# d-inside

Fach- und Brancheninformationen des Schweizerischen Drogistenverbands

Juni 2013

## Venenleiden: Die erfolgreichste Therapie

**ESD** ÉCOLE SUPÉRIEURE DE DROGUERIE
HÖHERE FACHSCHULE FÜR DROGISTINNEN UND DROGISTEN

# ESD-Cycle de formation 2014–16
# Des perspectives pour l'avenir

## Journée d'information
Lundi **4 novembre 2013**, 14h00–17h00.
Toutes les personnes intéressées sont les bienvenues.

## Branches soumises à l'examen
Connaissance des médicaments, biologie, chimie, connaissance des plantes médicinales, gestion et vente y compris calcul commercial. Pour vous préparer à l'examen d'admission, vous recevrez des exercices sur CD-ROM.
Les titulaires d'une maturité professionnelle ou gymnasiale sont dispensé(e)s de l'examen d'admission.

## Journée de discussion
Nous répondrons à toutes vos questions relatives à la matière de l'examen d'admission le jeudi 13 mars 2014.

## Examen d'admission
Mercredi 26 mars 2014

## Début du prochain cycle
Lundi 18 août 2014

## Délai d'inscription
Le délai d'inscription pour tous les candidat(e)s est fixé au **28 février 2014**.

# ESD-Ausbildungszyklus 2014–16
# Eine Zukunft mit Perspektiven

## Informationstag
Montag, **4. November 2013**, 14.00 bis 17.00 Uhr.
Alle interessierten Personen sind herzlich willkommen.

## Prüfungsfächer
Arzneimittelkunde, Biologie, Chemie, Heilpflanzenkunde, Betriebs- und Verkaufskunde inkl. kaufmännisches Rechnen. Sie erhalten eine CD-ROM mit Übungsaufgaben zur Prüfungsvorbereitung.
Kandidatinnen und Kandidaten mit Berufmaturitätszeugnis oder gymnasialem Maturitätszeugnis sind von der Aufnahmeprüfung dispensiert.

## Besprechungstag
Wir beantworten Ihre Fragen zum Prüfungsstoff am Donnerstag, 13. März 2014.

## Aufnahmeprüfung
Mittwoch, 26. März 2014

## Beginn des nächsten Ausbildungszyklus
Montag, 18. August 2014

## Einschreibefrist
Die Einschreibefrist für sämtliche Kandidatinnen und Kandidaten ist der **28. Februar 2014**.

**Prenez votre destin en main! Inscrivez-vous maintenant!**

**Nehmen Sie Ihre Zukunft in die Hand. Melden Sie sich jetzt an!**

# Inscription
**à la journée d'information du 4 novembre 2013**

Name / Nom:

Adresse / Adresse:

E-Mail / Courriel:

Vorname / Prénom:

PLZ Ort / NPA localité:

Telefon / Téléphone:

**Délai d'inscription pour la journée d'information:**
**31 octobre 2013**

**Anmeldeschluss für den Informationstag:**
**31. Oktober 2013**

**Weitere Information + Anmeldung an / Informations complémentaires et inscription à:**

**École supérieure de droguerie**
Rue de l'Évole 41 2000 Neuchâtel Téléphone 032 717 46 00 Fax 032 717 46 09 cpln-esd@rpn.ch www.esd.ch

# Anmeldung
**für den Informationstag vom 4. November 2013**




In Kürze
4 Aktuelles aus der Branche

Fokus
8 Nummer eins der Venentherapie: Kompressionsstrümpfe

Branche
5 DrogerieForum: Online-Marketing als Chance
6 24 Jahre für die ESD: Hauswarte gehen in Pension
13 Euroforum: Nachhaltig in die Zukunft
15 Die SDV-Mitgliederkarte auf dem Handy
19 Chefsache Personalversicherung
21 Grosse Unterstützung für Elternkurse

Interview
16 Burgerstein: Wissen aus drei Generationen

Wissen
22 Geistig fit bis ins Alter

Kurse
14 Stellvertreterkurse 2013/14
26 SchulungsForum zum Thema «Botenstoffe»

Rubriken
12 Arbeit und Recht
27 Produkteneuheiten
28 Stellenmarkt
31 Rundheraus


**Weitere spannende Informationen finden Ihre Kundinnen und Kunden auf: www.vitagate.ch**

**Impressum d-inside**
Offizielles Organ des Schweizerischen Drogistenverbands, Postfach 3516, 2500 Biel 3, *info@drogistenverband.ch*, *www.drogerie.ch*

*Geschäftsführung:* Martin Bangerter; *Kommunikationsleitung:* Heinrich Gasser (hrg); *Redaktion:* Nadja Mühlemann (nm), Lukas Fuhrer (ful); *Anzeigenverkauf:* Heinrich Gasser (ad interim), *inserate@drogistenverband.ch*; *Fachliche Beratung:* Julia Burgener (Wissenschaftliche Fachstelle), Andrea Ullius (Drogist HF); *Layout:* Odette Montandon *Titelbild:* fotolia.de
*Druck:* Neidhart + Schön AG, Zürich printed in switzerland

*Abonnemente:* Antonella Schilirò, Telefon 032 328 50 30, *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, Tel. 061 261 45 45
*Mitgliederwesen und Kasse:* Reto Karich
*www.drogisten.org; info@drogisten.org*

Vifor Pharma
Wir sind Gönner des SDV und der ESD

**Nachhaltigkeit in der Drogerie**
Nachhaltigkeit ist ein Thema, das in den strategischen Überlegungen der Drogeriebranche in Deutschland zukünftig einen zentralen Stellenwert einnehmen wird. Dies zeigte der Besuch des Euroforums von Ende April in Düsseldorf unter dem Titel «Die Zukunft im Drogeriesektor». Der Schweizer Detailhandel setzt sich bereits seit einigen Jahren intensiv und publikumswirksam mit dem Thema auseinander. Sei es mit einem stetig grösser werdenden Sortiment an besonders nachhaltigen Produkten oder mit unternehmensinternen Massnahmen wie dem vermehrten Einsatz erneuerbarer Energie. Der Erfolg nachhaltigen Wirtschaftens bleibt bei den Konsumenten nicht aus.
Doch was bedeutet «Nachhaltigkeit»? Die allgemeingültige Definition besagt, nachhaltige Entwicklung gewährleiste, «dass die Bedürfnisse der heutigen Generation befriedigt werden, ohne die Möglichkeiten künftiger Generationen zur Befriedigung ihrer eigenen Bedürfnisse zu beeinträchtigen». Also durchaus eine Entwicklung, die gut ins Umfeld einer Drogerie passt. Wie steht es in Ihrer Drogerie, ist Nachhaltigkeit bei der Sortimentszusammenstellung oder bei unternehmensinternen Abläufen ein Thema? Was die Drogeriebranche in Deutschland derzeit für Erfahrungen mit nachhaltiger Entwicklung macht, lesen Sie auf Seite 13. Dass rund jeder fünfte Schweizer von einem Venenleiden betroffen ist, und warum sich Kompressionsstrümpfe bei sommerlichen Temperaturen nicht unter langen Hosen verstecken müssen, das erfahren Sie auf den Seiten 8 bis 11.

*Elisabeth Huber*

## Schweizer wollen Prävention

**Eine Umfrage zeigt: Die Schweizer Bevölkerung wünscht sich, dass die öffentliche Hand die Gesundheitsförderung unterstützt.**

77 Prozent der Schweizer Bevölkerung sind der Meinung, dass Bund und Kantone die Gesundheit mit Aufklärungskampagnen, Programmen, Aktionen und Geld fördern sollen. Dies zeigt eine repräsentative Umfrage von Gesundheitsförderung Schweiz. Gemäss der Studie würden Schweizer im Schnitt 51 von 100 Franken für die Prävention ausgeben, dagegen nur 49 Franken für Behandlungen. Im vergangenen Jahr wollten die Befragten lediglich 46 Franken für präventive Massnahmen ausgeben, die Bereitschaft ist also um 10 Prozent gestiegen. In der französischen und italienischen Schweiz ist die Bevölkerung deutlich überzeugter von einer staatlichen Gesundheitsförderung als in der deutschsprachigen Schweiz. *pte*

### Rudolf Hanselmann geht in Pension

«Schöne guete Morge» ist sein weit herum bekanntes Markenzeichen. Nach 42 Jahren Tätigkeit im OTC-Aussendienst hat Ruedi Hanselmann von der Dr. Wild AG seine Aufgaben per Anfang Mai an seine Nachfolgerin Michaela Bettschen übergeben. Die Übergabe erfolgte am Dienstag, 30. April, in der Region Gossau (SG). Wegen seiner jahrelangen Tätigkeit im Aussendienst gehört Ruedi Hanselmann in weiten Teilen der Ostschweiz zu den bekanntesten Besuchern in Drogerien und Apotheken. Nun hat er den wohlverdienten Ruhestand angetreten. *pte*

### Gesundheitstipp 3/13: «Besser essen, schneller denken»

Täglich füllen wir unsere Energiespeicher mit Brennstoff, indem wir Nahrung zu uns nehmen. Je nachdem, was, wann und wie wir essen, können sich aber anstelle eines Energieschubes Konzentrationsschwierigkeiten und Schlechtwetterlaune einstellen. Deshalb enthält die Juni-Ausgabe des «besser gsund»-Tipps wertvolle Informationen zu einem lockeren und dennoch gesunden Essverhalten im Arbeitsalltag und zum richtigen Einsatz von Nahrungsergänzungsmitteln – und leckere Rezepte, die die Leistungsfähigkeit steigern. *red*

### 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**

### Tipps zu neuen Online- und mobilen Medien

**Wo die Pollen fliegen**
Die App «Pollen-News» bietet aktuelle Pollenprognosen für die Schweiz und wichtige Tipps im Umgang mit der Pollenallergie. Regionale Pollenmessungen, aktuelle Wetterdaten und Prognosen zum Pollenflug helfen, die Situation einzuschätzen. Für iPhones und Android Phones. Eine aktuelle Pollenkarte der Schweiz hält das Gesundheitsportal der Drogerien bereit auf *www.vitagate.ch*.
*aha! Allergiezentrum Schweiz*

**Fit mit dem Handy**
Alternativ zu fest vorgeschriebenen Fitnessstunden im Sportverein oder im Fitnessstudio kann man sich heute via Internet von Personal Trainern trainieren lassen. Beispielsweise bei *www.gymondo.de* finden sich individualisierte Trainingsprogramme, die als Video auch aufs Handy kommen; fürs Trainieren wo, wann und wie oft man will. *red*

**Alkohol im Alter**
Die neue Website *www.alterundsucht.ch* vereint das aktuelle Wissen zu Alkohol im Alter. Sie richtet sich an ältere Menschen, an Nahestehende und an Berufsgruppen, die ältere Menschen betreuen oder beraten. Die Website gibt zudem Hinweise auf Unterstützungsangebote für ältere Menschen mit Alkoholproblemen. *pte*





# 57 Prozent kaufen im Laden

**Das DrogerieForum beschäftigte sich am 14. Mai mit Online-Geschäftsmodellen. Wie können Drogerien von Onlinehandel und Social Media profitieren?**

Die gute Nachricht für die Drogeriebranche versteckte sich unter einem Zahlenberg: 57 Prozent der Schweizer Konsumenten geben in einer aktuellen Umfrage an, dass sie Gesundheits- und Schönheitsprodukte weiterhin im Laden kaufen wollen, und nicht online in Internetshops. Obwohl Onlineshops insgesamt boomen, scheint also im Gesundheitsbereich das Bedürfnis nach direktem Kontakt mit den Produkten und dem Verkaufspersonal weiter zu bestehen. Anders beispielsweise bei Büchern, Musik oder Filmen: Hier finden nur noch 28 Prozent der Käufe im Laden statt, 56 Prozent werden über das Internet abgewickelt. Diese Zahlen präsentierte **Klaus Abele**, CEO der Ocho Ventures AG, am DrogerieForum vom 14. Mai in Niederbipp. Abele ist Experte für E-Commerce, den Handel im Internet, und für Social Media. Sein Unternehmen verfügt über langjährige Erfahrung im Aufbau von Online-Unternehmen.

