www.wissenschaft.de

Des einen Freud, des andern Leid

Marktzahlen Egal, ob die Temperaturanzeige steigt oder fällt, für den Umsatz in der Drogerie ist beides gut. So wirkt sich die Temperatur auf den Verkauf verschiedener Segmente in der Drogerie aus.



Was Detailhändler aufgrund ihrer eigenen Umsatzzahlen längst wissen, bestätigt die Statistik von IMS Health, dem weltgrössten Marktinformationsanbieter für den Pharma- und Gesundheitssektor. Je abrupter die Saisonübergänge und je höher oder tiefer die Temperaturen im Sommer oder Winter sind, umso besser für die Drogerie. Das lässt in der warmen Jahreszeit die Verkäufe von Sonnenschutz- und Wundheilmitteln und im Herbst/Winter den Umsatz bei den Erkältungs- oder Hustenmitteln in die Höhe schnellen. Den saisonalen Schwankungen weniger ausgesetzt sind hingegen die Nahrungsergänzungsmittel oder die Dermatologica.

Die Temperatur bestimmt den Umsatz im Winter...

Der absolute Killer für den Umsatz in den Fachhandelsgeschäften ist ein langsamer Übergang vom Sommer in den Winter. Also, ein goldener Herbst, gefolgt von einer Regenperiode, die sich bis in den Dezember zieht und erst allmählich dem Winter mit Kälte und Schnee Platz macht. Ein sanfter Wechsel der Jahreszeiten ist zwar ideal, da man Zeit zum Akklimatisieren hat und sich stufenweise an die immer kälter werdenden Temperaturen gewöhnen kann. Für die Umsätze in der Selbst-

medikation sind solche Winteranfänge jedoch eine Katastrophe. Je langsamer die Temperaturen gegen null sinken, desto weniger Personen sind erkältet oder werden krank. Die Folge: Selbstredend bleibt die Nachfrage nach Nasenspray, Husten-, Schmerzmitteln und weiteren Erkältungsmitteln in solchen Jahren bescheiden. «Temperaturrückgänge von 0,5 bis 1 Grad bewirken, dass der OTC-Umsatz in unserer Statistik um etwa eine Million Schweizer Franken steigt», weiss Gregor Pfister, Senior Manager bei IMS Health. Wichtig dabei: Bei den erhobenen Zahlen handelt es sich um Abverkaufs- und nicht um Einkaufszahlen.

Ähnlich wie im Winter sieht es im Sommer bei den Sonnenschutzmitteln und Wundpflegeprodukten aus. Bloss mit umgekehrten Vorzeichen: Je wärmer, desto besser.

...wie auch im Sommer

Im Sommer klettert nicht nur das Thermometer, parallel dazu steigt auch der Umsatz bei den Sonnenschutzmitteln für Erwachsene kontinuierlich an. Etwas anders sieht es bei den Wundheilmitteln aus. Deren Umsatz steigt erst, wenn eine etwas höhere Durchschnittstemperatur erreicht ist und dementsprechend mehr (sportliche) Anlässe im Freien durchgeführt wer-

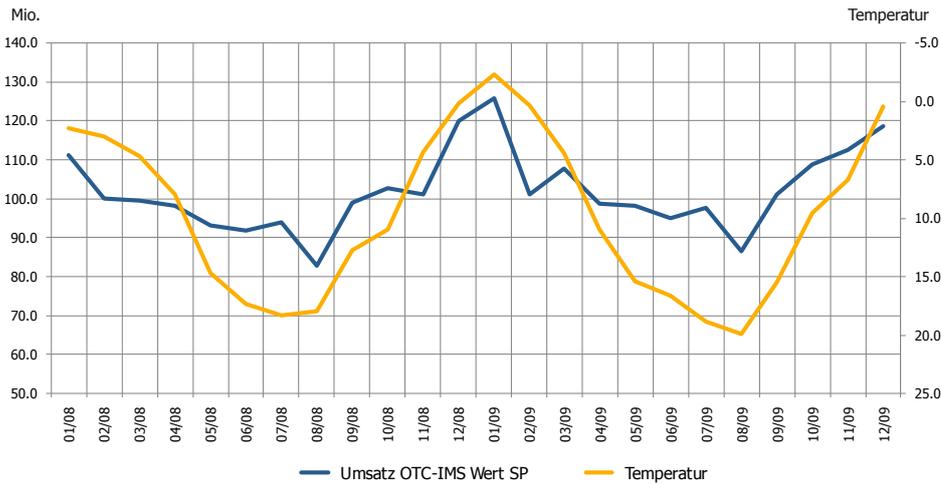
den. Haben sich die Konsumenten aber erst einmal mit Sonnenschutzmitteln und Produkten zur Wundpflege eingedeckt, sinkt der Umsatz wieder ab, obwohl die Temperaturen noch anhaltend hoch sind bzw. erst ihre Höchstwerte erreichen. Im Herbst, wenn die Temperaturen wieder auf ein angenehmes Niveau für Outdoor-Freizeitaktivitäten absinken, steigt der Umsatz in der Wundpflege hingegen nochmals an.

Abrupte Wechsel am besten

Schwanken die Temperaturen innerhalb einer Woche um mindestens zehn Grad Celsius, ist das sogar noch besser. Das Fazit von **Gregor Pfister**: «Wird es innerhalb einer Woche um zehn oder mehr Grad kälter, so ist dies ein idealer Auftakt für die Erkältungssaison.»

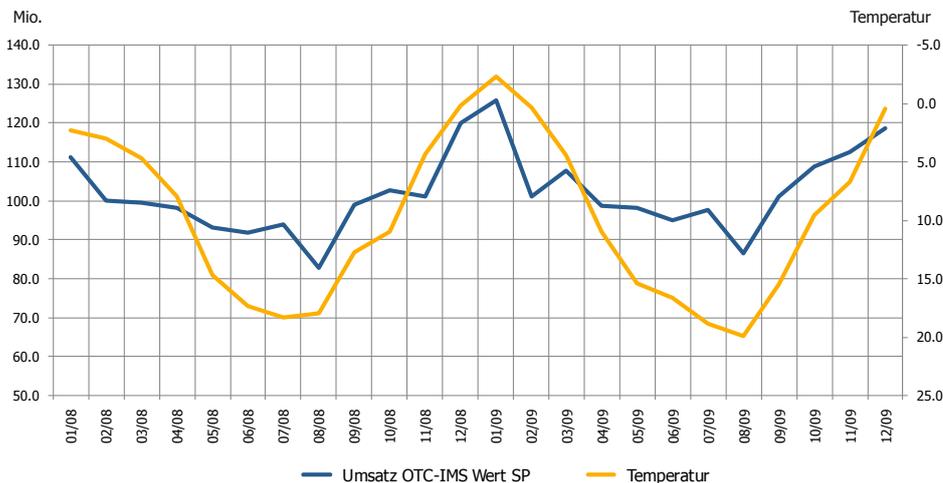
Flavia Kunz

Temperatur und OTC-Medikamente



ims

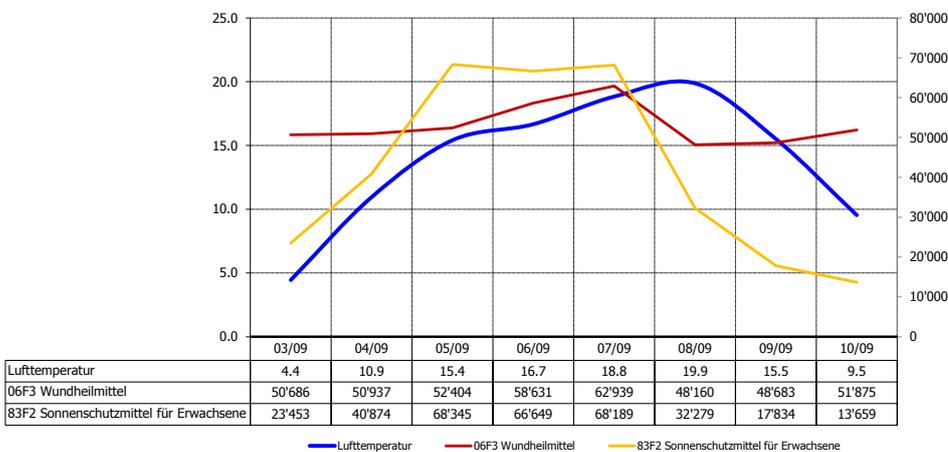
Temperatur und Husten- sowie Erkältungsprodukte



ims

Temperatur und Sonnenschutz-* sowie Wundpflegemittel

*Sonnenschutzmittel zählen nicht zum OTC-Umsatz



ims

Temperaturverlauf - Verkauf Sonnenschutz/Wundheilmittel • 17. März 2010

Le malheur des uns fait le bonheur des autres

Les chiffres d'IMS Health, leader mondial des études et du conseil pour les industries pharmaceutiques et le secteur de la santé, confirment ce que les détaillants ont depuis longtemps pu constater en étudiant leur chiffre d'affaires: plus le passage d'une saison à l'autre est violent, plus les températures en été et en hiver sont extrêmes... meilleur est le chiffre d'affaires de la droguerie. En effet, la canicule booste les ventes de produits solaires et de produits pour les plaies en été, tandis que le froid améliore les ventes de produits contre la toux et les refroidissements en automne et en hiver. Les compléments alimentaires et les produits dermatologiques sont en revanche moins tributaires des variations saisonnières.

Le passage en douceur de l'été à l'automne est le pire qui puisse arriver pour le commerce spécialisé. Autrement dit un été indien suivi d'une période de pluie qui perdure jusqu'en décembre avant de céder peu à peu la place au froid et à la neige. Cette douce transition d'une saison à l'autre est certes idéale, puisqu'elle nous laisse le temps de nous acclimater, de nous habituer progressivement aux températures de plus en plus fraîches. Mais ce scénario idéal pour la santé est catastrophique pour les spécialistes de l'automédication.

Les changements brusques de température boostent les ventes du commerce spécialisé. Vous trouverez les explications de Gregor Pfister, Senior Manager chez IMS Health, sur d-inside.drogoser-ver.ch/inside.pdf – cliquez ensuite sur la colonne et l'article en français s'affichera automatiquement.



**«Wir wollen weiterhin mit
Leistung überzeugen,
denn nicht das Erzählte reicht,
sondern das Erreichte zählt.»**

Marco Baumann, Inhaber der Rausch AG Kreuzlingen

Kein Geschäft um jeden Preis

Interview Seit über sechzig Jahren ist die Firma Rausch im Besitz der Familie Baumann. Der Inhaber Marco Baumann hält seit beinahe vierzig Jahren das Steuer sicher und fest in Händen. Er ist kein bisschen müde und führt das Unternehmen erfolgreich.

120 Jahre Rausch, ein Jubiläum, das nicht viele Unternehmen feiern können. Wie begehen Sie dieses besondere Jahr?

Marco Baumann: Wir haben das «Camillen-Shampooing», das zuerst im Jahr 1900 von J. W. Rausch als medizinische Kopfwäsche entwickelt wurde, neu als «Limited Edition»-Jubiläumflasche aus dem Jahr 1919 aufgelegt und vertreiben es seit Mitte April im Fachhandel. Ein Franken vom Erlös jeder Flasche geht an die Schweizer Berghilfe. Zudem haben wir den Heilkräuter- und Gewürzpflanzengarten, den wir der Stadt Kreuzlingen anlässlich unseres 100-Jahre-Jubiläums geschenkt hatten, jetzt zum 120-jährigen mit einer Photovoltaik-Nachtbeleuchtung ausgestattet, was den Garten zusätzlich attraktiv macht. Ein spezieller Dank für den unermüdlichen Einsatz gebührt all unseren Fachhändlern und insbesondere meinen 160 Mitarbeitenden. Als Zeichen der Anerkennung ist für diese ein Ausflug ins Engadin geplant.

Im Sommer 2009 wurde Rausch in Hongkong zum zweiten Mal für die «beste natürliche Haarpflege» ausgezeichnet. Neben China zählt Rausch in zahlreichen weiteren asiatischen und europäischen Ländern zu den führenden Haarpflegemarken. Was ist Ihr Erfolgsgeheimnis?

Wir bieten naturnahe, hautverträgliche Produkte, die dermatologisch getestet sind und ein sicht- und spürbares Resultat bringen. Wir haben die Wertschöpfungskette im eigenen Haus, arbeiten mit modernsten Anlagen und können so die hohen Qualitätsansprüche, die wir an unsere Produkte stellen, erfüllen und garantieren. Der Fachhandel vertraut unserer Qualität in Produktleistung und Sicherheit, und wir bringen ihm einen guten «Stücknutzen». Die besonderen Pflege- und Problemlösungseigenschaften der Rausch-Produkte sind es, die uns treue Kunden sichern. So zeigte eine Marktuntersuchung, dass über 45 Prozent unserer Kundinnen und Kunden mindestens über drei Jahre hinweg regelmässig Rausch-Produkte einkaufen.

Am Anfang eines jeden Erfolges steht der Mensch. Authentizität ist bei Rausch kein Schlagwort. Deshalb besuche ich alle Märkte persönlich und kenne in jedem Land wichtige Meinungsbilder. Und nicht zu vergessen: Schweizer Qualität ist im Ausland – entgegen allfälliger gegenteiliger Aussagen – nach wie vor ein intakter Wert.

Was bedeuten Ihnen die zahlreichen Nominierungen und Auszeichnungen?

Sie sind für mich eine schöne Bestätigung des fleissigen, soliden und korrekten Handelns, das unserer Firmenphilosophie entspricht. So lassen wir uns beispielsweise nicht unter Druck setzen und exportieren nicht in unsichere Länder. Wir wollen nicht um jeden Preis Geschäfte machen.

Was hat sich in den letzten Jahrzehnten in der Wirtschaft verändert?

Die Menschen und die persönliche Beziehung sind zwar nach wie vor wichtig, doch das Denken in der Geschäftswelt hat sich verändert. Das Geld ist wohl wichtiger geworden und monetäre Beweggründe stehen heute – leider – oft im Vordergrund. So bleiben nachhaltige Werte für die Gesellschaft und der Mittelstandsgedanken auf der Strecke. Gemäss Dr. David Bosshard vom GDI in Rüslikon sollen Manager wieder lernen, sich in die Augen zu schauen und gegenseitiges Vertrauen aufzubauen. Dem kann ich nur zustimmen.

Können Sie das etwas ausführen?

Oft wird heute nur noch nach den besten Konditionen gefragt und Produkte aufgrund dieser Kriterien gekauft. Die Begriffe Qualität, Sicherheit und Vertrauen in ein Produkt werden von Einkäufern oft zweitrangig behandelt. Für uns als Verfechter einer verlässlichen Firmenkultur sind ein hoher Kundennutzen, Kompetenz und Vertrauen wichtig, und so gesehen ist ein möglichst tiefer Preis kaum das richtige Argument. Vor ein paar Jahren hat ein Professor aus Nordrhein-Westfalen geäussert, dass ein Rausch-Shampoo nach Berechnung seiner Studenten gegen achtzig Euro kosten müsste, wenn man die Kosten aller Herstellungsvorgänge genau berechnen und aufs Produkt umlagern würde. ▶

Zur Person

Marco Baumann trat 1968 mit 22 Jahren zur Unterstützung seines Vaters in die Firma Rausch ein. Die Leidenschaft für Pflanzen geht in seine Kindheit zurück, wo Kräutersammeln zu seinen Aufgaben in der Familie gehörte. Was damals noch ein «Muss» war, änderte sich mit den Jahren und wurde zum Hobby. Da sich sein Bruder, Dr. J. Alexander Baumann (SVP/TG), mehr seinem Nationalratsmandat widmen wollte, ist der Vater zweier erwachsener Söhne seit 2006 alleiniger Inhaber der Rausch AG. Trotz 16-stündigen Arbeitstagen und einem prallvollen Terminkalender, der ihn rund um die Welt führt, denkt der 64-jährige noch lange nicht an die Pension. Er liebt seine Arbeit als «Problemlöser» in allen Fragen der Haar- und Körperpflege und übt in seiner spärlich vorhandenen Freizeit noch etliche Ämter in verschiedensten Gremien aus. Gesetzt den Fall, Marco Baumann müsste die Firmenleitung abgeben, würde er «sogleich eine neue Firma gründen».



