



# d-inside

Fach- und Brancheninformationen des  
Schweizerischen Drogistenverbands

Dezember 2012 | Januar 2013

**Winter: Hochsaison für grippale Infekte**

# Up to date!

Ein Kurs für Wiedereinsteigerinnen, die sich einen sicheren Neustart in die Arbeitswelt wünschen, oder für solche, die es noch einmal wissen wollen.  
Frischen Sie altes Wissen auf und verknüpfen Sie es mit neuen Erkenntnissen.



Die praktische Umsetzung des Wissens unter Anwendung der Verkaufstechnik findet vor Ort in einer Drogerie in Luzern statt. Beim Kick-off-Meeting erhalten Sie aktuelle Informationen zur Drogeriebranche.

**Der Kursteil «Bewerbung» wurde ausgebaut:** «Wie erhalte ich meine Traumstelle?» **Dr. pharm. Hans Ruppner** gibt Ihnen wertvolle Tipps für ein optimiertes Dossier und ein erfolgreiches Vorstellungsgespräch. Am Schluss des Kurses können Sie mit dem E-Learning-Tool auf der Lernplattform *DrogoBrain* Ihren Lernerfolg überprüfen.

## Zielpublikum

Drogistinnen, die ihr Wissen auffrischen, vertiefen und ihre Arbeitsmarktchancen steigern möchten.

## Kursdaten

|            |                |   |
|------------|----------------|---|
| Montag     | 4. März 2013   | 14.20 – 17.50 Uhr   |
| Donnerstag | 21. März 2013  | 12.40 – 17.50 Uhr   |
| Montag     | 22. April 2013 | 12.40 – 17.50 Uhr   |
| Montag     | 29. April 2013 | 12.40 – 17.50 Uhr<br>19.00 – 21.00 Uhr<br>Verkaufcoaching |
| Montag     | 13. Mai 2013   | 12.40 – 17.50 Uhr   |
| Sonntag    | 26. Mai 2013   | 9.00 – 13.00 Uhr<br>Verkaufcoaching                       |

## Kursort

Berufsschule Luzern ([www.freisschulen.ch](http://www.freisschulen.ch))

## Referenten

Raphael Bauz, Silvan Kurmann, Erwin Schär, Hans Ruppner  
SDV: Martin Bangerter, Claudia Meier

## Schwerpunkthemen

### 1. Tipps für die Bewerbung und den Wiedereinstieg (Kick-off-Meeting)

- › Drogistenverband/obligatorische Aus- und Weiterbildung/Bildungspass/Qualitätssicherung
- › Bewerbungen/Lebenslauf/Vorstellungsgespräch
- › Informationen zum Wiedereinsteigerkurs (Ablauf E-Learning)

### 2. Wissen auffrischen

- › Analgetica
- › Läuse
- › Laxantien
- › Allergien & Antiallergia
- › Ophthalmologica
- › Haut & Sonnenschutz
- › Nikotinersatztherapie
- › Herpes
- › Wundbehandlung
- › Ernährung
- › Mykologica
- › Chemikalienrecht

### 3. Beratungssicherheit gewinnen

- › Verkaufstechnik
- › Verkaufcoaching in der Drogerie

## Kosten

CHF 585.– pro Person exkl. MwSt und Verpflegung,  
inkl. Schulungsunterlagen + E-Learning-Kontrollfragen.

## Pflichtausbildung

Dieser Kurs entspricht einem Umfang von 4 Präsenztagen und ca. 32 Stunden Selbststudium. Für die Teilnahme erhalten Sie 20 Stern-Punkte. Mindestteilnehmerzahl: 15 Personen.

**Anmeldeschluss: 8. Februar 2013**

## Anmeldung

[www.drogistenverband.ch](http://www.drogistenverband.ch), [kurse\\_cours@drogistenverband.ch](mailto:kurse_cours@drogistenverband.ch)

## In Kürze

4 Aktuelles aus der Branche

## Delegiertenversammlung 2012

6 Wichtige Geschäfte und Abstimmungsergebnisse

8 Branchentreffen und Referate

10 Impressionen vom Anlass

## Fokus

12 Vom Halskratzen zur Bronchitis

## Branche

18 Epidemiegesez: Schutz oder Zwang?

20 Epidemiegesez: Statements der Experten

21 Abendkurse 2013: «Pickel, Stress und Herzschmerz»

22 Nachfolge: Alternative zur Existenzgründung

26 Expopharm: Impulsgeber für die Branche

31 Branchentermine 2013

## Rubriken

4 Rundmail

17 Arbeit und Recht

28 Produktnews

29 Stellenmarkt

Weitere spannende Informationen finden Ihre Kundinnen und Kunden auf: [www.vitagate.ch](http://www.vitagate.ch)

## Impressum d-inside

Offizielles Organ des Schweizerischen Drogistenverbands, Postfach 3516,  
2500 Biel 3, [info@drogistenverband.ch](mailto:info@drogistenverband.ch), [www.drogerie.ch](http://www.drogerie.ch)

*Geschäftsführung:* Martin Bangerter; *Kommunikationsleitung:* Heinrich Gasser (hrg); *Redaktion:* Nadja Mühlemann (nm)/Leitung, Manuel Fischer (mf), *Anzeigenverkauf:* Heinrich Gasser (ad interim), [insetate@drogistenverband.ch](mailto:insetate@drogistenverband.ch); *Fachliche Beratung:* Julia Burgener (Wissenschaftliche Fachstelle), Andrea Ullius (Drogist HF); *Layout:* Odette Montandon

Druck: Swissprinters Zürich AG, Schlieren printed in Switzerland  
Titelbild: panthermedia.net

*Abonnemente:* Antonella Schiliro, Telefon 032 328 50 30, [a.schiliro@drogistenverband.ch](mailto:a.schiliro@drogistenverband.ch); ISSN 1662-338X; Fr. 75.–/Jahr, 2. Abonnement Fr. 56.–, zuzüglich 2,5% MWSt. Auflage: 6023 Ex. (notariell beglaubigt)

**Angestellte Drogisten Suisse** *d-inside ist das Medium der*

**«Angestellte Drogisten Suisse»:**

**Geschäftsstelle und Rechtsberatung:**

Regula Steinemann, Gerbergasse 26,  
Postfach 644, 4001 Basel,  
Telefon 061 261 45 45;

Mitgliederwesen und Kasse: Reto Karich;  
[www.drogisten.org](http://www.drogisten.org); [info@drogisten.org](mailto:info@drogisten.org)

**Vifor Pharma**

Wir sind Gönner des SDV und der ESD



## Auf ein langes, erfolgreiches Jahr!

Alle zwölf Monate Bilanz zu ziehen ist nicht nur in der Buchhaltung Brauch. Das Jahresende ist der traditionelle Zeitpunkt um auf den zurückgelegten Lebensabschnitt zu blicken. Mir kommt es dabei zunehmend vor, als liege der letzte Rückblick immer kürzer zurück. Als sei das Jahr wieder etwas schneller verfliegen. Dies obwohl ich meine, einen guten Teil meiner Zeit mit nervigem Warten verbracht zu haben – auf den dringend erwarteten Telefonanruf, den verspäteten Zug, den Beginn einer Sitzung (öfter auch auf deren Ende), die Ankunft einer Mail, den Beginn eines Projekts, auf... Die Wissenschaft kennt das Phänomen. Von der Zeit der «Déjà vues» wird da gesprochen. Das will mir gar nicht passen, ist aber trotzdem ein Fakt. In neuen, unbekannteren Situationen nimmt unser Gehirn deutlich mehr Informationen auf als in bereits ähnlicher erlebten. In diesen aktiven Phasen werden neue Erinnerungen und Erfahrungen gespeichert, auf die wir anschliessend unbewusst immer wieder zurückgreifen. Je erfahrener wir werden, desto mehr kann das Gehirn auf solche «Déjà vues» zurückgreifen. Die bringen allerdings im jeweiligen Moment die Minuten zum schleichen und lassen im Rückblick die Zeit verfliegen.

Zu einem guten Teil haben wir es selber in der Hand neue Erfahrungen zu machen. Ich wünsche Ihnen für 2013 den Mut und die Kraft Neues anzupacken, dadurch viele kurzweilige, erfreuliche Momente und in zwölf Monaten einen Rückblick auf ein langes, erfolgreiches Jahr!

Martin Bangerter

## Rundmail

Was Mitglieder der Drogeriebranche schon immer voneinander wissen wollten. Die Spielregel: Wer gefragt wird und offen antwortet, darf eine neue Frage an eine andere Person richten.



### Gewagt gefragt

**Gibt es Erfahrungen mit Vermischungen von spagyrischen Essenzen mit Gemmotherapeutika?**

Martin Riesen, dipl. Drogist HF und Inhaber zweier Drogerien



### Gewagt geantwortet

Die Gemmotherapie wurde in ihren Anfängen vor über fünfzig Jahren vorwiegend von Homöopathen zur Ausleitung als Einzelmittel eingesetzt. Innovative Drogistinnen und Drogisten haben in den letzten Jahren viele neue eigene Rezepturen und Hausspezialitäten geschaffen. Gemmo-Glycerolmazerate mit Spagyrik zu vermischen, wird oft und sehr erfolgreich praktiziert. Doch auch ein «Nebeneinander» ist empfehlenswert und hat sich in der Praxis bestens bewährt, da diese verschiedenen Arzneiformen auf unterschiedlichen Ebenen wirken, verschiedene Rezeptoren ansprechen und sich so vorzüglich ergänzen. Eine Therapie-Ergänzungs-Empfehlung mit Gemmotherapeutika kann jederzeit auch mit konventionellen Arzneien erfolgen und «last, but not least» macht diese auch aus kaufmännischer Sicht Sinn.

Jacqueline Ryffel, Fachapothekerin Klassische Homöopathie FPH und Geschäftsführerin Spagyros AG



### So gehts weiter

Die nächste Frage geht an die Nationalrätin Edith Graf-Litscher (SP, Thurgau)

Jacqueline Ryffel möchte von ihr wissen:

**Wann wird im HMG eine Kleinmengenlösung geschaffen, welche die bestehende Problematik der Patientensicherheit endlich löst?**

Edith Graf-Litschers Antwort lesen Sie im *d-inside* Februar 2013.

## Drogisten auf der Piste

Ein schneesicheres Wintersportweekend in Arosa verbringen und das «Who's who» der Drogeriebranche treffen. Am sportlichen Plauschevent «Drogathlon» alles geben und über die wohlpräparierten Skipisten brettern. Nach einem aktiven Tag bei einem Saunagang entspannen. In festlicher Garderobe zu Apéro und Dinner erscheinen. Oder das Referat über den «erfolgreichen Umgang mit anderen» der promovierten Wissenschaftlerin **Christiane Tramitz** verfolgen. Das alles und mehr kann erleben, wer an den 44. *DrogoBrain* & *SnowDays* teilnimmt. Diese finden vom **16. bis 20. Januar 2013 im Waldhotel National in Arosa** statt. Organisiert wird das traditionelle Branchentreffen in den Bergen von den engagierten Drogisten **Erich Müller, Urs Schläpfer** und **Peter Heinzer**.  
**Infos und Anmeldung:** [www.drogistenskitage.ch](http://www.drogistenskitage.ch), [www.waldhotel.ch](http://www.waldhotel.ch)

## ESD: Vorbereitung zur Aufnahmeprüfung 2013

Das Interesse war rege: Am Informationstag vom 5. November 2012 in Neuenburg haben 41 Kandidatinnen und Kandidaten teilgenommen, um sich über den «Ausbildungszyklus 2013–2015» an der ESD und die Prüfungsvorbereitungen zu informieren. **Einschreibefrist ist der 28. Februar 2013.** Am 14. März 2013 haben die Prüflinge die Gelegenheit, Fragen zum Prüfungsstoff zu stellen. Der Aufnahmetest findet am 27. März 2013 statt. Die Ausbildung für eine Zukunft mit Perspektiven beginnt am 19. August 2013.

**Melden Sie sich jetzt an. Für weitere Informationen:** Höhere Fachschule für Drogistinnen und Drogisten (ESD), Rue de l'Evole 41, 2000 Neuenburg, Telefon 032 717 46 00, [info@esd.ch](mailto:info@esd.ch), [www.esd.ch](http://www.esd.ch)

## Bohnen als Blutzuckerregler

Gemäss einer US-Studie verbessert eine hülsenfruchtreiche Diät die glykämische Kontrolle und senkt das kardiovaskuläre Risiko (Senkung des systolischen Blutdrucks). An der Studie beteiligten sich 121 Typ-2-Diabetiker, von denen eine Hälfte auf den vermehrten Verzehr von Hülsenfrüchten – mindestens eine Tasse pro Tag – achten sollte. Die Vergleichsgruppe ass mehr Vollkornprodukte. Gemessen wurde primär die Änderung des mittleren Blutzuckerwerts HbA1c. Nach drei Monaten hatte sich der HbA1c in der Gruppe mit Hülsenfrüchten um 0,5 % und in der Gruppe mit Vollkornprodukten um 0,3 % verbessert.  
[tellmed.ch](http://tellmed.ch)

**Zusätzliche Informationen und Extras zu den Nachrichten entdecken!**

Shortcut-App installieren und Seite fotografieren. Das ganze Heft ist interaktiv.

## Sport gegen Demenz

Sportliche Aktivität im Alter wirkt degenerativen mentalen Abbauprozessen entgegen. Dies geht aus einer publizierten Studie in der Zeitschrift *Neurology* hervor. Die Arbeitsgruppe untersuchte in ihrer Studie 691 Studienteilnehmer über 70 Jahre über einen Zeitraum von drei Jahren. Die Untersuchungen zeigen, dass bei sportlich aktiven Personen weniger weisse Substanz (Nervenleitbahnen) beschädigt und mehr graue Substanz (zellkörperreiche Areale) vorhanden ist als bei sportlich wenig aktiven Probanden. *Aerzteblatt.de*

## Nichtrauchergesetze wirken

Der medizinische Nutzen des gesetzlichen Nichtraucherschutzes wird von Experten nicht länger bezweifelt. Die Metaanalyse des Center for Tobacco Control Research and Education in San Francisco fasst die Ergebnisse von 45 Studien zusammen, die weltweit die Auswirkungen von 37 Antirauchergesetzen untersucht haben. Nach den Verboten kam es relativ rasch zu einem Rückgang der Hospitalisierungen: Die Zahl der Herzinfarkte nahm um 15 % ab, die Schlaganfälle wurden um 16 % vermindert. *Aerzteblatt.de*

## Zum Gedenken an Peter Affolter

Ein lieber Mensch und Freund hat uns verlassen – Peter Affolter (1929 – 2012). 1963 eröffnetest Du deine eigene Drogerie in Amriswil, wurdest in die Werbekommission des Schweizerischen Drogistenverbands berufen und zum Sekretär des Thurgauischen Drogistenverbands. Du hast Dir ein ausgezeichnetes Wissen angeeignet und warst ein versierter Fachmann, insbesondere auf dem Gebiet der anthroposophischen Medizin. *Erich Schneider, Bischofszell*  
Vollständiger Nachruf: [schneider.erich@bluewin.ch](mailto:schneider.erich@bluewin.ch)



Votre d-inside actuel!