### Heisse Diskussion um Verbands-Onlineshop

Dass die Euphorie im Onlinehandel bei Drogerieprodukten ausbleibt, erstaunt Klaus Abele nicht, schliesslich ist Vertrauen in diesem Geschäft ein wichtiger Faktor. Der Kunde schätzt die Beratung, aber auch das unmittelbare Bezahlen an der Kasse. Zudem möchte er das Produkt meist sofort haben, und nicht auf den Versand warten. Die Frage, ob Drogerien ihre Waren parallel zum Laden auch im Internet anbieten sollten, war heiss diskutiert am DrogerieForum. Vier Drogisten stellten ihre Onlineshops vor und erzählten von ihren Erfahrungen. Die Beispiele zeigten, dass ein eigener Onlineshop der Drogerie oder Drogeriegruppe durchaus Mehreinnahmen bringen kann, allerdings auch mit erheblichem Aufwand verbunden ist.
Das Podium diskutierte anschliessend die Idee eines Online-Vertriebskanals für die gesamte Drogeriebranche. Die Galexis AG hat ein entsprechendes Projekt bisher wegen der zu erwartenden Kosten nicht weiterverfolgt, wie **Jean-Claude Clémençon**, Leiter Logistics der Galenica-Gruppe, ausführte. Die Experten am DrogerieForum waren sich einig, dass eine Gesamtlösung nicht unter 1,5 bis 2 Millionen Franken zu haben wäre. Die Haltung des SDV dazu erläutert Geschäftsführer und Zentralpräsident **Martin Bangerter**: «Der Zentralvorstand hat das Thema an der Klausur 2012 vertieft diskutiert und sieht es nicht als prioritäre Aufgabe des Verbandes, eine Onlineshop-Lösung zu etablieren.» Als Hauptgrund nennt der Zentralpräsident ebenfalls das kaum tragbare Kosten-Nutzen-Verhältnis. Ausserdem verweist Bangerter auf die bereits bestehenden Online-Lösungen einzelner Drogerien und Gruppierungen, wie beispielsweise jene, die an der Tagung vorgestellt wurden.

*Am Podium unter Leitung von Heinrich Gasser (2. v. l.) stellten Andrea Ullius, Ruedi Giger, Markus Kaufmann und Hans-Rudolf Durtschi ihre Onlineshops vor (v. l.).*

### Mit Social Media Neukunden gewinnen

Zurück zu den Zahlen: 2,9 Millionen Menschen bewegen sich in der Schweiz auf Facebook – Tendenz steigend. Immer verbreiteter ist auch die Nutzung von mobilen Endgeräten wie Smartphones und Tablets. Social Media, das zweite Thema des DrogerieForums vom 14. Mai, bietet also immense Möglichkeiten, um Kunden anzusprechen, immer und beinahe überall. Besonders geeignet sind diese Kanäle, um Neukunden zu gewinnen, diese Erfahrung hat **Andrea Ullius**, Inhaber der Dogerie Ullius in Chur, gemacht. Mit kurzen Mitteilungen auf Twitter, der Pflege von Beziehungen auf Facebook und schliesslich mit den Produkten im Webshop erreiche er beispielsweise auch jüngere Leute in den Innenstädten, die sonst gar nie mit einer Drogerie in Berührung kämen, ist Ullius überzeugt.
Für Internet-Experte Klaus Abele, der auch im Verwaltungsrat der *vitagate ag* sitzt, sind Facebook und Co. Multiplikatoren, die richtig eingesetzt die Clicks auf der eigenen Homepage erhöhen und die Botschaft der Drogerie in die Welt hinauszutragen. Er empfiehlt also ein gepflegtes Profil, wöchentlich aktualisiert, nicht mehr. Aber auch nicht weniger.

*Lukas Fuhrer*

# «Riesenlücke» an der ESD

24 Jahre lang waren Jean-Claude und Myriam Mascle die guten Seelen der ESD. Jetzt geht das Hauswart-Ehepaar in Pension. Was von den langjährigen Concierges bleibt – und was fehlen wird.

*Jean-Claude und Myriam schlagen ein neues Kapitel auf: Nach 24 Jahren an der ESD gehen sie in den Ruhestand.*

Es war der 1. Juli 1989, **Jean-Claude Mascle** erinnert sich noch genau, ein Montag, als er und seine Frau **Myriam** die Hauswartstelle an der Höheren Fachschule für Drogistinnen und Drogisten (ESD) in Neuchâtel antraten. «Schon am zweiten Tag waren wir beide ganz auf uns gestellt. Und es waren kaum Arbeitsgeräte da, wir hatten am Anfang nicht einmal einen Staubsauger!», erzählt der Concierge.

Ganze 24 Jahre sind seither vergangen. Gänge, Schulzimmer und Aufenthaltsräume im altehrwürdigen Gebäude direkt am Neuenburgersee sind blitzblank, die Parkettböden glänzen. Das ist das Verdienst des Hauswartpaars, darin sind sich Studierende, Lehrer und der Direktor einig: «Jean-Claude und Myriam haben dieser Schule ihren Standard verpasst punkto Sauberkeit und Ordnung. Das ist ihre Welt, ihr Schloss», resümiert Beat Günther, seit neun Jahren Direktor der ESD.

## Gutes Feeling für die Studierenden

In der Cafeteria riecht es nach Mittagessen. Zwischen 60 und 70 Studierende verpflegen sich hier jeden Mittag, die meisten wärmen ihr Essen in einem der vielen Mikrowellengeräte – eine Anschaffung der Mascles, für die sie die Schüler lieben. Dasselbe gilt für den Znüni-Kiosk, den die Concierges seit einiger Zeit betreiben, mit frischen Pains au chocolat, Getränken und was der Schülermagen sonst noch begehrt. Aber die Studentinnen und Studenten mögen ihre Hauswarte auch wegen ihrer offenen Art; trifft man die beiden bei ihrer Arbeit an, ergibt sich fast immer ein Schwatz, und Jean-Claude ist bekannt für seine Scherze. Myriam, ausgebildete Lehrerin, und Jean-Claude, ursprünglich Confiseur-Patissier-Chocolatier, erwidern die Liebe der Studenten: «Wir haben ein gutes Feeling für die jungen Erwachsenen, und wir sind offen für ihre Anliegen. Wenn wir einmal nicht gleicher Meinung sind, können wir zusammen diskutieren. Schreien hingegen nützt doch niemandem», meint Jean-Claude Mascle. Gerade Jean-Claude könne zwar auch mal explodieren, erzählt **Karl B. Krienbühl**, Prorektor der ESD. «Nach ein paar Minuten ist aber alles wieder vorbei.»

In den ganzen 24 Jahren unter den Drogistinnen und Drogisten habe es nicht einmal ein ernsthaftes Problem gegeben, sind sich Myriam und Jean-Claude einig: «Vielleicht bleibt in der Cafeteria einmal eine unabgewaschene Pfanne stehen; aber dass Toiletten in Brand gesteckt werden, wie es an anderen Schulen geschieht, das ist schlicht undenkbar.»

## «Misten Sie diese Schule aus!»

Mit seinem handwerklichen Geschick hielt Jean-Claude Mascle die Gebäude der ESD über all die Jahre in Schuss. Bei seinem Stellenantritt vor 24 Jahren hatte der Direktor des Neuenburger Berufsbildungszentrums CPLN seine Erwartungen an den neuen Hauswart auf den Punkt gebracht: «Misten Sie diese Schule aus!», habe der Direktor ihn damals gebeten, so erinnert sich Jean-Claude heute und muss lachen.

Aber der Auftrag war ihm Befehl: Im Haupthaus, das in den 1840er-Jahren erbaut wurde, strich er erst mal alle Korridore, verlegte neue Böden und plättelte die Toiletten. Auch bei der grossen Renovation 1996 führte der Concierge die meisten Arbeiten selber aus. Unterstützung hatten die Mascles damals von 12 Helferinnen und Helfern aus einem Arbeitslosen-Beschäftigungsprogramm. Bis heute steht dem Ehepaar für die vielseitigen Arbeiten im und ums Haus eine Person aus diesem Programm zur Seite, alle sechs Monate wird die Stelle neu besetzt. Die Erwerbslosen, die oft aus schwierigen Lebenssituationen an die Schule kämen, seien von Mascles immer wie in einer Familie aufgenommen worden, erzählt ESD-Direktor **Beat Günther**.

## Sizilien, Graubünden, Tessin…

Nicht weniger tiefe Spuren als ihr Mann Jean-Claude wird Myriam Mascle an der ESD hinterlassen, wenn die beiden per Ende Juni in Pension gehen; nur vielleicht etwas weniger sichtbare. Myriam regelte die Angelegenheiten mit dem Berufsbildungszentrum in Neuchâtel, bereitete für dieses die Buchhaltungsunterlagen vor, besorgte die Wareneinkäufe und stand schliesslich in jeder grossen Pause am Kiosk in der Cafeteria. Am 28. Juni werden sie die Schüler dort zum allerletzten Mal antreffen. Während die Studierenden ein Semester oder ihre Studienzeit abschliessen, geht für das Ehepaar Mascle ein Lebensabschnitt zu Ende. «Vor 24 Jahren haben wir ein Kapitel aufgeschlagen, jetzt schliessen wir es. Aber wir öffnen gleichzeitig ein neues», meint Jean-Claude. Die Concierges strahlen, wenn sie von den Reisen erzählen, die sie mit ihrem Camper unternehmen wollen: Nach Sizilien fahren sie, da waren sie noch nie, und auch die Schweiz wollen sie bereisen, das Graubünden, das Tessin. Ihren Nachfolgern, den neuen Hauswarten an der Höheren Fachschule ESD, wünschen sie vor allem eines, sagt Myriam: «Dass auch sie ein offenes Herz mitbringen.»

*Lukas Fuhrer*

**Niemand ist unersetzlich – so sagt man doch. Aber Jean-Claude und Myriam werden eine Riesenlücke hinterlassen an der ESD. Bei Jean-Claude hatte man den Eindruck, er sei immer überall zugleich. Und allermeistens bei guter Laune. Die beiden haben Feste organisiert oder zu Weihnachten die ganze Schule geschmückt; das stand bestimmt nicht in ihrem Pflichtenheft, sondern das haben sie aus Freude gemacht.**
*Barbara Marti, ESD-Lehrerin Pharmakologie*

**Dass Herr und Frau Mascle den Znüni-Kiosk auf eigene Faust geführt haben, zeigt, wie viel ihnen an den Schülern liegt. Frau Mascle arbeitet allgemein mehr hinter den Kulissen, man sieht sie zum Beispiel im Computerzimmer die Bildschirme putzen, wenn alle Schüler schon weg sind. Ich denke, die beiden sind ein richtiges Dream-Team. Sie gehörten einfach zur ESD-Familie.**
*Pascale Brönnimann, ESD-Studentin 2. Jahr*

**Jean-Claude und Myriam machen ihre Arbeit mit Herzblut. Sie haben sich immer dafür eingesetzt, dass die Schüler neben dem Unterricht optimale Bedingungen antreffen, zum Beispiel in der Cafeteria. Die beiden haben in all den Jahren bestimmt einen grossen Beitrag an diese Schule geleistet. Zur wohlverdienten Pension wünsche ich ihnen Fröhlichkeit, Hoffnung und Glück.**
*Tobias Neuhaus, ESD-Student 2. Jahr*

**Ich kenne Myriam und Jean-Claude seit ihrem ersten Tag hier an der Schule. Wir sehen uns jeden Tag, daraus ist eine Freundschaft entstanden. Wenn man ein Problem hat, fragt man Jean-Claude, er findet immer eine Lösung. Und auch Myriam macht ihre Arbeiten sehr gewissenhaft, ohne grosses Aufsehen. Die beiden als Personen zu ersetzen, das wird schwierig. Ich hoffe, dass sie nun ihre Ruhe geniessen können und dass sie gesund bleiben.**
*Karl B. Krienbühl, Chemielehrer und Prorektor der ESD*

## Grosses Abschiedsfest

Zur Feier am **Freitag, 28. Juni**, sind alle Studentinnen und Studenten der letzten 24 Jahre eingeladen. Das Abschiedsfest findet ab 18 Uhr an der ESD statt.
*Nachträgliche Anmeldungen beim Sekretariat der ESD möglich bis 7. Juni 2013. Zum Besuch der Feier ist die Anmeldung zwingend.*

ESD ÉCOLE SUPÉRIEURE DE DROGUERIE
HÖHERE FACHSCHULE FÜR DROGISTINNEN UND DROGISTEN

# Die Nummer eins der Venentherapie

**Stützende und schützende Kompressionstrümpfe müssen heute keinesfalls mehr unter langen Röcken oder Hosen versteckt werden. In diesem Sommer gibt es sie wieder in allen Farben und Formen.**

Wenn die Temperaturen wieder deutlich wärmer werden, dann werden auch die Röcke und Hosen kürzer. Doch gemäss der Erhebung einer renommierten Zürcher Venenklinik kann sich darüber nicht jeder freuen: So leidet nämlich in der Schweiz rund jeder Fünfte an Venenbeschwerden, die das Tragen von engen Strümpfen unabdingbar machen. Oftmals bereiten dann sommerliche dreissig Grad im Schatten mehr Frust als Lust.