Aktionen, Rabatte: Die Preisdiskussionen werden im In- wie Ausland immer heftiger geführt. Wie gehen Sie damit um?

Preisaktionen passen nicht zu unserer Philosophie und würden unserem Image schaden. Seit die Zeit der Preisgarantie vorbei ist, ist es zwar um einiges schwieriger geworden, an dieser Strategie festzuhalten. Aber es liegt uns sehr viel an einer Gleichbehandlung der Fachhändler. Ein verlässlicher Partner muss seine Produkte nicht unter ihrem Wert verkaufen. Eine transparente und ehrliche Kommunikation sowie wertvolle Verkaufsförderungsmaterialien und solide Aktivitäten sorgen nebst Produktqualität und Kundennutzen für Nachhaltigkeit und Erfolg.

Mit den Schweizer Kräuter Vital Kapseln haben Sie vor einem halben Jahr das erste Nahrungsergänzungsmittel von Rausch lanciert. Geht die Entwicklung in dieser Richtung weiter?

Wir fahren keine klare Differenzierungsstrategie und wollen uns weiterhin als erste Ansprechpartner und Problemlöser von Haar- und Hautproblemen positionieren. Um die äusserliche Behand-

lung auch von innen zu unterstützen, haben wir unsere Produktpalette mit den Schweizer Kräuter Vital Kapseln zum Einnehmen ergänzt. Mit 23 Wirkstoffen sind wir auch hier einzigartig. Das Produkt ist hervorragend gestartet, weshalb wir bereits einen weiteren «Problemlöser» im Nahrungsergänzungsbereich in den Startlöchern haben.

Vor zwei Jahren haben Ihre Mitarbeitenden Sie zur Wahl zum «Super-Chef» der Region vorgeschlagen. Ein schönes Kompliment: Was ist Ihnen bei der Mitarbeiterführung wichtig?

«Hier bin ich Mensch, hier darf ich's sein!» Dieses Zitat aus Faust ist einer meiner Leitsprüche. Wir sind ein Familienbetrieb, und die Nähe zu den Mitarbeitenden bedeutet mir viel. Ich will wissen, wie es meinen Angestellten geht und wo der Schuh drückt.

Was ist der schönste Ansporn für Rausch?

Die vielen positiven Zuschriften, die wir laufend von zufriedenen Konsumentinnen und Konsumenten bekommen. So hat uns beispielsweise auch die Deutsche Gesellschaft für Dermopharmazie geschrieben, dass unsere Produkte für Personen mit Allergiepotezial die beste Verträglichkeit hätten. Das freut mich.

Was wollen Sie in den nächsten «120» Jahren erreichen?

Wir wollen weiterhin mit Leistung überzeugen, denn nicht das Erzählte reicht, sondern das Erreichte zählt. Auch heute ist es nicht verboten, Gutes zu tun. Unser Sortiment wollen wir weiter spitz statt breit halten und uns in Sachen Qualität und Nutzen von keinem unserer Mitbewerber überbieten lassen.

Flavia Kunz

Rausch AG

Die Firma wurde 1890 vom Friseurmeister Josef Wilhelm Rausch gegründet. 1949 erwarb Josef Baumann-Widmer die Firma, welche seinerzeit drei Mitarbeitende beschäftigte. Sieben Jahre später übernahm die zweite Generation Baumann, Marco und sein älterer Bruder Alexander, die Geschäftsleitung. 1970 stellt Rausch die Empirie ihrer Kräuterextrakte auf wissenschaftliche Basis. Ab 1996 beginnt Rausch zu expandieren und ist heute in 25 Ländern, von Europa über Asien bis hin in den nahen Osten vertreten und betreibt im Ausland vier eigene Gesellschaften. Das jüngste Kind ist die Ende März gegründete Rausch Italia. Heute zählt die Firma in der Schweiz 160 Mitarbeitende. Das Unternehmen wurde letztes Jahr in Hongkong zum zweiten Mal mit dem «Smart Living»-Award ausgezeichnet, erhält dieses Jahr zum siebten Mal in Folge die Auszeichnung als Deutschlands bester Apothekenpartner im Bereich Haarpflege und durfte bereits mehrere Nominationen für den «Prix de beauté» der Zeitschrift «Annabelle» entgegennehmen.

«Derrière le succès se cache un être humain.»

La société Rausch est entre les mains de la famille Baumann depuis plus de 60 ans. Pour fêter son **120^e anniversaire**, elle met en vente une édition limitée du premier shampoing à la camomille développé en 1900. Interview sur d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf du propriétaire actuel, **Marco Baumann**, qui, toujours fringant, tient les rennes de l'entreprise depuis bientôt 40 ans.

Produkte-News

Merz Pharma (Schweiz) AG

Zur Unterstützung der Konzentration und Leistungsfähigkeit! HALIBUT® brain besteht aus einer einzigartigen Kombination von ungesättigten marinen Omega-3-Fettsäuren, Lecithin, Lutein, 10 Vitaminen und zahlreichen Vitalstoffen. HALIBUT® brain Fischöl-Kapseln mit Lecithin – Nahrungsergänzung auf natürlicher Basis. 90 Weichgelatine-Kapseln ohne Gluten und ohne Laktose.

www.halibut.ch



Louis Widmer AG

NEU: Tagescreme UV 10 – perfekter Schutz und strahlend schöner Teint. Die Tagescreme UV 10 spendet intensive Feuchtigkeit und bietet einen wirksamen Langzeitschutz gegen vorzeitige Hautalterung und vor negativen Umwelteinflüssen. Zudem stimuliert und bewahrt die neue Wirkstoffkombination die natürlichen Anti-Ageing-Funktionen der Haut. Für den täglichen Schutz der empfindlichen Gesichtshaut vor schädlichen UV-Strahlen sorgen UVA- und UVB-Filter.

www.louis-widmer.ch



Geistlich Pharma AG

Kelosoft® macht Narben unsichtbar... Glatt, braun, makellos: Das entspricht dem heutigen Bild schöner Haut. Narben nach Schnitten und Abschürfungen, aber auch Verbrennungen oder Operationen sind nicht nur kosmetisch störend, sie können auch körperliche und psychische Beschwerden hervorrufen. Kelosoft® Narbencreme hilft natürlich: Die Behandlung mit Grünöl, einem pflanzlichen Wirkstoff aus Bilsenkraut, ist eine effektive und dennoch schonende Methode in der Narbenbekämpfung.

www.geistlich.ch



Schwabe Pharma AG

Geistig fit! – Ganz natürlich! Höhere Dosierung, einfache Anwendung. Das neue Tebofortin® intens bei Beschwerden wie Konzentrationsmangel, Vergesslichkeit und Schwindelgefühl (bei Arteriosklerose-Beschwerden). Für eine bessere Durchblutung und Sauerstoffversorgung bis in die kleinsten Gewebezellen. Mit dem originalen Ginkgo biloba Spezialextrakt EGb761®, 240 mg täglich, erhältlich in Packungen mit 30 und 90 Filmtabletten.

www.schwabepharma.ch



Die Industrie in der Drogerie

Veranstaltungen Was läuft beim SDV, was gilt es zu den aktuellen Aktivitäten zu wissen, und wo kommt die Industrie ins Spiel? Bereits zum dritten Mal wurden die Vertreter/-innen aus der Industrie in der Drogerie begrüsst.

Rund dreissig Personen aus der Industrie besuchten die diesjährigen PM-Events in Dübendorf und Bern und nutzten die Gelegenheit, sich über die Drogerie, die Verbandstätigkeiten und die aktuellen Themen aus der Branche zu informieren. Das Besondere an den Anlässen? Damit die Besucherinnen und Besucher die Drogerie und ihre Anliegen hautnah erleben, finden die beiden Anlässe immer in einer Drogerie statt. Dieses Mal in der Drogerie Spillmann in Dübendorf und in der Droga Drogerie Burri in Bern. Einige Impressionen aus Bern:

Près de 30 représentants de l'industrie ont assisté aux derniers «**PM-Events**». L'occasion de s'informer sur l'actualité de la branche et les activités de l'ASD. Cette année, les visiteurs ont été accueillis dans les drogueries Spillmann de Dübendorf et Droga Burri, de Berne. Voici quelques images de la manifestation bernoise.



Gastgeber Fred Burri und Reto Aschwanden, Vifor AG.



Wie lassen sich die Medien des SDV einsetzen? Interessiert hören die Vertreter/-innen aus der Industrie und der Drogerie den Vorträgen zu.



Philipp Orth, Vifor AG, und Tony Schläppi, ebi-pharm, stossen auf den Abend an.



Rund um die Drogerie diskutiert wird auch beim Apéro: Nicolai Zanetti, ebi-pharm; Hans Klöti, Drogerie Klöti; Philipp Orth, Vifor AG; Heinrich Gasser, SDV; Tony Schläppi, ebi-pharm, und Fred Burri, Droga Drogerie Burri (v. l. n. r.).



Andreas Locher und Britt Zimmermann, beide Novartis AG, im Gespräch mit Anania Hostettler, SDV.



Nadia Bally, SDV, erklärt Stephan Zobrist von Wander die umfassenden Werbe- und Präsentationsmöglichkeiten, die mit den SDV-Medien möglich sind.



Nicolai Zanetti, ebi-pharm, Hans Klöti, Drogerie Klöti, und Robert Bandi, Drogerie Bandi.



Michael Severus, SDV, Sébastien und Valérie Schmid von Imbiex diskutieren über die aktuellen Gesundheitsmedien.

Auf Sendung



Image Seit Anfang April und noch bis Ende Mai finden die Abendkurse des SDV zu «Wehweh und Bobo» statt. Zwanzig Drogistinnen und Drogisten werden auf verschiedenen Radiostationen zu hören sein, um die Kurse möglichst vielen Eltern, Grosseltern oder Kinderbetreuern/-innen schmackhaft zu machen.

Die Abendkurse des Schweizerischen Drogistenverbands zum Thema «**Wehweh und Bobo – Wissen, was Kindern wirklich hilft**» vom Frühjahr 2009 sind von den Redaktionen verschiedener Lokalradiostationen der Deutschschweiz sehr gut aufgenommen worden. Deshalb hat der SDV die Medienpartnerschaften mit Lokalradios für die kommenden Abendkurse ausgebaut. So werden Beiträge zu «Wehweh und Bobo»-Themen im April und Mai 2010 auf acht Deutschschweizer und drei Westschweizer Lokalradiostationen zu hören sein. Diese decken so zusammen beinahe die gesamte deutsche Schweiz und Teile der Westschweiz ab. Die Partnerschaften bestehen im Wesentlichen aus folgenden Elementen:

- Fünf gestaltete redaktionelle Beiträge während einer Themenwoche im Vorfeld der Kurse
- (Teilweise) Beantwortung von Hörerfragen durch Drogistinnen und Drogisten
- Werbespots für die Kurse

Die Beiträge und Spots werden immer eine Woche vor dem jeweiligen Abendkurs auf dem entsprechenden Lokalradio ausgestrahlt.

Die fünf Themen

1. Wie reagiert man bei Unfällen oder Krankheiten von Kindern richtig?

Was soll man tun, wenn etwas passiert ist?
Wann und wie kann die Drogerie weiterhelfen?

2. Fieber

Welche Sofortmassnahmen helfen?
Mit welchen Komplikationen ist zu rechnen und wann sollte man einen Arzt aufsuchen?

3. Durchfall und Erbrechen

Wie kann die Drogerie mit Naturheilmitteln weiterhelfen?
Wann sollte ein Arzt aufgesucht werden?

4. Korrekte Wundversorgung

Wie wird eine Wunde korrekt gereinigt und desinfiziert?
Bei welchen Verletzungen ist besondere Vorsicht geboten?

5. Richtig vorbereitet für Notfälle und Krankheiten

Was gehört in die Hausapotheke, wenn Kinder im Haus sind?

Les cours du soir «Plaies et bobos» organisés au printemps dernier par l'ASD ont beaucoup intéressé certaines radios locales alémaniques. L'ASD a donc décidé de développer des partenariats avec des radios locales pour cette deuxième édition. Le public pourra donc découvrir des séquences consacrées aux thèmes de «Plaies et bobos» sur huit radios alémaniques et trois radios romandes en avril et en mai 2010. Les partenariats se basent essentiellement sur les éléments suivants:

- cinq émissions diffusées une semaine avant la conférence
- (facultatif) des droguistes répondent aux questions des auditeurs
- spots publicitaires pour les cours

Les émissions et les spots sont toujours diffusés une semaine avant la conférence.

Les cinq thèmes

1. Comment réagir correctement en cas de maladie ou d'accident?

Que faut-il faire en cas d'incident? Dans quel cas peut-on recourir à l'aide de la droguerie? Quelles sont les aides que la droguerie peut proposer?

2. Fièvre

Quelles sont les premières mesures à prendre?
Quelles complications l'enfant peut-il développer?
Quand faut-il impérativement consulter un médecin?

3. Diarrhée et vomissements

Quels remèdes naturels de la droguerie utiliser?
Quand faut-il consulter un médecin?

4. Traiter correctement les plaies

Comment nettoyer et désinfecter une plaie?
Dans quels cas doit-on être particulièrement prudent?

5. Paré en cas d'urgences et de maladies

Que doit impérativement contenir une pharmacie familiale quand le ménage a des enfants?

Les droguistes sur les ondes

Les émissions seront toujours diffusées la semaine précédant les cours. La liste suivante vous permet de voir quels droguistes assureront la promotion des cours sur les ondes des radios locales.

Diese Drogistinnen und Drogisten gehen auf Sendung

Die Beiträge werden immer eine Woche vor dem jeweiligen Abendkurs ausgestrahlt. Welche Drogisten man wann hört und für welche Kursorte momentan geworben wird, findet man in der folgenden Aufzählung.

Kalenderwoche 14, 5.–9. April

	Drogerie	Ort	Radio	Kursorte
 Ullius Andrea	Drogerie Ullius	Chur	Grischa	Buchs, Chur, Samedan
 Mosca Isabella	Drogaria Mosca AG	Samedan		

Kalenderwoche 15, 12.–16. April

 Wingeier Andrea	Dropa Drogerie Rosenberg	Winterthur	Radio TOP West und Ost	Bülach, Buchs, Frauenfeld, Herisau, Meilen, Pfäffikon (SZ), Romanshorn, St. Gallen, Winterthur, Zürich
 Buchs Roman	Drogerie Buchs	Aadorf		
 Dobler Peter	Drogerie Dobler	Lachen	Radio Zürisee	Meilen, Pfäffikon (SZ), Niederurnen, Zürich

Kalenderwoche 16, 19.–23. April

 Löffel Toni	Kräuterhaus-Drogerie Zeller AG	Solothurn	Radio 32	Aarberg, Langenthal, Solothurn, Zofingen
 Frey Willi	Drogerie Frey GmbH	Gerlafingen		
 Jaquet Alain	Drogerie Jaquet	Vevey	Rhône FM	Sierre
 Baranzini Tony	Drogerie Suter	Aarau	Argovia	Baden, Lenzburg, Zofingen
 Schumacher Jana	Drogerie Viatte	Suhr		

Kalenderwoche 17, 26.–30. April

		Drogerie	Ort	Radio	Kursorte
	Süess Angela	Dropa Drogerie Günther AG	Interlaken	Radio BeO	Thun, Interlaken
	Von Arx Stefan	Drogerie Chartreuse	Hünibach		
	Minder Nadia	Bahnhof-Drogerie Worb GmbH	Worb	Capital FM	Aarberg, Burgdorf, Bern
	Mani Christine	Dropa Drogerie Lyss AG	Lyss		

Kalenderwoche 19/20, 13.–18. Mai

	Morgenthaler Jean	Drogerie J. Morgenthaler Courrendlin SA	Delémont	RJB/RFJ	Delémont
--	-------------------	---	----------	----------------	----------

Kalenderwoche 20, 17.–21. Mai

	Moser Michael	Einsiedler Drogerie	Einsiedeln	Sunshine	Cham, Luzern, Schwyz
	Diener Marianne	Dropa Drogerie Diener AG	Ebikon		
	Niklaus Beat	Dropa Drogerie Niklaus	Küssnacht a/R		
	Schwery Daniel	Wäsmeli Drogerie & Reformhaus GmbH	Luzern		
	Hermann Stefan	Drogerie Hermann	Unterägeri		



Wir unterstützen Sie!