Retrouvez la version intégrale en français de *d-inside* en format pdf sur:

[http://d-inside.drogo-server.ch/inside\\_f.pdf](http://d-inside.drogo-server.ch/inside_f.pdf)

Die neue Generation von Herpes-Patches

Transparenter Schutzfilm für eine raschere Heilung bei **FIEBERBLÄSCHEN**

- ✓ Lindert Brennen, Juckreiz und Schmerzen
- ✓ Vermindert die Virusausbreitung
- ✓ Haftet gut, auch auf unebenen Hautstellen



Das weisse Serum, das ein unsichtbarer Patch wird.

**Vifor Pharma**  
Consumer Healthcare  
Vifor SA • CH-1752 Villars-sur-Glâne

# Delegiertenversammlung 2012: Einig und zielgerichtet

## Für Schnell-Leser: Das Wichtigste in Kürze

Der statutarische Teil der Delegiertenversammlung des Schweizerischen Drogistenverbandes (SDV) fand am Vormittag des 16. Novembers 2012 in der «Fabrikhalle 12» in Bern statt. Die Drogeriebranche präsentierte sich einig und zielgerichtet. Neu in den Zentralvorstand wurde Isabella Mosca gewählt. Sie verantwortet das Ressort Politik und Branche. Die Rechnung und das Budget wurden einstimmig von den 39 Delegierten angenommen. Ebenso klar angenommen wurde eine gesetzlich notwendige Anpassung im Reglement der überbetrieblichen Kurse. Die neuen Reglemente zur obligatorischen Fort- und Weiterbildung und zur Qualitätssicherung in Drogeriebetrieben wurden – nach angeregter Diskussion – verabschiedet. Als Gastredner trat Nationalrat (SVP/ZH) und Drogist Jürg Stahl auf. Rund 160 Gäste vom Bundesamt für Gesundheit (BAG), aus der Drogeriebranche und der Industrie nahmen am Nachmittagsprogramm mit Referaten teil. Der anschliessende Apéro bot Gelegenheit zum regen Austausch.



Der neu aufgestellte Zentralvorstand mit Isabella Mosca (Politik und Branche, frisch gewählt), Zentralpräsident Martin Bangerter (Gesamtleitung), Bernhard Kunz (HRM, Aus-, Fort- und Weiterbildung), Raphael Wyss (Kommunikation, Medien und Verkauf) und Jürg Rolli (Ressourcen und Services).

## Wahlen in den Zentralvorstand

Bis zur Delegiertenversammlung 2011 konnte keine Nachfolgerin für Daniela Brechbühl gefunden werden. Erst anschliessend hat sich **Isabella Mosca** – vorbehaltlich der offiziellen Wahl – entschieden, dieses Amt zu übernehmen. Seit der ersten Zentralvorstandssitzung 2012 engagiert sich Isabella Mosca ad interim mit allen Rechten und Pflichten im Ressort Politik und Branche. Die Delegierten sprachen ihr einstimmig das Vertrauen aus. Sie bedankte sich dafür und sagte: «Die Arbeit in der Branchenpolitik ist äusserst spannend, und ich bin mit Herzblut dabei.»

*Im Amt bestätigt:*

**Jürg Rolli** (3. Legislaturperiode)

**Bernhard Kunz** (2. Legislaturperiode)

**Raphael Wyss** (2. Legislaturperiode)

## Weitere Wahlen

**Corinne Schneeberger** (Drogerie Habegger, Rubigen) nimmt Einsitz in die Prü-

fungskommission. Sie ersetzt **Sibylle Wälti**, die ihre geschätzte Arbeit in der Kommission aus familiären Gründen beendet. *Im Amt bestätigt:* **Peter Streuli** als Präsident der Prüfungskommission (seit 2008 im Amt) sowie die Revisionsstelle «Die Wirtschaftsprüfer.ch AG» mit Sitz in Thun.

## Rechnung und Budget

Jahresrechnung 2011 und Budget 2013 (CHF 844) wurden von den Delegierten einstimmig verabschiedet. Dies obwohl die Rechnung mit einem Ausgabenüberschuss von 77 293 Franken abgeschlossen hat. Jürg Rolli erläuterte: «Das Geschäftsjahr 2011 wurde durch drei Faktoren geprägt: erstens durch das verschärfte Umfeld auf dem Anzeigenmarkt, zweitens durch die negative Entwicklung der Finanzmärkte und drittens durch finanzielle Fortschritte der Gesundheitsplattform *vitagate.ch*. Obwohl der Dienstleistungsertrag um zehn Prozent sank, resultierte dank konsequentem Aus-

gabenmanagement ein positives operatives Ergebnis von knapp 170 000 Franken. Buchverluste auf den Wertschriften und Aufwendungen für *vitagate.ch* führten zu diesem Gesamtergebnis. Dennoch berichtete Jürg Rolli von klaren Fortschritten bei *vitagate.ch*. Der Aufwand für die Internetseite konnte gegenüber dem Vorjahr fast halbiert werden. Der Finanzakte, welche die Mitgliederbeiträge und die Entschädigungen für die Mitarbeit in SDV-Gremien regelt, haben die Delegierten einstimmig grünes Licht gegeben. Jürg Rolli wies die Delegierten bei dieser Gelegenheit darauf hin, dass die Mitgliederbeiträge seit 2005 unverändert geblieben sind – trotz einer Teuerung von fünf Prozent. In seiner Rolle als Präsident der Pensionskassenkommission beantwortete Jürg Rolli entsprechende Fragen. «Die verbandseigene Kasse hat per Ende 2011 einen Deckungsbeitrag von 105 Prozent ausgewiesen. Dieser wird – je nach Entwicklung der Finanzmärkte – im laufenden Jahr allenfalls noch besser ausfallen.»

Revisor **Beat Schönmann** («Die Wirtschaftsprüfer.ch AG») berichtete: «Bei der Revision sind keine Sachverhalte festgestellt worden, die Gesetzen oder den Statuten widersprechen. Der Zentralvorstand hat in vorbildlicher Weise ein internes Kontrollsystem (IKS) eingeführt und damit die internen Prozesse standardisiert, nachvollziehbar gemacht. Die Umsetzung und Wirksamkeit interner Kontrollen ist sichergestellt.»

**Heinz Rothenberger** (Präsident der Geschäftsprüfungskommission) bestätigte die korrekte Geschäftsführung im Berichtsjahr und beantragte, den Verantwortlichen Decharge zu erteilen. Die Delegierten bekundeten ihr Vertrauen einstimmig.

## Reglement über die Fort- und Weiterbildung gutgeheissen

Die an der Delegiertenversammlung 2008 vorgestellte «Pflichtausbildung» wurde seit 2009 konsequent umgesetzt. Basie-

rend auf den bisherigen Erfahrungen, wurden die Regelungen überprüft, problematische Bereiche überarbeitet, an zukünftige Anforderungen angepasst und in einem neuen Reglement festgehalten. Dieses wurde durch die Delegierten mit 27 Ja-Stimmen bei 12 Enthaltungen gutgeheissen und wird per 1. Januar 2013 in Kraft gesetzt. Zweck ist eine klarere Priorisierung von Kursinhalten, die sich auf die Abgabekompetenzen und das dafür vorausgesetzte Wissen beziehen. Der bisher für alle Beteiligten unbefriedigende administrative Aufwand soll deutlich reduziert werden.

Der Vorschlag und die Anstrengungen des SDV bezüglich der Qualitätssicherung und einer weiterhin obligatorischen Fort- und Weiterbildung führten zu einer angeregten Diskussion mit kritischen Voten. **Sandro Rusconi** führte unter anderem im Namen seiner Kolleginnen und Kollegen in der Sektion ZH/SH aus: «Unsere Qualifikationen werden von den Behörden bereits zur Genüge überwacht und kontrolliert. Wir brau-

chen keine sanktionierenden Kontrollen des eigenen Berufsverbandes. Bisher hatten wir DrogoCare und DrogoThek, da wurden wir wenigstens für Erfolge ausgezeichnet.» **Maja Fabich** (Präsidentin Drogistenverband Sektion AG) sprach sich für das neue Reglement aus: «Obligatorische Fort- und Weiterbildung ist in der Drogeriebranche nichts Neues, aber sehr wichtig. Die Weiterbildungsanstrengungen sorgen dafür, dass Drogistinnen und Drogisten jederzeit über die nötige Fachkompetenz verfügen, um selbstständig Arzneimittel herzustellen und abzugeben.»

## Massnahmen zur Qualitätssicherung verabschiedet

An der Generalversammlung 2006 haben die Mitglieder in den Statuten provisorisch verankert, dass SDV-Drogerien, die sich nicht an bestimmte Qualitätsnormen halten, das Branchensignet, den «d-Stern», nicht mehr verwenden dürfen. »

Der Delegiertenversammlung wurde aufgelegt, zu gegebener Zeit diese Qualitätsanforderungen in einem Reglement zu definieren. Mit dem verabschiedeten Reglement Qualitätssicherung sind die Delegierten mit 34 Ja-, 3 Nein-Stimmen und zwei Enthaltungen diesem Auftrag nachgekommen und setzten das vorgelegte Reglement per 1. Januar 2013 in Kraft. Zukünftig soll basierend auf dem 2008 erlassenen Reglement für die DrogoThek-Bewertungen und dem neu in Kraft gesetzten Reglement Fort- und Weiterbildung über einen Zeitraum von fünf Jahren beurteilt werden, ob eine Drogerie die Anforderungen an ein Fachgeschäft für Gesundheit, Schönheit und Wohlbefinden und an das notwendige Beratungs-Know-how erfüllt.

### ÜK-Organisationsreglement angepasst

Die Delegiertenversammlung 2011 hat das Organisationsreglement für überbetriebliche Kurse (ÜK) genehmigt und rückwirkend auf den Beginn des Schuljahres 2011/12 in Kraft gesetzt. Das Reglement hat sich bewährt. Einzelne Punkte widersprechen der Berufsbildungsverordnung und müssen rasch angepasst werden. Die Delegierten stimmten den gesetzlich notwendigen Präzisierungen mit einer Enthaltung zu.

### «Drogisten, werdet effizienter!»

Nationalrat **Jürg Stahl** (SVP/ZH) ist zwar seit acht Jahren nicht mehr auf dem Beruf tätig, bleibt aber nach eigenen Aussagen im Herzen immer Drogist. In seiner Gastrede sprach er über sein Engagement in der Revision des Heilmittelgesetzes zugunsten der Gesundheitspolitik und von den komplexen Geschäften in der Gesundheitspolitik. Als aufbauende Anregung und nicht etwa als Kritik an die Drogisten adressiert, sagte Jürg Stahl: «Lasst euch von den schwierigen Umständen im Gesundheitsmarkt nicht bremsen. Sucht euch Verbündete für eure Anliegen und werdet effizienter als die Mitbewerber!»

### Zukunftsorientierte Verbandsstrukturen

Ein sich rasch wandelndes politisches und wirtschaftliches Umfeld verlangt nach neu-



Die Mehrheit der Delegierten stellte sich in der Abstimmung zu den Qualitätsnormen hinter den Vorschlag des SDV.

en Möglichkeiten rascher Entscheidungsfindung, ohne den Einbezug der Basis zu vernachlässigen. Der SDV will dem Strukturwandel der Branche proaktiv begegnen: Isabella Mosca und Martin Bangarter skizzierten die Ideen einer zukunftsorientierten Verbandstruktur. Die Reform geht nun Schritt für Schritt weiter. Anfang 2013 werden die Mitglieder schriftlich über die Vorschläge des Zentralvorstandes informiert und gebeten dazu Stellung zu nehmen. Statutenänderungen sind frühestens per 2013 vorgesehen.

### Rechtsstreit gegen Versandhandelsapotheke

**Elisabeth Huber** (SDV Geschäftsleitung Politik und Branche) informierte über die juristischen Schritte gegen den Versandhandel der «Apotheke Zur Rose». Der SDV setzte sich seit 2011 mehrmals gegen den aus seiner Sicht nicht gesetzeskonformen Versand von OTC-Arzneimitteln zur Wehr. Diverse Klagen sind bei den Aufsichtsorganen hängig. Bernhard Kunz legte den Dro-

gistinnen und Drogisten die Anschaffung der neuen Lehrmittel ans Herz. Gastredner vom Bundesamt für Gesundheit stellten die Kampagne zu den neuen Gefahrensymbolen vor.

### SDV Medienstrategie: Das Blatt wendet sich

Was ist nicht alles über den Medienwandel geschrieben, geredet und gesendet worden: von neuen Herausforderungen, steigenden Vertriebskosten, sinkenden Auflagen und Reichweiten. Von kurzfristigeren Werbebuchungen und rückläufigen Anzeigeneinnahmen. «Die grossen Veränderungen gehen auch am Verlag des Schweizerischen Drogistenverbandes nicht vorbei», so **Heinrich Gasser**, Leiter Medien und Kommunikation und Geschäftsleitungsmitglied des SDV. In jeder Entwicklung lauern nicht nur Gefahren, es gibt zum Glück auch Chancen. Dem SDV-Verlag ist es 2011/12 gelungen, die um 30 000 Leser gesunkene Reichweite beim *Drogistenstern* in neue Medien um-

zulagern und noch zu steigern: Mit der Gesundheitsplattform *vitagate.ch* werden inzwischen monatlich 40 000 Internetnutzer erreicht. Die Gesundheitssendungen im Radio bringen zusätzliche 280 000 Hörerinnen und Hörer pro Woche. Selbst die bisher

en im Verlaufe des dreijährigen Pilotversuchs im Zusammenhang mit den Radiosendungen verändert. Michael Matt von der ValueQuest GmbH stellte erste Ergebnisse an der Delegiertenversammlung vor: «Grundsätzlich ist der Verkaufskanal Dro-

### «Lasst euch von den schwierigen Umständen im Gesundheitsmarkt nicht bremsen. Sucht euch Verbündete für eure Anliegen und werdet effizienter als die Mitbewerber!»

Jürg Stahl, Nationalrat (SVP/ZH)

eher zögerliche Pharmaindustrie freundet sich langsam mit den Gegebenheiten der elektronischen Medien an. «Immer genauere Nutzerprofile und Messtechniken machen das Inserieren viel einfacher als je zuvor. Damit lassen sich preislich attraktivere und vor allem messbar wirksame Werbemodelle für Print, Internet und Radio aufbauen», erklärt Gasser.

**Stichwort Radio:** Für die Gesundheitssendungen der Schweizer Drogerien hat der verantwortliche Redaktor **André Schnider** mit weit über 50 Drogistinnen und Drogisten sowie mit 14 Programmleitern von lokalen Radiostationen zusammengearbeitet. Die wöchentlichen Gesundheitssendungen mit drogistischen Themen sind ein effizientes Mittel, um die Drogerien erfolgreich zu positionieren. Dies belegt eine Meinungsumfrage des Marktforschungsunternehmens ValueQuest. (Umfrageergebnisse zum Downloaden, Link siehe unten, rechts «Nützliche Links»).

Die repräsentative Image-Umfrage dient als kontinuierliches Monitoring und prüft, wie sich das Image der Schweizer Drogeri-

gerie bei der Bevölkerung gut akzeptiert. Gesundheitsprodukte aus der Drogerie geniessen ein hohes Vertrauen (65%), wobei die Präferenz stärker bei den Apotheken liegt (84%).»