Der Kompressionsstrumpf ist seit über sechzig Jahren die Nummer eins bei der Therapie von Venenbeschwerden. Durch den angelegten Druck verringert er den Durchmesser der Venen und unterstützt damit den venösen Rückfluss.

**Genauer wirkt der Strumpf auf zwei Arten:**

- Er wirkt hämodynamisch, das heisst, er beschleunigt den venösen Blutfluss, senkt dadurch das venöse Blutvolumen und reduziert den pathologischen Reflux in erkrankten, oberflächigen und etwas tiefer gelegenen Venen. Zusätzlich unterstützt er den venösen Pumpmechanismus (Waden-Muskelpumpe) und vermindert damit einen pathologisch erhöhten Venendruck.
- Er wirkt auf das Gewebe, indem er den Druck in der Haut und im Fettgewebe erhöht. Das verringert die Wahrscheinlichkeit von Ödemen und damit auch von pathologisch erhöhtem Wassergehalt. Der Abfluss von Wasser und damit von Schlackenstoffen wird begünstigt. Der somit verbesserte Stoffwechsel im Gewebe hat eine antientzündliche Wirkung und fördert reparative Prozesse.

## Von der Natur gelernt

Die Idee der Kompressionstherapie ist bereits 1949 durch eine Studie von Pollak und Wood entstanden, also vor über sechzig Jahren. Die Wissenschaftler haben damals an 11 Testpersonen den venösen Blutdruck im Bein genauer untersucht. In der Studie zeigen sie, dass der hydrostatische Druck der Venen beim Stehen viel grösser ist als beim Sitzen oder Liegen. Mittels einer eigens entwickelten Messmethode haben die Forscher den Kandidaten ein Manometer an den Unterschenkel angepasst, das den Druck des Blutes sowohl am Fussgelenk wie auch unterhalb des Knies aufzeichnete. Dabei haben sie unter anderem festgestellt, dass sich der Druck beim Gehen bis auf ein Viertel des ursprünglichen Drucks reduziert. Dieses Phänomen haben sich die Forscher wie folgt erklärt: «Bei einem einzelnen Schritt werden der Musculus gastrocnemius und der Musculus soleus kontrahiert. Dies führt zu einem Druck auf die Venen in den Beinen und damit dazu, dass das Blut in den Venen aufwärtstransportiert wird. Genauer sogar: Wenn die Ferse gehoben wird, kontrahiert der Wadenmuskel, beim Abrollen auf die Ferse entspannt sich er sich wieder – doch der Oberschenkelmuskel bleibt angespannt. Dabei schliessen die tiefer liegenden Venenklappen und verhindern, dass das Blut zurückfliesst. Als Folge sinkt der Venendruck in den Venen.» Genau dieses Prinzip macht sich der Kompressionstrumpf zunutze, indem er auf Höhe des Fussgelenks maximalen Druck erzeugt, gegen den Oberschenkel hin nimmt der Druck laufend ab. ›

*Venenleiden entwickeln sich in der Regel chronisch, die Symptome nehmen im Alter zu. Eine gesunde Ernährung und sportliche Betätigung helfen vorbeugen.*

*fotolia.de*

## Wenn das Gewebe zu schwach ist

Der Kompressionsstrumpf wird generell bei bestehenden Venenbeschwerden eingesetzt. Diese weisen ein breites Spektrum an Krankheitsbildern auf und bezeichnen all jene Symptome, die auf einen schwachen Venentonus zurückgeführt werden können.

Sowohl feine, kleine Besenreiser wie auch dicke, blaue Krampfadern gehören zum Beispiel zu den optischen Symptomen. Das schwache Gewebe vermag den Venen keinen äusseren Halt mehr zu geben, als Folge dehnen sie sich aus und treten an die Oberfläche der Haut, sodass sie gut sichtbar werden. Von der Gewebeschwäche sind auch die Venenklappen in den tieferen Venen betroffen: Als Teil der Venenwände verlieren sie im Laufe der Erkrankung an Verschlussfähigkeit. Dadurch sinkt die venöse Leistung, und das Blut wird nicht mehr effizient zum Herzen zurücktransportiert.

Das Krankheitsbild bei Venenleiden entwickelt sich in der Regel chronisch: Mit fortschreitendem Alter nehmen die Symptome zu. Dabei spielt die genetische Veranlagung für schwaches Gewebe nur zum Teil eine Rolle. Auch einen Einfluss haben zum Beispiel Östrogene, in der Schwangerschaft wird deshalb das Bindegewebe zusätzlich aufgelockert. Aber auch erhöhter Druck in Bauch- und Beinvenen, wie dies bei Übergewicht der Fall ist, führt vermehrt zu Undichtheit der Venenklappen.

## Zum Vorbeugen: Stützstrümpfe

Die Kompressionstherapie kann auch auf längere Reisen sinnvoll sein. Dabei wird aber in der Regel ein Stützstrumpf angewendet. Stützstrümpfe dürfen nicht mit Kompressionsstrümpfen verwechselt werden, denn sie haben nur ein radiäres Strickmuster und können damit keinen kontrollierten Druckverlauf auf das Gewebe ausüben. Aus diesem Grund müssen sie weder verschrieben noch nach Mass angefertigt werden. Stützstrümpfe eigenen sich vor allem für die Prävention. Sie beugen schweren und müden Beinen vor und können bei langem Stehen oder Sitzen getragen werden – eben beispielsweise auf Flugreisen.

Bei starken arteriellen Durchblutungsstörungen darf die Kompressionstherapie nicht zum Einsatz kommen. Die Folge wären starke Schmerzen. Auch bei einer unbehandelten Rechtsherzinsuffizienz verbietet sich eine Kompression, da sich die Ödeme der Beine in die Lunge verlagern könnten.

## Mit guter Beratung das Schlimmste verhindern

Venenleiden wie zum Beispiel Krampfadern sind nicht nur ein «Schönheitsfehler», sondern haben einen bedeutsamen Krankheitswert. Mit fortschreitender Erkrankung kann es infolge der Abflussstörung des Blutes zu Stauungsekzemen, zu Entzündungen der oberflächlichen Venen (Thrombophlebitis) oder gar zu offenen Beinen und Blutungen kommen. Durch eine kompetente Beratung kann ein solcher Verlauf meist verhindert werden. Neben der Kompressionstherapie können auch äusserliche Cremen oder Gels eingesetzt werden, die symptomlindernd und abschwellend wirken und dabei das Bindegewebe regenerieren. Die Triage zum Arzt wird vor allem dann unerlässlich, wenn stärkere Schmerzen und wiederkehrende Beschwerden auftreten.

## Tipps für heisse Tage

Der operative Eingriff sollte immer erst als letzter Schritt in Erwägung gezogen werden. Neben dem Tragen von Stützstrümpfen hilft zum Beispiel auch:

- Beine hochlagern
- Übergewicht abbauen
- Sonne und Hitze meiden
- Kalte Güsse vom Knöchel nach oben zum Knie durchführen
- Keine beengenden Kleider, Schuhe und Strümpfe tragen

## Ratschläge für die Kunden

Eine gesunde Ernährung wirkt sich positiv auf das Venensystem aus. **Raten Sie der Kundschaft besonders zu kalorienarmer Nahrung:**

- Genügend Mineralstoffe und Vitamine (Obst und Gemüse)
- Wenig Fette
- Ausreichend Ballaststoffe (Vollkornprodukte)
- Genügend Kohlenhydrate (Kartoffeln, Reis und Nudeln)
- Wenig Zucker
- Viel Flüssigkeit, vor allem Wasser und Tee (1,5 bis 2 Liter am Tag)
- Gemässigter Genuss von Alkohol

Wer sich regelmässig bewegt, verringert das Risiko von Venenleiden. Das beginnt bereits im Alltag: Die Treppe anstatt des Fahrstuhls benutzen, die Einkäufe zu Fuss oder mit dem Velo tätigen. **Daneben eignen sich zum Vorbeugen von Venenleiden besonders folgende Sportarten:**

- Schwimmen (die Bewegung und das kühlende Wasser fördern den venösen Fluss)
- Skilanglauf
- Tanzen
- Laufsportarten
- Radfahren (Oberkörper dabei aufrecht halten, um Stauungen zu verhindern)
- Golf und Minigolf

*Dr. sc. nat. Julia Burgener,*
*Leiterin Wissenschaftliche Fachstelle SDV*

*Kompressionsstrümpfe müssen sich nicht verstecken; es gibt sie in peppigen Farben, mit frechen Mustern oder gar mit Spitzen.*

**Zusatzinformationen entdecken!**

- News der Schweizerischen Gesellschaft für Phlebologie
- Suche von Spezialisten in Ihrer Umgebung

Shortcut-App installieren und Seite fotografieren.

**Gut zu wissen**

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

# Privattermine – was ist erlaubt?

**Behördengänge, Arztbesuche und andere wichtige Erledigungen können oft nur während der Bürozeiten besorgt werden. Der Arbeitgeber hat den Angestellten dafür laut Gesetz die «übliche» Zeit zu gewähren.**

Der Arbeitgeber hat den Arbeitnehmenden innerhalb der Arbeitszeit die nötige Freizeit für die Erledigung persönlicher Angelegenheiten und für wichtige Familienanlässe einzuräumen. So steht es im Obligationenrecht, Artikel 329. Ob und in welchem Umfang dies gewährt wird, ergibt sich entweder aus dem Gesetz, aus vertraglichen Vereinbarungen, Gesamtarbeitsverträgen oder aus der gängigen Praxis. Diese kann je nach Branche, Betrieb und Ort betreffend Anlass, Dauer und zeitlicher Lage verschieden sein.

## Wann habe ich Anrecht auf Zeit für Termine?

Üblich ist das Einräumen von freier Zeit für Erledigungen nur dann, wenn die Angelegenheit nicht in der ordentlichen Freizeit erledigt werden kann. Es besteht kein Recht, wenn es dem Angestellten zumutbar ist, die fragliche Besorgung ausserhalb seiner Arbeitszeit vorzunehmen.
Ist eine Usanz nachweisbar, gilt diese als gesetzliches Minimum und darf nicht unterschritten werden. Anerkannt sind beispielsweise ein bis zwei Tage für einen Wohnungswechsel, ein halber bis ein ganzer Tag bei militärischer Rekrutierung und die nachweislich benötigte Zeit für Zahnarztbesuche.

## «Unverschuldete persönliche Arbeitsverhinderung» ist bezahlt

Üblicherweise besteht keine Pflicht, die ausgefallenen Arbeitsstunden vor- oder nachzuholen. Wie steht es mit dem Lohnanspruch? Zu unterscheiden gilt, ob es sich um eine unverschuldete persönliche Arbeitsverhinderung handelt oder nicht. Als unverschuldet gelten etwa Abwesenheiten wegen Tod des Ehegatten, Erscheinen als Zeuge vor Gericht oder wegen eigener Heirat. In diesen Fällen bleibt der Anspruch auf Lohn bestehen – unabhängig davon, ob der Angestellte im Stunden- oder Monatslohn arbeitet. Bleibt der Angestellte wegen anderer dringender persönlicher Angelegenheiten wie Besuch beim Arzt oder beim Rechtsanwalt, wegen notwendiger Behördengänge oder Prüfungen (z. B. Führerausweis) der Arbeit fern, so haben im Monatslohn angestellte Personen grundsätzlich auch dann Anspruch auf Lohnzahlung. Benachteiligt sind hier häufig Angestellte, die im Stundenlohn entlöhnt werden; ihnen wird die entsprechende Zeit meist nicht bezahlt.