Arbeitsmarktfähigkeit Bis in die Achtzigerjahre waren Stellenwechsel viel seltener, ein Arbeitsplatz galt – sofern man gute Leistungen erbrachte und sich entsprechend weiterbildete – als sicher. Heute hat die Arbeitsmarktfähigkeit die Arbeitsplatzsicherheit abgelöst.



Foto: pixelio.de

Kaum ein Unternehmen kann mehr Arbeitsplatzsicherheit gewährleisten. Dies auch in Branchen, die bisher als «sicher» galten. Der Begriff «Arbeitsmarktfähigkeit» ist jedoch geradezu zu einem Schlagwort geworden. Als Arbeitnehmer kann man nicht mehr auf eine sogenannte «sichere» Stelle zählen, vielmehr muss man dafür sorgen, auf dem Arbeitsmarkt jederzeit gute Chancen zu haben.

Wovon hängt die Arbeitsmarktfähigkeit ab?

Arbeitsmarktfähig sein, heisst flexibel auf neue Aufgaben einzugehen. Ein Arbeitnehmer kann heute nicht davon ausgehen, dass eine allfällige neue Stelle exakt denselben Aufgabenbereich enthalten wird. Neben der Flexibilität sind die Fähigkeit, sich rasch neues Wissen anzueignen, und die Bereitschaft auf neue Situationen einzugehen, nötig.

Gefordert ist zudem der Überblick über Aufgaben und Prozesse, die über den (heutigen) Aufgabenbereich hinausgehen, und neben der fachlichen Kompetenz auch die Sozialkompetenz.

«Brauchen Sie diesen Kurs für Ihre heutige Aufgabe wirklich?»

Arbeitgeber sind primär daran interessiert, dass sich Angestellte Wissen und Kompetenzen aneignen, die unmittelbar am aktuellen Arbeitsplatz verwertet werden können. Als Arbeitnehmer sollte man jedoch auch daran arbeiten, seine Kompetenzen zu erweitern. Langfristig betrachtet sollte es auch im Interesse des Arbeitgebers liegen, wenn ein Arbeitnehmer seinen Einsatzbereich erweitert. Schliesslich ist ein Arbeitgeber auf flexibel einsetzbare Mitarbeitende angewiesen.

Welche Weiterbildung ist für mich geeignet?

Leider werden Weiterbildungen oft nach Modetrends besucht. Das Ansammeln irgendwelcher Kurse stellt aber keinen langfristigen Nutzen dar. Wichtiger ist, den Arbeitsmarkt zu beobachten und neue Trends ausfindig zu machen. Nach dieser Analyse bestimmen Sie, welche Fähigkeiten Ihnen fehlen, aber in den nächsten Jahren gefragt werden könnten.

Deshalb werde ich Mitglied bei Droga Helvetica

Droga Helvetica, der Verband der angestellten Drogistinnen und Drogisten, **gewährt ihren Mitgliedern Ausbildungs- und Weiterbildungen**. Unser Verband möchte damit einen Beitrag zu Ihrer Arbeitsmarktfähigkeit leisten.

Weitere Dienstleistungen und Näheres zum Studienfonds entnehmen Sie unserer Homepage www.droga-helvetica.ch.

Jusque dans les années 80, les salariés changeaient rarement d'employeur et les emplois étaient relativement sûrs. Aujourd'hui, les **conditions du marché du travail** ont sonné le glas de la **sécurité de l'emploi**. Droga Helvetica vous explique de quoi dépend la **capacité concurrentielle** sur le marché du travail et comment choisir une **formation professionnelle continue** adaptée à votre situation 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.

Erste Änderungen verabschiedet

Heilmittelgesetz Am 24. März 2010 hat der Bundesrat den ersten Teil der Verordnungen zum Heilmittelgesetz-Verordnungspaket III überarbeitet und verabschiedet.

Die Arzneimittel-, die Medizinprodukte- und Tierarzneimittelverordnung: Zu diesen drei Verordnungen des Heilmittelgesetzes hat der Bundesrat Ende März Änderungen beschlossen. Für die Drogerie besonders wichtig waren dabei die Änderungen in der Arzneimittelverordnung. So sollen die Anerkennung von im Ausland zugelassenen Arzneimitteln in der Schweiz neu vereinfacht und die Abgabekompetenzen für Drogistinnen und Drogisten flexibler gehandhabt werden können.

Vereinfachtes Zulassungsverfahren

Arzneimittel, die im Ausland nach gleichen Vorgaben wie in der Schweiz, zugelassen sind, sollen neu einfacher eingeführt werden können. Das heisst, für diese Arzneimittel sieht die aktualisierte Verordnung nun ein effizientes und vereinfachtes Zulassungsverfahren vor. Dadurch soll in bestimmten Fällen auf eine wissenschaftliche Begutachtung verzichtet werden können und somit die Verfügbarkeit von Arzneimitteln verbessert werden. Was genau das für die einzelnen Firmen, die Arzneimittel herstellen, bedeutet, ist momentan noch unklar. Das Heilmittelinstitut Swissmedic erwartet von der Änderung jedoch eine Entlastung. Das Ziel dieser: Die übrigen Bearbeitungszeiten sollen verkürzt werden können.

Abgabekompetenz für Drogistinnen und Drogisten

Die zweite Änderung der Arzneimittelverordnung war besonders von den Solothurner Drogistinnen und Drogisten mit Spannung erwartet worden. So hatten sie sich im Vorfeld stark dafür eingesetzt, dass ihre abgelaufene Übergangsfrist, bis das neue Heilmittelgesetz in Kraft tritt, verlängert wird. Ihrem Anliegen wurde vom Bundesrat Rechnung getragen. So erhalten die Drogistinnen und Drogisten, die vor der Einführung des Heilmittelgesetzes von 2002 erweiterte Abgabekompetenzen hatten, wieder dieselben Abgabeberechte. Das heisst, in den Kantonen, in denen in der Drogerie vor dem 1. Januar 2002 ebenfalls Liste-C-Medikamente abgegeben werden durften, dürfen diese nun wieder abgegeben werden. Vorausgesetzt, der Kanton gestattet es. So sollen die Kantone neu die Möglichkeit haben,

die Abgabekompetenzen der Drogistinnen und Drogisten zu erweitern, falls die flächendeckende Versorgung des Kantons mit diesen Arzneimitteln nicht gewährleistet ist. Die neue Regelung ist am 15. April 2010 in Kraft getreten und gilt solange, bis mit der ordentlichen Revision des Heilmittelgesetzes eine definitive, schweizweit einheitliche Regelung erlassen wird. Von der Änderung betroffen sind die Kantone Appenzell Ausser- und Innerrhoden, Glarus, Nidwalden, Obwalden, Solothurn, Schwyz und Uri. Die nächste Überarbeitung der Verordnungen zum Heilmittelgesetz wird auf Anfang Juni 2010 erwartet. Das für die Drogerie dabei wichtigste Thema ist die Überarbeitung des Kapitels «Herstellung von zulassungsfreien Arzneimitteln nach eigener Formel» in der Drogerie besser bekannt als Hausspezialitäten.

Flavia Kunz

Le 24 mars, le **Conseil fédéral** a adopté les **modifications de trois ordonnances** qui se rattachent à la **loi fédérale sur les produits thérapeutiques (LPTh)**. A la clé, une **simplification** des procédures d'autorisation et, surtout, la **reconnaissance** de la **compétence professionnelle** des droguistes. Pour en savoir plus, rendez-vous sur d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf – cliquez ensuite sur l'encadré et l'article en français s'affichera automatiquement.

Änderungen der Arzneimittelverordnung

Die Arzneimittelverordnung vom 17. Oktober 2011 wird wie folgt geändert:

Art. 5a Im Ausland zugelassene Arzneimittel und Verfahren (Art. 13 HMG)*

- 1 Beantragt eine Gesuchstellerin die Zulassung oder die Änderung einer Zulassung für ein Arzneimittel oder ein Verfahren, für welches die Zulassung in einem Land mit vergleichbarer Arzneimittelkontrolle bereits erteilt worden ist, so berücksichtigt das Institut die Ergebnisse der dafür durchgeführten Prüfungen, falls folgende Anforderungen erfüllt sind:
 - a. Die eingereichten Unterlagen aus dem ausländischen Verfahren, einschliesslich aller Änderungsanzeigen, sind nicht älter als fünf Jahre und entsprechen dem Stand der Zulassung im Ausland.
 - b. Es liegen alle Begutachtungsentscheide samt den dazu gehörigen Prüfungsergebnissen vor, welche im Rahmen von ausländischen Zulassungsverfahren ergangen sind.
 - c. Die Unterlagen enthalten alle für die Schweiz geforderten Angaben insbesondere zur Arzneimittelinformation und Kennzeichnung.
 - d. Die Unterlagen liegen in einer Amtssprache, in Englisch oder in einer Übersetzung in eine dieser Sprachen vor. Im Falle einer Übersetzung muss die Gesuchstellerin die Korrektheit der Übersetzung bestätigen.
- 2 Die Unterlagen nach Absatz 1 Buchstabe a können geringfügig von den im Ausland eingereichten Unterlagen abweichen, wenn dies hinreichend begründet wird. Eine geringfügige Abweichung ist namentlich eine andere Bezeichnung des Arzneimittels, eine andere Packungsgrösse oder eine andere Primär- oder Sekundärverpackung.

- 3 Liegt eine Zulassung in einem Mitgliedstaat der EU oder EFTA vor, so kann das Institut die jeweils gültige Form der Arzneimittelinformation auch für das Inverkehrbringen des Arzneimittels in der Schweiz genehmigen; vorbehalten bleiben Artikel 14 ff.
- 4 Das Institut veröffentlicht eine Liste der Länder mit vergleichbarer Arzneimittelkontrolle.

Art. 5b Anwendung auf Verfahren und Arzneimittel mit bekannten Wirkstoffen

- 1 Bei Gesuchen um Zulassung eines Verfahrens oder eines Arzneimittels mit bekannten Wirkstoffen beschränkt sich das Institut grundsätzlich auf eine Prüfung der eingereichten abschliessenden Prüfungsergebnisse (Evaluationsberichte) der ausländischen Behörde. Wecken diese Berichte oder eigene frühere Begutachtungen wesentliche Bedenken, so führt das Institut eine auf die bedenkenerweckenden Punkte beschränkte, eigene wissenschaftliche Begutachtung durch.
- 2 Bei Evaluationsberichten der zentralen Europäischen Arzneimittelbehörde (European Medicines Agency, EMA) und der Arzneimittelbehörde der Vereinigten Staaten von Amerika (United States Food and Drug Administration, US-FDA) verzichtet das Institut auf die Prüfung des Evaluationsberichts, es sei denn, die Entscheide dieser Behörden widersprechen sich oder das Institut hat aufgrund eigener früherer Begutachtungen wesentliche Bedenken gegenüber diesen Entscheiden.

* Die Artikel 5a–5d treten am 1. Juli 2010 in Kraft.

Art. 5c Anwendung auf Arzneimittel mit neuen Wirkstoffen und die Erweiterung von deren Indikationen

Gesuche um Zulassung eines Arzneimittels mit neuem Wirkstoff oder dessen Indikationserweiterung unterzieht das Institut in der Regel einer umfassenden wissenschaftlichen Begutachtung. Es kann die Begutachtung in begründeten Fällen auf Gesuch hin oder von Amtes wegen, gestützt auf entsprechende ausländische Prüfungsergebnisse, angemessen reduzieren.

Art. 5d Parallele Verfahren in der Schweiz und im Ausland

Ergeht während eines laufenden Zulassungsverfahrens in der Schweiz ein Antrag der EMA an die EU-Kommission für das gleiche Arzneimittel oder Verfahren, so wendet das Institut auf Gesuch hin die Artikel 5a–5c analog an. Bestehen aufgrund der bis zu diesem Zeitpunkt erfolgten eigenen Begutachtung wesentliche Bedenken an den Prüfungsergebnissen der EMA, setzt das Institut seine wissenschaftliche Begutachtung fort.

Art. 25b Abs. 1 und 3 erster Satz**

- 1 Kantone, in denen am 1. Januar 2002 eidgenössisch diplomierte Drogistinnen und Drogisten zur Abgabe von Arzneimitteln der Abgabekategorie C ermächtigt waren, dürfen Drogistinnen und Drogisten die Abgabe von Arzneimitteln der Abgabekategorie C gestatten, sofern die Voraussetzung nach Artikel 25 Absatz 4 HMG erfüllt ist.
- 2 Die Ermächtigung ist auf zwei Jahre zu beschränken. Sie kann auf Gesuch hin erneuert werden.
- 3 Ist die Voraussetzung nach Artikel 25 Absatz 4 HMG nicht mehr erfüllt, so ist die Ermächtigung zu widerrufen. ...

** Diese Änderung tritt unter Vorbehalt von Absatz 2 am 15. April 2010 in Kraft.

Online-Umfrage Sondage en ligne

Wie hat sich Ihr Umsatz im ersten Quartal 2010 entwickelt?

Sagen Sie uns Ihre Meinung auf:
www.d-flash.ch/umfrage

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

Ergebnisse der letzten Umfrage

Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeitenden?



- 7% Meine Mitarbeitenden werden regelmässig mit Leistungsgeschenken wie bspw. einzelnen Geldbeträgen belohnt.
- 12% Wir veranstalten regelmässig teaminterne Wettbewerbe, bei denen der erfolgreichste Mitarbeiter belohnt wird.
- 59% Wir veranstalten regelmässig gemeinsame Unternehmungen oder Abendessen.
- 22% Wir schaffen lediglich ideale Arbeitsbedingungen, denn Mitarbeitende kann man nicht motivieren. Das müssen sie selbst tun.

Comment votre chiffre d'affaires a-t-il évolué durant le premier trimestre 2010?

Donnez-nous votre avis sur:
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.)

Résultat du dernier sondage

De quelle façon motivez-vous vos collaborateurs?



- 12% Nos collaborateurs reçoivent régulièrement des primes de performance.
- 38% Nous organisons régulièrement des concours qui récompensent le collaborateur le plus performant.
- 25% Nous organisons régulièrement des sorties ou des repas en commun.
- 25% Nous nous contentons de créer des conditions de travail optimales, car la motivation est l'affaire personnelle des collaborateurs.

Hautnah beraten

Kosmetik Die Haut der Kundinnen und Kunden richtig einschätzen, die passenden Produkte empfehlen, preisgerecht argumentieren: Beratung rund um die Haut ist anspruchsvoll. Einige nützliche Tipps und Verkaufsargumente.



Zufrieden steckt die Kundin den weissen Glastiegel mit dem Verschluss aus gebürstetem Aluminium in ihre Handtasche und verlässt die Drogerie. Sie hat soeben 280 Franken für 75 ml Hautcreme ausgegeben. So viel kostet die «Mastercreme», die jüngste Innovation von Juvena. In der Drogerie-Parfümerie Hofstettler in Stäfa (ZH) gehören solche Verkaufsszenen zum Alltag. Auch andere hochpreisige Kosmetikmarken werden gut verkauft. Die in der Kosmetikabteilung tätige Drogistin **Ursula Dumoulin** kennt die Geheimnisse einer kompetenten Hautberatung. Erster Schritt zum Erfolg: «Auf die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden eingehen!» Das wichtigste Hilfsmittel hierfür seien Fragen, verrät die Zürcher Oberländerin. Grund: «Wer Fragen stellt, rückt die Bedürfnisse der Kundin in den Mittelpunkt und regt zum Mitdenken an.»

Gut zu wissen

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

Mit anderen Worten: Selbst wenn Ursula Dumoulin den Hauttyp einer Kundin auf den ersten Blick erkennt, hütet sie sich vor Feststellungen wie «Sie haben eine fettige Haut» oder «Ihre Haut sieht trocken aus». Stattdessen fragt sie: «Wie schätzen Sie Ihren Hauttyp ein?»