Der starke SDV-Medienverbund könnte das Kundenvertrauen in Drogerien festigen. Eine vielversprechende Zukunft eröffnet sich insbesondere für journalistische Gesundheitsinhalte mit hoher Absenderqualität – ob im Heft gedruckt, im Internet geklickt oder am Radio gehört. Heinrich Gasser führt aus: «Der SDV produziert seit über 30 Jahren Gesundheitsmedien. Dank seiner langjährigen Erfahrung hat er das Vertrauen, dass seine Medien glaubwürdig sind. Mit einer an künftige Herausforderungen angepassten Medienstrategie wollen wir die Grundhaltung aller Anspruchsgruppen positiv beeinflussen: Mitglieder, Industrie, Behörden und Kooperationspartner usw. Mit innovativen und marktfähigen Kommunikationsdienstleistungen sowie angemessenen Renditen, die Investitionen ermöglichen, wird uns das gelingen.»

### Engagement für die Branche

Bernhard Kunz ist Zentralvorstandsmitglied, präsidiert die Fondation ESD, ist gleichzeitig tätig als Berufsschullehrer sowie Mitinhaber einer Apotheke-Drogerie und engagiert in diversen Projekten für die Berufsausbildung (z. B. Lehrmittel). Der Zentralvorstand hat deshalb beschlossen, Bernhard Kunz temporär zu entlasten. Ein ausführliches Interview mit Bernhard Kunz lesen Sie im *d-inside* 03/13.

### Fünf Eckpunkte der neuen Medienstrategie:

1. Reichweite des *Drogistensterns* halten
2. Audio-Beiträge effizienter produzieren und das Netzwerk von 14 Radiostationen ausbauen
3. Newsletter *d-mail* auf den neusten technischen Stand bringen und auf vertiefte Fachinformationen fokussieren
4. Mobile Applikationen mit Drogeriesuchfunktion lancieren
5. Redaktionelle Inhalte von *vitagate.ch* für Mitglieder direkt nutzbar machen

### Intensive Zusammenarbeit mit BAG

**Cinzia Pasquale Ferrari** (Projektleiterin Kampagnen) und **Markus Hofmann** (Direktionsbereich Verbraucherschutz, Abteilung Chemikalien) vom Bundesamt für Gesundheit informierten über das global harmonisierte System und stellten die neuen Gefahrensymbole vor. Hofmann berichtete über den Stand der Umsetzungen und die Auswirkungen auf weltweiten Handel, Weiterverarbeitung und Verkauf. Ferrari betonte die professionelle und intensive Zusammenarbeit mit dem Schweizerischen Drogistenverband. Der SDV hat die Kampagne «Genau geschaut, gut geschützt» aktiv unterstützt, beispielsweise mit der Distribution von Informationsmitteln für den Fachkanal Drogerie sowie mit Berichten in seinen Fach- und Publikumsmedien. Bitte beachten Sie auch das Informationsplakat für Ihr Drogerieteam in der Ausgabe *d-inside* 02/13.

Nadja Mühlemann

► Online-Bildergalerie der Delegiertenversammlung und vom Branchentreffen 2012  
<http://album.drogoserver.ch/#>

► Ergebnisse der Image-Umfrage der ValueQuest GmbH  
[http://flash.drogoserver.ch/flash/sdv/121123\\_imageumfrage\\_Drogerien\\_ValueQuest\\_de.pdf](http://flash.drogoserver.ch/flash/sdv/121123_imageumfrage_Drogerien_ValueQuest_de.pdf)

# Politik trifft auf Drogeriebranche

Nach dem offiziellen Programm lud der engagierte SDV-Zentralvorstand im Foyer der «Fabrikhalle 12» in Bern mehr als 160 Gäste zum ausgedehnten Apéro. Das zahlreiche Erscheinen zeigte, dass dieser Anlass als wichtiger Treffpunkt für die Politik, Drogerie- und Pharmabranche gilt.



1



2



3



4



5



6



7



8



9



11



10

- 1 10 Uhr morgens in Bern: Delegierte nutzen die Kaffeepause.
- 2 Die Stimmkarten der 39 Delegierten.
- 3 Gefragter Nationalrat: Drogist Jürg Stahl (Mitte) im Gespräch mit Berufskollegen.
- 4 Maja Steingruber (Mitte): Sie setzt sich mit ihrer Arbeitsgruppe dafür ein, dass die überbetrieblichen Kurse rechtzeitig bereitstehen.
- 5 Der Branchenentwickler Andrea Ullius (l.) und der Branchenkenner Peter Hadorn.
- 6 Fachsimpeln: Bruno Kühni (Galexis), Drogist Walter Besard und Peter Hadorn (v. l.).
- 7 Simultanübersetzung auf Französisch: Christel Goumaz (l.) und Denise Ann Schai.
- 8 Gäste vom Bundesamt für Gesundheit: (v. l. n.r.) Cinzia Pastore Ferrari, Roland Charrière (Vizedirektor), Markus Hofmann.
- 9 Umfangreich: Unterlagen zur Delegiertenversammlung.
- 10 Aufmerksam: Drogistin Andrea Wingeier.
- 11 Yvan Gougler und Emanuel Roggen (r., Sektionspräsident der Romands).

# Vom Halskratzen zur Bronchitis

Oft ist ein leichtes Halskratzen der Auftakt zu einer grippalen Infektion, die unbehandelt in eine Superinfektion übergehen kann. Die Stärkung des Immunsystems sowie ein geeignetes Therapiekonzept aus der Drogerie verhindern die Ausbreitung der Atemwegsbeschwerden bis in die Lungen.

Es gibt praktisch keine Möglichkeit, sich den Erkältungserregern zu entziehen, weil sie uns überall umgeben. Man kennt rund zweihundert Viren, die eine Erkältung auslösen können. Die bekanntesten sind Rhinoviren, Adenoviren und Influzaviren. Verbreitet werden sie in winzigen Tröpfchen durch Husten oder Niesen. Etwas schützen kann man sich durch häufiges Händewaschen und indem man den Kontakt zu erkälteten Personen meidet.

An sich ist eine einfache Erkältung nichts Gefährliches. Der Körper kann alleine damit fertig werden: Ist das Immunsystem fit, werden die Erreger bekämpft, bevor ein akuter grippaler Infekt oder eine Erkältung – nicht jede Erkältung ist ein grippaler Infekt – entsteht. Treffen die Erreger auf eine geschwächte Abwehr, kommt es zum Infekt. Aber auch Menschen mit einem intakten Immunsystem bekommen natürlich hin und wieder eine Erkältung. Die Krankheitsphase fällt jedoch nicht so stark aus und dauert nicht so lange. Erwachsene erkranken normalerweise ein- bis zweimal pro Jahr.

## Gut zu wissen

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

Die Symptome sind Schnupfen, Heiserkeit, Husten und leichtes Fieber. Schwer verlaufende Erkältungen und Infektionen können hinzukommen und von Nase und Hals bis hinunter zu den Lungen wandern. In den drei hier beschriebenen Erkältungsstadien erfahren Sie, wie die Lücken in der Abwehrkraft geschlossen und die Symptome bei Erkältungen von Erwachsenen gelindert werden.

## 1. Behandlung der beginnenden Erkältung

Das passiert: Im ersten Erkältungsstadium regt der Körper lokal die Durchblutung an, um die Abwehr zu aktivieren. Zusätzlich produziert er ein wässriges Sekret, das die Erreger binden und ausscheiden soll. Der virale Befall auf den Schleimhäuten dauert in der Regel fünf bis sieben Tage.

Das Therapiekonzept im ersten Stadium beruht auf der Gabe von befeuchtenden **Rhinologika**, **Immunmodulatoren** sowie **wärmendem Tee und Fussbädern**.

### Rhinologika

Wenn Heizungsluft die Nasenschleimhaut austrocknet, helfen vorbeugend Nasenspülungen mit isotonischen Kochsalzlösungen. Mehrmals täglich angewendet, spülen sie Reizstoffe und Keime von der Schleimhaut. Nasentropfen mit Salzen der Hyaluronsäure wirken nachhaltig befeuchtend und werden nur zwei- bis dreimal täglich appliziert. Für trockene, verkrustete Schleimhäute eignen



*Im Winter häufen sich akute grippale Infektionen. Täglicher Aufenthalt an der frischen Luft stärkt das Immunsystem.*

fotolia.de

sich Nasensalben, die Reizungen und Entzündungen dämpfen. Die Pflege der Naseneingänge verhindert Wunden Stellen. Wirkstoffe, die sich bewährt haben: Hyaluronsäure, Dexpanthenol, Matricariae extractum liquidum und Salmarinum.

**Wichtig:** Viele Kunden wissen nicht, dass die unsachgemäße oder länger als eine Woche dauernde Anwendung von gewissen Nasensprays Abhängigkeitssymptome hervorrufen kann.

**Immunmodulatoren**

Die Abwehr in Bereitschaft versetzen mit:

- › Einnahme von 3 x 1 g Vitamin C täglich (kurmässig),
- › spagyrischen Immunstimulanzien wie Pelargonium sidoides, z. B. ideal als Urtinktur. Alternativ: Eupatorium cannabinum, Echinaceae purpurea, Eleutherococcus senticosus und Punica granatum,
- › Ribes nigrum (z. B. Gemmotherapie),
- › Schüssler-Salzen spezifiziert nach Erkältungsstadien (siehe Kasten),
- › Echinacea-Urtinktur in tiefer Dosierung.

**Tee und Fussbäder**

Gegen Erkältung hilft heisser Kräutertee. Tiliae und Sambuci flos regen zum Schwitzen an und fördern die Ausscheidung von Erregern. Schmerzlindernd und entzündungshemmend wirken Salix cortex und Filipendulae ulmariae herba. Verbasci flos, Primulae radix, Plantaginis lanceolatae herba oder folium befeuchten und wirken antiseptisch. Die diaphoretische Wirkung kann durch ein Fussbad mit Meersalz oder Senfsamen verstärkt werden. Während zehn Minuten vor dem Zubettgehen anwenden.

**2. Erkältung im fortgeschrittenen Stadium**

Das passiert: Der Schnupfen im fortgeschrittenen Stadium ist zähflüssig, die Schleimhäute geschwollen, das verdickte Sekret gestaut. Verengte Nasengänge erschweren das Atemholen.

Das Therapiekonzept des zweiten Stadiums erweitert dasjenige des ersten durch lokalwirksame **Vasokonstriktoren, Expektorantien** sowie **Bäder, Inhalationen und Kräutertees**.

**Vasokonstriktoren**

Die Gabe der lokalwirksamen Vasokonstriktoren (Tuaminoheptan, Xylometazolin, Oxymetazolin) lässt die Schleimhäute anschwellen, sodass frei durchgeatmet werden kann. Sie sind als Monopräparate anzuwenden, da durch die Vasokonstriktion die Schleimhäute ausgetrocknet werden, wodurch ein Milieu für erneuten Infektionsbefall hergestellt wird.

**Wichtig:** Synthetische Vasokonstriktoren (im Übermass appliziert) können zur Gewöhnung führen. Zudem wird ein kleiner Teil dieser lokalwirksamen Sympathomimetica systemisch resorbiert, was manche als Energieschub empfinden und davon abhängig werden können. Bekannt ist dieses Phänomen vor allem mit den Wirkstoffen Xylometazolin und Oxymetazolin. Werden diese nur nachts und auf eine Woche beschränkt angewendet, tritt diese unerwünschte Wirkung nicht auf. Kunden nutzen die starke Wirkung jedoch auch tagsüber, um leistungsfähig zu bleiben – auch wenn das nicht unbedingt ideal ist.

**Expektorantien**

Tagsüber löst die Applikation von Expektorantien das verdickte Sekret, das die freie Atmung verhindert. Inhalationen morgens und abends unterstützen dabei optimal die Auflösung des zähflüssigen Sekretes in den Nasen- und Nasennebenhöhlen. Beim Ausschnäuzen des Sekretes muss ein Nasenloch zugehalten werden, um die entzündeten Nasenhöhlen nicht zu stark unter Druck zu setzen. Wenn beide gleichzeitig ausgeschnäuzt werden, wird ein zu starker Druck auf die Schleimhäute ausgeübt, sodass die Entzündung erneut aufflammen kann. Als allopathische Expektorantien haben sich Acetylcysteinum und Carbocistein bewährt. Nicht zu vergessen: Auch die pflanzlichen Expektorantien sind sehr wirksam. Effektiv sind beispielsweise in der Spagyrik Asarum, Hedera und Pelargonium.



Unterstützend bei Erkältungen:  
Warmes Fussbad mit Meersalz und Senfsamen.

**Wichtig:** Ob die gesamte Tagesdosis des Acetylcysteins auf einmal oder auf drei Gaben verteilt eingenommen wird, kann der Kunde selbst entscheiden. Bei gleichzeitiger allopathischer Antibiotikaeinnahme ist wegen interaktiver Wirkungsverminderung ein Abstand von zwei Stunden einzuhalten.

**Bäder, Inhalationen und Kräutertees**

Optimal werden die allopathischen Rhinologika mit komplementärmedizinischen Expektorantien in Form von Tee, Dampfinhalation oder Bädern unterstützt. Ausgewählte Arzneipflanzen mit auswurffördernder Wirkung sind Pimpinellae radix, die zusätzlich stark wärmt und desinfiziert, Liquiritiae radix, die krampflösend, entzündungshemmend und mild adaptogen wirkt, die Polygalae radix, die sehr zähflüssigen Sekretstau aufzulösen vermag, sowie die bereits im ersten Stadium eingesetzten Verbasci flos, Plantaginis lanceolatae folium und Primulae radix.

Zur Inhalation eignet sich am besten ein standfester Dampfinhalator, optimal ist ein Düsen- oder Ultraschallvernebler. Inhaliert wird mit Wasserdampf, dessen Wirkung durch den Zusatz von wenigen Tropfen ätherischem Öl oder spagyrischen Essenzen verstärkt wird. Es wird dabei über eine Mund-Nasen-Maske inhaliert, sodass die Augen nicht gereizt werden und das Haar nicht feucht wird. Bewährt haben sich folgende ätherische Öle: Pini aetheroleum, Thymi aetheroleum verschiedener Typen, Eucalypti aetheroleum, Lavandulae aetheroleum, Myrti aetheroleum und Rosmari-

ni aetheroleum. Zu beachten ist, dass Eucalyptus und mentholhaltige ätherische Öle Kindern unter zwei Jahren nicht appliziert werden dürfen, da sonst ein Bronchospasmus oder eine Epiglottitis ausgelöst werden kann.

Bei Schnupfen hat sich das natürliche Antibiotikum der Meerrettichwurzel bewährt, da es einerseits die Durchblutung fördert, das Bakterienwachstum hemmt und die Darmflora im Gegensatz zu den synthetischen Antibiotika nicht schädigt.

**3. Wenn die gripitale Infektion tiefer wandert**

Das passiert: Das fortschreitende Stadium einer Erkältung führt zu bakteriellen Folgeinfektionen von Nase/Stirnhöhle (**Sinusitis**), Mittelohr (**Otitis media**) und Rachen (**Heiserkeit, Husten, Bronchitis**).