## Lohnanspruch in besonderen Situationen

Wenn möglich, sollten regelmässig wiederkehrende Therapien ausserhalb der Arbeitszeit oder in Randstunden erfolgen, sofern es sich um kürzere Termine handelt. Anders verhält es sich bei längeren Arztbesuchen, wie beispielsweise bei einer Chemotherapie: Hier fällt mindestens ein Teil der Besuche zwangsläufig in die gewöhnliche Arbeitszeit. Solche Absenzen dürfen nicht vom Lohn abgezogen werden, wenn sie nicht in die Freizeit des Angestellten verlegt werden können. Die Gerichte haben den Lohnanspruch auch im Fall einer Mutter bejaht, die ihr schwerkrankes Kind bei einem langen Spitalaufenthalt regelmässig besuchen ging.
Verbesserungen hält Art. 32 des Gesamtarbeitsvertrags für die Drogeriebranche bereit *(www.drogisten.org/de/gesamtarbeitsvertrag.html)*: «Angestellte haben Anspruch auf mindestens fünf freie Tage pro Jahr für ehrenamtliche Berufsschul-, Verbands- und Kommissionstätigkeiten und bis drei Tage sind bezahlt für die Betreuung kranker, pflegebedürftiger Kinder.»
Dieselben Regeln gelten auch für Teilzeitangestellte. Sie haben meist mehr Freiraum, um ihre persönlichen Angelegenheiten in ihrer Freizeit zu erledigen, als dies bei Vollzeitangestellten mit fester Arbeitszeit verlangt werden kann. Ausnahmen bestehen aber auch hier für Notfälle und unaufschiebbare, dringende Angelegenheiten.

*Regula Steinemann*

**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.*

ANGESTELLTE DROGISTEN SUISSE
www.drogisten.org





# Die Zukunft liegt nicht nur im Netz

**Ende April haben sich in Düsseldorf Vertreter der deutschen Drogerien und von Herstellern während zweier Tage mit der Thematik «Die Zukunft des Drogeriesektors» beschäftigt. Im Zentrum dieser Euroforum-Tagung standen Fragen zu Nachhaltigkeit, Innovation und Onlinehandel.**

Im Einführungsreferat zeigte sich Prof. **Michael J. Kolodziej**, Mitglied des Aufsichtsrats der DM-Drogerie Markt Verwaltungs-GmbH überzeugt, dass nachhaltige Entwicklung der zentrale Erfolgsfaktor bei der Unternehmungsführung ist. Nachhaltigkeit garantiere den Kundinnen und Kunden ein persönliches Verkaufserlebnis, was für den Erfolg eines Detailhandelsbetriebs in der Zukunft immer wichtiger werde. Dies, weil sich die Detailhändler immer weniger über das «Was», also das Angebot, profilieren könnten und dadurch das «Wie» immer wichtiger werde. Um ein solches Verkaufserlebnis anzubieten, sei einerseits eine nachhaltige Denkweise innerhalb des Unternehmens und andererseits eine starke Partnerschaft zwischen den Händlern und den Herstellern notwendig. Innerhalb des Unternehmens bedinge dies eine hohe gegenseitige Kooperation, um die gemeinsamen Ziele zu erreichen. Kolodziej plädiert dafür, dass Händler und Hersteller intensiver kommunizieren; es müsse ein Wechsel zum Miteinander und Füreinander stattfinden. Laut dem Referenten braucht es also ein Erkennen und Bejahen der gegenseitigen Abhängigkeit, um zukünftig gemeinsam am Markt Erfolg zu haben.

## Innovationen sollen den Kunden dienen

Mit insgesamt vierzehn Jahren Erfahrung als Bereichsleiter Marktforschung bei der Henkel AG konnte Prof. Dr. **Hans-Willi Schroiff** den Zuhörern glaubhaft erläutern, weswegen die Konsumenten immer im Zentrum von Innovationen stehen. Aus seiner Sicht transformiert ein Hersteller mit einer Innovation grundsätzlich ein Verlangen der Konsumenten in ein Produkt. Der Prozess zur Entwicklung neuer, innovativer Produkte brauche dabei einen klar strukturierten Ablauf, denn mit Kreativität alleine gelange kein neues Produkt auf den Markt, so Schroiff. Schliesslich könne die Innovation noch so gut sein; wenn das Produkt nicht die Vorgaben einhalte, die den Kundinnen und Kunden versprochen worden seien, dann könne das Produkt nicht erfolgreich am Markt bestehen. In dieser Hinsicht sei das Potenzial riesig: Zwischen 60 und 80 Prozent aller neu eingeführten Produkte befinden sich laut dem Referenten bereits nach 12 Monaten nicht mehr Handel.

## Kein Online ohne Offline

Unter dem Titel «Omnichannel: Kann online ohne offline funktionieren?» hat Prof. Dr. **Marc Drüner** die immensen Möglichkeiten des Onlinekanals aufgezeigt. Gleichzeitig wies Drüner auf die Wichtigkeit des persönlichen Kontakts zwischen dem Kunden und dem Detailhändler hin. Während des Referats ist deshalb rasch klar geworden, dass für den Detailhandel eine Kombination beider Kanäle die grössten Erfolgschancen mit sich bringt. Der Verkaufspunkt diene dabei vor allem zur Aktivierung der Kunden, sich für ein bestimmtes Produkt zu entscheiden. Eine Nachbestellung des gewählten Produkts könne anschliessend sehr wohl online geschehen, findet Drüner. Den Teilnehmenden der Euroforum-Tagung riet er deshalb zum Schluss seines Referats, in ihren Geschäftsmodellen beide Kanäle zu berücksichtigen – ein «Online» ohne ein «Offline» könne es in der Drogeriebranche nicht geben.

*Elisabeth Huber*

### Was ist nachhaltige Entwicklung?

Der seit einiger Zeit in der breiten Öffentlichkeit verwendete Begriff der «Nachhaltigen Entwicklung» ist von der Brundtland-Kommission, einer von den Vereinten Nationen eingesetzten Weltkommission für Umwelt und Entwicklung, geprägt worden. Diese hat 1987 folgende Definition verabschiedet: «Nachhaltige Entwicklung ist eine Entwicklung, welche die Bedürfnisse der heutigen Generation befriedigt, ohne die Möglichkeiten künftiger Generationen zu gefährden, ihre eigenen Bedürfnisse zu befriedigen.» An der Konferenz der Vereinten Nationen über Umwelt und Entwicklung 1992 in Rio de Janeiro ist diese Definition um die drei vernetzten Dimensionen Umwelt, Gesellschaft und Wirtschaft erweitert worden. Damit wird festgehalten, dass eine nachhaltige Entwicklung sowohl ökologische, gesellschaftliche als auch wirtschaftliche Anliegen beachten soll.
Eigene Nachhaltigkeitsprogramme erarbeiten in der Schweiz nebst der öffentlichen Hand beispielsweise die grossen Detailhändler oder die Hotellerie.

Quelle: Bundesamt für Raumentwicklung (ARE)

**Zusatzinhalte entdecken:** Wegweiser «Nachhaltige Entwicklung in der Schweiz».

Shortcut-App installieren und Seite fotografieren.

# Arzneimittel sicher abgeben

**Stellvertreterkurse 2013/14:** Der Lehrgang Pharmakologie und Spezialitätenkenntnisse liefert fundiertes Fachwissen über die aktuellen Wirkstoffe und Präparate der Liste D zur Verstärkung der Sicherheit in der Arzneimittelabgabe.

### Kursinhalt und Zweck des Kurses

Der Kurs vermittelt gelernten Drogistinnen und Drogisten ein **vertieftes Wissen über die Liste D** (Stoff- und Präparateliste sowie die entsprechenden Indikationen). Dabei werden Schwergewichte gebildet, wo dies aus pharmakologischer oder medizinischer Sicht notwendig und sinnvoll erscheint.
Das mit dem erfolgreichen Abschluss des Kurses erhaltene Zertifikat kann den kantonalen Gesundheitsbehörden als Entscheidungsbasis für die Erteilung einer Stellvertreterbewilligung dienen.
Der Besuch des Kurses ist von der Kantonsapothekervereinigung unterstützt und empfohlen. Die kantonalen Bestimmungen über die Voraussetzungen einer Stellvertretung sind unbedingt zu beachten.

### Zielpublikum

Der Schweizerische Drogistenverband empfiehlt die Weiterbildung für gelernte Drogistinnen und Drogisten mit mindestens 2 Jahren Berufserfahrung und einem Beschäftigungsgrad von 80 Stellenprozent und mehr, die eine Stellvertreterfunktion ausführen oder übernehmen.

### Unterrichtsform

Die Ausbildung besteht aus sechs Kurstagen. Die Abschlussprüfung wird an einem separaten Tag durchgeführt. Die Blockkurstage werden durch eine umfassende Basisdokumentation sowie Übungen auf der Online-Lernplattform *DrogoBrain* ergänzt.

### Referentinnen

*Bern:* Frau **Christine Funke**, eidg. dipl. Apothekerin, FPH Offizin und FH Phytotherapie, Fachlehrerin an der ESD
*Neuenburg:* Frau **Mireille Sammt**, dipl. Drogistin HF, Fachlehrerin Pharmakologie an der Berufsschule NE

### Anmeldung

Melden Sie sich jetzt an unter:
*http://kurse.drogistenverband.ch* oder
*kurse_cours@drogistenverband.ch*
Minimale Teilnehmerzahl: 12 Personen
Maximale Teilnehmerzahl: 20 resp. 25 Personen
**Anmeldeschluss Bern: 12. August 2013**
**Anmeldeschluss Neuenburg: 26. August 2013**

### Kurskosten

Die Kurskosten pro Teilnehmer betragen CHF 1500.– inkl. MWSt. Inbegriffen sind die Blockkurstage, Abschluss- und Zwischentests und das Zertifikat.
Die Kursunterlagen können selbst gedruckt oder für CHF 350.– (exkl. MWSt.) beim SDV bezogen werden. Mittagessen und Pausenverpflegung ist Sache der Teilnehmer. Diese Preise gelten nur für Mitglieder des Schweizerischen Drogistenverbands.

### Zertifikat

Der nachgewiesene Besuch sämtlicher Kursteile sowie erfolgreiches Bestehen aller Zwischentests und der Abschlussprüfung am letzten Kurstag ergeben Anspruch auf ein Zertifikat. Mit diesem Leistungsausweis erwerben die Teilnehmerinnen und Teilnehmer die nötigen Kompetenzen im Bereich Pharmakologie, um eine Stellvertreterfunktion einzunehmen.

### Pflichtausbildung

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer erhalten beim Besuch der Ausbildung 48 d-Punkte. Dies entspricht total 6 Präsenztagen und 200 Stunden Selbststudium.

Gerne stehen wir für weitere Auskünfte zur Verfügung:
Tel. 032 328 50 36

### Kursdaten

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Bern** (d) | 17.09.13 | 22.10.13 | 26.11.13 | 21.01.14 | 4.03.14 | 6.05.14 | *Abschlussprüfung:* 20.05.14 |
| **Neuenburg** (f) | 30.09.13 | 4.11.13 | 2.12.13 | 3.02.14 | 24.03.14 | 12.05.14 | *Abschlussprüfung:* 23.06.14 |





# Mit ein paar Clicks zum digitalen Mitgliederausweis

In Zukunft haben Sie Ihre SDV-Mitgliederkarte garantiert immer dabei – digital auf Ihrem Smartphone. Möglich macht es die Zusammenarbeit des SDV mit Stocard, einer der besten Apps des Jahres 2011.

Es war die prallvolle Geldbörse seiner Freundin, die **David Handlos** auf die zündende Idee brachte: Wollten sie zusammen ausgehen, musste sich seine Liebste regelmässig eine Notbörse zusammenstellen, da ihr Portemonnaie vor lauter Kundenkarten und Coupons aus allen Nähten platzte. Das war 2011. Heute trägt sie sämtliche Kundenkarten digital gespeichert in ihrem Smartphone mit, dank der App, zu der sie ihren Freund inspiriert hatte. Bei der Entwicklung der Handy-App arbeitete Betriebswirtschaftsstudent David Handlos an der Uni Mannheim mit dem Wirtschaftsinformatiker **Björn Goss** und dem Informatiker **Florian Barth** zusammen. Inzwischen haben alle drei das Studium abgeschlossen, und aus dem Projekt ist ein florierendes Unternehmen geworden: Stocard.

### Klebeetikette vergessen? Kein Problem

Rund 600 Unternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz bieten inzwischen ihre Kundenkarten digital über die Stocard-App an, Tendenz steigend. Neu dabei ist auch der Schweizerische Drogistenverband. Mit der App laden Sie ganz einfach Ihre SDV-Mitgliederkarte aufs Handy (siehe Kasten) – und werden sich nie mehr ärgern müssen, dass Sie sie im entscheidenden Moment nicht dabei haben. Wenn Sie also beim Besuch einer Schulung die Klebeetikette mit Ihrem GLN-Code vergessen haben, zücken Sie ganz einfach Ihr Smartphone und notieren den GLN-Code auf dem Meldebogen. Der digitale Mitgliederausweis erleichtert also die Registrierung und garantiert den Zugang zu den Dienstleistungen des SDV, ohne mühseliges Hervorsuchen Ihrer Karte.