«Die meisten Kundinnen kennen ihre Haut gut und schätzen sie auch richtig ein», hat die langjährig erfahrene Drogistin beobachtet. «Ist dies trotzdem einmal nicht der Fall, frage ich nach dem Hautgefühl der Kundin.» Die Antwort darauf erlaube in den meisten Fällen, den Hauttyp korrekt einzuschätzen. Besonders häufig sei die trockene Haut: «Sie neigt zum Spannungsgefühl, vor allem nach dem Waschen, und obwohl wiederholt Creme aufgetragen wird.»

Auch der aktuelle Hautzustand könne mithilfe von Fragen bestimmt werden, weiss Ursula Dumoulin, vorab den folgenden:

- Haben Sie Hautunreinheiten?
- Springt die Haut elastisch zurück, wenn Sie sie kneifen? (Tut sie das nicht, liegt ein Feuchtigkeitsmangel vor.)
- Neigt Ihre Haut zu Schüppchenbildung? (Besonders in der Übergangszeit ein häufiges Symptom für Feuchtigkeitsmangel.)
- Reagiert Ihre Haut mit Irritationen auf innere oder äussere Einflüsse (Medikamente, Stress usw.)?

Genauere Gesichtskontrolle

Besonders gründlich nimmt es Ursula Dumoulin, wenn eine Kundin mit dem Wunsch nach einem neuen Produkt in die Drogerie kommt. In diesem Fall zieht die Kosmetikberaterin gerne die Hauttabelle von Clinique bei, die zielsichere Rückschlüsse auf den Hauttyp ermöglicht. Allerdings braucht diese Befragung fünf bis zehn Minuten Zeit. Dazu Ursula Dumoulin: «Nicht alle Kundinnen können oder wollen sich diese Extrazeit nehmen.»

Dennoch gebe es auch Kundinnen und Kunden, die sich sogar Zeit für eine noch aufwendigere Hautbeurteilung nehmen: Genauer gesagt für eine dreissigminütige Beratung in einer ruhigeren Ecke der Drogerie, wo mehrmals im Jahr während zwei bis drei Tagen ein Hautanalysegerät von Juvena mitsamt einer Beraterin «stationiert» ist. «Diese Gratisdienstleistung steigert den Produktverkauf und vertieft die Kundenbindung», hat Ursula Dumoulin beobachtet.

Ganzheitlich beraten

Sind Hauttyp und Hautzustand bestimmt, lenkt die Kosmetikberaterin das Gespräch auf die Wahl des optimalen Pflegeprodukts. Auch hier seien Fragen die optimale Gesprächshilfe, unterstreicht Ursula Dumoulin: «Es ist wichtig heraus-

zufinden, ob die Kundin oder der Kunde bestimmte Marken bevorzugt und was ihr oder ihm besonders wichtig ist.»

Die Antwort der Kundin erleichtert die Wahl des richtigen Produkts, sagt Ursula Dumoulin. Ausserdem ergebe sich daraus nicht selten eine ganzheitliche Beratung. Beispielsweise wenn die Kundin erwähne, dass sie Medikamente einnehme, Wechseljahrbeschwerden habe, gerade eine Abmagerungskur mache oder sich suboptimal ernähre. In solchen Fällen kommen auch Ursula Dumoulin's Fachkenntnisse als Vitalstofftherapeutin zum Zug: «Ich erkläre der Kundin, was Vitamine, Mineralstoffe und Aminosäuren in der Haut bewirken. Das führt gelegentlich zu einer ergänzenden Vitalstoff- oder Schüssler-Salz-Therapie.»

Kardinalfehler bei der Reinigung

Daneben ermöglicht ein intensives Kundengespräch, weitverbreitete Pflegefehler aufzudecken. Besonders häufig ist die mangelnde oder fehlerhafte Gesichtereinigung. «Viele Kundinnen sparen bei der Reinigung. Sie waschen ihre Gesichtshaut nur mit Wasser!» bekräftigt die Droginistin. So könne man Fett, Schmutz, Kosmetik und Schadstoffe nicht lösen. Zudem bringe die beste Creme nichts bzw. zu wenig, wenn sie auf die mangelhaft gereinigte Haut aufgetragen werde. Aus diesem Grund macht Ursula Dumoulin ihre Kundinnen darauf aufmerksam, dass sich der Kauf einer guten Hautcreme erst lohnt, wenn die Haut sorgfältig gereinigt ist und dass es weniger Creme braucht, wenn die Haut vorher mit einem Tonic befeuchtet wird.

Mitunter macht es zudem Sinn, die Kundinnen und Kunden daran zu erinnern, wie Reinigungsprodukte aufgetragen werden, sagt eine andere Fachfrau: **Monica Wagner**, Leiterin der Abteilung Kosmetik in der St. Galler Drogerie-Parfümerie Alpestein: «Die Reinigungslösung immer mit den Fingern, in kreisenden Bewegungen und ohne Druck einmassieren. Danach einen Wattebausch nehmen und das Tonic sanft über die Haut verteilen, um allfällige Rückstände zu entfernen.» Wichtig sei zudem der Hinweis, dass die Inhaltsstoffe des Tonics auf die Bedürfnisse der Haut abgestimmt seien.

Weitere Beobachtung: Während die ei-

nen ihre Haut zu wenig reinigen, fallen die Besitzer/-innen fettiger Haut häufig ins andere Extrem: Sie waschen ihr Gesicht zu oft oder zu aggressiv in der Hoffnung, dadurch lästige Talgabsonderungen loszuwerden und eine matte, nicht glänzende Haut zu bekommen. «Das Gegenteil ist der Fall», weiss Monica Wagner. «Die Haut registriert, wenn das gewohnte Fett fehlt, und produziert immer mehr davon, um den Verlust wettzumachen. Deshalb darf auch fettige Haut maximal zweimal täglich, also morgens und abends, gereinigt werden.»

Ein anderer Punkt von Interesse: Gut informierte Kundinnen sagen mitunter, dass das gründliche Reinigen der Gesichtshaut «den Säureschutzmantel zerstöre». Dieser Sorge könne man mit dem Hinweis begegnen, dass fettlösliche Reinigungsmittel den natürlichen Hydrolipidmantel der Haut (früher: «Säureschutzmantel») zwar reduzieren, dass sich dieser aber innerhalb von ein bis zwei Stunden wieder aufbaue, empfiehlt Monica Wagner.

Wirkungen in der Lederhaut

Auf der Suche nach einem geeigneten Pflegeprodukt stellen Kundinnen und Kunden mitunter Fragen zu Werbeversprechungen, beispielsweise dass eine Creme Schäden an den Kollagenfasern repariere oder die Haut verjünge. Erfahrene Beraterinnen wie Ursula Dumoulin und Monica Wagner stützen sich in solchen Fällen auf die Studien der Kosmetikerhersteller. ▶



Die feuchtigkeitsarme Haut neigt vor allem nach dem Waschen, und obwohl wiederholt Creme aufgetragen wird, zum Spannungsgefühl.

Conseils à fleur de peau

Analyser correctement le type de peau des clients, leur recommander les produits adaptés, choisir des arguments convaincants concernant les prix: donner des conseils sur la peau est très exigeant. Voici quelques conseils utiles et de précieux arguments de vente. La droguiste Ursula Dumoulin, qui travaille dans le secteur cosmétique de la droguerie-parfumerie Hofstetler à Stäfa (ZH), sait parfaitement ce qui fait la qualité des conseils relatifs à la peau. Première étape pour réussir: «Etre à l'écoute des attentes des clients.» Pour ce faire, la droguiste zurichoise conseille de poser des questions. «En posant des questions, on donne la priorité aux attentes des clients et on les fait participer à la réflexion.»

Autrement dit, même si Ursula Dumoulin reconnaît le type de peau de sa cliente au premier coup d'œil, elle ne lance pas immédiatement des affirmations telles que «vous avez la peau grasse» ou «votre peau semble sèche». Au contraire, elle demande: «Comment trouvez-vous votre peau?» «La plupart des clientes connaissent très bien leur peau et arrivent bien à évaluer son état», constate cette droguiste qui a de longues années d'expérience. «Et lorsque ce n'est pas le cas, je leur demande quelles sensations cutanées elles ressentent.» La réponse permet généralement de déterminer exactement le type de peau de la cliente.

Choix du produit

Ceci fait, la droguiste peut orienter la discussion sur le choix du produit de soin optimal. «Il est alors important de savoir si la cliente privilégie certaines marques et ce qui lui tient le plus à cœur.» Les réponses de la cliente facilitent alors le choix du produit. Il n'est d'ailleurs pas rare que l'entretien de conseil sur la peau devienne une consultation à part entière. Par exemple lorsque la cliente indique qu'elle prend certains médicaments, souffre de troubles de la ménopause, vient d'entamer un régime ou n'a pas une ▶

Grundsätzlich ist zu beachten, dass Versprechungen, welche die Lederhaut betreffen, in einen kosmetisch-medizinischen Grenzbereich fallen: Gemäss gültiger Kosmetikrichtlinie (76/768/EWG vom 27. Juli 1976) dürfen kosmetische Stoffe oder Zubereitungen die Haut reinigen, parfümieren, schützen und in gutem Zustand halten. Es gilt als «unerwünscht», dass ein Kosmetikum in die Lederhaut eindringt und damit auch in den Blutkreislauf gelangt.

Dennoch kommt Letzteres immer wieder vor, wie Studien und Messungen zeigen. Was nicht heisst, dass eine systematische und «kalkulierbare» Beeinflussung der Lederhaut möglich ist.

«Die gesunde, normale Haut ist eine prima Schutzbarriere, die Wirkstoffe sehr selektiv durchlässt», sagt in diesem Zusammenhang der Wiener Dermatologe **Prof. Dr. med. Wolfgang Raab**. Es sei mehr als fraglich, ob kosmetische Wirkstoffe, die auf die gesunde Haut aufgebracht werden, überhaupt in die tiefere Epidermis gelangen, geschweige denn in die Lederhaut. Auch hänge die Eindringtiefe vom momentanen Hautzustand, der Auftragsfläche und der Dosierungshöhe ab.

Wirkungen in der Oberhaut

Gut erforscht und hinlänglich belegt sind dagegen die Wirkungen kosmetischer Präparate auf die Oberhaut (Epidermis).

Dazu gehören: Lichtschutz, Verstärkung der Hautbarriere, Schutz vor freien Radikalen, Desinfektion, Befeuchtung der oberen Epidermisschichten, Auffüllen von kleinen Unebenheiten und damit optische Glättung, sowie kosmetisch-medizinische «Instandhaltung».

Ein Beispiel für Letzteres ist die Anwendung der Creme Remederm (Louis Widmer), die das Gleichgewicht der empfindlichen, sehr trockenen Epidermis mithilfe von Borretschöl, Urea und Silberpartikeln wiederherstellt.

Vier bewährte Verkaufsargumente:

- Tagescremen mit UV-Filter können lichtbedingten Hautschäden wie Falten und Pigmentflecken vorbeugen.
- Der Verlust von Feuchtigkeit und Fett der Haut lässt sich mit einer schützenden, fetthaltigen Tagescreme stark reduzieren.
- Die Haut kann mit speziellen Stoffen zusätzlich befeuchtet werden, zum Beispiel mit Hyaluronsäure, Urea (Harnstoff), den Vitaminen A und E, Aminosäuren und pflanzlichen Ölen.
- Radikalfänger wie z.B. Vitamin A, Vitamin E und Grüntee-Extrakt schützen die Haut zusätzlich.

Basalzellen im Visier

In den letzten Jahren wurde die Basalzellschicht (Stratum basale) besonders intensiv erforscht: In dieser untersten

Schicht der Oberhaut befinden sich die Stammzellen bzw. Mutterzellen der Epidermis. Sie sind für die Bildung neuer Zellen und für die Regeneration von beschädigten Zellen verantwortlich. Anzahl und Funktion der Hautstammzellen nehmen mit steigendem Alter ab.

Bereits sind erste kosmetische Wirkstoffe auf dem Markt, welche auf die Stimulierung der epidermalen Stammzellen zielen. Ein Beispiel hierfür ist der Pflanzenextrakt «PhytoCellTec», der aus der alten Schweizer Apfelsorte «Uttwiler Spätlauber» gewonnen wird. Enthalten ist der Wirkstoff unter anderem in Produkten von Lancôme, Babor und Juvena.

Doch auch diese kosmetische Innovation erntet nicht nur Lob. Manche Dermatologen weisen darauf hin, dass eine Steigerung der mitotischen Teilungsrate von Hautstammzellen nicht grundsätzlich wünschenswert sei.

Dazu Prof. Dr. med. Wolfgang Raab: «In einer normalen, gesunden Haut befindet sich 1 auf 600 Basalzellen in Zellteilung. Die Verwendung eines unpassenden Hautpflegemittels kann diese Basalzellschicht ständig leicht reizen, sodass es zu einer gesteigerten Zellteilung kommt und ein leicht unangenehmes Hautgefühl entsteht.» Werde das falsche Kosmetikprodukt durch ein Produkt ersetzt, das dem Hautzustand entspreche, würden sich die Zellteilung und das Hautgefühl wieder normalisieren.

Schüssler-Salze für die Haut

Immer wieder berichten Frauen, sie hätten eine schönere Haut, seit sie Schüssler-Salze einnehmen.

Gemäss dem Zürcher Schüssler-Therapeuten **Jo Marty** können folgende Salze zur Normalisierung des Hautbildes beitragen:

Hautzustand	Schüssler-Salz innerlich	Schüssler-Salbe äusserlich
Trockene Haut	Nr. 8 Natrium chloratum D6 (vormittags 3 x 1)	Nr. 10 Natrium-sulfuricum-Salbe (Tag)
	Nr. 7 Magnesium phos. D6 (nachmittags 3 x 1)	Nr. 6 Kalium-sulfuricum-Salbe (Nacht)
	Nr. 1 Calcium fluoratum D12 (3 x 1 über den Tag verteilt)	
Fettige Haut	Nr. 11 Silicea D12 (vormittags 3 x 1)	Nr. 11 Silicea-Salbe (Tag)
	Nr. 3 Ferrum phos. D12 (nachmittags 3 x 1)	Nr. 9 Natrium-phos.-Salbe (Nacht)
	Nr. 9 Natrium phos. D6 (abends 3 x 1)	
Mischhaut	Nr. 10 Natrium sulfuricum D6 (vormittags 3 x 1)	Nr. 8 Natrium-chloratum-Salbe (Tag)
	Nr. 12 Calcium sulfuricum D6 (nachmittags 3 x 1)	Nr. 1 Calcium-fluoratum-Salbe (Nacht)
	Nr. 5 Kalium phosphoricum D6 (abends 3 x 1)	

Das Hautgefühl oder der Preis sind für den Verkauf eines Hautpflegeprodukts entscheidend.

Hautgefühl und Preis entscheidend

Dennoch scheint es, dass nicht die Fakten, sondern weitaus häufiger das Hautgefühl oder der Preis entscheidend sind für den Verkauf eines Hautpflegeprodukts: «Viele Frauen verzichten auf eine teurere, auf sie zugeschnittene Creme und kaufen stattdessen ein billigeres, weniger adäquates Produkt», unterstreicht Monica Wagner. Hingegen stellt Ursula Dumoulin fest: «Bewirkt eine Creme ein gutes Hautgefühl, bezahlen die meisten Kundinnen und Kunden bereitwillig auch einen stolzen Preis.» Kein Wunder, wird das grosszügige Verteilen von Hautcreme-Mustern in der Drogerie-Parfümerie Hofstetter als wichtige verkaufsfördernde Massnahme betrachtet. Erst wenn eine Kundin trotz gutem Gefühl zögert, rechtfertigt Ursula Dumoulin den Produktpreis mit einem Hinweis auf die Kosten für Forschung und Entwicklung der Herstellerfirma.

Individuell beraten

Der langfristige Erfolg der drogistisch-kosmetischen Beratung hängt stark von der Auswahl der richtigen Pflegepräparate ab. Diese müssen den Hauttyp und Hautzustand der Kundinnen und Kunden berücksichtigen. So ist der Hauttyp (trocken, fettig, gemischt) weitgehend genetisch festgelegt und verändert sich höchstens langfristig. Im Vergleich dazu kann sich der Hautzustand (empfindlich, unrein) unter dem Einfluss innerer und äusserer Faktoren (wie Klima, Ernährung, Psyche, Hormone usw.) rasch verändern.