**Sinusitis**

Die Symptome einer Sinusitis zeigen sich durch pochendes Gefühl in den Kieferhöhlen, ebenso breitet sich ein Druck in der Stirnhöhle aus. Beugt man sich nach vorne, verstärkt sich der Druck und rasende Kopfschmerzen breiten sich aus. Das Nasensekret ist verdickt gelblich, die Nase ist meist einseitig blockiert und der Geruchssinn beeinträchtigt. Wiederholt sich eine Sinusitis, muss eine Triage zum Arzt in Betracht gezogen werden, um strukturelle Anomalien wie schiefe Nasensecheidewand, vergrößerte Nasenmuscheln oder eine Enge der Nasenhöhlenausgänge abzuklären, die nur chirurgisch behandelt werden können. Ebenso behindert Polypenbildung eine sauerstoffreiche Nasenatmung, die eine Minderdurchblutung der Schleimhäute verursachen, die zu einer chronischen Entzündung führt. Als Behandlungsmöglichkeiten einer Sinusitis bieten sich Homöopathica an wie Belladonna, Hydrastis canadensis und Kalium carbonatum, Cinnabaris, Mercurium (je nach Symptomen). Kompressen mit Leinsamenmehl lindern. Bei einer chronifizierten Sinusitis ist unbedingt der wärmende Wasserhaushalt zu unterstützen. Tees und Vollbäder sind als Kur zu empfehlen.

**Otitis media**

Gelegentlich kann Schnupfen eine Mittelohrentzündung verursachen. Entsprechende Heilmittel sollen einerseits die akute Entzündung dämpfen, die Schwellung lindern, die Befeuchtung gewährleisten und die Infektionserreger minimieren.

**Heiserkeit – Reizhusten – Bronchien**

**Heiserkeit** ist ein Vorbote des trockenen Hustens und bedeutet rauhen Hals, trockene Schleimhäute, die im fortgeschrittenen Stadium entzünden und die Stimmbänder anschwellen lassen, sodass ein Klossgefühl in der Luftröhre entsteht und nicht mehr gesprochen werden kann. Wichtig ist Befeuchten und Pflegen. Komplementärmedizinische Unterstützung zu den allopathischen Lokalanästhetika (v. a. bei Halsschmerzen) und Antiseptica bieten

**Schüssler-Salze nach Erkältungsstadien**

|           |                                   |  |
|-----------|-----------------------------------|--|
| STADIUM 1 | <b>Nr. 3 Ferrum phosphoricum</b>  | Ideales Mittel bei Fieber bis 38,5 Grad. Entzündungen im ersten Stadium  |
|           | <b>Nr. 8 Natrium chloratum</b>    | Geeignet bei Schnupfen, da der Wasserhaushalt reguliert wird   |
|           | <b>Nr. 10 Natrium sulfuricum</b>  | Befreit das Gewebe von Abfallstoffen, bringt Wärme in unterkühltes Gewebe  |
| STADIUM 2 | <b>Nr. 9 Natrium phosphoricum</b> | Wenn das Immunsystem durch ein zu saures Körpergewebe geschwächt ist, neutralisiert überflüssige Säuren im Körper                              |
| STADIUM 3 | <b>Nr. 4 Kalium chloratum</b>     | Bei entzündlichen Beschwerden und bei Katarrh mit weissen, zähflüssigen Absonderungen. Wird eingesetzt bei Ohren-, Augen- und Halserkrankungen |
|           | <b>Nr. 6 Kalium sulfuricum</b>    | Bei chronischer Reizung der Schleimhäute und wenn bereits bakterieller Befall vorhanden ist, bei Entzündungen mit gelblichen Absonderungen     |

Eibischpastillen, viel wärmenden Tee trinken, entzündungshemmender Halsspray (*Matricariae extractum liquidum*) und nur wenn notwendig reden. Heiserkeit kann zu Komplikationen führen, wenn die entzündeten Stimmbänder nicht geschont werden oder die Infektion die Mandeln befällt.

Bei **Reizhusten** reagiert der Körper mit trockenem Husten, der grundsätzlich mit Tee, Sirup, (Ur-)Tinktur, Wickel und Bronchialsalben behandelt wird. Der Wickel (z. B. Senfmehl) und die Bronchialsalben sollten dabei sowohl auf Brust wie am Rücken eingerieben werden. Die hustenreizstillende Behandlung erfolgt entweder durch Schleimhautschutz (*Althaea officinalis*, *Plantago lanceolata*) oder durch pflanzliche Antitussiva (*Thymus vulgaris*, *Drosera rotundifolia*). Die allopathischen Antitussiva (*Butamir* bei asthmatischer Diathese, *Noscapin* bei Krampfhusten) werden optimal nur nachts angewendet, da sie tagsüber eingenommen die Auswurf Funktion der Zilien reduzieren.

Dringt die Infektion weiter in die Atemwege (**Bronchien**, Lungen) vor, spricht man von produktivem Husten. Der Körper bildet Bronchialschleim, um die Schleimhäute zu schützen und ihn über den Hustenreflex abzu husten. Staut sich der Bronchialschleim, treten heftige Hustenstösse auf, die im fortgeschrittenen Verlauf von Krämpfen und Atemnot begleitet werden können. Man behandelt zu Beginn, wenn der Auswurf weisslich ist, mit Expektorantien, Entzündungshemmern und Tee.

**Wichtig:** Wird der Auswurf gelblich grün, hat sich eine bakterielle Superinfektion entwickelt. Tritt zusätzlich Fieber, Schüttelfrost, allgemeines Krankheitsgefühl, erschwertes Atmen auf, ist an eine Bronchitis zu denken. Eine ärztliche Behandlung ist unbedingt notwendig.

### Drogistische Fachkompetenz und Triage zum Arzt

Drogistinnen und Drogisten sind gefordert, mit ihrer fachlichen Kompetenz die Symptome einer Erkältung zu erkennen, um einen banalen Infekt von einem chronischen unterscheiden zu können. Dank ihrer fundierten Ausbildung verfügen sie über das nötige Wissen, das sie qualifiziert entscheiden lässt, welche Symptome eine Triage zum Arzt erfordern.

### Man kennt rund zweihundert Viren, die eine Erkältung auslösen können. Die bekanntesten sind Rhinoviren, Adenoviren und Influenzaviren.

Die Triagefunktion ist dann wahrzunehmen, wenn der Drogist die Symptome durch allopathische Medikation nicht lindern kann und die Selbstheilungskräfte durch komplementärmedizinische Heilmittel unzulänglich aktiviert werden können. Das Krankheitsbild ändert sich in diesem Stadium von einer viralen zu einer bakteriellen Infektion, wodurch die entzündeten Schleimhäute tief greifend geschädigt werden. Die Schulmedizin behandelt in einem solchen Fall mit Antibiotika, um die bakterielle Infektion einzudämmen, und mit Cortison oder NSAR, um die Entzündung zu hemmen. Ärztliche Behandlung ist grundsätzlich bei Erkältungsbeschwerden erforderlich, die akut mit hohem Fieber auftreten, eitrigem Auswurf aufweisen, der eventuell mit Blut versetzt ist, wenn über längere Zeit gehustet wird oder die Beschwerden chronifizieren.

Christine Funke, Apothekerin Offizin FPH,  
Phytotherapie SMGP FPH

# Mehrere Teilzeitjobs erlaubt?

Zusattätigkeiten können die Treuepflicht gegenüber dem Arbeitgeber verletzen – wann ist dies der Fall? Das fiktive Fallbeispiel einer angestellten Drogistin zeigt auf, was rechtens ist.

«Da meine Kinder älter sind, möchte ich mein Arbeitspensum (40%) erhöhen. Leider ist dies in meinem Drogeriebetrieb nicht möglich. Ich hätte nun zusätzlich bei einem Pharmaunternehmen eine Stelle (50%) im Aussendienst in Aussicht. Meine Chefin verbietet mir dies. Zu Recht?»

Grundsätzlich ist eine Zusattätigkeit nicht verboten, wobei gemäss Art. 321a OR gewisse Schranken einzuhalten sind: Sie dürfen keine Arbeit gegen Entgelt für Dritte leisten, soweit sie dadurch die Treuepflicht gegenüber Ihrer Arbeitgeberin verletzen. Aktuell bedienen Sie Privatpersonen, welche sich in der Drogerie beraten lassen und von Kosmetika über rezeptfreie Medikamente ihre Einkäufe tätigen. Die in Aussicht gestellte Tätigkeit ist überregional, und Abnehmer der zu verkaufenden Medikamente sind Ärzte und Spitäler – ein ganz anderer Kundenkreis und ein anderes Tätigkeitsgebiet – eine Konkurrenzierung steht ausser Diskussion. Wichtig ist

jedoch, dass durch die Mehrfachbeschäftigung die Erfüllung der vertraglichen Pflichten an beiden Arbeitsplätzen nicht beeinträchtigt wird. Sie müssen also imstande sein, die beiden Arbeiten strikt zu trennen und an jedem Arbeitsplatz voll einsetzbar sein. Da Sie auch künftig nicht zu hundert Prozent arbeiten werden und somit ein gewisser Spielraum übrig bleibt, spricht meines Erachtens nichts gegen die Aufnahme dieser Tätigkeit. Die Voraussetzungen für eine Zusattätigkeit sind bei Ihnen erfüllt, und Ihre Vorgesetzte kann Ihnen dies nicht verbieten. Ich empfehle Ihnen, nochmals das Gespräch mit Ihrer Vorgesetzten zu suchen, sie über Ihre genaue Tätigkeit zu orientieren und ihr auch vorliegenden Artikel vorzulegen. Die abweisende Reaktion ist vermutlich auf negative Erfahrungen oder Unsicherheiten zurückzuführen, die sich in einem klärenden Gespräch aus der Welt schaffen lassen.

Regula Steinemann



### Zum Abschied von Josef Grossert

Im Alter von 82 Jahren ist unser hochverdientes Ehrenmitglied Josef Grossert (30.12.1929 – 21.8.2012) von uns gegangen. Seine Laufbahn als Drogist begann Ende der 40er Jahre. Ältere Generationen kennen ihn noch als Handelsreisenden, der als Aussendienstmitarbeiter Drogerien besuchte. Später machte er sich selbstständig und widmete seinen Lebensinhalt den Düften und Essenzen, insbesondere den Duftzusatzstoffen in Kosmetika. 1955 trat Josef Grossert dem Verband Droga Helvetica bei, um sich mit ganzem Herzen für unseren Berufsstand einzusetzen. Zuerst engagierte er sich in den Sektionen. Er prägte vor allem die Sektion Zürich, welche er von 1963 bis 1972 präsidierte. Mit dem Zentralverband machte er erste Erfahrungen als Delegierter der Sektion. 1965 wurde er in den Zentralvorstand gewählt. Von 1966 bis 1994 amtierte er als politischer Vertreter der Drogisten, als Delegierter in der VSA (fusionierte mit SYNA und CNG zur heutigen Travail.Suisse) und vertrat parallel die Sektion Zürich in den kantonalen sowie den städtischen Vereinigungen VKZA und VABZ bis 1990. Daneben war er in verschiedenen Kommissionen und Arbeitsgruppen tätig und half massgeblich mit, Revisionen des Gesamtarbeitsvertrags vorwärtszubringen. Sein Wissen und seine Erfahrung bereicherten den Zentralvorstand, bis er 2002 altershalber austrat. Mit Josef verlieren wir einen lieben Kameraden, guten Freund und grossen Kämpfer für die Anliegen der Angestellten in den Drogerien.

Reto Karich, Vorstandsmitglied und Kassier



Regula Steinemann, Rechtsanwältin und Geschäftsführerin  
«Angestellte Drogisten Suisse».

Dies ist eine Seite der «Angestellte Drogisten Suisse». Die Meinung der Autorin muss sich nicht mit jener der Redaktion decken.

[www.drogisten.org](http://www.drogisten.org)

Schönheit ist *NATÜRLICH!*

Nürnberg, Germany  
13. – 16.2.2013

## Vivaness 2013

Leitmessen für Naturkosmetik und Wellness

Der natürliche Weg für Schönheit und Wellness. Mit Pflegeprodukten auf hochwertiger, ökologischer Basis. Schonend und ressourcenbewusst hergestellt. Erleben Sie die Vielfalt und den Duft der Naturkosmetik. Willkommen auf der Vivaness.

**Veranstalter**  
NürnbergMesse  
besucherservice@nuernbergmesse.de

**Zutritt nur für Fachbesucher**

**Information**  
Handelskammer Deutschland-Schweiz  
Tel +41 (0) 44 2 83 61 75  
Fax +41 (0) 44 2 83 61 00  
fairexpert@handelskammer-d-ch

NÜRNBERG MESSE

vivaness.de

# Schutz oder Impfwang?

Der Bund soll in Notlagen Impfungen für besonders gefährdete Personengruppen obligatorisch erklären können. Mit einem revidierten Epidemiegesezt will sich die Schweiz besser gegen übertragbare Krankheiten wappnen können.

2010 versetzte die Schweinegrippe die Bevölkerung, Ärzte, Wissenschaftler und Drogisten in Alarmbereitschaft. Auch die Schweizer Behörden reagierten: Der Bund betonte die Gefährlichkeit des Virus, rief die Bevölkerung zu erhöhter Vorsicht auf, empfahl Impfung, Schutzmasken und häufiges Händewaschen. Öffentliche Dienste und Konzerne planten das Notfallszenario, Absagen von Grossveranstaltungen waren nicht ausgeschlossen. Am Ende wurde die Gefahr relativiert. Die Schweinegrippe verlief glücklicherweise milde. Über zehn Millionen Impfdosen wurden nicht gebraucht. Die Presse lieferte daraufhin Schlagzeilen von einer faulen Impfkampagne der Pharmaindustrie und von der starken Lobby im Gesundheitswesen. Dem Bund wurden Überreaktion und Risikofehleinschätzung vorgeworfen. Die Forderung nach einem neuen Epidemie-Schutzplan wurde laut. Tatsächlich stellte der Bund in seiner «Botschaft zur Revision des Bundesgesetzes über die Bekämpfung übertragbarer Krankheiten des Menschen» vom 3. Dezember 2010 fest: «Die Totalrevision des geltenden Epidemiegesezes von 1970 ist dringend notwendig.» Eine angemessene Erkennung, Überwachung, Verhütung, Bekämpfung und Bewältigung von Krankheitsausbrüchen mit grossem Gefährdungspotenzial für die Öffentlichkeit sei mit heutigen Grundlagen schwierig zu bewältigen. Inzwischen liegt ein revidiertes Epidemiegesezt (EpG) vor, mit dem sich die Schweiz nun besser gegen übertragbare Krankheiten wappnen will.