### Stocard für Drogeriegruppierungen

Für grössere Kundenkartensysteme kann sich eine Zusammenarbeit mit Stocard lohnen. So sind heute beispielsweise Dropa oder Welldro mit ihrer Kundenkarte bei Stocard vertreten. Richten Sie Ihre Anfrage per Mail an: *handlos@stocard.de*

### Der digitale SDV-Mitgliederausweis

Die **Stocard-App** ist kostenlos downloadbar. Ist die App auf dem Handy installiert, wählen Sie die SDV-Mitgliederkarte aus der Liste der Kundenkarten aus und scannen den Barcode Ihrer Karte mit der eingebauten Kamera – fertig ist der digitale Mitgliederausweis.

### Eine Million Mal heruntergeladen

Im Jahr 2011 hat Apple Stocard als eine der besten Apps des Jahres ausgezeichnet. «Apple hat vor allem die Funktionalität gefallen; aber auch unser Design fanden sie vorbildlich», sagt Stocard-Geschäftsführer David Handlos. Rund eine Million Nutzer haben die App seit 2011 auf ihrem Smartphone installiert. In der Schweiz gehört Stocard momentan zu den meistheruntergeladenen Apps überhaupt, weiss Handlos. Detailhandelsketten wie Migros oder Coop arbeiten mit dem Start-up-Unternehmen aus Mannheim zusammen, etliche Kleider- und Sportgeschäfte, und auch vor dem Möbelkauf in der Ikea lässt sich die Kundenkarte schnell ins Handy scannen. Der ganze Kartenstapel braucht also nicht länger die Geldbörse auszubeulen. Ist ein Geschäft noch nicht mit den neusten Scannern ausgerüstet, können diese den Barcode nicht vom Handybildschirm lesen. In diesem Fall tippt das Personal die Barcode-Nummer einfach vom Display ab.
Wer schliesslich im neuen Lieblingsgeschäft eine Kundenkarte beantragen will, der braucht nicht mehr an der Kasse ein Formular auszufüllen. «Die Schlange, die sich dann jeweils hinter einem bildete, das ist Vergangenheit: Heute bestellen Sie die Karte direkt über die Stocard-App», meint Davis Handlos. Natürlich gleich die digitale Ausführung.

*Lukas Fuhrer*

**Weitere Informationen:**
**Download der App und Video zur Anwendung von Stocard**
Shortcut-App installieren und Seite fotografieren.

# Mikronährstoffe in aller Munde

Uli Burgerstein und seine Tochter Tanja: Sie sind die führenden Vitaminpillenhersteller auf dem Schweizer Markt mit über 70 verschiedenen Produkten im Sortiment. Seit über 40 Jahren setzt das Familienunternehmen auf die Wirkung orthomolekularer Mikronährstoffe – mit wachsendem Erfolg.

**Was beeindruckt Sie am Leben und Wirken des Unternehmensgründers Dr. Lothar Burgerstein?**
**Uli Burgerstein:** Sein Engagement, seine Leidenschaft und die Überzeugung, dass Ernährung wichtig ist, um die Gesundheit des Menschen zu fördern. Mit 71 erlebte Lothar Burgerstein einen schweren Autounfall und wurde erheblich verletzt. Dieser Umstand zwang ihn, sich mit der Gesundheit und der Regeneration des Körpers auseinanderzusetzen. Danach fühlte er sich bestärkt und berufen, sich grundlegend mit den Präventions- und Therapiemethoden von Mikronährstoffen zu beschäftigen.
**Tanja Zimmermann-Burgerstein:** Die Recherche nach wissenschaftlichen Informationen gestaltete sich für meinen Grossvater anfangs schwierig, denn Europa hatte zu der Zeit vergleichsweise wenig Know-how in den Ernährungswissenschaften. In den USA hatten gesunde Ernährung und Mikronährstoffe bereits einen grösseren Stellenwert. Aus diesem Umstand ergab sich eine rege Korrespondenz mit internationalen Experten. Darunter der zweifache Nobelpreisträger Linus Pauling. Im Laufe der Jahre eignete sich mein Grossvater mit Neugierde und Akribie ein fundiertes Fachwissen an. Die Gründerphilosophie, dass wir die Gesundheit und nicht die Krankheit pflegen sollen, ist immer noch einer unserer Hauptwerte, die wir nun in der dritten Generation der Firmengeschichte leben.

**Antistress AG feierte im vergangenen Jahr das 40. Jubiläum. Was ist innerhalb der letzten Jahre besonders gut gelungen?**
**Uli Burgerstein:** Wir haben keinen Staub angesetzt. Es ist uns gelungen, traditionelle Werte zu erhalten und uns während 40 Jahren stetig weiterzuentwickeln. Philosophische Grundgedanken und Visionen werden in unserem Geschäftsmodell nachhaltig gelebt.

**Welches ist das beim Endkonsumenten bekannteste Produkt aus Ihrem Sortiment und wie begründen Sie diesen Erfolg?**
**Tanja Zimmermann-Burgerstein:** Unser Sortiment umfasst über 70 Produkte. Besonders und konstant verkaufsstark sind die bewährten Rezepturen wie etwa das Vitamin C mit retardierter Wirkstoffabgabe. Unser Multivitamin liessen wir 1975/76 als erstes Heilmittel bei der Interkantonalen Kontrollstelle für Heilmittel (IKS) registrieren – es ist bei den Endkunden bis heute beliebt.

**Antistress AG hat für «Burgerstein Vitamine» mehrmals hintereinander den Award für den «Most Trusted Brand» erhalten. Im März 2013 wurden Sie zum fünften Mal ausgezeichnet. Was machen Sie besser als andere Unternehmen?**
**Uli Burgerstein:** Burgerstein hat ein Gesicht. Es ist ein familiengeführtes Unternehmen mit einem Inhaber, der auch noch Burgerstein heisst. Das macht uns fassbar für die Konsumenten.
**Tanja Zimmermann-Burgerstein:** Wir setzen stark auf den Fachkanal, bieten Weiterbildungen und Tools für die Kundenberatung an. Drogistinnen und Drogisten empfehlen unsere Produkte überzeugt und mit gutem Gewissen weiter.

**Im Juni 2012 wurde der Standort Rapperswil um 1600 m² Gewerbefläche erweitert. Was hat sich seither verändert? Haben sich Ihre Erwartungen erfüllt?**
**Uli Burgerstein:** Das neue Bürogebäude bietet – nebst der Aufwertung der Arbeitsplätze – kürzere Arbeits- und Kommunikationswege. Für ein Unternehmen, das nach «Guter Herstellungspraxis» (GMP) produziert, ist dies bedeutungsvoll, um die Qualitätssicherung der Produktionsabläufe zu gewährleisten und die verbindlichen Anforderungen der Gesundheitsbehörden zu erfüllen. ›

*Corinne Futterlieb*

**Uli Burgerstein und Tanja Zimmermann-Burgerstein**
Uli Burgerstein kennt alle seine Mitarbeitenden persönlich und ist charmanter Patron nach alter Schule. Tanja Zimmermann-Burgerstein (44) ist gelernte Werbe- und Marketingfachfrau. Sie prägt massgeblich das frische Unternehmensbild.

Corinne Futterlieb

**Sie arbeiten mit dem Labor für Humanernährung der ETH Zürich zusammen. Welches Ziel verfolgen Sie?**
**Tanja Zimmermann-Burgerstein:** Ein Unternehmen wie Burgerstein könnte sich massgeschneiderte Forschungen ohne das Backup der ETH nicht leisten. Ziel der vom Bund gestützten Forschungsprojekte sind anwendungsorientierte Ergebnisse, die sich innerhalb von drei Jahren wirtschaftlich umsetzen lassen. Da geht es beispielsweise um die optimierte Bioverfügbarkeit von organischen Verbindungen oder um modifizierte Darreichungsformen, die das Volumenproblem bei Nahrungsergänzungsmitteln künftig lösen könnten.

**Schweizer Qualität scheint gefragt. Spüren Sie aber auch eine Gegenbewegung, kommen vom Ausland her neue Anbieter in die Schweiz?**
**Uli Burgerstein:** Swissness steht für Qualität und ist sehr gefragt. Natürlich drängen auch gute Anbieter aus dem Ausland in den Schweizer Markt, aber intelligente Konkurrenz belebt das Geschäft.
**Tanja Zimmermann-Burgerstein:** Schwierig ist, wenn sich ausländische Hersteller oder Internetanbieter nicht an die Regeln halten und Schweizer Gesetze zu ihrem Vorteil missachten. Einheimische Unternehmen leiden darunter.

**Wie beeinflusst das Internetzeitalter Werbung und Verkauf Ihrer Produkte?**
**Tanja Zimmermann-Burgerstein:** Soeben stellen wir eine informative iPad-App für den Fachmann und für Konsumenten fertig. Wir versuchen also mit der Zeit zu gehen, ohne jeden Gag mitzumachen.

**Welche Rolle spielt für Sie der Fachhandel, insbesondere der Drogist?**
**Uli Burgerstein:** Von Beginn an waren die Drogerien innovative Kunden. Drogistinnen und Drogisten geben sich mehr Mühe als Wiederverkäufer, sie denken unternehmerisch und engagieren sich mehr für eine Marke.

**Als Tochter eines Familienunternehmens wissen Sie, was es heisst, Eltern zu haben, die sich bemühen, einerseits den Kindern eine Familie zu geben, die sich aber andererseits um den Erfolg des Betriebes kümmern. Wie hat Sie diese Wechselwirkung beeinflusst?**
**Tanja Zimmermann-Burgerstein:** Offensichtlich positiv! Denn ich mache es heute gleich. Auch ich habe eine Familie und bin berufstätig. Beides kombinieren zu können, schafft Ausgleich.

**Wenn Sie an die Zukunft der Firma denken, was wünschen Sie sich?**
**Uli Burgerstein:** Ich bin in einer glücklichen Situation und freue mich, dass das Unternehmen so gut gedeiht. Ich wünsche der Firma langjährige und wertvolle Mitarbeiter, die kreativ bleiben. Das hat sich bis heute bewährt.

**Was haben Sie Ihrer Tochter vor allem mit auf den Weg gegeben? Was macht Ihre Tochter ganz anders oder vielleicht sogar besser als Sie?**
**Uli Burgerstein:** Freiheit, einen grossen Aktionsradius und Entscheidungsfreudigkeit. Als Frau in einer Führungsposition macht sie vieles anders – und das ist gut so!

**Was ist das heikelste Thema zwischen Ihnen?**
**Tanja Zimmermann-Burgerstein und Uli Burgerstein** (gleichzeitig, lachend): Die kleinen Dinge des Lebens! Was es zum Essen geben soll, beispielsweise.

**Vielen Dank für das Gespräch Ihnen beiden.**

*Nadja Mühlemann*

### Die Antistress AG

Die Firma Antistress AG, Gesellschaft für Gesundheitsschutz, ist führende Anbieterin von Mikronährstoff-Präparaten im Schweizer Fachhandel mit Sitz in Rapperswil-Jona. Sie wurde 1972 von Dr. Lothar Burgerstein gegründet und ist nach wie vor in Familienbesitz. Geleitet wird das Unternehmen von Uli Burgerstein und Tochter Tanja Zimmermann-Burgerstein sowie CEO Günter Konrad. Die Firma entwickelt heute über 70 Produkte nach modernsten Kenntnissen und Grundlagen der orthomolekularen Medizin. Der Herstellungsprozess der Nahrungsergänzungsmittel ist ausgelagert, produziert wird im In- und Ausland. Ziel ist die Erhaltung oder die Wiederherstellung des biochemischen Gleichgewichts des Körpers. Für Fachpersonen bietet die Antistress AG Ausbildungen in der Ernährungsmedizin und der Orthomolekularmedizin an. *www.burgerstein.ch*





# Personal und Versicherung: Sicherheit ist Chefsache!

Viele Personalversicherungen sind obligatorisch – trotzdem hat der Arbeitgeber einen gewissen Gestaltungsspielraum. Die Pensionskasse (PK) oder obligatorische Unfallversicherung kann er mit einem Spezialplan oder einer Zusatzversicherung ergänzen. Eine Krankentaggeldversicherung ist nicht vorgeschrieben. Auf jeden Fall gilt: Bei Ein- und Austritt von Mitarbeitenden haben Sie als Arbeitgeber eine klare Informationspflicht.

zvg

Gerade wenn neue Mitarbeitende kommen oder «Ehemalige» den Betrieb verlassen, tauchen Fragen zum Versicherungsschutz auf. Hier sind Sie verpflichtet, Ihre Angestellten mit dem nötigen Wissen zu versorgen. Dieses brauchen sie, um allfällige Deckungslücken zu erkennen und bei Bedarf mit einer privaten Versicherung zu schliessen. Kommen Sie dieser Informationspflicht nicht nach, können Sie im schlimmsten Fall für finanzielle Folgen zur Verantwortung gezogen werden.