Die wichtigsten Beratungstipps

Normale Haut

Erkennungsmerkmale: Normale Haut ist geschmeidig, kleinporig, gut durchblutet (rosig), glatt, matt (d. h. ohne Fettglanz) und gleichmässig-zart pigmentiert (im Volksmund: «Pfirsichhaut»). Das Ziel der Hautpflege besteht darin, diesen Idealzustand zu bewahren.



Schützen: Weisen Sie die Kundin darauf hin, dass sie ihre schöne Haut bewahren kann, indem sie sie richtig pflegt und konsequent schützt.

Die *normale* Haut braucht:

- Eine sanfte Reinigungsmilch
- Ein alkoholfreies Tonic
- Eine feuchtigkeits- und fettspendende Tagescreme mit Lichtschutz
- Einmal pro Woche eine feuchtigkeits-spendende Maske
- Jede zweite Woche ein Peeling

Trockene Haut

Erkennungsmerkmale: Die trockene Haut ist dünn (Blutgefässe durchscheinend) und neigt zu Schüppchenbildung. Dadurch wirkt der Teint rau, matt und glanzlos. Die Poren sind kaum sichtbar, Mitesser sind keine zu finden, dafür oftmals rote Flecken.

Fett und Feuchtigkeit zuführen: Machen Sie Ihrer Kundin klar, dass die trockene Haut profitiert, wenn sie vor Fett- und Feuchtigkeitsverlust geschützt wird und zusätzlich mit feuchtigkeitsspendenden Wirkstoffen versorgt wird.

Die Haut ernähren: Empfehlen Sie Kundinnen mit trockener Haut, regelmässig Vitamin E einzunehmen, z. B. in Form von Nachtkerzenöl. Auch Sojaöl, Leinöl und Schüssler-Salze können helfen (siehe Kasten auf Seite 24). ▶

alimentation optimale. La droguiste utilise alors ses connaissances de spécialiste des substances vitales: «J'explique à la cliente les effets des vitamines, des sels minéraux et des acides aminés sur la peau. Ce qui aboutit parfois à une thérapie complémentaire en substances vitales ou sels Schüssler.»

Type et état de la peau

A long terme, le succès des conseils cosmétiques en droguerie dépend fortement de l'efficacité des produits de soin proposés. Ces produits doivent parfaitement correspondre au type de peau et à son état. Le type de peau (sec, gras, mixte) est déterminé par des facteurs génétiques et ne change que lentement. A l'inverse, l'état de la peau (sensible, présentant des impuretés) peut évoluer rapidement en fonction de divers facteurs internes et externes (climat, alimentation, état psychique, hormones, etc.).

Vous trouverez un résumé des principaux **conseils** à dispenser en fonction des **types de peau** ainsi qu'un rappel des **effets sur le derme** et l'**épiderme** des produits de soins, sans oublier un aperçu des recherches sur les **cellules basales** et un tableau des **sels Schüssler** bénéfiques à la peau en vous rendant sur d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf – cliquez ensuite sur la colonne et l'article en français s'affichera automatiquement.

Die *trockene* Haut braucht:

- Eine nachfettende Reinigungsmilch, -creme oder -öl
- Ein alkoholfreies, befeuchtendes Tonic
- Eine fettreiche Tagescreme mit Lichtschutz und befeuchtenden Zusatzstoffen, z. B. Vitamin A, Vitamin E, Urea und Hyaluronsäure
- Eine reichhaltige Nachtcreme mit befeuchtenden Wirkstoffen
- Hin und wieder ein Hautöl
- Einmal pro Woche eine feuchtigkeitsspendende Maske
- Jede zweite Woche ein sanftes Enzympeeling, das nicht abgerubbelt wird

Fettige Haut

Erkennungsmerkmale: Die fettige Haut ist dick und kräftig (Blutgefäße nicht durchscheinend), sie neigt zu Fettglanz, zeigt grosse Poren, Mitesser und öfters Hautunreinheiten. Die Faltenbildung ist schwach ausgeprägt.

Vorsicht! Mitunter glänzt die Haut fettig, weil die Kundin zu viel Hautcreme aufträgt oder das falsche Produkt benutzt, zum Beispiel eine zu reichhaltige Creme bei Mischhaut.

Normalisieren: Weisen Sie Kundinnen mit fettiger Haut darauf hin, dass entfettende Reinigungspräparate, ölfreie Pflegeprodukte und regelmässige Peelings/Masken das Hautbild normalisieren können.

Die *fettige* Haut braucht:

- Ein sanft entfettendes Reinigungsmittel in Form von Seife, Schaum oder Gel
- Ein alkoholphaltiges, desinfizierendes und beruhigendes Tonic
- Einmal pro Woche ein klärendes Peeling
- Einmal pro Woche eine entfettende Reinigungsmaske (z. B. mit Kaolin)
- Eine fettarme oder fettfreie Creme, evtl. mit beruhigenden Inhaltsstoffen wie Salbei oder Hamamelis
- Zusätzlich kann die Normalisierung der fettigen Haut mit Schüssler-Salzen unterstützt werden (siehe Kasten auf Seite 24)

Mischhaut

Erkennungsmerkmale: Die Mischhaut ist trocken an den Wangen und fettig an Stirn, Nase und Kinn.

Sparen helfen: Weisen Sie Kundinnen mit Mischhaut darauf hin, dass es moderne

Hautcremen extra für die Mischhaut gibt, mit der die trockenen und fettigen Hautpartien gepflegt werden können.

Die *Mischhaut* braucht:

- Ein Reinigungsprodukt speziell für Mischhaut
- Ein feuchtigkeitsspendendes, alkoholfreies Tonic für Mischhaut
- Eine Tagescreme mit Lichtschutz für Mischhaut
- Einmal wöchentlich ein Peeling oder eine Reinigungsmaske für Stirn, Nase und Kinn
- Einmal wöchentlich eine Feuchtigkeitsmaske für die trockenen Hautpartien
- Zusätzlich kann die Normalisierung der Mischhaut mit Schüssler-Salzen unterstützt werden (siehe Kasten auf Seite 24)

Empfindliche Haut

Grundsätzlich kann jeder Hauttyp empfindlich sein, besonders häufig reagiert jedoch die trockene Haut hypersensibel. Typische Symptome sind eine Hyperämie (Rötung) der Haut, die sich bis zur Entzündung steigern kann, Empfindungen des Brennens und des Spannens, Teleangiectasien (erweiterte Blutgefäße) und Rosacea. Eine ursächliche Rolle spielen Stress, Umweltfaktoren, Medikamente sowie Ernährungs- und Pflegefehler.

Reinigung überprüfen: Vergewissern Sie sich, dass die Kundin oder der Kunde ein besonders sanftes Reinigungspräparat und ein alkoholfreies Tonic verwendet.

Probieren lassen: Für Kundinnen mit empfindlicher Haut ist es besonders wichtig, dass sie Pflegeprodukte ausprobieren dürfen, um die Verträglichkeit zu testen. Geben Sie reichlich Muster ab und unterstreichen Sie die Vorzüge der betreffenden Produkte, also zum Beispiel das Fehlen von potenziell allergisierenden Duft- und Farbstoffen, von synthetischen Konservierungsmitteln und Emulgatoren. Sind keine Muster zur Hand, füllen Sie mit dem Spachtel etwas Creme in ein Mini-Probieröpfchen ab.

Sonnenschutz empfehlen: Empfindliche Haut reagiert häufig besonders sensibel auf die Sonne. Informieren Sie Kundinnen mit empfindlicher Haut über hypoallergene Sonnenschutzprodukte.

Extrapflege anbieten: Das regelmässige

Auftragen einer Gesichtsmaske mit beruhigenden Zusatzstoffen (z. B. Hamamelis oder Kamille) kann dazu beitragen, die empfindliche Haut zu normalisieren.

Ganzheitlich beraten: Bei der empfindlichen Haut liegt eine übersteigerte Reizempfindlichkeit des sympathischen Nervensystems vor. Versuchen Sie herauszufinden, ob die Kundin womöglich offen ist für Beratungshinweise, die das Nervensystem beruhigen.

Hautunreinheiten

Die «unreine Haut» liegt in der Grauzone zwischen vereinzelt Pickeln und einer stark ausgeprägten Akne.

Erkennungsmerkmale: fettiger Glanz, Mitesser, rote Pickel.

Reinigen: Lenken Sie die Aufmerksamkeit der Kundin auf die Reinigung der Haut. Dazu gehören geeignete Reinigungsmittel, Peelings, entzündungshemmende Masken und das Vermeiden komedogener Substanzen, wie z. B. von Vaseline und konzentrierten pflanzlichen Ölen.

Aufbauen statt nähren

In diesem Zusammenhang sei daran erinnert, dass die Oberhaut nicht von aussen «ernährt» werden kann. Sondern die Lederhaut ist zuständig für die Ernährung der Haut: Ihre Kapillargefäße geben die Nährstoffe aus dem Blut ins Zwischengewebe der oberen Lederhaut ab. Von dort wandern die Nährstoffe mit dem aufsteigenden Gewebestrom Richtung Oberhaut, um in die Basalzellschicht (Stratum basale) zu diffundieren.

Dennoch bekommen Kundinnen und Kunden praktisch täglich zu hören, dass Cremes die Haut ernähren. Fachleute der Dermatologie drücken sich anders aus: «Es ist korrekter, man sagt, dass eine Creme die Haut aufbaut», empfiehlt **Hans-Jürg Furrer**, technischer Direktor bei Louis Widmer.

Petra Gutmann

Vitalstoffe aus der Kapsel

Die orthomolekulare Medizin hat genau erforscht, welche Vitalstoffe die Haut benötigt. Hier sind die wichtigsten:

- Vitamin A/ Betacarotin stimuliert die Neubildung von Zellen, spendet Feuchtigkeit und bekämpft freie Radikale.
- Vitamin C ist ein ausgezeichneter Radikalfänger und fördert die Kollagenbildung.
- Die Vitamine der B-Gruppe sind an zahlreichen Vorgängen der Zellerneuerung beteiligt, unter anderem an der Elastizität der Haut.
- Vitamin E unterstützt die Regeneration der Hautzellen und ist ein hervorragender Radikalfänger.
- Silizium ist wichtig für die Kollagenbildung.
- Zink schützt die Zellen vor Schäden durch freie Radikale und ist an der Wundheilung beteiligt.



Es ist kein Zufall, dass einige dieser «Haut-Stoffe» auch in Nahrungsergänzungsmitteln stecken, die speziell für die Ernährung der Haut entwickelt wurden. Beispiele hierfür sind Merz Spezialdragées, Hirsana Goldhirse-Kapseln und Kräuter-Vital-Kapseln von Rausch. Letztere kombinieren hautpflegende und verdauungsfördernde Wirkstoffe, um die Aufnahme der hautverschönernden Stoffe im Darm zu fördern.

formoline

L112



Der Schwung für Ihr Gewicht.



Seit 7 Jahren erfolgreicher Drogeriepartner, dank Ihrer Unterstützung.

Hohe Fettbindungskapazität von Polyglucosamin (L112)

In einem analog zu den Verhältnissen im Verdauungstrakt konstruierten in vitro Assay ergab die quantitative Analyse, dass 1 g Polyglucosamin (L112) 718 g Nahrungsfett binden konnte.[1] Die Nahrungsfette werden an den Wirkstoff gebunden (keine Fettstühle, Durchfall).

Standardisierter Wirkstoff L112

Spezifikation von β -1,4-Polymer aus D-Glucosamin und N-Acetyl-D-Glucosamin.

Gute Verträglichkeit

formoline L112 wird als gut verträglich eingestuft. Bei ungenügender Flüssigkeitszufuhr bei der Einnahme von formoline L112 wurden leichte Verdauungsprobleme (leichte Verstopfung, Blähungen, Völlegefühl) beobachtet.

formoline L112 kann problemlos auch über einen längeren Zeitraum [2][3] und an Personen mit einem BMI unter 28 empfohlen werden.

Studien mit signifikanten Resultaten:

50 % höhere Gewichtsabnahme mit formoline L112

Die Studie ist mit 232 Patienten durchgeführt worden. [4] Hierbei nahmen 50 % der Probanden zusätzlich zur vorgegebenen Ernährungsumstellung formoline L112 ein (F-Gruppe), die anderen 50 % erhielten einen Ernährungskurs mit oder ohne Placebo (Standardtherapie, S-Gruppe). Nach 12-wöchiger Therapie wurden die Ergebnisse ausgewertet.

Die Patienten der F-Gruppe verringerten ihr Körpergewicht in den 12 Wochen um durchschnittlich 4,2 kg, die in der S-Gruppe nur um 2,8 kg. Dies bedeutet eine um 50 % höhere Gewichtsabnahme in der durch formoline L112 unterstützten Gruppe. [4].



[1] Raisch K. & Rockway S.: Validation of a quantitative fat binding assay for Polyglucosamine (L112). Nutrition 2005, Geneva.
[2] Grebe W., Stoll M., Breuer G., Jung U., Tschepe-Neumann A., Bitterlich N., Burkard I.: Die formoline Mehrschritt-Therapie In: Prof. Dr. Wirth A., formoline-Konzept – Strategie zur Adipositasbehandlung, S. 93-115, Neu-Isenburg (2008).
[3] Konsensus-Konferenz: Rationale Therapie mit formoline L112, Frankfurt (2009)
[4] Otto C., Stoll M., Heitmann C., Willms G., de Vries F., Trabold E., Grebe W., Jauniskyte A., Kaftanikene D., Dobrovolskiene J., Antila E., Toukkola J., Ruuti M., Cserny M., Elcic-Mihaljević K., Heimayr C., Sock R., Pokhis K., Jung U., Kiefer I., Bitterlich N., Burkard I.: Signifikante Gewichtsabnahme unter formoline L112 bei übergewichtigen Typ-2-Diabetikern – eine multizentrische Beobachtungsstudie – In: Prof. Dr. Wirth A., formoline-Konzept – Strategie zur Adipositasbehandlung, S. 73-92, Neu-Isenburg (2008).

www.formoline.ch
Interdelta SA, 1762 Givisiez

Gesunde Beine – so hilft die Naturheilkunde

Venen Meist sind die Venenbeschwerden zwar familiär bedingt. Eine ganzheitliche Basisbehandlung mit Naturheilmitteln kann eine Operation aber verhindern – sofern sie früh genug und konsequent ausgeführt wird.



«Schau auf die Beine deiner Mutter, und du weisst, was dich erwartet», pflegt **Walter Käch**, eidg. dipl. Drogist und Schüssler-Ausbildner an seinen Vorträgen gerne zu sagen. Damit macht er den Zuhörern klar, dass Venenkrankheiten in siebzig Prozent aller Fälle erblich bedingt sind. Im Gegensatz zu den Arterien, die von einer starken Muskelschicht umhüllt sind, bestehen die Venen hauptsächlich aus Bindegewebe. Ist das Bindegewebe schwach, leiern die Venen aus und die Venenklappen können nicht mehr sauber schliessen. Das schwächt die Venen. Sie können das Blut kaum mehr entgegen der Schwerkraft zum Herz empor transportieren. Als Folge davon bleibt das venöse Blut in den Knöcheln hängen oder die Venen buchten aus. Aus Angst vor einer Thrombose schlucken viele Betroffene zudem jahrelang Blutverdünnungsmittel.

Gut zu wissen

Bereiten Sie sich auf die Fragen Ihrer Kunden vor: **Venen** stehen auch im *Drogistenstern* vom Mai im Zentrum.

Wenn die Mutter oder der Vater bereits zu Krampfadern neigte, wird die Bindegewebschwäche in der Regel auch an die Kinder vererbt. Untermimmt man nichts, ist die Chance gross, dass die Venen im Alter operiert werden müssen.