## Totale Gesetzesrevision notwendig

Der Bund erachtet die Totalrevision des Epidemiegesezes als erforderlich, weil sich das Umfeld, in dem Infektionskrankheiten auftreten und die Gesundheit der Bevölkerung gefährden, in den letzten Jahrzehnten verändert hat. Zunehmende Mobilität, fortschreitende Urbanisierung, Migrationsbewegung, klimatische Veränderungen und weitere Faktoren wirken sich auf die Geschwindigkeit der Weiterverbreitung von übertragbaren Krankheiten wie der Schweinegrippe aus. Daneben treten bei bekannten Krankheitsserregern Resistenzen gegen Medikamente auf, dadurch ergeben sich neue Arten der Verbreitung. Das geltende Epidemiegesezt wird aus Sicht des Bundes diesen

veränderten Anforderungen fachlich und rechtlich nicht mehr gerecht. Hinzu kommt, dass im Gesetz Bestimmungen zur Vorbereitung auf Bedrohungen fehlen und die Regelung zur Bewältigung einer gesundheitlichen Notlage lückenhaft ist. Ungenügend sind – basierend auf heutigen Kenntnissen – insbesondere die Grundlagen, um Gefahren des Ausbruchs und der Verbreitung übertragbarer Krankheiten frühzeitig zu erkennen und zu beurteilen. Im Ernstfall wären die Verhütung und Bekämpfung sowie die Koordination der Massnahmen auf internationaler Ebene erschwert. Der Bund erhält mit dem neuen Epidemiegesezt mehr Verantwortung für gesamtschweizerische Zielvorgaben und ihm wird sowohl in Normalzeiten als auch in besonderen und ausserordentlichen Lagen (Worst-Case-Pandemien wie die Spanische Grippe 1918) eine stärkere Koordinations- und Aufsichtsfunktion übertragen. An der Aufgabenteilung zwischen Bund und Kantonen wird festgehalten, letztere bleiben Vollzugsorgane.

## Epidemiegesezt: Das ändert

- › Ein dreistufiges Modell sieht die normale, besondere und ausserordentliche Situation vor und ermöglicht Bund und Kantonen, in Krisensituationen besser zu reagieren.
- › Der Bund und neu auch die Kantone sind verpflichtet, Massnahmen zur frühzeitigen Verhütung, Eingrenzung und Bekämpfung von übertragbaren Krankheiten zu treffen.
- › Die Führungsrolle des Bundes wird gestärkt. Er verfügt in Notsituationen über ein besonderes Einsatzorgan, das ihn berät und unterstützt. Unter Einbezug der Kantone werden neue übergeordnete Infektionsüberwachungs-, Koordinations- und Steuerungsinstrumente verankert.
- › Ein Impfblogatorium ist möglich. Zur Verhütung von übertragbaren Krankheiten kann der Bund in besonderen und ausserordentlichen Situationen Impfungen für gefährdete Berufs- oder Personengruppen anweisen. Zudem darf eine Person, die krankheits- oder ansteckungsverdächtig ist, einer ärztlichen Behandlung unterstellt werden.

## Formierter Widerstand

Das Ja war überdeutlich, als das Parlament über das Epidemiegesezt abstimmte: Der Nationalrat hiess mit 149 Ja zu 14 Nein bei 25 Enthaltungen die gesamte Vorlage gut. Der Ständerat verabschiedete die Totalrevision mit 40 Ja zu 2 Nein bei 3 Enthaltungen. Trotzdem formiert sich Widerstand. Seit Oktober 2012 sammelt das «EpG Referendumskomitee» Unterschriften, um das neue Epidemiegesezt zur Abstimmung zu bringen. Um den Initianten **Daniel Trappitsch** (Bürger für Bürger) engagieren sich **Lukas Reimann** (Nationalrat, SVP), **Ariane Roth** (Bürger für Bürger), **Alexander Ilg** (Netzwerk Impfscheid), **Lisa Leisi** (EDU), **Peter Eberhart** (Drogist, Grossrat/BE, BDP) und **Anian Liebrand** (JSVP). Der Grund: Sie sehen im Gesetz einen Impfwang. Ferner befürchten die Gegner eine Form der «Zwangsexualisierung», da im Schulunterricht frühzeitig über sexuell übertragbare Krankheiten informiert werden würde. Kritisch beurteilt wird weiter die Regelung, dass der Bund für allfällige Impfschäden aufkommt. Die Referendumsfrist läuft noch bis Dezember 2012. 50 000 Unterschriften müssen die Gegner bis dahin sammeln, dann käme die Abstimmung vors Volk.

## Zwang oder Obligatorium

Ein Impfblogatorium könnte in besonderen Fällen auch die Angestellten der Drogerie betreffen. **Mona Neidhart**, Pressesprecherin des Bundesamts für Gesundheit, präzisiert: «Was das Impfblogatorium anbelangt, können keine generellen Aussagen über bestimmte Berufsgruppen gemacht werden, da dies von der Krankheit abhängt. Es ist jedoch nicht nur für Drogistinnen und Drogisten wichtig, zu wissen, dass ein Impfblogatorium kein Impfwang ist. Wir werden niemanden zu einer Impfung zwingen. Betroffenen Personen, die sich nicht impfen lassen wollen, müssten dann Arbeiten in risikofreien Sektoren zugeteilt werden.»

## Impfbereitschaft in der Schweiz

Der Routineimpfplan der Schweiz legt bei rund zehn Krankheiten, gegen die es wirksame Impfstoffe gibt, genaue gesundheitspolitische Ziele fest. Dazu zählen: Diphtherie, Starrkrampf, Keuchhusten, Kinderlähmung, invasive Infektionen mit *Haemophilus influenzae b*, Masern, Röteln, Mumps, Hepatitis B und Grippe bei Risikogruppen. Diese Impfungen werden von den Behörden als unverzichtbar betrachtet und sind deshalb Teil des sogenannten Grundimpfplans. Die Durchimpfung in der Schweiz ist laut dem Bundesamt für Gesundheit (BAG) gut, liegt aber deutlich unter dem angestrebten Durchschnitt.

Weniger als zehn Prozent aller Erwachsenen haben eine kritische Haltung zu Impfungen, aber nur ein kleiner Teil lehnt sie generell ab. Die Hauptmotivation für oder gegen die Impfung ist vielfältig, die Gründe unterscheiden sich zwischen den Personen aus einer Risikogruppe und den übrigen wesentlich. Bei den Risikogruppen stellen der ärztliche Rat sowie offizielle Empfehlungen die meistgenannten Gründe dar. Bei Befragten, die keiner Risikogruppe angehören, ist hingegen das Arbeitsumfeld der wichtigste Einflusskanal. Zahlreiche Befragte treffen zudem die Impfscheidung alleine.

Nadja Mühlemann

## › Standpunkte zum Epidemiegesezt

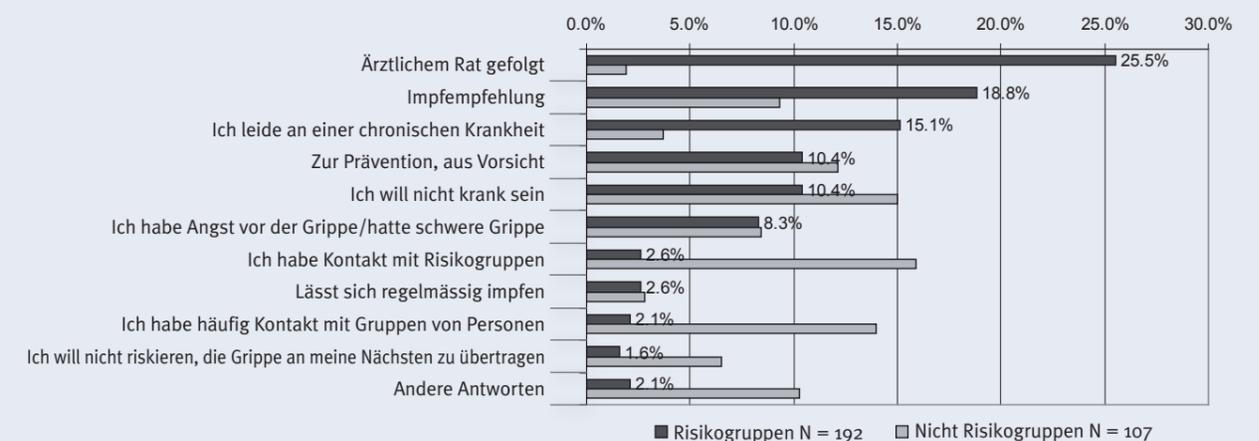
Politiker, Gegner und Experte äussern sich auf Seite 20.

## Quellen

Evaluation der Kommunikationsstrategie zur Prävention der Saisonalen Grippe, Zürcher Politik- & Evaluationsstudien Nr. 9 (1) Bundesamt für Gesundheit, BAG Institut für Sozial- und Präventivmedizin, Zürich

## Die häufigsten Gründe für einen Impfscheid

Sie haben gesagt, Sie haben sich im Herbst/Winter 2010/11 gegen Grippe impfen lassen. Was war Ihre Hauptmotivation?



# Meinungen zum Epidemiegesetz

Was bringt die Totalrevision des Epidemiegesetzes? d-inside hat Politiker, Experten und eine Meinungsträgerin befragt. Die Standpunkte sind klar und deutlich.

## Felix Gutzwiller

Ständerat (FDP/ZH), Professor und Direktor des Instituts für Sozial- und Präventivmedizin der Universität Zürich



«Eine Totalrevision ist notwendig, weil sich zunehmende Mobilität, fortschreitende Urbanisierung, Migrationsbewegungen und klimatische Veränderungen auf das Infektionsrisiko auswirken. In gesundheitlichen Notlagen braucht es eine klare Führungsverantwortung des Bundes.

Dazu gehört, dass bei hochinfektiösen Krankheiten bestimmte Personengruppen mit besonderer Gefährdung – wie beispielsweise im Gesundheitswesen – obligatorisch geimpft werden können.»

## Hansueli Albonico

Facharzt FMH, Ärzte-Arbeitsgruppe für differenzierte Impfungen



«Das Problem liegt meines Erachtens nicht bei gezielten Impfungen bei tatsächlich (!) grosser Gefahr (EpG Art. 22), sondern bei Art. 21: «Die Kantone sorgen dafür (...), dass die von den Impfeempfehlungen betroffenen Personen vollständig geimpft sind.» Empfohlen sind beispielsweise dreissig Impfungen gegen acht Krankheiten schon im Kleinkindesalter. Damit kann die Bevölkerung gezwungen werden, das ganze Programm freiwillig mitzumachen.»

## Peter Eberhart

Grossrat (BDP/BE), Drogerieinhaber und Mitglied des Referendumskomitees



«Art. 22 besagt unter anderem, dass der Bund für Personen «die bestimmte Tätigkeiten ausüben», ein Impfblogatorium aussprechen kann. Diese Formulierung überlässt den Behörden einen zu hohen Spielraum und ich bin sehr fest überzeugt, es wird die Drogerien treffen! Art. 40 sieht dann auch vor, dass «private Unternehmen» geschlossen werden können als «Massnahme» gegenüber der Bevölkerung.»

## Roswitha Koch

Pflegefachfrau MPH, Leitung Abteilung Pflegeentwicklung, Schweizer Berufsverband der Pflegefachfrauen und -männer SBK



Das Epidemiegesetz dient dem Schutz der Bevölkerung im Fall einer Epidemie. Es wurde aufgrund der in den letzten vierzig Jahren gewonnenen Erfahrungen (HIV, SARS, Datenschutz etc.) überarbeitet. Kantonale Zuständigkeiten werden an den Bund übertragen – auch die Kompetenz, ein Impfblogatorium für exponierte Personen auszusprechen. In der Praxis sollte sich damit nichts ändern. Niemand kann physisch zu einer Impfung gezwungen werden. Die Menschenrechte bleiben gewährleistet.»

# Kurse für Eltern mit Teens

Der Schweizerische Drogistenverband organisiert in Zusammenarbeit mit lokalen Drogerien und Sponsoren aus der Industrie zehn öffentliche Referate zum Thema «Pickel, Stress und Herzschmerz». Die Abendkurse bilden die Fortsetzung von «Wehweh und Bobo» und finden im Juni 2013 statt.

## Warum ein neues Thema?

So viel gleich vorweg: «Wehweh und Bobo» wird nicht aufgegeben, sondern soll zu einem späteren Zeitpunkt wieder angeboten werden. Die Chancen stehen gut, dass sich auch das Thema «Pickel, Stress und Herzschmerz» als Erfolg herausstellen wird. In diesem Fall strebt der SDV einen alternierenden Zweijahresrhythmus der beiden Kurse an.

Gründe für das neue Kursthema gibt es einige. So haben Gespräche mit diversen Drogistinnen und Drogisten ergeben, dass Familien vor allem dann eine Drogerie aufsuchen, wenn die Kinder noch klein sind. Werden die Kinder älter, werden auch die Einkäufe in der Drogerie seltener. Diese Lücke gilt es zu schliessen.

Anania Hostettler

## Die zehn Kursorte

- › Basel
- › Bern
- › Davos
- › Luzern
- › Pfäffikon (SZ)
- › Schaffhausen
- › St. Gallen
- › Thun
- › Vevey
- › Winterthur

## Haben Sie Fragen?

Dann wenden Sie sich an:  
Annina von Arx  
Leiterin Marketing  
Telefon 032 328 50 58  
a.vonarx@drogistenverband.ch

Die Teenagerjahre ihrer Kinder sind für Eltern eine schwierige Zeit. Ihre Kids verhalten sich plötzlich – quasi über Nacht – nicht mehr so wie bisher. Aggressionen, Emotionen, aber auch die Unsicherheit mit der Entwicklung des Körpers prägen das Miteinander.

Die neue Vortragsreihe richtet sich deshalb an Betreuungspersonen von schulpflichtigen Kindern und Jugendlichen ab etwa zehn Jahren.

Raphael Wyss, Mitglied des Zentralvorstandes und Inhaber der Drogerie Parfumerie Wyss, Sursee, ist überzeugt: «Bei älteren Kindern und Jugendlichen werden neue Themen aktuell, die wir als Experten aufgreifen und beantworten können.» Er sieht die geplanten Kurse als Chance, die Drogerien gezielt auch bei diesem Kundensegment als erste Anlaufstelle sowie als ermutigende Beratung bei Fragen zur Gesundheit der ganzen Familie zu profilieren.

## Das bieten die Pilotkurse

Voraussichtlich im Juni 2013 finden erstmals zehn Kurse statt. So kann geprüft werden, wie das neue Thema beim Publikum ankommt.

Louis Widmer und Gesundheitsförderung Schweiz unterstützen das Pilotprojekt, Verhandlungen mit anderen Partnern sind noch im Gange. Wie die erfolgreiche Vortragsreihe «Wehweh und Bobo» wird «Pickel, Stress und Herzschmerz – Wenn aus Kindern Jugendliche werden» abends durchgeführt, denn diese Tageszeit hat sich bewährt. Referieren werden Fachpersonen aus der Drogerie. Zudem stehen dem Publikum für Fragen lokale Drogistinnen und Drogisten zur Verfügung. Die zehn Durchführungsorte stehen fest und wurden anhand definierter Kriterien ausgewählt: So spielten unter anderem die demografischen Verhältnisse (Regionen mit vielen Familien und schulpflichtigen Kindern) und die Drogeriedichte eine wesentliche Rolle bei der Selektion.