## Informationspflicht bei Eintritt

Grundsätzlich müssen Sie alle Mitarbeitenden über bestehende Versicherungslösungen und Deckungen informieren. Pensionskassenguthaben sind beim Stellenwechsel in die neue Einrichtung zu überweisen. Geben Sie deshalb neuen Mitarbeitenden die Anschrift Ihrer Pensionskasse bekannt, damit sie ihre Freizügigkeitsguthaben überführen können. Im jährlich erstellten PK-Leistungsausweis finden sich sämtliche wichtigen Informationen zu den versicherten Leistungen.
Wichtig bei der Unfallversicherung für Teilzeitangestellte, die weniger als acht Stunden pro Woche arbeiten: Freizeitunfälle sind nicht versichert!

Fehlt eine Krankentaggeldversicherung, könnten Mitarbeitende bei längerer Krankheit in eine finanzielle Notlage geraten. Denn: Gemäss Gesamtarbeitsvertrag müssen Sie als Arbeitgeber den Lohn bei Krankheit nur für wenige Monate weiterbezahlen, je nach Anstellungsdauer. Arbeitnehmer können allenfalls Geld sparen, wenn durch die betrieblichen Versicherungen bereits eine genügende Deckung vorhanden ist und damit gewisse Versicherungen im privaten Bereich nicht mehr nötig sind.

## Informationspflicht bei Austritt

Nach dem Austritt aus Ihrer Firma kann sich eine Mitarbeiterin oder ein Mitarbeiter in den unterschiedlichsten Situationen befinden. Wechselt sie oder er ohne Unterbruch direkt zu einem neuen Arbeitgeber, ist der Versicherungsschutz nahtlos garantiert. Für Unfallversicherung und Pensionskasse besteht für kürzere Unterbrüche eine Nachdeckung von 30 Tagen. Ist ein längerer, unbezahlter Urlaub geplant, können Sie die Unfallversicherung mit einer Abredeversicherung für wenig Geld um bis zu 180 Tage verlängern.
Bei Arbeitslosigkeit sind mit dem Anrecht auf das erste Arbeitslosengeld die Nichtberufsunfallversicherung sowie die Leistung bei Invalidität und Todesfall der PK gesichert. Beim Krankentaggeld empfehlen wir den Übertritt in die Einzelversicherung, da nur vermittelbare – also gesunde – Angestellte ein Anrecht auf die Arbeitslosenentschädigung haben.
Damit all diese Informationen nicht vergessen gehen, sollten Sie diese Ihren Mitarbeitenden zusammen mit den Ein- oder Austrittformalitäten übergeben und zur Sicherheit visieren lassen. Ihre Versicherungsgesellschaft stellt Ihnen gerne die entsprechenden Formulare zur Verfügung.

*Sara Meier*

Mehr Informationen finden Sie auf:
*www.branchenversicherung.ch/Downloads*

# Einfach heiss, dieses Fieberthermometer

**Fiebrige Babys und Kinder sind oft quengelig und zappelig. Da kann Fiebermessen zur Nervenprobe werden. Hilfreiche Unterstützung bietet das sprechende Fieberthermometer Voice Thermo «by novars». Es erlaubt innert zwei Sekunden eine zuverlässige Ohr- oder Stirnmessung. Ein Novum dabei ist die akustische Ansage in den drei Landessprachen.**

Rote Bäckchen, eine heisse Stirn und glasige Augen sind typische Anzeichen für Fieber bei Kindern. Die kleinen Fieberpatienten sind dann quengelig und zappelig. Während rektales, orales oder Messen unter dem Arm fast unmöglich wird, gelingt die Ohr- oder Stirnmessung schnell, sicher und zuverlässig.

Weil es sich bei der Stirn- bzw. Ohrtemperatur um die gleiche Temperatur wie bei der arteriellen Blutversorgung unter der Haut handelt, ist dies der am besten zu ermittelnde Wert. Zudem müssen kleine Patienten mit dieser schnellen Messmethode nicht länger als nötig geplagt werden: Das Display des Fieberthermometers «by novars» zeigt den Wert binnen zwei Sekunden an. Vorsicht ist bei Kindern mit Ohrenschmerzen geboten: In diesem Fall sollte der Fiebermesser ausschliesslich an der Stirn angewendet werden.

Bei Säuglingen und Kleinkindern tritt Fieber häufig auf. Bekommt ein Baby zum Beispiel Zähnchen, leidet es unter einer Windelentzündung oder hat es zu wenig getrunken, kann es mit erhöhter Temperatur reagieren. Kindergartenkinder leiden im Durchschnitt rund siebenmal pro Jahr an einem fieberhaften Infekt wie Mittelohrentzündung, Angina oder Grippe. Als Abwehrreaktion antwortet der Organismus mit Fieber, also einer Temperatur von 38 °C und mehr.

Weil die Körpertemperatur je nach Tageszeit variieren kann, und um den Fieberverlauf verfolgen zu können, sind Messungen am Morgen, Mittag und Abend nötig. Die Speicherfunktion des «novars»-Fieberthermometers nimmt Eltern oder Betreuungspersonen das Protokollieren von Hand ab, indem sie bis zu 30 Messungen aufzeichnet. Mit fast einem Zentimeter Grösse sind die digitalen Leuchtziffern auf der LCD-Anzeige zu jeder Tages- und Nachtzeit gut ablesbar. Ein Novum ist zudem die Ansage in den drei Landessprachen Deutsch, Französisch und Italienisch, die zu- und ausgeschaltet werden kann. Natürlich eignet sich dieses Fieberthermometer für die ganze Familie. Praktischer Zusatznutzen: Indem man das Gerät an Babyflaschen oder -gläschen hält, lässt sich die Temperatur des Inhalts messen und schmerzhafte Verbrennungen im Mundraum vermeiden.

*Das Display des Fieberthermometers «by novars» zeigt den Wert binnen zwei Sekunden an.*

**Das «novars»-Fieberthermometer das Wichtigste auf einen Blick**

- Exakte und zuverlässige Messung in 2 Sekunden
- Doppelfunktion Ohr- und Stirnmessung
- Ein- und ausschaltbare Sprachansage in D/F/I
- Selbstanwendung
- Speicherfunktion von 30 Messungen (Verlaufs-Chronik; Zeit, Tag, Monat, Jahr)
- Gute Lesbarkeit
- Messabweichung von ± 0,2 °C (von 35,5 °C bis 42 °C)
- Betrieben mit Standardbatterien DC 3V (2 × AAA); einfaches Handling
- Waschbare Stirn-Messkappe
- Schweizer Technologie

**Bestelladresse:**
Felicitas Promotions AG
Riedstrasse 3
6330 Cham
Tel. 041 768 00 77
Fax 041 768 00 88
www.felicitas.ch
info@felicitas.ch





# Präsent in Print und Radio

Noch bevor die Kursserie «Pickel, Stress & Herzschmerz» begonnen hat, findet das Thema bei verschiedensten Interessengruppen grossen Anklang. Wer die Publikumskurse unterstützt, erfahren Sie hier.

Die drei Lokalradio-Stationen Radio BeO, Radio Grischa und Radio FM1 unterstützen die «Pickel, Stress & Herzschmerz»-Abendkurse in ihrer Region jeweils mit Radiobeiträgen, Spots, Webpräsenz und weiteren spannenden Aktionen.
Dies ist auch das Ergebnis der guten Zusammenarbeit zwischen dem SDV und den Lokalradios bei den gemeinsamen Gesundheitssendungen «Zwei Minuten für Ihre Gesundheit».

## Unsere Radio-Partner

**Radio BeO** sendet Anfang Juni von Montag bis Freitag täglich zwei Beiträge zu einem spezifischen Kursthema mit einer Länge von dreissig Sekunden. Gesprochen werden die Beiträge von Martin von Känel, Geschäftsführer der Drogerie von Känel GmbH in Reichenbach. Radio BeO sendet die Beiträge von Montag, 10. bis Freitag, 14. Juni jeweils um 11.50 Uhr

- **Radio BeO bewirbt den Publikumskurs am 20. Juni in Thun.**

**Radio Grischa** sendet vom Montag, 27. bis Freitag, 31. Mai jeweils um 11.30 Uhr ein Interview mit einem Drogisten zu Kursthemen.

- **Radio Grischa bewirbt den Publikumskurs am 4. Juni in Davos.**

**Radio FM1** strahlt im Vorfeld des Publikumskurses Werbespots aus.

- **Radio FM1 bewirbt den Publikumskurs am 13. Juni in St. Gallen.**

Neben den Lokalradio-Stationen konnten im Printbereich umfassende Partnerschaften mit den beiden Fachmagazinen «Kidy swissfamily» und «wir eltern» eingegangen werden. Die Präsenz reicht von redaktionellen Beiträgen zu Themen aus dem Abendkurs und entsprechenden Inseraten bis hin zu Hinweisen in den Veranstaltungskalendern auf den Websites.

## Weitere Partner

Diese Partner bewerben die neue Kursserie von «Pickel, Stress & Herzschmerz» ebenfalls:

- **Contact Netz** – Stiftung für Jugend-, Eltern- und Suchtarbeit
- **okaj zürich** – Kantonale Kinder- und Jugendförderung
- **SAJV** – Schweizerische Arbeitsgemeinschaft der Jugendverbände
- **Pro Juventute** – Stiftung
- **elternwissen.com** – Elternratgeber rund um Kindergesundheit, Lernen, Schule und Freizeit
- **infoklick.ch** – Kinder- und Jugendförderung Schweiz
- **jugendarbeit.ch** – Angebote für Kinder und Jugendliche
- **lifeportal.ch** – Portal für Eltern
- **prolife-family.ch** – Verein
- **swissmom.ch** – Alles über Schwangerschaft, Geburt, Baby und Kind

**Besuchen Sie «Pickel, Stress & Herzschmerz» auf Facebook!**

## Bereit für Beratung

Während der Pubertät, wenn aus Kindern Jugendliche werden, sind Erziehende und Eltern stark gefordert. Deshalb behandeln in den Abendkursen kompetente Referenten Themen wie unreine Haut, Intimpflege oder Stress in der Schule. Das Publikum hat jeweils die Möglichkeit, Fragen zu stellen. Drogerien in der Nähe eines Kursortes könnten möglicherweise von Kunden besucht werden, die Beratung im Umgang mit typischen Teenager-Problemen suchen.
Falls Sie keine Gelegenheit haben, an einem Abendkurs dabei zu sein, frischen Sie Ihr Wissen auf. Wir unterstützen Sie dabei!

- **Wissenstest zum Thema Pubertät** auf *vitagate.ch*/kurztests/pubertaet
- **Kursbroschüre «Pickel, Stress & Herzschmerz»** zum Downloaden: *vitagate.ch/elternkurse/kursbroschuere*

*Anania Hostettler*

## 40 Drogerien sind dabei

An jedem der zehn Abendkurse von «Pickel, Stress & Herzschmerz» werden zahlreiche Drogistinnen und Drogisten anwesend sein. Es haben sich 40 Drogerien mit insgesamt über 100 Drogistinnen und Drogisten angemeldet.