Naturheilkundlich gegen Venenbeschwerden

«Das liegt in der Familie», bekommen Drogisten in solchen Fällen öfters zu hören. Kein Grund, aufzugeben. «Ich zeige Kunden oft die Perspektiven der Schulmedizin auf», sagt Walter Käch. «Wenn sich die Kunden bewusst werden, dass eine Operation nur vorübergehend hilft, kann ich sie zu einer naturheilkundlichen Behandlung motivieren.» Denn wer schon in jungen Jahren eine Veranlagung zu Venenbeschwerden spürt, kann vorsorgen und anstelle von Schadensbegrenzung Prävention betreiben. Als Naturheilmittel-Spezialist und Schüssler-Master geht er die Behandlung von Besenreisern und Krampfadern von der Ursache her an. «Besonders wichtig ist die Stärkung des Bindegewebes», sagt Käch. Er setzt dafür die Schüssler-Salze Nr. 1 und Nr. 11 ein. Die Nummer 1, Calcium fluoratum ist

das Elastizitätsmittel, das für die Dehnbarkeit von Haut und Muskelfasern sorgt. Bei Krampfadern bringt Calcium fluoratum den Venen die nötige Elastizität zurück, damit sie sich wieder ausdehnen und zusammenziehen können. Die ideale Ergänzung zu Calcium fluoratum ist Silicea, die Nummer 11 der Schüssler-Salze. Es sorgt für Stabilität und stärkt das Bindegewebe.

Ob die Schüssler-Salze als Lotion direkt auf die Haut aufgetragen, gelutscht oder in Wasser aufgelöst werden, spielt für die Wirkung keine Rolle. Weil Venenbeschwerden aber nicht allein mit den Blutgefässen, sondern auch mit dem Blutfluss zusammenhängen, gehören die Schüssler-Salze Nr. 4 und Nr. 8 ebenfalls zu einer umfassenden Venentherapie. Kalium chloratum (Nr. 4) bringt das Blut, indem es die Viskosität herabsetzt, in Fluss und reinigt es. Dass sich das Blut optimal im Körper verteilt, dafür sorgt die Nummer 8, das Natrium chloratum. Es reguliert die Körperflüssigkeiten. «Fliesst das Blut nicht richtig und staut, sollte zudem die Leber- und die Gallentätigkeit ange-regt werden», so Walter Käch. Die Leber ist an der Produktion zahlreicher Blutbe-

standteile beteiligt. Sie ist also eng mit dem Blut- und Kreislaufsystem verknüpft und sollte deshalb in die therapeutischen Massnahmen mit einbezogen werden. Ebenso wie die Ernährung, die man auf eine basenreiche Kost umstellen oder mit basischen Mineralsalzen ergänzen sollte. Denn solange der Körper freie Säuren vom Blut ins Bindegewebe abschiebt, können sich die Venen nicht erholen.

Die Welt der Heilpflanzen

Führend in der Behandlung von Venenbeschwerden sind nach wie vor die Heilpflanzen. Allen voran die Rosskastanie, das Weinlaub und der Mäusedorn. Die Rosskastanie (*Aesculus hippocastanum*) hat den grossen Vorteil, dass je nach Präparat eine bis zwei Kapseln täglich ausreichen, um den Tagesbedarf zu decken. Diese einfache Einnahmeart erhöht die Compliance wesentlich. Die Extrakte aus den Rosskastaniensamen enthalten als wichtigster Inhaltstoff das Triterpenglykosid Aescin sowie Flavonoide und Cumarine. Aescin wirkt in verschiedenen experimentellen Modellen antiexsudativ und gefässabdichtend. In einer klinischen Studie gegenüber Placebo wurde in humanpharmakologischen Untersuchungen eine signifikante Reduktion der transkapillären Filtration nachgewiesen. In verschiedenen randomisierten Doppelblindstudien wurde zudem eine Abnahme von Symptomen der chronischen Veneninsuffizienz (Müdigkeits-, Schwere- und Spannungsgefühl), Juckreiz, Schmerzen und Schwellungen in den Beinen beobachtet. Äusserlich wird Aescin hauptsächlich für stumpfe Verletzungen, Verstauchungen, Blutergüsse und Ödeme angewendet. Innerlich wird Aescin gegen Venenleiden und Hämorrhoidalleiden eingesetzt.



Eine neuere Entdeckung in der Welt der Venenmittel ist der Rindenextrakt einer Kiefermart aus dem Mittelmeerraum (*Pinus maritima*).

Die Wirksamkeit von Mäusedorn (*Ruscus aculeati rhizoma*) wird den Steroidsaponinen zugeschrieben. So machen die Hauptsaponine Ruscin und Ruscoid bis zu sechs Prozent des Trockengewichtes aus. In Experimenten wurde nachgewiesen, dass Ruscus-Extrakte die adrenergen Rezeptoren der glatten Muskulatur in der Gefässwand stimulieren und dadurch die erweiterten venösen Gefässe stützen und stärken. Der Mäusedorn kann also bei Krampfadern, lymphatischer Gefässinsuffizienz und Hämorrhoidalleiden eingesetzt werden. Der Name «Mäusedorn» weist zudem auf einen alten Brauch hin. Zum Schutz vor Mäusen sollen die Metzger früher das aufgehängte Fleisch mit den stacheligen Ruscuszweigen geschützt haben. Der rote Weinlaubextrakt (*Vitis viniferae folium*) enthält als Hauptwirkstoff gefässabdichtende Flavonoide, die Ödemen und Schwellungen vorbeugen. Eine neuere Entdeckung in der Welt der Venenmittel ist der Rindenextrakt einer Kiefermart aus dem Mittelmeerraum (*Pinus maritima*) mit dem Wirkstoff Pycnogenol. Dieser soll die Blutgefässe versiegeln, regenerieren und stärken und so für das Zurückgehen von Schwellungen und Begleiterscheinungen von venösen Beschwerden verantwortlich sein.

Hitze und Venen

Wer Naturheilmittel gegen Venenbeschwerden einnimmt, kann im Winter pausieren. Während der Zeit von Mai bis September sollte jedoch niemand auf die Stärkung des Bindegewebes verzichten. Denn dass die Venen gerade im Sommer Alarm schlagen, ist kein Zufall. Die venösen Blutgefässe haben die Aufgabe, die Körpertemperatur zu regulieren. Sie weiten sich im Sommer stark aus, damit die Wärme entweichen kann. Auch Sauna, scharfes Essen und Alkohol können diesen Effekt erzeugen. Im Sommer sollten die Venen deshalb mit besonderer Sorgfalt behandelt werden. Kühle Bäder, kühle Orte, kühlende Früchte, kühle Drinks, Bewegung im Wasser und luftige Kleider runden das Venenprogramm ab. Nicht zu vergessen, die Kompressionsstrümpfe. Sie sollten, besonders wenn Flugreisen und lange Autofahrten auf dem Programm stehen, in keiner Reisetasche fehlen.

Sabine Humi

La médecine naturelle contre les varices

Les problèmes veineux sont généralement d'origine héréditaire. Si les parents présentent déjà une tendance aux varices, les enfants risquent souvent d'être touchés eux aussi. Mais l'hérédité ne justifie pas de ne rien faire. En n'agissant pas, on risque de devoir passer sur le billard pour des opérations généralement douloureuses. Un traitement global de fond avec des médicaments naturels peut éviter une opération – pour autant qu'il soit entrepris suffisamment tôt et avec rigueur. Si les veines peuvent poser problème, c'est parce qu'elles se composent essentiellement de tissu conjonctif, au contraire des artères qui sont enveloppées d'une épaisse couche musculaire. Si le tissu conjonctif est faible, les veines se détendent et les valvules veineuses ne peuvent plus se fermer correctement. Les veines ne peuvent alors plus renvoyer correctement le sang vers le cœur. Le sang veineux reste bloqué dans les chevilles et les veines gonflent. De crainte d'une thrombose, de nombreuses personnes concernées avalent des années durant des anticoagulants. Si l'on soupçonne une prédisposition aux troubles veineux, on peut prendre les devants et faire plutôt de la prévention. Les sels Schüssler, par exemple, permettent de renforcer le tissu conjonctif.

De nombreuses personnes souffrent de **varices**. La **médecine naturelle** peut jouer un rôle important dans la prévention. Mais quelle médecine **choisir**? Et quelles sont les **plantes** efficaces pour lutter contre l'insuffisance veineuse? Pour savoir comment conseiller vos clients, rendez-vous sur d-inside.drogoserver.ch/inside.pdf – cliquez ensuite sur la colonne et l'article en français s'affichera automatiquement.

Glatt solls sein – überall

Haarentfernung Besonders bei jungen Leuten weichen die Haare immer öfter auch an den intimsten Körperstellen. Eingewachsene oder entzündete Haare sind hier besonders schmerzvoll. Nehmen Sie Ihren Kundinnen und Kunden die Hemmungen, darüber zu sprechen.



Fotos: Rolf Neeser

Sie wollte nur ein paar Härchen an der Hinterseite ihres Oberschenkels entfernen. Mit Kaltwaxstreifen. Der Versuch endete für Nadine Möschter im Desaster: «Das Wachs war überall, und die fünf Haare sprossen noch immer aus der Haut», schildert sie. Die Hinweise zur Anwendung las sie erst, nachdem sie das Wachs mit Mühe und Not wieder von ihren Beinen entfernt hatte. Kein Wunder, zücken die meisten Frauen lieber die Klappen, um ihre Haare an den Beinen, der Bikinizone und unter den Achseln zu entfernen. Der Trend zu glatter Haut macht aber auch vor den Männern nicht halt. Was bisher die Schwimmer und Radfahrer taten, um den Wasser- und Luftwiderstand zu verringern und die Infektionsgefahr nach Verletzungen zu minimieren, machen inzwischen viele junge Männer:

Sie rasieren sich die Beine, die Brust und die Intimzone. Vor allem jene, die eher spärlich behaart sind. Ganz nach dem Motto: Entweder richtig oder gar nicht.

Zu viel des Guten

Jeder Mensch hat gleich viele Haarfollikel. Nur die Haarqualität ist nicht bei jedem dieselbe. Sie ist familiär, individuell und je nach Volksgruppe verschieden. So kann eine starke Behaarung bei Frauen in den Genen liegen und muss nicht unbedingt die Folge einer hormonellen Störung sein. Treten bei Frauen oder Kindern Behaarungsmuster auf, die eher jenen eines Mannes gleichen, spricht man von einem Hirsutismus. Bei dieser Krankheit werden die Haare dicker, die Schambehaarung läuft spitz zum Bauchnabel hoch und breitet sich deutlich bis zu den Oberschenkeln aus. Es kann sogar zu einer Brustbehaarung kommen. Verantwortlich dafür sind die Androgene, die männlichen Sexualhormone. Doch nicht bei jeder stark behaarten Frau liegt ein erhöhter Androgenspiegel vor. Oft ist nur die Empfindlichkeit der Androgenrezeptoren in den Haarfollikelzellen erhöht. Dann spricht man von einem idiopathischen Hirsutismus. Ob üppig oder spärlich; die feinen Körperhaare gehören zum Aufbau der

Haut. Dieses animalische Erbe entspringt aus einer bis zur Unterhaut reichenden Ausstülpung der Oberhaut. Jedes Haar besitzt eine Talgdrüse. Sie gibt ihr Sekret entlang dem Haar an die Hautoberfläche ab. Das Sekret, der Talg, besteht aus einer Mischung von Fetten, Cholesterin, Protein und Elektrolyten. Dank dieser Zusammensetzung bewahrt der Talg das Haar vor Austrocknung und hält die Haut geschmeidig. Zudem verhindert er eine übermäßige Wasserverdunstung aus der Haut und schützt sie vor dem Wachstum von Bakterien.



Was bisher die Schwimmer und Radfahrer taten, machen inzwischen viele junge Männer: Sie rasieren sich die Beine, den Rücken, die Brust und die Intimzone.

Gut zu wissen

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

Mit Wachs an intimster Stelle

Unter der Körperbehaarung können vor allem junge Frauen stark leiden. Sie greifen erst mal zur Klinge und wagen sich danach an Wachs und Epiliergeräte heran. Wenn das Haar mitsamt der Haarwurzel ausgerissen wird, ist Tapferkeit gefragt. Was schon an den Beinen ziemlich schmerzt, ist in der Bikinizone oder auf der Brust erst recht kaum zum Aushalten. Glatt soll die Haut aber nicht nur an den Beinen sein. Viele junge Leute entfernen sich selbst die unter dem Slip verborgenen Schamhaare. Und dies oft unter grossen Schmerzen. Der Brazilian Cut (100 Prozent Kahlschlag), der Brazilian Landing Strip (ein schmaler Haarstreifen bleibt) und das Bikiniwaxing (was unter dem Slip versteckt ist, darf bleiben) sind im Trend. Immer mehr Kosmetikstudios führen auf Wunsch der Kunden die Haar-entfernung im Intimbereich mit Warmwachs durch. Das kann höllisch schmerzen. «Das Schmerzempfinden ist stark

vom momentanen Befinden abhängig», beobachtet **Melanie Pfeiffer**, Kosmetikerin im Kosmetikstudio der Impuls-Drogerie Alpstein in St. Gallen. «Wenn jemand gestresst ist, sich müde fühlt oder einen schlechten Tag hatte, dann wird die Behandlung als besonders schmerzhaft empfunden.»



Das Schmerzempfinden ist stark vom momentanen Befinden abhängig und vor der Periode oft höher als danach.

Die Klinge zücken

Diese schmerzhafteste Prozedur ist nicht jedermanns Sache. Die Frauen greifen oft lieber zur Rasierklinge. Doch was für Männer alltägliche Routine ist, bedeutet für die Frauen Neuland. Auf den ersten Blick sieht das Rasieren einfach aus. Damit die empfindliche Haut rund um die Genitalien nicht leidet, müssen die Frauen den Männern allerdings ein paar Kniffe anschauen:

1. **Der Zeitpunkt:** Wer seine Schamhaare zum ersten Mal rasiert, sollte dies am Abend tun. Danach kann man ohne Slip in lockerer Trainerhose herumlaufen. Die neu rasierete Haut erträgt Reibung schlecht. Wird die Haut durch das tägliche Rasieren robuster, gehts auch morgens unter der Dusche.
2. **Die Vorbereitung:** Ein ausgiebiges Bad oder eine warme Dusche macht die Haare weich und geschmeidig.
3. **Genug Zeit und Licht:** Beim ersten Mal auf keinen Fall hetzen. Langsam und bei guter Beleuchtung den Schamhaarbereich rasieren.
4. **Das Werkzeug:** Mit Rasierern, die geschützte Klingen und einen Schwingkopf haben, ist die Verletzungsgefahr viel kleiner. Sie gleiten besser über die Haut. Von Wegwerfklingen oder Billigmodellen sollten die Frauen die Finger lassen. Bei täglicher Rasur sollten die Klingen nach vier Wochen ausgewechselt werden.
5. **Das Gleit- und Aufweichemittel:** Der Rasierschaum oder das Rasiergel kommt mit der Schleimhaut in Kontakt. Er sollte also für sensible Haut geeignet sein. Den Intimbereich gut einschäumen und nach jedem Strich mit der Klinge neuen Schaum auftragen.
6. **Mit dem Strich:** Rasiert wird in Wachstumsrichtung der Schamhaare. So ist die Verletzungsgefahr kleiner. Die Striche langsam und sanft ausführen. Danach kann die Haut nochmals eingeschäumt und gegen den Strich rasiert werden.
7. **Die Haut beruhigen:** Nach der Rasur die Haut mit einer Creme oder Lotion beruhigen. Mittel mit Parfüm oder anderen Zusätzen sind nicht geeignet. Ein Babyöl kann die Haut ebenfalls entspannen und vermindert die Reibung mit der Unterwäsche. ▶

La chasse aux poils est ouverte

Tout le monde a pratiquement le même nombre de follicules pileux. Mais la qualité des poils varie d'un individu à l'autre. Elle dépend de facteurs héréditaires, personnels et ethniques. Ainsi, chez la femme, une forte pilosité peut être due à des facteurs génétiques et non à des problèmes hormonaux. L'apparition d'une pilosité masculine chez la femme ou chez l'enfant porte le nom d'hirsutisme. Cette maladie se manifeste par la formation de poils plus épais, par la propagation des poils pubiens jusqu'au nombril et par une forte pilosité sur les cuisses. Qu'ils soient drus ou clairsemés, les poils font partie des structures annexes de la peau. Cet héritage de nos ancêtres animaux a une racine qui s'enfonce jusque dans le derme et va parfois jusqu'au tissu sous-cutané. Chaque poil est associé à une glande sébacée dont le canal excrétoire s'abouche sur le corps du poil, à proximité de la surface cutanée. La glande sécrète du sébum, un mélange de graisse, de cholestérol, de protéines et d'électrolytes. De par sa composition, le sébum prévient le dessèchement du cheveu et assure la souplesse de la peau. Il prévient également une trop importante évaporation de l'eau de la peau et protège la peau contre la prolifération des bactéries.