 Gesundheitsförderung  
Schweiz

 Louis  
Widmer  
SWISS DERMATOLOGICA

## Gemeinsam erfolgreich

Unterstützen Sie, liebe Drogistinnen und Drogisten, dieses Pilotprojekt. Gerade bei der ersten Durchführung sind wir besonders darauf angewiesen, dass Sie bei sich vor Ort und in der näheren Umgebung die Werbetrommel rühren und mithelfen, möglichst viele Menschen an die Kurse zu locken. Wie Sie «Pickel, Stress und Herzschmerz» unterstützen und selbst mitmachen können, erfahren Sie Anfang 2013 schriftlich per Post und wie gewohnt über die SDV-Medien.

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

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



Marktgass  
Apotheke + Drogerie  
Dübendorf

# Nachfolge als Alternative zur Existenzgründung

Zum Leben eines Drogerieinhabers gehört früher oder später auch die Herausforderung einer Nachfolgeregelung. Dies gilt besonders, wenn in der Familie oder im Betrieb kein Nachfolger in Sicht ist. Frühzeitige Planung und strukturiertes Vorgehen sind erforderlich. Denn die Nachfolge ist für junge Drogisten eine gefragte Alternative zur Existenzneugründung.

Die meisten Drogerieinhaber\* möchten ihr Geschäft am Ende eines erfolgreichen Arbeitslebens einem würdigen Nachfolger übergeben. Das gelingt durchschnittlich zehn- bis zwölfmal pro Jahr. Mangels frühzeitiger Planung aber verschwinden Drogerien häufig einfach. Die weitaus meisten Betriebe schliessen in aller Stille. Die Geschäftsführung stellt ihre Tätigkeit ein, der Inhaber verkauft alles, was noch Wert hat, und sichert damit seinen Ruhestand. Die Gründe sind komplex: Die Kinder arbeiten nicht in derselben Branche und möchten die elterliche Drogerie nicht übernehmen. Mit der Suche nach einem geeigneten Nachfolger ausserhalb der Familie hat man sich viel zu lange schwergetan, bis es zu spät war. Die Geschäftsidee ist überholt, die Drogerie renovationsbedürftig, das Inventar veraltet, und Investitionen wurden gegen Ende kaum mehr getätigt. Vielleicht hat die Drogerie in den letzten Jahren sogar nur noch deshalb überlebt, weil sich der Unternehmer selbst keinen angemessenen Lohn mehr gegönnt hat.

«Nachfolge- und Standortsicherung in der Drogeriebranche» lautete denn auch das Thema am DrogerieForum vom 9. November 2012 in Bern. Unter der Moderation von Branchenkenner **Peter Hadorn** hielten Insider wie Zentralpräsident **Martin Bangerter** und Branchenentwickler **Andrea Ullius**, branchenfremde Spezialisten wie **Rolf Brechbühl** (Regionalleiter Bern, Raiffeisen Schweiz), fachkundige Praktiker wie die Drogisten **Hansruedi Kubli** (Swidro Beteiligungs AG) und **Kurt Hofstettler** (Dromenta start-up AG) sowie die Expertin **Maria D. Bytyqi** (Leiterin Verwaltung Schweiz, Müller Handels AG) wegweisende Referate. Im Rahmen der anschliessenden Podiumsdiskussion wurde der Idee einer gemeinsamen Arbeitsgruppe aufgenommen. Nachfolgeregelung ist ein individueller Schritt, der vom einzelnen Drogerieinhaber möglichst früh geplant werden sollte. Die Drogeriebranche als Ganzes sollte diesen Prozess unterstützen, Synergien schaffen und die Standortsicherung fördern.

## Erste Standortbestimmung mit 40

Die Herausforderung, die sich der Arbeitsgruppe stellen wird: Von 2007 bis 2010 hat die Branche 30 bis 40 erfolgreiche Betriebsübergaben sowie eine Strukturanpassung um 69 Verkaufspunkte erfahren. In vielen Fällen wäre das schleichende Ende einer Drogerie nicht nötig gewesen, hätte es der Inhaber nicht so weit kommen lassen und rechtzeitig mit der Planung der Nachfolgeregelung begonnen. Zur Standortsicherung trägt eine strukturierte Vorgehensweise mit der Entwicklung eines Verkaufsprozesses bei. Dabei bietet eine ausreichende Vorlaufzeit die grösste Chance für einen erfolgreichen Verkauf. Je früher die Übergabe eingeleitet wird, desto besser. Optimal ist, mindestens fünf je nach Fall aber auch bis zu zehn Jahre vor dem gewünschten Verkaufszeitpunkt konkrete Schritte einzuleiten. Mindestens sechs Jahre dauert die Änderung der Rechtsform, welche in vielen Fällen höhere Fiskalabgaben erspart.

«Eine allgemeine Standortbestimmung lohnt sich bereits mit vierzig Jahren», empfahl Branchenkenner Peter Hadorn. So früh? Ja! Es sei ein guter Zeitpunkt, sich mit den Vorstellungen zum nachberuflichen Leben zu beschäftigen und sich Fragen zum Rentenalter und zur Vorsorge zu stellen. Träume ich von einer Frühpensionierung? Möchte ich zwar mit 65 als Inhaber abtreten, aber in der Drogerie beschäftigt bleiben? Seien die Antworten klar, liessen sich rechtzeitig Massnahmen einleiten, um diese Visionen zu erfüllen.

## Loslassen und klar kommunizieren

«Psychologisch ist die Nachfolgeregelung alles andere als angenehm. Viele verdrängen zu lange, dass sie älter werden und die langjährige Erfahrung den sinkenden Leistungswillen und die gelegentliche «Alterssturheit» nicht mehr zu kompensieren vermag», erklärte Drogist Hansruedi Kubli von der Swidro Beteiligungs AG. Dabei könnte die Pensionierung so schön sein! Endlich keinen Wecker mehr



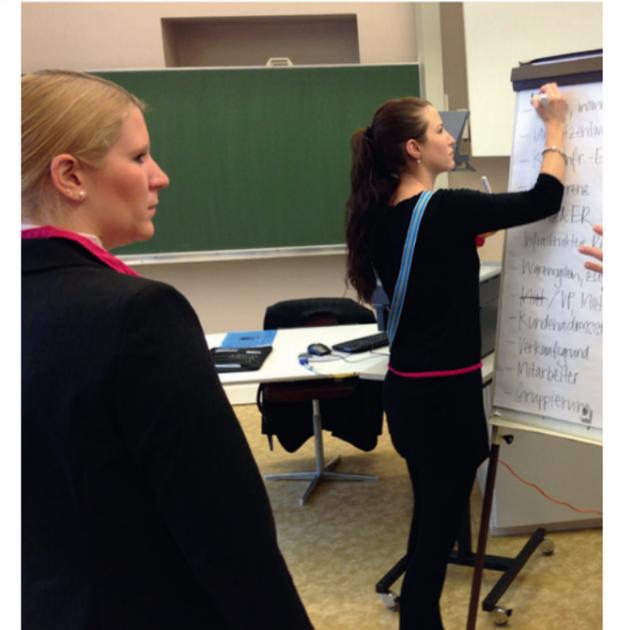
stellen, keine Pflichten erfüllen, keine Verantwortung tragen – die grosse Freiheit beginnt. Aber alte Rollen abstreifen und neue annehmen, fällt erfahrenen Drogerieinhabern meist schwer. Nicht selten ist es dann die Frage nach der Übergabe ihres Lebenswerkes, die den Unternehmern den Schlaf raubt. Coaching kann die Übergangsphase in die Nachberufszeit erleichtern.

«Wie auch immer man seine Nachfolge regeln möchte, wichtig ist höchste Transparenz – nicht nur in der eigenen Familie. Strategische und personelle Überlegungen sowie Verkaufsabsichten sollten auch gezielt dem nahen und fernem Umfeld mitgeteilt werden», sagte der Bankfachmann Rolf Brechbühl. Zum Umfeld zählen nebst den allfälligen Aktionären, Mitarbeitenden, Kunden, Lieferanten auch Dienstleister, Netzwerkpartner, potenzielle Nachfolger, Mitbewerber (als mögliche Kaufinteressenten), Verbände und Behörden.

## Knacknüsse beim Verkauf

Vor dem Verkauf will das Geschäft herausgeputzt werden. Einfache Massnahmen, wie ein geordnetes Büro und ein gepflegter Verkaufsraum, sollten selbstverständlich sein. Zu den wichtigsten Aufgaben vor dem Verkauf einer Drogerie gehören die betriebswirtschaftliche und bilanzielle Optimierung des Unternehmens sowie die Lösung eventuell bestehender Personalprobleme. Die entsprechenden Informationszusammenstellungen für aussagekräftige Verkaufsunterlagen inklusive der Bilanzen sowie den Informationen zu Kunden- und Mitarbeiterstrukturen folgen dann später. Steuerplanung und Vorsorgeregulierung sind diejenigen Bereiche, die in Zusammenhang mit einem Drogerieverkauf am wichtigsten sind. Für weitere Fachbereiche lohnt es sich, je nach Bedarf professionelle Spezialisten hinzuzuziehen:

- › Wirtschaftsprüfung
- › Unternehmens- und Immobilienbewertung
- › Gesellschafts-, Vertrags- und Steuerrecht
- › Notarielle Beglaubigungen
- › Vermögens-, Vorsorge- und Versicherungsberatung
- › Finanzierungsberatung
- › Organisationsentwicklung und Projektmanagement
- › Mediation und Coaching (auch für ganz persönliche Fragen) ›



Das Seminar «Nachfolgeregelung und Unternehmenskauf in der Drogeriebranche» wird vom SDV jährlich an der ESD in Neuenburg durchgeführt. Es bietet potenziellen Käufern und Verkäufern von Drogerien unter anderem Gruppenarbeiten Workshops und themenspezifische Fachvorträge.



«Hilfreich waren die konkreten Beispiele für die Geschäftsfinanzierung.»

Katharina Eggenschwiler,  
ESD-Studentin, potenzielle Käuferin



«Der Drogerienachwuchs sucht mit Ehrgeiz und Elan den Weg in die Selbstständigkeit.»

Peter Grünig, Drogerieinhaber,  
potenzieller Verkäufer



«Wie es sich wohl anfühlt, wenn ich irgendwann in meiner eigenen Drogerie stehe?»

Manuela Müller, ESD-Studentin,  
potenzielle Käuferin

Spezialisten helfen dem Drogerieinhaber nicht nur durch den gesamten Verkaufsprozess, sondern führen ihn durch eine fortlaufende Moderation und Motivation auch über die Hürden der nicht selten emotional geführten Verkaufsverhandlungen. Zudem sollte die genaue Gestaltung der Übergabe entsprechend geregelt werden. Dabei kann eine längerfristige Einbindung des Altinhabers für den Nachfolger hilfreich sein. Davon profitieren beide Seiten: Dem Käufer kommt das Know-how des Verkäufers zugute, und der Altinhaber kann sich schrittweise von seiner Firma verabschieden. Einerlei, wie die Nachfolge im Detail aussieht – sie wird dann ein Erfolg, wenn sie geplant wird. «Das Ziel muss es sein, aus einem Nachfolgewunsch eine Nachfolgeregelung zu machen. Aber der beste Rat für jeden Unternehmer bleibt, die Nachfolge frühzeitig zu planen», betonte Zentralpräsident Martin Bangerter.

### Nachfolgesituation in der Drogeriebranche

Peter Hadorn hatte 2010 im Auftrag des SDV zum zweiten Mal in einer Branchen-Standortanalyse die Zukunftsperspektiven der Drogerien ermittelt. Daraus ging hervor: Die Drogeriebranche umfasst 570 Betriebe. Rund 170 Drogerieinhaber sind älter als 55 Jahre. Davon verfügen über 100 Betriebe über Zukunftspotenzial. Das bedeutet: In den nächsten 10 Jahren wird für 100 Betriebe eine Nachfolgelösung gesucht. Jährlich schliessen an der Höheren Fachschule für Drogistinnen und Drogisten (ESD) in Neuenburg rund 25 bis 30 Drogisten HF ihre Ausbildung ab. Demgegenüber stehen jährlich 10 bis 15 zum Verkauf stehende Betriebe. Neue Standorte werden deutlich weniger generiert. Für die jungen Drogisten heisst dies, dass sie sich nicht nur mit dem Schritt in die Selbstständigkeit, Übernahmekriterien, Finanzierungsmodellen und anderen harten Fakten auseinandersetzen müssen. Sie stehen zusätzlich in einem Konkurrenzverhältnis mit ihren Berufskollegen um den besten Standort.

Diesem Umstand trägt das «Seminar Nachfolgeregelung und Unternehmenskauf in der Drogeriebranche» an der Höheren Fachschule für Drogistinnen und Drogisten (ESD) Rechnung. Die Veranstaltung wurde am 15. November 2012 vom SDV für potenzielle Verkäufer und Käufer organisiert. Studentinnen und Studenten erfuhren denn auch nicht nur, welche Kriterien für die Unternehmensbewertung und Übernahme einer Drogerie wichtig sind. Sondern auch, wie zentral der Aufbau einer Vertrauensbasis zwischen dem Verkäufer und dem potenziellen Käufer ist. Kein leichtes Unterfangen, denn der Drogerieinhaber möchte Gewissheit über die Ernsthaftigkeit des Kaufinteresses und natürlich die Solvenz des Nachfolgers und fordert aussagekräftige Bewerbungsunterlagen. Auch Fragen nach der Übernahme der Mitarbeiter und der ideologischen Fortführung des Betriebes müssen geklärt werden.

### Der Weg der jungen Wilden

«Wer von euch will sich innerhalb der nächsten zehn Jahre mit der Frage nach dem Schritt in die Selbstständigkeit be-

schäftigen?», lautete eine Frage zum Abschluss des Nachfolgeseminars. Die Reaktion war bemerkenswert: Zwei Drittel der Studentinnen und Studenten meldeten sich mit Handzeichen. Studentin **Katharina Eggenschwiler** führte gegenüber *d-inside* aus: «Bisher war mein Wissen vor allem Theorie. Das Seminar hat mich bei der Entscheidungsfindung in Hinblick auf eine eigene Drogerie weitergebracht. Ich konnte einen Praxisbezug herstellen, mit erfahrenen Drogerieinhabern sprechen und erhielt in einem Workshop konkrete Beispiele für Finanzierungsmöglichkeiten.» Auch Studentin **Manuela Müller** war sich nach dem Seminar sicherer: «Ich konnte mit erfahrenen Drogerieinhabern darüber sprechen, wie es sich anfühlt, wenn man zum ersten Mal in seiner eigenen Drogerie steht, und habe verstanden, dass der Weg in die Selbstständigkeit kein Spaziergang, aber äusserst spannend und befriedi-

### Hier gibts professionelle Unterstützung

**Schweizerischer Drogistenverband (SDV)** führt eine Liste von Verkäufern und Käufern und bringt passende Interessenten für mittelfristige Nachfolgelösungen zusammen. Die Liste geht an Gruppierungen, Sektionen, ESD-Abgänger und weitere Interessenten. Die Insertion für Verkauf und Kauf von Drogeriestandorten in der Fach- und Branchenzeitschrift *d-inside* ist kostenlos. Darüber hinaus vermittelt der SDV Kontakte zu Dienstleistern und Experten in Sachen Nachfolgeregelung. Fragen? Kontaktieren Sie Andrea Ullius, [a.ullius@drogistenverband.ch](mailto:a.ullius@drogistenverband.ch). Der SDV veranstaltet jährlich an der ESD ein Seminar «Nachfolgeregelung» für langfristig planende Drogerieinhaberinnen und -inhaber und bringt diese mit interessierten Studentinnen und Studenten zusammen.