Partner der Schweizer Drogerien 2013:

Gesundheitsförderung Schweiz
vitagate.ch – Jeden Tag einen Klick gesünder.
Louis Widmer

# Ein stimuliertes Gehirn bleibt bis ins Alter leistungsfähig

**Geistiger Abbau gehört natürlicherweise zum Älterwerden. Hilflos hinnehmen muss man diesen Vorgang aber nicht. Wer sein Gedächtnis im Alter trainiert, sich richtig ernährt und regelmässig bewegt, hat gute Voraussetzungen, geistig fit zu bleiben und einer Demenz vorzubeugen.**

fotolia.de

*Musizieren als Schutzfaktor: Kreative Aktivitäten helfen das Demenzrisiko verringern.*

Der deutsch-schweizerische Fotograf, Autor und Vorzeigeplayboy Gunter Sachs setzte vor zwei Jahren seinem Leben im Alter von 78 Jahren ein Ende. Er begründete diesen Entscheid mit Anzeichen einer Alzheimer-Erkrankung. Tatsächlich gilt ein hohes Alter als Hauptrisikofaktor für eine Demenz. Einen sicheren Schutz davor gibt es nach wie vor nicht. Doch ist sich die Wissenschaft über Schutz- und Risikofaktoren einig. «Entscheidend ist», schreibt die Schweizerische Hirnliga auf ihrer Website, «dass die sogenannten Schutzfaktoren die Risikofaktoren überwiegen.» Zu den Risikofaktoren gehören etwa erhöhter Blutdruck oder Diabetes, exzessives Rauchen und übermässiger Alkoholkonsum. Demgegenüber fallen drei Schutzfaktoren ins Gewicht:

### 1. Geistige Aktivitäten: Fernsehen Flop, Musizieren Top

Geistige Nahrung ist extrem wichtig für ein gesundes Gehirn. Selbst wer erst im späten Alter geistig aktiver wird, kann es mit fordernden, denkfördernden Tätigkeiten schützen. Dabei muss man kein Schachgenie werden; auch kreative Aktivitäten wie Kochen, Nähen, Musizieren oder Gartenarbeit halten das Gehirn auf Trab. Ebenso wichtig sind soziale Kontakte. Passive Beschäftigungen wie Fernsehen bewirken eher den Abbau geistiger Leistungsfähigkeit.

### 2. Ernährung: Mittelmeerkost empfohlen

Wer viel Obst und Gemüse, Hülsenfrüchte und Nüsse, kalt gepresstes Olivenöl und zwei- bis dreimal pro Woche Fisch verspeist, tut seinem Gehirn Gutes, ebenso wer Vollkornprodukte und fettarme Milchprodukte isst. Fleisch dagegen sollte im Mass genossen werden. Mit einer ausgewogenen Ernährung «erhält der Körper ausreichende Mengen ungesättigter Fettsäuren sowie A-, E- und B-Vitamine und Folsäure», schreibt die Hirnliga. Diese wirken dem Alterungsprozess im Gehirn entgegen. Zudem sollte man gerade im Alter, wenn das Durstgefühl allgemein eher abnimmt, genügend trinken.

### 3. Bewegung: ausdauernd, regelmässig und mit Freude

Die sogenannten aeroben Aktivitäten, also vor allem solche im Ausdauerbereich wie ausgedehnte Spaziergänge oder Nordic Walking, schützen gegen geistigen Abbau. Wichtig dabei sind die Freude, dass man sich weder übernoch unterfordert, und dass man den Sport regelmässig betreibt.

### Unterstützende Wirkstoffe aus der Drogerie

**Anatta Brändli**, Geschäftsführerin der Naturdrogerie Baur in Urdorf, nennt einige Wirkstoffe, die Konzentration und Gedächtnisleistung fördern: «Ginkgoflavonglykoside verbessern vor allem die Durchblutung in den kleinen Blutgefässen. Dies führt zu einer verbesserten Sauerstoffzufuhr im Hirn, was der Konzentration und der Merkfähigkeit zugutekommt.» Zum Schutz des Gehirns besonders wertvoll sind laut Anatta Brändli Omega-3-Fettsäuren, im Speziellen die Docosahexaensäure (DHA), welche den Hirnstoffwechsel positiv beeinflusst. Phosphatidylserin, das konzentriert im Hirn und Zentralnervensystem vorkommt, verbessere die mentale Leistungsfähigkeit, insbesondere die Gedächtnisleistung. «Ebenso brauchen wir Phospholipide, um neue Zellen zu bilden», erklärt die Drogistin HF. Sie nennt aber auch Bachblüten-Mischungen, die bei Vergesslichkeit und Konzentrationsstörungen unterstützend wirken.

› *Lesen Sie weiter auf Seite 24*

### Denkspiele

- **Braintwister:** Aufgabensammlung für kognitives Training. Entwickelt von der Universität Bern. Erhältlich auf CD oder online: *www.apn.psy.unibe.ch/content/application/braintwister/index_ger.html*
- **www.hirnliga.ch**

## Drei Fragen an Dr. Barbara Studer, Oberassistentin am Institut für Allgemeine Psychologie und Neuropsychologie der Universität Bern und Leiterin des Dienstleistungszentrums «Center for Cognition, Learning and Memory»:

**Barbara Studer, was bringt Gedächtnistraining im Alter?**
**Barbara Studer:** Die Forschung der letzten Jahre hat gezeigt, dass die neuronale Plastizität sehr gross ist. Das bedeutet, dass das Gehirn sich entsprechend der Aktivität verändert. Trainiert man gewisse Aufgaben, verbessern sich die Leistungen in diesem Bereich. Ein Beispiel ist das Arbeitsgedächtnis: Es hat eine mentale Kernfunktion und hängt mit sehr vielen anderen kognitiven Leistungen zusammen, weshalb sich dessen Training allgemein positiv auf das Gedächtnis auswirkt.

**Wie und wie oft sollte man das Arbeitsgedächtnis trainieren, um es vor Abbau zu schützen?**
Bereits bei drei- bis fünfmaligem Trainieren pro Woche während eines Monats zeigt sich sowohl bei jüngeren als auch bei älteren Menschen ein positiver Effekt auf die Arbeitsgedächtnisleistung. Aber auch das Lernen und die Konzentration verbessern sich. Spezifische, der eigenen Leistungsmöglichkeit angepasste Aufgaben wie «Information erinnern» und «Information gleichzeitig verändern» trainieren die Arbeitsgedächtniskapazität wirkungsvoll.
Ein Beispiel: Man merkt sich eine Zahlenfolge, etwa 2 - 5 - 8 - 6, und verändert sie gleichzeitig, indem man die Reihe rückwärts aufsagt. Am besten baut man sich ein solches Training in den Alltag ein. Wichtig ist auch die Abwechslung: Neben kognitiven Trainings hat zum Beispiel auch das Hören klassischer Musik oder das Tanzen einen positiven Effekt auf die Konzentration und das räumliche Vorstellungsvermögen. Unser Gehirn will stimuliert werden, um leistungsfähig zu bleiben. So sind auch Aktivitäten wie Spazieren im Wald, regelmässiges Lesen, Kartenspielen oder Lösen von Kreuzworträtseln sehr förderlich. Laut einer neueren Studie kann dadurch das Demenzrisiko um 50 Prozent reduziert werden.

**Welche Übungen gibt es fürs Erinnern?**
Hilfreich sind sogenannte Memo-Techniken als Erinnerungsstrategien im Alltag. Am Beispiel einer Einkaufsliste eignet sich beispielsweise die Kettenmethode: Braucht jemand Tomaten, Zahnpasta und Hundefutter, so erfindet man daraus eine Geschichte, die dann im Laden abrufbar ist. Das geht zum Beispiel so: «Weil ich am Morgen Tomaten auf den Augen hatte, sah ich die Zahnpasta nicht und fragte mich, ob der Hund sie gefressen hat.» Je mehr Informationen wir miteinander verknüpfen und auf je mehr Arten wir sie verarbeiten, etwa bildlich und auditiv, desto eher gelingt der Abruf der Information.

*Claudia Merki*

**Gut zu wissen**

Bereiten Sie sich auf die Fragen Ihrer Kunden vor. **Konzentration** steht auch im *Drogistenstern* vom Juni im Zentrum.

E. Nützi Söhne AG
Tel. 062 926 13 23
Fax 062 926 11 26
info@nuetziag.ch
www.nuetziag.ch
e.nützi
DROGERIEN- UND APOTHEKENBAU
E. Nützi Söhne AG, Murgenthalerstrasse 81, 4628 Wolfwil
Gesundheitszentrum Seeland, Drogerie Ins

Körperfreundliches
EXPRESS Magnesium
Unterstützt die Muskelfunktion
Das neue Direktgranulat mit Magnesiumcitrat wie es als Baustein im Körper vorkommt.
• Schnell. Stark. Direkt.
• Ohne Zucker und ohne künstliche Süssstoffe
• Nur 1× täglich
Erhältlich in Apotheken und Drogerien.
Löst sich im Mund ganz ohne Wasser auf.
Diasporal 375 activ direct
DG DOETSCH GRETHER AG · BASEL
www.diasporal.ch
Als Brausetabletten und neu auch als Trinkgranulat erhältlich.

Zwei Minuten für Ihre Gesundheit

Dienstag 11.45 Uhr Radio 32 — Freitag 9.45 Uhr Radio Beo
Montag (d) 9.30 Uhr Canal 3 — Montag (f) 9.40 Uhr Canal 3
Dienstag 13.20 Uhr Energy Basel, Bern, Zürich — Montag 11.20 Uhr Radio Eviva
Dienstag 10.45 Uhr FM1 — Dienstag 10.15 Uhr RFJ
Montag 13.20 Uhr Grischa — Mittwoch 9.45 Uhr RJB
Dienstag 10.15 Uhr lfm — Dienstag 11.20 Uhr Radio Sunshine

...und jederzeit zum Nachhören, Downloaden und Weiterempfehlen. **www.vitagate.ch/radio**

vitagate.ch
Jeden Tag einen Klick gesünder.

Unsere Themen im Juni

Auf Sendung ab 3. Juni
› Für alle Fälle
Die richtige Reiseapotheke

Auf Sendung ab 10. Juni
› Gegen die fiesen Viecher
Schutz vor Insekten

Auf Sendung ab 17. Juni
› Erste Hilfe bei Sonnenbrand
Was tun, wenn's zu spät ist?

Auf Sendung ab 24. Juni
› Sommergrippe
Lassen Sie sich nicht erwischen!

**Partner:** Die wöchentlichen Gesundheitssendungen werden präsentiert von der Online-Krankenkasse KPT und dem Schweizerischen Drogistenverband.
KPT CPT Einfach gut versichert.

# Botenstoffe – kleine Boten mit grosser Wirkung

**SchulungsForum in Neuenburg 22.–25. September 2013:** Botenstoffe sind als Hormone und Neurotransmitter im Herz-Kreislauf-System sowie im Immun- und Nervensystem zu finden. Sie machen eine Kommunikation zwischen unseren Zellen überhaupt erst möglich.

## Kursinhalt

Die Wirkung der kleinen Boten ist vielfältig, das spiegelt sich auch im Kursprogramm des 9. Nationalen SchulungsForums wider. Fachvorträge zu Themen wie «Botenstoffe in der Haut: Wegbereiter fürs Immunsystem», «Die Botenstoffe der jungen Frau» oder «Zellen in guter Kommunikation» versprechen vertieftes Fachwissen und praktische Tipps für die Beratung in der Drogerie. Die Pausenzeiten bieten Gelegenheit für einen Schwatz mit Ihren Partnern aus der Industrie: Diese informieren Sie gerne über neue Produkte sowie aktuelle Entwicklungen in der Branche.

## Neues Catering

Frischen Wind in den Speiseplan bringt unser neuer Catering-Partner. Die Studenten der ESD unter der Leitung von Sarka Vadura (SDV) werden zwischen den Lektionen und an der After-Work-Bar um das leibliche Wohl der Teilnehmer besorgt sein.

## Kurskosten

Mit dem jährlichen Mitgliederbeitrag sind – je nach Betriebsgrösse – ein bis zwei Schulungstage am Forum 2013 inbegriffen. Für weitere Schulungstage zahlen Sie pro Person und Tag nur CHF 120.– (exkl. MWSt) inklusive Verpflegung und Kursunterlagen. Pro besuchte Lektion erhalten Sie 1 d-Punkt. Die Punkte werden automatisch auf Ihrem Bildungskonto gutgeschrieben.

Informieren Sie sich in der nächsten Ausgabe des *d-inside* ausführlich über die Referate.