Tout ce qui concerne **la zone intime** est **tabou**. En assurant à vos clients que le **rasage du bikini** est une chose parfaitement naturelle, vous les soulagerez et ils vous parleront beaucoup plus facilement. Retrouvez nos conseils pour **mettre vos clients à l'aise** et les aider à trouver la **méthode d'épilation** qui leur convient sur d-inside.drogo-server.ch/inside.pdf – cliquez ensuite sur la colonne et l'article en français s'affichera automatiquement.

Viele Frauen schwören auf den Mondzyklus und machen die Haarentfernung bei abnehmendem Mond. Auch der Hormonzyklus kann einen Einfluss haben. Vor der Periode ist das Schmerzempfinden oft höher. Damit die Haare nicht einwachsen, empfiehlt die Kosmetikerin ihren Kundinnen, dass sie die Haut zwischen zwei Behandlungen regelmässig peelen. «Wichtig ist auch, dass zwischendurch die Haare nicht rasiert werden», so die Fachfrau. «Stoppeln lassen sich mit Wachs nicht gut entfernen.»

Mehr Infos unter:

www.haut.de
www.haarerkrankungen.de

Subtil beraten

Was unter dem Slip stattfindet, ist tabu. Diskutiert wird höchstens über das Warum und die Ästhetik der mädchen- und jungenhaft wirkenden Hautglätte. Niemand gibt sich aber die Blösse zu fragen, wie er die Intimirasur am besten macht, damit die Haut danach nicht unerträglich juckt oder gereizt ist. Das macht die Beratung schwierig. Hilfreiche Tipps und Kniffs über die Rasur und die Pflege der Haut bleiben unausgesprochen. Infoblätter mit schriftlichen Ratschlägen können hier wertvoll sein. Die Abgabe eines Musters mit einer pflegenden Creme zum Beruhigen der Haut beim Kauf von Rasierprodukten kann ein Türöffner sein. Ebenso wie eine fast beifällig dahingeworfene Bemerkung darüber, welche Rasierklingen sich für welchen Körperbereich eignen. Indem die beratende Drogistin den meist

jungen Kunden das Gefühl gibt, die Intimirasur sei das Normalste auf der Welt, wird für die Kunden die Situationen weniger peinlich und macht das Gespräch entspannter.

Sabine Humi



Stoppeln lassen sich mit Wachs nicht gut entfernen, deshalb sollte zwischen dem Wachsen nicht rasiert werden.



Burgerstein ChondroVital:

Ihre Gelenke werden tief bewegt sein.

Burgerstein ChondroVital ist ein umfassendes Präparat zum Schutz der Gelenke. Es enthält Glucosamin, Chondroitinsulfat sowie wichtige Spurenelemente und Vitamine. Regelmässig und langfristig eingenommen unterstützt Burgerstein Chondro-Vital eine optimale Gelenkbeweglichkeit.

Tut gut. Burgerstein Vitamine

Erhältlich in Ihrer Apotheke oder Drogerie.

www.burgerstein.ch

Antistress AG, Gesellschaft für Gesundheitsschutz
 CH-8640 Rapperswil-Jona

Mehr Wissen *En savoir plus*



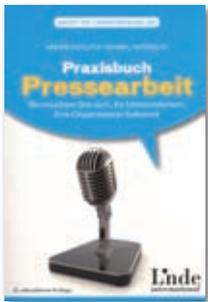
Crashkurs im Schreiben

Die richtigen Worte finden und die neuen Regeln der Rechtschreibung einfach anwenden. Das Handbuch «Schreiben leicht gemacht» bietet Hilfe für alle Formen der Korrespondenz vom Brief übers E-Mail bis hin zum SMS. Für formelle und informelle Angelegenheiten. Gratulieren, sein Beileid ausdrücken, E-Mails und amtliche Schreiben verfassen: Über

200 Brief- und Vertragsmuster für den Privatgebrauch und auch rechtliche Erläuterungen aus der Beobachter-Praxis.

Das Beobachter-Standardwerk bietet Formulierungshilfen, Tipps zum Textaufbau und rechtliche Praxistipps sowie Musterbriefe und Vertragsvorlagen, die sich dank der zugehörigen CD einfach übernehmen und individuell anpassen lassen.

Gabriela Baumgartner:
«Schreiben leicht gemacht»
Beobachter Verlag, 2009
ISBN 978-3-85569-413-6
ca. Fr. 60.–

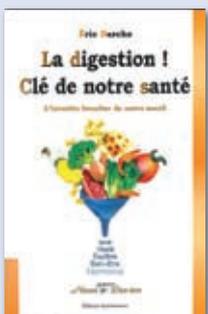


Pressearbeit für die Praxis

Ein Zeitungsartikel oder ein Radio-interview wird mehr beachtet als jede Anzeige – und ist vor allem viel glaubwürdiger. Diese Vorteile können Gründer, Selbstständige und Vertreter kleiner Unternehmen nutzen, indem sie in Medien persönlich mit Geschichten überzeugen. Die Autoren erklären, wie das mit einfachsten Mitteln und

ohne grosses Budget gelingt. Sie erfahren, wie Sie Journalisten zu Freunden machen und wie diese Zielgruppe denkt. Vom Aufbau des Verteilers über das Formulieren von Pressemitteilungen bis hin zur Organisation von Presseveranstaltungen und den Chancen und Möglichkeiten des Internets vermittelt dieses Buch wichtiges Praxiswissen rund ums Thema PR.

Andreas Lutz, Isabel Nitzsche:
«Praxisbuch Pressearbeit»
Linde international, 2010
ISBN 978-3-7093-0293-4
ca. Fr. 34.–



Bien dans son assiette

Ce livre propose d'appréhender les mécanismes d'une bonne digestion afin de limiter les troubles digestifs. Il existe un lien intime entre la santé, la qualité des aliments et la digestion et si l'on considère les troubles

digestifs dont souffrent ponctuellement ou chroniquement la plupart d'entre nous, il semble nécessaire d'en prendre conscience et d'en comprendre les mécanismes. La digestion est la clé, la source d'une authentique santé.

Eric Darche: «La digestion!
Clé de notre santé»
Editions Quintessence,
novembre 2009
ISBN 9782358050159
Fr. 34.90



Les défis de la maternité

A force d'entendre répéter qu'une mère doit tout à son enfant, son lait, son temps et son énergie, il est inévitable que de plus en plus de femmes reculent devant l'obstacle. Certaines trouvent leur plein épanouissement dans la maternité, mais la majorité d'entre elles feront un jour le calcul des plaisirs et des peines. Si plus d'un quart des Allemandes restent sans en-

fant, cela signifie qu'elles trouvent à se réaliser ailleurs que dans la maternité telle qu'on la leur impose. Pour l'heure, les Françaises ont échappé à ce dilemme du tout ou rien. Tiendront-elles tête aux injonctions des «maternalistes» soutenus par les plus respectables institutions? Jusqu'à quand sauront-elles imposer leurs désirs et leur volonté contre le discours rampant de la culpabilité?

Elisabeth Badinter:
«Le Conflit. La femme et la mère»
Flammarion, février 2010
ISBN 9782081231443
Fr. 36.70



Vorschau Special

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

Erholen, aber richtig

Wer in den Ferien auf Kontraste setzt, hat gute Chancen, sich zu erholen. Denn wer zu hohe Erwartungen hat, läuft Gefahr ernüchtert aus den Ferien zurückzukommen. Auch wer glaubt, fern von der Arbeit auf Knopfdruck von 100 auf 0 runterfahren zu können und falsche Erholungsstrategien anwendet, kann Enttäuschungen und Irritationen erleben.

Reisekrank

Im Auto, auf dem Schiff, im Flugzeug: Da kann es einem so richtig speiübel werden. Besonders davon betroffen sind Kinder und Frauen. Schuld daran ist das Gehirn. Wenn Augen, Muskeln und Innenohr dem Gehirn in einem sich fortbewegenden Fahrzeug widersprüchliche Informationen liefern, dann reagiert der Körper mit Schwitzen, Übelkeit und Erbrechen.

Reisen und verrückt werden

Florenz sehen und verrückt werden. Das ist kein Witz. Zahlreiche Hinweise in der Literatur sowie in psychiatrischen Studien und Untersuchungen zeigen auf, dass Menschen in der Fremde in schwere psychische Krisen geraten können. Dies zeigt der Sozialpsychologe Jens Clausen in seinem Buch «Das Selbst und die Fremde» eindrücklich auf.

Ferien als Sinnstiftung

Immer mehr Menschen arbeiten in ihren Ferien in Projekten mit. Sie erforschen Delfine, engagieren sich für bedrohte Tier- und Pflanzenarten. Wer sich ins Abenteuer Freiwilligenarbeit in fremden Ländern stürzen will, sollte einige Regeln beachten und sich einige selbstkritische Fragen stellen. Doch auch ohne Hilfseinsätze kann man Gutes tun – zum Beispiel als «nachhaltiger» Tourist.

Gesundheitsvorsorge im Reisegepäck

Wer die schönste Zeit im Jahr so richtig genießen will, tut gut daran, vor der Abreise nicht nur Pass und Flugticket bereitzulegen, sondern auch einen Blick in den Impfausweis zu werfen. Auch sollte man sich gründlich über mögliche Krankheiten im gewählten Reiseland informieren und seinen persönlichen Versicherungsschutz überprüfen.

Weitere Themen:

«Mit Kindern reisen»;
«Die Kunst der richtigen Vorfreude»;
«Die Suche nach dem Paradies»;
«Möchten Sie sprudeln?»;
«Im Handumdrehen weg»;
«Abenteuer Familienferien»
und «Reise in die Stille».



Fotos: Flavia Trachsel

Chers droguistes

Découvrez sans plus attendre ce que vos clients pourront lire dans le supplément «Voyager», disponible en droguerie dès le mois de mai.

Se reposer dans les règles de l'art

Pour bien se détendre en vacances, mieux vaut miser sur la diversité. Et ne pas avoir des attentes trop élevées. Faute de quoi, le retour risque d'être plutôt désenchanté.

Mal des transports

En voiture, en bateau ou en avion: les voyageurs peuvent parfois se sentir vraiment mal. Surtout les femmes et les enfants. La faute au cerveau qui enregistre des informations contradictoires en provenance des yeux, des muscles et de l'oreille interne. Nos conseils pour prévenir nausées et vomissements.

Voyager à en perdre la raison

Voir Florence... et disjoncter! Ce n'est pas un gag. De nombreuses études psychiatriques et recherches révèlent que les voyages peuvent provoquer de sérieuses crises psychiques. Le point avec Jens Clausen, socio-psychologue et auteur d'un ouvrage sur la question.

Donner un sens au voyage

Participer à des recherches, aider des personnes malades ou s'engager pour préserver l'environnement... De plus en plus de gens effectuent des séjours de volontariat durant leurs vacances. Mais il n'est pas indispensable de s'engager socialement ou écologiquement pour faire du tourisme durable.

Prévention

Pour bien profiter des vacances, mieux vaut vérifier son carnet de vaccination avant de partir. Et s'informer sur les éventuelles maladies endémiques à destination.

Autres thèmes:

«Voyager avec des enfants», «Anticiper le plaisir», «A la recherche du paradis», «Subtiles subtilisations»...



Vorschau

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



Gutes für die Haut

Glatt, geschmeidig, zart, kleinporig: Davon träumen viele Frauen und fürchten sich gleichzeitig vor den altersbedingten Veränderungen der Haut. Mit einem konsequenten Sonnenschutz und einer hauttypengerechten Pflege beugt man der Hautalterung wirksam vor. Finden Sie heraus, was Ihre Haut braucht: www.vitagate24.ch/haut_selbsttest.aspx



Das persönliche Idealgewicht

Schönheit unterliegt dem Wandel der Zeit: Noch Mitte des 20. Jahrhunderts waren üppige Formen à la Marilyn Monroe in Mode. Heute ist man schlankheitsbewusster. Dennoch ist das Idealgewicht kein fixer Wert, sondern bewegt sich innerhalb einer Bandbreite. Wie ausgewogen ernähren Sie sich? www.vitagate24.ch/gesundheitsstest



Unverschämt glatt

Intimhaarentfernung liegt im Trend. Da hat man nicht nur die Qual der Wahl zwischen Brazilian Waxing und Brazilian Landing Strip, sondern auch die Qual während der eigentlichen Haarentfernungsprozedur. Was halten Sie von der Intimhaarentfernung? Nehmen Sie an der Online-Umfrage teil: www.vitagate24.ch/haarentfernung_umfrage.aspx



Unterschätzte Gefahr

Krampfadem können durchaus gefährlich werden können. Wer sich im Alltag und in der Freizeit regelmässig bewegt, betreibt die beste Prävention. Wer Anzeichen von Krampfadem hat, dem hilft ein gezieltes Venentraining. Einfache Bewegungsübungen und Tipps zur Linderung von Beschwerden finden Sie auf: www.vitagate24.ch/venen_fit.aspx



Booklet: «Schüssler-Salze»

Klein und kompakt, der aktuelle Ratgeber im *Drogistenstern*. Im Mai mit viel Wissenswertem und Anwendungstipps zu Schüssler-Salzen.

Weitere Themen sind:

«Wenn die Eltern alt werden»; «Labels sorgen für mehr Durchblick»; «Aphthen»; «Selbsttests»; «Nacktenverspannungen»; «Wehweh und Bobo»; «Wertvolle Pflanzenöle» und «Sonnenschutz».

Chers droguistes

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

Chouchouter la peau

Une bonne protection solaire et des soins adaptés au type de peau permettent de freiner le vieillissement cutané. Vous trouverez un test pour déterminer votre type de peau sur www.vitagate24.ch/f_peau_test.aspx

Deux poids, deux mesures

Les canons de la beauté ne cessent d'évoluer: alors qu'au milieu du 20^e siècle les courbes pulpeuses de Marilyn Monroe faisaient encore rêver, aujourd'hui, la mode est à la minceur. Quoi qu'il en soit, le poids idéal ne se mesure pas au gramme près.

Un maillot culotté

Les gens sont de plus en plus nombreux à faire la chasse aux poils. C'est la mode de l'épilation intégrale – qui peut être plus ou moins douloureuse. Et vous, que pensez-vous de l'épilation intégrale? Participez à notre sondage sur www.vitagate24.ch/epilation_sondage.aspx

Un danger sous-estimé

On sait aujourd'hui que les varices peuvent présenter de sérieuses complications. La meilleure prévention consiste à bouger régulièrement. Vous trouverez des exercices pour atténuer les problèmes veineux sur www.vitagate24.ch/f_fitness_veines.aspx

Brochure: «Sels Schüssler»

Le guide pratique encarté dans la *Tribune du droguiste* se penche en mai sur les sels Schüssler.

Les autres thèmes:

«Quand les parents vieillissent», «Labels à la pelle», «Aphthes», «Tests individuels», «Tensions dans la nuque», «Plaies et bobos»...



Stellenangebote

Wir suchen per 01. August 2010 oder nach Vereinbarung

Drogistin Vollzeit (Teilpensum möglich)

Arbeiten Sie gerne mit Naturheilmitteln und sind Ihnen die Produkte der Marke Estée Lauder vertraut, dann freuen wir uns über Ihre Bewerbung.

Drogerie Amhof, Manuela Amhof
Thannstrasse 2, 9403 Goldach.

organisation@amhof.ch



9403 Goldach • Tel. 071 220 93 93
www.drogerieamhof.ch

Chur

Gesucht in unsere attraktive Zentrums-Apotheke mit breitem Sortiment und lebhaftem Betrieb sympathische/n, engagierte/n

Drogist/in 100%

Eintritt nach Vereinbarung.

Wenn Sie topmotiviert und zuverlässig sind, gerne in einem grösseren Team selbständig und flexibel arbeiten und Sie sich durch Stärke in der Beratung und im Verkauf auszeichnen, dann freuen wir uns über Ihren Anruf oder Ihre schriftliche Bewerbung.