**Dromonta start-up AG** bietet Finanzhilfe in Form von Darlehen, ein Netzwerk von Investoren und Standorten, Begleitung in Planungsfragen und Know-how von erfahrenen Drogerieinhabern bei der Realisation.

**Swidro Beteiligungs AG** bringt passende Käufer und Verkäufer zusammen, unterstützt die Vertragserstellung, hilft bei der Marktwertbestimmung, begleitet den gesamten Verkaufsprozess und sichert eine unkomplizierte finanzielle Abwicklung.

**Raiffeisen Schweiz** unterstützt KMU bei der Nachfolgeregelung mit dem «Raiffeisen Nachfolgemodell» (inklusive Nachfolge-Check, Expertennetzwerk und Coach), KMU Capital Investnet AG (Finanzierung und Vermögensverwaltung) sowie der «Stiftung KMU Next» (Schweizer Stiftung für KMU-Nachfolge)

**Grossisten** leisten teilweise Unterstützung und bieten Darlehen für Existenzgründungen an. Nachfragen lohnt sich. **GBZ** Regionale Bürgschaftsorganisationen vereinfachen den Weg zum verbürgten Kredit zur Gründung, Erhaltung und Förderung leistungsfähiger KMU.

gend ist.» **Peter Grünig**, der den Nachwuchs als erfahrener Drogist und potenzieller Verkäufer in den Workshops begleitete, meinte: «Ich bin überrascht über den Elan und die Ambitionen der jungen Drogistinnen und Drogisten. Angesichts dieses Engagements präsentiert sich die Zukunft der Drogeriebranche vielversprechend.»

Nadja Mühlemann

\* Zur besseren Lesbarkeit wurde im Artikel die männliche Form gewählt. Selbstverständlich ist die weibliche Form eingeschlossen.

### Quellen

«Pensionierung richtig planen», K-Tipp Ratgeber

«Arbeit in späteren Lebensjahren», Haupt Verlag

«Hilfe, ich habe gegründet!», Linde international

«Finanzen für Selbstständige», Beobachter Ratgeber

«Pensioniert – Wegweiser für die dritte Lebensrunde», Werd Verlag

«Rechtzeitig die Firmenübergabe planen», Handelszeitung Ratgeber

Der **NEUE UNGUATOR® Q**



Geeignet für Dosen 20–500 g.

Skalierbare Qualität

- Automatische Skalierung eines validierten Rührprogramms auf andere Krukengrößen
- Zeitersparnis- keine umständliche Berechnungen
- Konstante Qualität

Reproduzierbare Qualität

- Herstellungsparameter können durch ID-Nummer einfach nachvollzogen werden
- ID-Nummer ermöglicht konstant qualitativ hochwertige Ergebnisse
- Steigerung der Kundenzufriedenheit

QMS-Zertifizierung

- Geeignet durch hygienisch einwandfreie Qualität
- Vereinfachte Dokumentation durch ID-Nummer
- Höchste Ansprüche konsequent umgesetzt



E. ANWANDER & CIE. AG  
CH-4104 Oberwil

Tel. 061 338 33 33      info@anwa.ch  
Fax 061 338 33 11      www.anwa.ch

# Impulsgeber für die Branche

Vom 10. bis 14. Oktober fand in München die Expopharm 2012 statt. 515 Aussteller präsentierten ihre Angebote in erster Linie den deutschen Apothekern, aber auch Fachpersonen aus dem Ausland. Für Schweizer Fachhändler gab es Interessantes zu sehen, obschon überraschende Innovationen ausblieben.



Nahrungsergänzungen und individuelle Medikamentenverpackungen, das waren die Blockbuster an der diesjährigen Expopharm in München. Immer mehr Firmen entdecken den Markt für Nahrungsergänzungen und bieten Produkte an, sei es der Q10-Drink für mehr Energie oder die «Pille zur Pille» – der Fantasie scheinen keine Grenzen gesetzt. Bei den OTC-Produkten fanden sich Neuheiten, die durchaus für den Schweizer Gesundheitsmarkt und insbesondere für den Drogeriekanal interessant wären. Hier stellte *d-inside* die Frage: «Ist ein Markteintritt in der Schweiz ein Thema?» Die Mehrheit der befragten Aussteller wäre zwar an einem Verkauf ihrer Produkte in der Schweiz interessiert. Sie gab aber zu bedenken, dass die Produkte, wie sie in Deutschland und Österreich verkauft würden, in der Schweiz nicht verkaufsfähig wären. Einerseits müssten Dosierungen angepasst werden und andererseits seien gewisse Zusammensetzungen in der Schweiz unzulässig. Ein Liedchen von diesen gesetzlichen Vorgaben kann

beispielsweise die A. Pflüger GmbH & Co. singen. Die in der Schweiz durch die ebi-pharm AG vertriebenen Schüssler-Salze dürfen in Deutschland problemlos mit Indikationen und Therapieangaben beworben werden. Inserate oder Flyer mit Werbeversprechen wie «Immun-Aufbau-Kur» oder «Stoffwechsel-Aktiv-Kur» in Zusammenhang mit der Produktbezeichnung wären in der Schweiz undenkbar.

## Individuell verpackte Medikamente auf dem Vormarsch

Allem Nutzen zum Trotz führen Innovationen in Forschung und Entwicklung zunächst immer zu einer Kostensteigerung beim Hersteller. So blieben an der Expopharm 2012 die technologischen Neuheiten aufgrund des wirtschaftlich herausfordernden Umfelds mehrheitlich aus. Wichtige Themen waren die individuelle Dosierung und optimierte Verpackung von Medikamenten. Beachtung fand das Unit-Dose-System: ein Konzept der Arzneimittelversorgung im Spital. Alle Arzneimittel

werden durch die Spitalapotheke patientenindividuell zusammengestellt, verpackt und etikettiert, teilweise sogar mit Fotos der Patienten versehen und danach direkt an die Stationen geliefert. Die Patienten erhalten individuelle Packungen mit den Medikamenten, die sie benötigen. Die Potenziale der Unit-Dose-Versorgung liegen in der Erhöhung der Arzneimittel- und Patientensicherheit, in der Verbesserung von Arzneimitteltherapien, in der Transparenz von Fallkosten und nicht zuletzt in der möglichen Senkung des Arzneimittelbudgets. Eine entsprechende Ablauforganisation ist Voraussetzung.

## Die grosse Show der kleinen Schweizer

Im Gegensatz zu den Herstellern von Nahrungsergänzungen fehlten an der Expopharm die grossen internationalen Pharmamultis gänzlich. Lediglich die Generikaspezialisten Ratiopharm und Hexal markierten massive Präsenz unter den 515 Ausstellern. Schweizer Firmen nutzen

die Expopharm, um sich der internationalen Fachwelt vorzuführen: Louis Widmer AG und Rausch AG zeigten sich traditionell auf grossen Flächen, auch Heidak AG und Herbamed AG waren mit ihren Auslandvertretungen anwesend. **Christoph Züllig**, Gründer und Geschäftsleiter der Herbamed AG äusserte sich positiv zur Messe: «Dank der internationalen Ausrichtung ist unser Auftritt an der Expopharm enorm wichtig. Wir konnten Partner aus 17 Ländern für unsere Produkte interessieren. Gerade die internationale Kundschaft verbindet mit dem Prädikat «Swiss Made» einen hohen Qualitätsstandard und misst diesem einen grossen Stellenwert bei.» Züllig räumt allerdings auch ein: «In der Homöopathie gilt Deutschland weiterhin als Vorreiter, aber die Schweiz bleibt dran und holt massiv auf.» Die Geschäftsleitung der Adroplan AG (**Marc Schmid, Jürg Bernet und Peter Heinzer**) war am Stand der Rowa Automatisierungssysteme GmbH anzutreffen. Adroplan betreibt in der Schweiz die Generalvertretung des Unternehmens, das Au-

tomatisierungssysteme für das Warenlager und den Warenfluss anbietet. «An der Expopharm können wir unseren Geschäftspartnern die aktuellen Modelle vorstellen und den Kontakt zum Hersteller bieten. Zudem ist Trendspotting wichtig. Innovationen werden tendenziell zuerst in Deutschland gezeigt und finden erst später den Weg in die Schweiz», sagt Jürg Bernet, Mitinhaber der Firma Adroplan.

## Drogerie-Image in Deutschland

«Sonderfall Schweiz» bezieht sich nicht nur auf die Währung und das politische System. Die Kompetenz und Funktion der Drogerie hierzulande ist bei deutschen Firmen weitgehend unbekannt. In Deutschland wird das Bild der Drogerie stark durch Schlecker, DM und andere Drogeriemärkte geprägt. Erklärt man jedoch den Verantwortlichen den Drogeriemarkt Schweiz, dann sind diese durchaus beeindruckt. Einem deutschen Vertreter der Firma Sidroga wurde plötzlich klar, «weshalb in Deutschland der Fachhandel nur 2 Prozent aller

Teeverkäufe tätigt, während in der Schweiz 25 Prozent aller Tees durch den Fachhandel verkauft werden.»

Gerade die Hersteller von OTC-Produkten finden das Schweizer Modell vielversprechend: Da in Deutschland Medikamente nur durch Apotheken abgegeben werden dürfen, fehlt ein kompetenter und glaubwürdiger Mitbewerber. Eine gesunde Konkurrenz würde wohl auch den deutschen Gesundheitsmarkt beleben, darüber waren sich die von *d-inside* befragten Firmen einig.

Andrea Ullius, Drogist HF und Branchenentwickler SDV

## Nächste Messen

Im kommenden Jahr findet die Messe vom **18. bis 21. September** in Düsseldorf statt, 2014 dann wieder in München.  
[www.expopharm.de](http://www.expopharm.de)

Exklusiv für Facheinkäufer

## Ideen-Vitrine



Inspirierende Produktinnovationen, umsatzfördernde Trends, verlockende Kreationen optimal in Szene gesetzt: Über 450 Aussteller verwandeln die Ausstellungsräume der Messe Zürich in die attraktivste Vitrine für Stilvolles, Modisches, Zeitloses, Überraschendes und Bewährtes.

[www.ornaris.ch](http://www.ornaris.ch)

**ORNARIS**

Zürich '13, 20.-22.11.  
Fachmesse für Neuheiten und Trends

NEU 3 TAGE



**Melisana AG**

Klosterfrau Isländisch Moos Hustensirup und Pastillen sind die pflanzliche Alternative bei trockenem Reizhusten und Heiserkeit. Isländisch Moos befeuchtet und hüllt die angegriffenen Schleimhäute ein und schirmt sie so vor äusseren Reizen ab. Die Produkte haben einen angenehmen süssen Geschmack. Sie sind alkohol- und zuckerfrei und können Kindern bereits ab zwei Jahren verabreicht werden. [www.melisana.ch](http://www.melisana.ch)



**Mepha Pharma AG**

Xylo-Mepha – der Schnupfenspray ohne Konservierungsmittel: Xylo-Mepha bringt die Nasenschleimhaut rasch zum Abschwellen und erleichtert die Atmung während bis zu 10 Stunden. Das innovative 3K-Sprühsystem verhindert das Eindringen von Keimen und macht den Verzicht auf Konservierungsmittel möglich. Xylo-Mepha 0.1% ist geeignet für Erwachsene und Kinder ab 6 Jahren. Bitte lesen Sie die Packungsbeilage. [www.mepha.ch](http://www.mepha.ch)

**demeter**

**Holle**

**Bio-Folgemilch 2**  
Lait de suite 2ème âge  
Latte di proseguimento 2

**Liebe, Geborgenheit und Holle**

Liebe, Geborgenheit und die innige Beziehung beim Stillen bilden den schützenden Raum, in dem das Kind sich harmonisch entwickelt. Mit der Muttermilch erhält der Säugling die bestmögliche und natürlichste Nahrung. Mit Zutaten aus kontrolliert biologischer und biologisch-dynamischer Landwirtschaft bietet Holle höchste Qualität und damit eine verlässliche Basis für eine naturgemässe Babyernährung. Biologisch, dynamisch, gesund.

**Weitere Informationen zu Holle und dem gesamten Sortiment finden Sie unter: [www.holle.ch](http://www.holle.ch)**

Die Bimbosan AG ist das führende Schweizer Traditionsunternehmen für Säuglings- und Kleinkindernahrung. Die Firma mit Sitz in Welschenrohr (SO) produziert und vertreibt ihre Produkte Made in Switzerland unter den Marken Bimbosan, Yuma und Héliomalt. Im Apotheken- und Drogeriefachhandel ist Bimbosan Marktleader.



Für das Verkaufsgebiet Ostschweiz suchen wir Sie als **Aussendienstmitarbeiterin BIMBOSAN für die Ostschweiz (100 %)** mit Flair für gesunde Babynahrung

Sie bewegen sich schon heute in Drogerien, Apotheken und Reformhäusern und fühlen sich in diesem spannenden Umfeld daheim. Sie verfügen über ein hohes Verständnis für die Anliegen des Verkaufspersonals am POS und beraten dieses umfassend und kompetent. Sie verfügen idealerweise über Verkaufs- und Aussendienst Erfahrung und sind es gewohnt, selbständig zu arbeiten. Sie sind beratungs- und verkaufstark und verstehen es, unsere Produktpresenz an den Verkaufspunkten vorteilhaft sicherzustellen.

Sie sind gelernte Drogistin EFZ und Ihr Alter liegt zwischen 25 und 45 Jahren. Sie sind Schweizerdeutscher Muttersprache und kennen sich im Verkaufsgebiet aus. Ihr Wohnort liegt idealerweise in der Region Zürich Ost.

Bimbosan AG bietet Ihnen eine anspruchsvolle und sinnstiftende Aufgabe im Aussendienst. Sie verfügen über ein eigenes Firmenfahrzeug und moderne Arbeitsmittel.

Wir wenden uns an eine initiative und zuverlässige Person mit hoher Eigenmotivation. Bitte richten Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen an Frau Débora Freimüller.

**active.personal GmbH**  
Frau Débora Freimüller  
Bundesplatz 10, 6300 Zug  
041 / 720 08 08  
freimueller@activepersonal.ch  
[www.bimbosan.ch](http://www.bimbosan.ch)

Infolge Schwangerschaft suchen wir per 1. Januar 2013 oder nach Vereinbarung **eine/n Dipl. Drogist/in HF 100 %** als Geschäftsführer/in



Die Centrum Drogerie befindet sich im einzigen Einkaufszentrum in Vaduz im Fürstentum Liechtenstein. Wir suchen eine motivierte, verantwortungsvolle Führungspersönlichkeit, welche unsere noch junge Drogerie weiterführt.

Auf eine schriftliche Bewerbung oder Ihren Anruf freut sich:  
I. Dettwiler-Marxer  
St. Luzi-Strasse 16, FL-9492 Eschen  
Tel: 00423 370 19 70  
[www.centrumdrogerie.li](http://www.centrumdrogerie.li)



Für unsere Drogerie im schön gelegenen Unterägeri (ZG) suchen wir per 1. Februar 2013 (evtl. früher) eine

**Drogistin 80% - 100%**

Unsere Schwerpunkte liegen in den Bereichen Naturheilmittel und Naturkosmetik.

Unter [www.drogerie-hermann.ch](http://www.drogerie-hermann.ch) erfahren Sie mehr über uns.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Doris & Stefan Hermann  
Drogerie Hermann  
Zentrum Chiematt  
6314 Unterägeri



Tel: 041 750 11 44  
[info@drogerie-hermann.ch](mailto:info@drogerie-hermann.ch)



**Flash**

Der Insertionsschluss für die nächste Ausgabe ist am **3. Januar 2012**  
Daten (nur elektronisch möglich) an:  
[inserate@drogistenverband.ch](mailto:inserate@drogistenverband.ch)  
[www.drogerie.ch](http://www.drogerie.ch)

**Stellenmarkt der Schweizer Drogerie-Branche**

**Neue Drogeriemitglieder**

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

**Sektion: BE**

Bruno Schaller, Pedro-Drogerie Durtschi, Blumensteinstrasse 5, 3665 Wattenwil

**Sektion: SG/TG/AR/AI**

Claudia Knoepfel, Thur Drogerie, Weinfelderstrasse 4, 8575 Bürglen TG

**Sektion: GR**

Andrea Monika Peng, Parsenn Drogerie GmbH, Ascherapark, Dorfstrasse 171, 7220 Schiers

**Sektion: AG**

Felix Küng, Toppfarm Damian Apotheke und Drogerie, Markthof, 5415 Nussbaumen AG

**Sektion: ZH/SH**

Barbara Eugster, Drogerie Jürg Tschofen Effretikon, Bahnhofstrasse 28, 8307 Effretikon

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

**Stein AG im Fricktal**

In unsere neue Apotheke-Drogerie suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine **Drogistin 100 %**

Sie arbeiten gerne im Team, dann finden Sie bei uns die passenden Aufgabenbereiche, die Sie selbständig ausüben dürfen.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf oder Ihre E-Mail.

**Rhein-Apotheke-Drogerie**

Rosmarie Hofer  
Schaffhauserstrasse 32  
4332 Stein  
Telefon 062 866 10 00

Zwei unserer sehr geschätzten Drogistinnen planen eine Weiterbildung. Deshalb suchen wir

**DROGISTIN** mit Reformerfahrung und  
80 - 100 % per 01.02.2013 Freude an Naturheilmittel

**DROGISTIN** als Allrounderin  
50 - 60 % per 01.03.2013 Parfümerie, Pharma, Reform

- \* Sie sind initiativ und tragen gerne Verantwortung
- \* Sie möchten eigene Ideen kreativ umsetzen
- \* Sie haben ein gutes Auftreten und eine positive Ausstrahlung
- \* Ihre Fach- und Sozialkompetenz ist in der gesamten Drogerie-Parfümerie mit bekannten Depots gefragt.

Herr Daniel Fontollet gibt Ihnen gerne nähere Auskunft und freut sich auf Ihre Bewerbung.



Limmattalstrasse 186 · 8049 Zürich  
T 044 341 46 16 · F 044 341 46 74  
info@drogerie-hoenggermarkt.ch  
www.drogerie-hoenggermarkt.ch

## Arbeiten im sonnigen Tessin!

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir per  
1. Februar 2013 oder nach Vereinbarung eine

### Drogistin (100%)

...die mit Freude und Kompetenz unsere Kunden begeistert.

Gesunde Ernährung und natürliche Heilmittel spielen in Ihrem Leben eine sehr wichtige Rolle. Sie haben Erfahrung mit Spagyrik, Ceres, Schüssler Salzen, Homöopathie und idealerweise mit Reformprodukten. Der Umgang mit Menschen macht Ihnen Freude. Sie lieben es sich neues Wissen anzueignen und die Anwendung von Sprachen macht Ihnen Spass. Italienisch Kenntnisse sind von Vorteil.

Unsere Kunden lassen sich gerne kompetent Beraten und die Produkte unseres Sortiments sind von höchster Güte. Wir wollen unsere Kunden begeistern. Deshalb hat auch die Weiterbildung für uns einen wichtigen Stellenwert. Wenn Sie in einem lebhaften Umfeld Ihre Qualitäten und Ihr Engagement einbringen möchten, dann freut sich Alexandra Gasser über Ihre Bewerbungsunterlagen.



MÜLLER Reformhaus  
Vital Shop AG  
Centro Dietetico  
Via Torretta 3  
6600 Locarno  
Tel.: 091 751 55 25  
stellen@reformhaus.ch

## Gesund einkaufen, gesund leben!

Für unsere Reform-Drogerie im Westside Center in Bern, suchen wir per 1. Januar 2013 oder nach Vereinbarung eine/einen

### Filialeiterin / Filialleiter Drogistin/Drogisten HF(100%)

...die/der mit Freude und Kompetenz unsere Kunden begeistert.

Ihr Herz schlägt für eine gesunde natürliche Ernährung und Naturheilmittel! Sie sind eine engagierte, offene und kontaktfreudige Persönlichkeit, die gerne Verantwortung übernimmt. Zudem verfügen Sie über hohe Sozial- und Fachkompetenz sowie Eigeninitiative. Ihre Stärke ist Ihre Mitarbeiter zu motivieren und zu führen.

Wenn Sie in einem positiven Umfeld Ihre Qualitäten und Ihr Engagement einbringen möchten, dann freut sich Stefan Rot auf Ihre Bewerbungsunterlagen.

Herzlich willkommen!



MÜLLER Reformhaus  
Vital AG  
Industriestrasse 30  
8604 Volketswil  
Tel.: 044 947 50 40  
stellen@reformhaus.ch

Wir sind ein neues, junges und dynamisches Unternehmen, mit qualitativ hochstehenden Produkten und suchen per sofort oder nach Vereinbarung eine Mitarbeiterin im

### Verkaufs-Aussendienst

für den Besuch in Apotheken, Drogerien und Parfümerien.

Wenn Sie bereits Aussendienst-Erfahrung sowie gute Kenntnisse im Kosmetikbereich besitzen, ist dies von Vorteil aber nicht Bedingung.

Wir bieten Ihnen:

- qualitativ hochstehenden Produkte
- angemessenes Salair und Spesen

Haben Sie Interesse?

Ja - dann senden Sie bitte Ihre Unterlagen an:

DGO Distribution AG  
Sihleggstrasse 23, 8832 Wollerau  
Telefon 0438449191  
Natel 0794338429  
Mail: verkauf@dgo-distribution.ch



Unsere langjährige Geschäftsführerin will im Frühjahr zu neuen Ufern aufbrechen und verlässt leider unser Unternehmen.

Wir suchen auf 1. März 2013 oder nach Vereinbarung  
dipl. Drogistin HF als Geschäftsführerin  
unseres Hauptgeschäftes in Unterseen.

Wenn Sie gerne die Verantwortung einer interessanten, vielseitigen DROPA Drogerie mit angeschlossenem Sanitäts- haus und einer anspruchsvollen Stammkundschaft in einem schönen Ort mit Tourismus übernehmen, freuen wir uns auf Ihre schriftliche Bewerbung per Post oder e-Mail.

Alles Weitere besprechen wir gemeinsam.

Kontaktadresse:  
Beat Günther, Geschäftsinhaber, 079 631 48 80  
b.guenther@drogistenverband.ch  
DROPA Günther AG  
Bahnhofstrasse 25  
3800 Unterseen - Interlaken



Für unsere Drogerie in Sachseln suchen wir ab 1. Februar 2013 eine junge und dynamische

### Drogistin 100%

mit mindestens zwei Jahren Berufserfahrung.

Wir erwarten eine zuverlässige und motivierte Drogistin, welche bereit ist, sich kontinuierlich weiter zu entwickeln. Freundlichkeit und Flexibilität zeichnen Sie aus. Zusätzlich erwarten wir von Ihnen sehr gute Kenntnisse in den Bereichen Naturheilmittel, Spagyrik und Pharma. Verkaufsstärke und eine gewinnende Persönlichkeit zeichnen Sie im Weiteren aus. Unsere Kundschaft ist anspruchsvoll und freut sich auf Ihre fachkundige Beratung.

Wir bieten Ihnen eine sehr gut frequentierte Vollsortiment-Drogerie (gesamte Liste C im Pharmabereich im Angebot) und motivierte Mitarbeitende. Die Stelle bietet grossen unternehmerischen Freiraum und gute Weiterbildungsmöglichkeiten wie zum Beispiel Chef-Stellvertreter Kurs. Zusätzlich bieten wir Ihnen eine marktgerechte Entlohnung mit überdurchschnittlichen Sozial- und Nebenleistungen.

Auf eine schriftliche Bewerbung freut sich:  
Toni Egger, Dorfplatz 1, 6072 Sachseln

## Drogerien / Diverses

### Ladeneinrichtung zu verkaufen

Sehr schöne Ladeneinrichtung zu verkaufen aus einem Konkursfall (Design: Holz und Glas). Interessanter Preis. Fotos können angefordert werden unter: mgirardi@bluewin.ch. Fragen? Herr Girardi gibt gerne Auskunft unter 079 320 91 80.

# Branchentermine 2013

Die wichtigsten Veranstaltungen des kommenden Jahres speziell für die Drogeriebranche.

## SCHWEIZERISCHER DROGISTENVERBAND (SDV)

- |              |   |
|--------------|---|
| 16. - 20. 1. | 44. Drogisten-Wintersporttage «DrogoBrain Snow-Days» im Waldhotel National in Arosa<br><a href="http://www.drogistenskitage.ch">www.drogistenskitage.ch</a> |
| 17. 4.       | Frühlings-Präsidentenkonferenz  |
| Juni         | Start der Kursserie «Pickel, Stress und Herzschmerz»  |
| 11. 9.       | Herbst-Präsidentenkonferenz   |
| 15. 11.      | Delegiertenversammlung  |

## HÖHERE FACHSCHULE FÜR DROGISTINNEN UND DROGISTEN (ESD)

- |        |  |
|--------|--|
| 14. 3. | Besprechungstag Aufnahmeprüfung mit Antworten auf Fragen zum ESD-Prüfungsstoff |
| 27. 3. | Aufnahmeprüfung für den Zyklus 2013 - 2015                                     |
| 4. 7.  | Clôture im Schloss Neuenburg   |
| 19. 8. | Schulbeginn Zyklus 2013 - 2015   |
| 4. 11. | Informationstag zur Aufnahmeprüfung Zyklus 2014 - 2016                         |

## EVENTS FÜR EXPERTEN

- |              |   |
|--------------|---|
| 20. - 22. 1. | Ornaris, Fachmesse für Einkäufer, Messe Zürich,<br><a href="http://www.ornaris.ch">www.ornaris.ch</a>   |
| 13. - 16. 2. | Vivaness, Leitmesse für Naturkosmetik und Wellness, Nürnberg Deutschland,<br><a href="http://www.vivaness.de">www.vivaness.de</a>   |
| 2. - 3. 3.   | 19. Beauty Forum Swiss, Messe Zürich,<br><a href="http://www.beauty-forum.ch">www.beauty-forum.ch</a>   |
| 21. - 24. 3. | Mednat, Messe für Naturheilmittel, Beaulieu Lausanne,<br><a href="http://www.mednatexpo.ch">www.mednatexpo.ch</a>   |
| 9. - 10. 4.  | 3. Corporate Health Convention, Fachmesse für betriebliche Gesundheitsförderung und Demografie, Zürich,<br><a href="http://www.corporate-health-convention.ch">www.corporate-health-convention.ch</a> |
| 14. - 16. 5. | Vitafood International, Messe für Naturmedizin, Nahrungsmittel und Bioprodukte, Genf,<br><a href="http://www.vitafoods.eu.com">www.vitafoods.eu.com</a>   |
| 18. - 20. 8. | Ornaris, Fachmesse für Einkäufer, BernExpo<br><a href="http://www.ornaris.ch">www.ornaris.ch</a>  |
| 18. - 21. 9. | Expopharm, Pharmazeutische Fachmesse, Düsseldorf,<br><a href="http://www.expopharm.de">www.expopharm.de</a>   |
| 28. - 30. 9. | Vista Expo, Bern,<br><a href="http://www.vistaexpo.ch">www.vistaexpo.ch</a>   |
| Oktober      | IFAS, Fachmesse für den Gesundheitsmarkt, Messe Zürich,<br><a href="http://www.ifas-messe.ch">www.ifas-messe.ch</a>   |

# Die Erkältungssaison hat gestartet – Zeit für Cystus 052 Infektblocker®

**Gegen die häufigsten viralen Erreger von grippalen Infekten kann der Körper keine Immunität entwickeln: es gibt zu viele unterschiedliche Virus-Untertypen. Viele Menschen erkranken deshalb nach einem durchgestandenem Infekt sehr rasch an einer neuen Erkältung.**



**Cystus 052 Infektblocker® ist neu auch mit Honig-Orangen Aroma erhältlich.**

- **Cystus 052 Infektblocker**  
66 Tabletten (Ph Code 4092708)
- **Cystus 052 Infektblocker**  
132 Tabletten (Ph Code 3635561)
- **Cystus 052 Infektblocker**  
Honig-Orange, 132 Tabletten  
(Ph Code 5346022)

Vorbeugend bei erhöhtem Infektrisiko, insbesondere kurz vor und während des Aufenthaltes in gut besuchten öffentlichen Bereichen (z.B. in öffentlichen Verkehrsmitteln, in der Schule, im Supermarkt), kommt Cystus 052 Infektblocker® zum Einsatz. Die Lutschtablette wirkt im Mund- und Rachenraum, bindet dort Bakterien und Viren und hindert diese dadurch am Eindringen in die Körperzellen. Cystus 052 Infektblocker® dient sowohl der Vorbeugung sowie der begleitenden Behandlung von Viruserkrankungen und bakteriellen Infektionen der oberen Atemwege. Insbesondere solcher, die durch Grippe- und Erkältungserreger verursacht werden. Cystus 052 Infektblocker® enthält den Extrakt aus *Cistus incanus* PANDALIS, eine geschützte und patentierte Unterart der Zistrose. Die Zistrose, welche in den sonnenreichsten Regionen Europas

zu finden ist, wird im Frühjahr und Sommer gesammelt und in den Schatten gelegt. Die frischen Meeresbrisen streifen die duftende Ernte und sorgen für eine schonende Trocknung. Bereits im 4. Jahrhundert vor Christus wurde die Zistrose als Heilpflanze eingesetzt. Damals wurde das aus der Pflanze gewonnene Harz gegen Bakterien- und Pilzbefall eingesetzt.

Wie soll Cystus 052 Infektblocker® angewendet werden? Vorbeugend bei erhöhtem Infektrisiko im Abstand von 60 bis 90 Minuten 1-2 Tabletten langsam im Mund zergehen lassen. Zur unterstützenden Therapie bei Entzündungen im Mund- und Rachenraum gleichmässig über den Tag verteilt 6x täglich 1-2 Tabletten langsam im Mund zergehen lassen.

Auch für Kinder geeignet.

## Geblockte Viren durch CYSTUS 052 Infektblocker®