TopPharm Raetus-Apotheke, Herr L. Brügger,
Bahnhofstrasse 14, 7001 Chur, Tel. 081 250 15 15
E-Mail: bewerbung@raetus-apotheke.ch

Unser Team braucht Verstärkung, daher suchen wir auf den 1. Mai oder 1. Juni 2010 eine

Drogistin 100%

Wir sind eine moderne Drogerie im Zentrum von Herisau. Unsere Schwerpunkte sind Naturheilmittel, Hausspezialitäten, Spagyrik, Bachblüten, Schüssler, Homöopathie sowie Kosmetik wie Louis Widmer, Marbert, Max Factor, Artdecco.

Anforderung

Dynamische aufgestellte Drogistin mit Ideen und Umsetzungskraft. Freude am Beraten. Zielorientierte vielseitig interessierte und kommunikative Persönlichkeit.

Hermann Eberle freut sich auf Ihr Mail oder Ihre schriftliche Bewerbung.

Drogerie Walhalla AG, Windegg 1, 9100 Herisau
Telefon 071 351 18 80, E-Mail: drogeriewalhalla@bluewin.ch



Drogerie **wiedmer**

Zur Ergänzung des Teams unserer Drogerie in Wetzikon suchen wir eine/n freundliche/n und kommunikative/n

Drogist/in (100%)

Sie sind von Ihrem Beruf begeistert und die selbständige Beratung einer anspruchsvollen Kundschaft zählt zu Ihren Stärken. In unserem modernen und vielseitigen Betrieb bieten wir Ihnen eine spannende, abwechslungsreiche und herausfordernde Tätigkeit mit attraktiven Anstellungsbedingungen an. Eintritt nach Vereinbarung.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Drogerie Wiedmer GmbH
Hans Peter Wiedmer
Bahnhofstrasse 257
8623 Wetzikon

Telefon 044 930 02 80, wiedmergbh@gmx.ch

MANOR

Manor ist die führende Warenhausgruppe der Schweiz. Bei allen unseren Aktivitäten stehen die Kunden im Mittelpunkt. Unsere Mitarbeiter suchen mit Freude den Kontakt zur Kundschaft und erbringen zu ihrem Wohl eine starke Leistung. Können Sie sich mit unseren Zielsetzungen identifizieren und verfügen Sie über die entsprechende Ausbildung und Erfahrung? Wir suchen für unsere Parfümerieabteilung im Warenhaus Manor Baden eine

Drogistin oder Pharmaassistentin

40 %; Eintritt nach Vereinbarung

Wir wünschen uns eine engagierte, pflichtbewusste und kontaktfreudige Persönlichkeit, die motiviert auf die Wünsche unserer Kunden eingeht und es versteht, diese kompetent und zuvorkommend zu beraten.

Wir bieten eine freundliche, moderne Arbeitsatmosphäre, eine zeitgemässe Entlohnung, flexible Arbeitszeiten und gut ausgebaute Sozialleistungen. Zu unserer fortschrittlichen Personalpolitik zählen auch individuelle Förderungsmassnahmen. Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen schriftlichen Bewerbungsunterlagen.

MANOR Baden
Frau Monika Heeb, Schlossbergplatz 7, 5400 Baden
Tel. 056/203 36 06, monika.heeb@manor.ch

Für unsere Filiale in **Saanen, Berner Oberland**, suchen wir per 1. August oder nach Vereinbarung:

Drogist/in HF

Sie sind bereit unsere Drogerie mit Reformhaus selbständig zu führen. Ihre Stärken liegen in der Beratung von Naturheilmitteln und gesunder Ernährung. Sie arbeiten gerne mit internationaler Kundschaft und setzen Ihre Fremdsprachkenntnisse ein.

Wir bieten Ihnen eine neue und spannende Herausforderung in einem jungen aufgestellten Team.

Weitere Auskünfte gibt Ihnen gerne:

Peter Jaggi, Telefon 033 733 10 31

 **DROGERIE JAGGI**
...für Gesundheit und Schönheit...

Hauptstrasse 3792 Saanen

Zur Ergänzung unseres Teams suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung

eine sympathische, zuverlässige und fachkundige

Drogistin 60 – 80%

Senden Sie Ihre Bewerbung an:

Drogerie Jegenstorf
Bemstrasse 17
3303 Jegenstorf

Telefon 031 761 01 71

Gut vernetzte Drogerien = spannende Arbeitsplätze!


swidro
zusammen erfolgreich

www.swidro.ch



Wissen, was morgen diskutiert wird!
Der Newsletter «**d-mail**» bietet
wöchentlich News vom SDV

Abo: Evelyne Marti, e.marti@drogistenverband.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.

Ihr Spezialist für die Planung und Realisierung von Drogerien

Detail Schaufenster



TST TopShopTeam

Marketing – Beratung – Realisierung

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

Sommer- und Wintersportort Samnaun/GR

Für unsere lebhaft Drogerie mit Schwerpunkten in den Bereichen Medikamente und Naturheilmittel suchen wir

Drogist/in 50–100%

(Saison-/Ganzjahresstelle)

Wir bieten attraktive Verdienstmöglichkeiten.

Drogerie Samnaun
Dorfstrasse 8
7563 Samnaun
081 860 24 44
E-Mail: drogerie@medi-center.ch

Bahnhof Apotheke im HB ZH

Wir suchen für unsere Parfümerieabteilung eine

Drogistin

mit sehr guten Kosmetikkennnissen und Freude an Depotparfümerie.

Auch über andere Qualitäten wie Sprachkenntnisse, Spezialwissen im Komplementärbereich oder anderes freuen wir uns.

Nähere Auskunft erteilt gerne:

Frau I. Barrage,
Bahnhof Apotheke im HB ZH, Bahnhofplatz 15, 8001 Zürich

Telefon direkt 044 225 42 30
www.bahnhof-apotheke.ch



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

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

Jetzt *d-bulletin* abonnieren:

Claudia Peter, c.peter@drogistenverband.ch

Bio-Strath AG

Schweizer Familienbetrieb mit Sitz in der Stadt Zürich, aktiv im Bereich Stärkungsmittel (BAG) und pflanzliche Heilmittel (Swissmedic), 70 % Export, 15 Mitarbeiter,

sucht

Pharmazeutischen Allrounder



Ihre Aufgabe

Sie zeichnen verantwortlich für den Einkauf der Rohmaterialien, pflegen die Kontakte zu Lohnherstellern, Analysenlabors und Lieferanten und betreuen das QS System.

Sie erstellen bzw. ergänzen die Registrierungs dossiers für die Schweiz sowie für unsere zahlreichen Vertreter im Ausland. Zusammen mit der fachtechnisch verantwortlichen Person oder als fachtechnisch verantwortliche Person haben Sie die Gesamtverantwortung für die Herstellung der Bio-Strath AG Präparate in unserem Fabrikationsbetrieb in Herrliberg.

Ein weiteres wichtiges Gebiet umfasst die Betreuung unserer Kunden im Ausland. Dazu gehören Verkauf, Beratung und Vorträge.



Ihr Profil

Als pharmazeutischer Allrounder (ApothekerIn, DrogistIn, Biologe, Biologin) im Alter von 35 bis 45 Jahre haben Sie Erfahrungen in der Pharmaindustrie. GMP/PIC-Richtlinien und HACCP Konzepte sind für Sie keine Fremdwörter.

Erfahrungen im Export wären von Vorteil.

In unserer kleinen, aber aktiven weltweit tätigen Unternehmung ist es wichtig, dass Sie eine weltoffene, begeisterungsfähige und lösungsorientierte Person sind. Sie sind bereit, Kundenvorträge im In- und Ausland über unsere Präparate zu halten und können somit auch Ihre guten Fremdsprachenkenntnisse oft einsetzen - Deutsch (Muttersprache), Englisch und Französisch in Wort und Schrift.



Ihre Position

Wir bieten Ihnen eine sehr interessante abwechslungsreiche Aufgabe in der Stadt Zürich (Seefeld). Sie haben die Möglichkeit, Ihre Ideen auch im Verkauf und Export einzubringen und somit Ihre Begeisterung und Freude nicht nur im techn. Bereich zu zeigen, sondern auch in Kontakt mit Kunden zum Umsatz beizutragen.



Eintritt im 2010

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann senden Sie bitte Ihre detaillierten, schriftlichen Unterlagen mit Foto per Post an:

DL Consulting GmbH
Herr Danny Chandler
Zürichstrasse 135
Postfach
8910 Affoltern a.A.

Für weitere Informationen: chandler@dlconsulting.ch



Wir suchen ab 1. Juni 2010 ein/-e Drogist/-in 100%

Wir brauchen Verstärkung für unsere neugestaltete Drogerie im Zentrum von Scuol im Engadin.

Unser Name steht für Topberatung in allen Fragen zu Gesundheit und Schönheit. Diverse Hausspezialitäten stellen wir selber her. Wir arbeiten mit dem CSE System. Neu führen wir neben Elizabeth Arden die Kosmetikmarken Estée Lauder und Clarins. Wir arbeiten eng mit unseren Filialen in Samedan und St. Moritz zusammen.

Haben Sie Freude an ganzheitlicher Beratung und selbständigem Arbeiten? Fühlen Sie sich wohl in den Bergen, an einem Tourismusort? Dann schicken, mailen Sie Ihre Bewerbungsunterlagen oder rufen Sie uns an, wir freuen uns, Sie kennenzulernen.



Drogaria Mosca, Isabella Mosca
Stradun, 7550 Scuol
i.mosca@drogaria-mosca.ch
Telefon 081 860 03 70

Ein kleines Lächeln zwischendurch...

...wünschen sich laut einer Umfrage über die Hälfte aller Kunden beim Einkaufen. Eine Umfrage, die nicht in unserem Unternehmen stattgefunden hat. Denn bei uns sind Freundlichkeit und Fröhlichkeit inbegriffen – ganztags! Freundlichkeit aber natürlich auch Fachwissen. Beide Eigenschaften sind deswegen auch die unabdingbaren Voraussetzungen für unsere/n neue/n

Drogistin / Drogisten

Das Team der Alpstein-Drogerie – eine der modernsten der Ostschweiz – benötigt per Juli 2010 dringend Verstärkung.

Wir erwarten eine solide Grundausbildung, Teamfähigkeit und kundenbezogenes Denken. Wir bieten angenehme Arbeitsatmosphäre in einem aufgestellten Team, gute Entlohnung und die üblichen Sozialleistungen.

Bitte senden Sie Ihre Bewerbung mit den üblichen Unterlagen an Alpstein-Drogerie, Neugasse 12, 9000 St. Gallen oder rufen Sie doch einfach Herrn R. Wagner an
Telefon 071 222 12 24.



Lust auf eine 4 1/2-Tageweche?

Wir suchen für unsere lebhafteste Centerdrogerie im MM Thusis per Juli oder nach Vereinbarung eine(n)

Drogistin/Drogisten 100% als Chef-Stv.

Wir sind ein junges, cooles Team und bieten Ihnen einen Job als Chef-Stv. mit entsprechender Entlohnung.

Unsere Schwerpunkte sind unsere Hausspezialitäten, diverse Naturheilverfahren und Vitalstofftherapien. In unserer Parfumerie führen wir u.a. Estée Lauder, Kanebo und Clarins.

Sie sind ein(e) Drogist(in) mit Berufserfahrung, die Verantwortung übernehmen will? Dann freuen wir uns auf Sie!

Manuel Schneider, Drogerie Schneider AG, Im Park, 7430 Thusis. 081 651 55 55



Im Park

081 651 55 55



OMIDA SA est l'un des principaux fournisseurs de remèdes homéopathiques et de sels minéraux du Dr. Schüssler.

Serolab est notre partenaire de distribution en Suisse romande et au Tessin.

Afin que nous puissions continuer à satisfaire au mieux les besoins de nos clients, nous recherchons pour le segment de clientèle pharmacies et drogueries, dès maintenant ou pour une date à convenir, un/e

délégué/e pharmaceutique à 100%

Dynamique et motivé/e, vous appréciez le domaine de la vente, vous savez faire preuve d'initiative, d'entrain et de pédagogie, et avez l'habitude de travailler de manière autonome. Outre l'activité de vente à proprement parler, vous serez responsable de la mise en valeur des produits sur les points de vente dans le cadre d'un mandat de merchandising. Par ailleurs, vous organiserez et dirigerez des cours de formation continue.

En tant que conseiller/ère indépendant/e dans le domaine pharmaceutique, vous couvrirez le canton du Valais, l'est du canton de Vaud ainsi que le canton de Fribourg. La nature de vos fonctions requiert que vous soyez domicilié/e dans l'une de ces régions.

En tant que candidat/e idéal/e, vous avez suivi avec succès une formation initiale de droguiste, laborantin/e, assistant/e en pharmacie et vous avez entre 25 et 35 ans. Une expérience comme délégué/e pharmaceutique serait un atout. Vous possédez une parfaite maîtrise du français et de bonnes connaissances de l'allemand.

Nous vous offrons un poste stimulant et exigeant au sein d'une société en plein essor proposant des conditions de travail attrayantes.

Intéressé/e? En vue d'établir un premier contact, nous vous invitons à nous faire parvenir votre dossier de candidature complet.

Serolab SA
Mme Gilliéron
Case postale 43
1618 Châtel-St-Denis



Stellengesuche

Suchen Sie in naher oder ferner Zukunft

einen Nachfolger für Ihre Drogerie?

Raum: Winterthur, Thurgau, Schaffhausen.

Ich würde mich über eine Kontaktaufnahme freuen.

Melden Sie sich unter:

Schweizerischer Drogistenverband, Chiffre Nr. 3046
Postfach 3516, 2500 Biel 3

Dipl. Drogist HF (33J.)

Sucht neue Herausforderung im Kanton ZH / Zug.

Eine evtl. Drogerieübernahme wäre auch denkbar.

Ich freue mich auf interessante Angebote. Melden Sie sich unter:

Schweizerischer Drogistenverband, Chiffre Nr. 3045
Postfach 3516, 2500 Biel 3

Erfahrener **Natur-Drogist HF** sucht auf mitte Jahr einen tollen Job, wo er seine fundierten Kenntnisse in **Spagyrik, Spabionik, Phytotherapie, Homöopathie, Schüssler und Anthroposophischer Medizin** umsetzen kann. Bin ebenfalls Bioresonanztherapeut mit eigenem Gerät das ich gerne mit einbringen könnte. Ideal wäre die Region Nordwestschweiz, bin aber auch offen für übrige Deutschschweiz. Auch wochenweise Ferienvertretungen sind für mich ein Thema. Meine Drogistenphilosophie lautet: Menschen mit Komplementärmedizin gesund zu therapieren, rsp. gesund zu erhalten.

Ich freue mich auf Ihr Angebot an drogerie.plattner@bluewin.ch

Drogerien / Diverses

Möchten Sie sich selbständig machen?

Drogerie zu verkaufen in Suhr

- Umsatzgrösse 650'000.-
- Zentrale Lage im Ortszentrum in Gewerbegebäude
- Vis à vis Post, Nähe Coop, Denner und Migros
- Gemeinde mit ca. 10'000 Einwohnern
- Sortimentsschwerpunkt Naturheilmittel
- Gute Warenbewirtschaftung dank Waris und Pharmtax
- Übergabe nach Absprache, oder Ende Dezember 2010

Interessenten melden sich bei Marc Viatte (Praxis)
Tel. 062/ 546 04 00



dropa
GANZ SCHÖN GESUND!
DROGERIE



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

www.dropa.ch

ActiVomin®

natürlich und gut für Magen und Darm



Bitte lesen Sie die Packungsbeilage
oder fragen Sie Ihre Fachperson.
ebi-pharm ag – 3038 Kirchlindach

footner®

EXFOLIATING SOCKS

Im praktischen
6er Thekensteller.



Für
babyweiche
Füße

- Gegen raue, trockene und verhornte Fusshaut
- Befreit die Füße von abgestorbenen Hautzellen
- Einfache Anwendung

MILKY FOOT™
milk-ferment technology



NEU

TV-Werbekampagne
ab Anfang Juni 2010

exklusiv in der
Apotheke
und Drogerie

Vertrieb: ebi-pharm ag – CH-3038 Kirchlindach
Infos: www.myfootner.com