*Claudia Meier*

zvg

*Aktuelle Entwicklungen, neue Produkte: Für Gesprächsstoff ist am SchulungsForum gesorgt.*

Goldsponsoren:

biotan

ebi-pharm

ebi-vital

GOLOY 33

MELISANA AG

mepha

PADMA

PROGENOMA

Vifor Pharma

Vita Health Care AG

Silbersponsoren:

HÄNSELER AG

IBSA

GALDERMA spirig

Bronzesponsor:

HEIDAK

**Melisana AG**

Melisana Klosterfrau Melissengeist hilft bei Verdauungsbeschwerden. Neu in der praktischen 20ml-Flasche. Melisana Klosterfrau Melissengeist mit den ätherischen Ölen der Melisse und 12 weiteren Heilkräutern hilft innerlich angewendet bei unspezifischen Verdauungsbeschwerden wie Blähungen und Völlegefühl. Enthält 66 Volumenprozent Alkohol. Bitte lesen Sie die Packungsbeilage. *www.melisana.ch*

**Biomed AG**

Das neue Hydro Santa® Vaginalgel mit Doppelwirkung vereint Hyaluronsäure und Milchsäure in einem Produkt. Hydro Santa® hilft bei vaginaler Trockenheit und normalisiert den pH-Wert, es lindert Symptome wie Juckreiz und Brennen. Mit wiederverschliessbarem Applikator für eine hygienische Anwendung. *www.hydrosanta.ch*

**Holle baby food GmbH**

Die Holle Bio-Folgemilchen mit Demeter-Milch – eine ganz besondere Qualität für Ihr Baby. Durch die Verwendung von ausschliesslich biologisch-dynamisch erzeugter Milch bietet Holle höchste Qualität und damit eine verlässliche Basis für eine naturgemässe Babyernährung. Biologisch, dynamisch, gesund. *www.holle.ch*

# Stellen

**Der Insertionsschluss für die nächste Ausgabe ist am 4. Juni 2013**
Daten elektronisch an:
inserate@drogistenverband.ch

**www.d-flash.ch** › Anzeige

**Sie suchen einen Job oder haben eine Stelle neu zu besetzen? Im Stellenmarkt werden Sie fündig.**
**Tagesaktuelle Inserate auf: www.d-flash.ch**

## Neue Drogeriemitglieder

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

**Sektion: ZH/SH**

Andrea Jenzer,
Nature First Drogerie, Niederdorfstrasse 29, 8001 Zürich

**Sektion: AG**

Evelyne Huser,
Paracelsus Apotheke Drogerie AG, Landstrasse 119, 5430 Wettingen

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

## Drogerien / Diverses

**Zu verkaufen**

### Landdrogerie

im Luzerner Hinterland in kleinem Zentrum.

Für weitere Auskünfte:
Telefon 078 752 12 18

## Stellenangebote

Unsere Geschäftsführerin bekommt Nachwuchs…

**Deshalb suchen wir auf ca. September 2013**

### eine/n Drogist/in HF 100 %

in eine Landdrogerie im Luzerner Hinterland. Ihre Stärken liegen in der Naturheilkunde, Sie lieben den Kundenkontakt und es erwartet Sie ein junges, motiviertes Team.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Drogerie Schilliger
Ursi Schilliger
Luzernerstrasse 5
6343 Rotkreuz
Telefon 041 790 11 14

Die Drogerie mit den attraktivsten Engadiner Gesundheits- und Schönheitsprodukten.

Wir suchen per:

### 1.8.2013 ein/-e Drogist/-in 100 % in St. Moritz

**Ihr Aufgabengebiet:**
– Topberatung unserer einheimischen Kundschaft sowie Touristen im Bereich des klassischen Drogeriesortiments, Depotkosmetik, sowie Spagyrik, Schüssler und Engadiner Gesundheits- und Schönheitsprodukte

**Anforderungsprofil:**
– Drogist/-in EFZ
– Freude an der Beratung einer internationaler Kundschaft (italienisch von Vorteil)
– Depotkenntnisse

Wir freuen uns auf Ihre schriftliche Bewerbung per Post oder per Mail an:

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

DROGARIA MOSCA
sandà e bellezza · Gesundheit und Schönheit

Gut vernetzte Drogerien = spannende Arbeitsplätze !
Wir sind Partner der swidro

swidro
zusammen erfolgreich

Ab August/September 2013 oder nach Vereinbarung suchen wir eine

### Drogistin (100%)
**(Mit Flair für Kosmetik und evtl. Stv. Funktion)**

dropa
DROGERIE BREITENMOSER

Da unsere langjährige Mitarbeiterin Mami wird, suchen wir eine Nachfolgerin. Die Arbeit bei uns macht Freude und Spass und ist zugleich eine echte Herausforderung.

**SIE**
- sind kooperatives und teamorientiertes Arbeiten gewohnt
- haben ein besonderes Flair für Depotkosmetik und Phytotherapie
- haben Freude im Umgang mit EDV-unterstützter Warenbewirtschaftung
- können Mitarbeitende führen und motivieren
- bringen ein hohes Mass an Selbstständigkeit mit
- führen gerne Beratungsgespräche
- planen, organisieren und führen Aktivitäten durch

**WIR BIETEN**
- ein aufgestelltes, fröhliches Team
- eine ausgesprochen beratungsintensive Kundschaft
- einen Naturheilmittelbereich der besonderen Art mit spannenden Hausspezialitäten
- einen Schönheitsbereich mit den Depots Estée Lauder, Clinique, Biotherm, Eucerin und Louis Widmer

Wenn Sie diese Herausforderung anspricht, freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen. Bei Fragen steht Ihnen Martin Breitenmoser geme zur Verfügung

**DROPA Drogerie Breitenmoser**
Zielstrasse 13, 9050 Appenzell
Telefon 071 787 38 28

dropa.breitenmoser@dropa.ch, www.dropa.ch
www.appenzeller-naturheilmittel.ch

Wir suchen für die Drogerie in **Samnaun/GR:**

### eine/n Drogistin/Drogisten

**Wünschenswert:** Gute Kenntnisse in Naturheilkunde und Pharma.

**Das Kernsortiment** beinhaltet
Naturheilmittel: Similasan, Vogel, Ceres, Alpinamed, Nutrexin, Schüssler, Burgerstein.
Kosmetik: Goloy 33, Widmer, Vichy.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!
**Medi-Center**
Pozstrasse 3, 7563 Samnaun
Telefon 081 861 81 11
info@medi-center.ch

Chrüterhüsli

Wir sind eine lebhafte Naturdrogerie im Zentrum von BASEL und suchen eine fachkundige und motivierte Persönlichkeit als

### Natur - Drogist/In 80-100%

Mehr Informationen über uns und die offene Stelle finden Sie auf unserer Homepage.

**www.chrüterhüsli.ch**

Online- oder postale Bewerbungsunterlagen an:
Drogerie zum Chrüterhüsli AG, Didier Rebetez,
Gerbergasse 69, 4051 Basel, info@chrueterhuesli.ch

### Drogistin 100 %

Per August 2013 oder nach Vereinbarung suchen wir eine, aufgestellte, teamfähige, motivierte sowie kunden- und verkaufsorientierte Drogistin. In unserem Familienbetrieb erwartet Sie ein vielseitiges Drogerieangebot mit den Schwerpunkten Pharma, Naturheilmitttel, Reformprodukten und Kosmetik. (Gruppe SWIDRO, IT Waris).
Arbeiten Sie gerne selbständig, haben Sie Freude an Verantwortung und ein Flair für Ausstellungen und Dekorationen?

Dann melden Sie sich bei uns. Ein herzliches Team freut sich auf Ihre Bewerbung oder Ihren Anruf an:
Julia Hildebrand,
Telefon 061 321 23 73
hildebrand@vtxmail.ch

DROGERIE HILDEBRAND
BURGFELDERSTRASSE 9
4055 BASEL
TEL. 061 321 23 73
hildebrand@vtxmail.ch

Zur Ergänzung unseres Teams suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung eine **Drogistin (100%)**

zur Mitarbeit beim Rüsten der bestellten Waren, im Spezialitätenlager sowie beim Spezialitätendefekt. Berufserfahrung und Erfahrung im Apothekenbereich sind von Vorteil.

Wir bieten Ihnen einen abwechslungsreichen Arbeitsplatz mit attraktiven Anstellungsbedingungen.

Sind Sie interessiert? Dann freuen wir uns über Ihre Bewerbung mit den üblichen Unterlagen.

GROSSE APOTHEKE DR. G. BICHSEL AG
Bahnhofstr. 5a, 3800 Interlaken, Tel.033 827 60 08

Für unser Geschäft im Dorfzentrum von **Dornach** suchen wir per 1. August 2013 oder nach Vereinbarung ein/e

### Drogist/in HF 20 bis 60 %

zur Abwesenheitsvertretung

Mit unserem breitgefächerten Angebot und unserem vielseitigen Produktesortiment können wir Ihnen eine abwechslungsreiche und interessante Tätigkeit anbieten.

Sie haben Freude an der Beratung und Betreuung unserer Kundinnen und Kunden, und übernehmen gerne eine verantwortungs-volle Tätigkeit.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Ihre Bewerbung mit den üblichen Unterlagen senden Sie bitte an:
Frau I. Jacquemai

DROGERIE UND PARFÜMERIE
Hauptstrasse 1, Tel. 061 701 49 00
www.drogeriezurpost.ch
4143 DORNACH
ZUR POST

rägeboge
natürlich.biologisch

Der Rägeboge in Winterthur vereint den Bio.Markt, die Natur.Drogerie und das Bio.Bistro unter einem Dach. Die Rägeboge Natur. Drogerie ist auf Naturkosmetik, Natur-Heilmittel und ökologische Haushaltsprodukte spezialisiert.

Per 1.8.2013 oder nach Vereinbarung suchen wir eine/n engagierte **Drogistin** bzw. engagierten **Drogisten**.

Den genauen Stellenbeschrieb finden Sie auf www.raegeboge.com. Rägeboge Winterthur GmbH, Rudolfstrasse 13, 8400 Winterthur.

SAVOY
drogerie
drogerie-savoy.ch

Wir sind eine innovative Drogerie in Zürich-Albisrieden mit Ausrichtung Naturheilmittel und Naturkosmetik und suchen per Juli 2013 oder nach Vereinbarung in unser Team eine erfahrene und engagierte

### Drogistin 80 – 100 %

Es erwartet Sie eine vielseitige Stelle, bei der selbständiges und kundenorientiertes Arbeiten in einer angenehmen Arbeitsatmosphäre selbstverständlich ist.

Wir erwarten gute Kenntnisse in diversen natürlichen Heilmethoden und Freude an persönlicher und individueller Beratung. Sie schätzen das Arbeiten in einem kleinen Team und übernehmen gerne Verantwortung.

Sind Sie bereit für einen Neustart in einem sympathischen Team bei dem Sie nicht nur gefordert sondern auch gefördert werden?

Stephan Savoy freut sich auf Ihre Bewerbungsunterlagen.

Drogerie SAVOY Albisriederstrasse 369 8047 Zürich
Tel. 044 496 60 20 mail@drogerie-savoy.ch

## Gesund einkaufen, gesund leben!

In unsere lebhafte Reform-Drogerie und Reform-Fachgeschäft im **Glattzentrum-Wallisellen** suchen wir per

**1. Juni 2013 oder nach Vereinbarung** eine(n)

### Stv. Filialleiter/in
### Drogistin/Drogist 100%

Gelernte(r) Drogist/in mit Weiterbildung/Erfahrung im Bereich Ernährung.

Wir suchen eine gut organisierte, flexible, ausgeglichene und belastbare Persönlichkeit, welcher der offene und unkomplizierte Umgang mit Menschen am Herzen liegt. Sie unterstützen die Filialleitung tatkräftig in allen Bereichen, sind selbständiges Arbeiten gewohnt und in der Lage Ihre Mitarbeiter zu motivieren. Ihre Arbeitsweise ist ruhig, besonnen und ausgleichend in allen Situationen und gesunde Ernährung spielt in Ihrem Leben eine sehr wichtige Rolle. Zudem besitzen Sie die Fähigkeit, auch Ihre Mitmenschen davon zu überzeugen. Idealerweise haben Sie bereits Erfahrung in dieser Position.

Unser gemeinsames Ziel ist, die Kundschaft mit unseren Produkten zu begeistern und mit unseren Dienstleistungen zu verwöhnen.

Haben wir Ihr Interesse geweckt, dann freut sich Andreas Täschler auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen.

MÜLLER REFORMHAUS VITAL DROGERIE
FÜR MEHR LEBENSQUALITÄT

**MÜLLER Reformhaus**
**Vital Shop AG**
8301 Glattzentrum-Wallisellen
Tel.: 043 233 78 50
stellen@reformhaus.ch

---

Wir suchen per 1. Juli 2013
oder nach Vereinbarung eine/n

**DrogistIn (100%)**
**mit guten Naturheilmittelkenntnissen**

dropa
GANZ SCHÖN GESUNDI
DROGERIE

**SIE**
- Ihre Stärken liegen in der aktiven und umfassenden Kundenberatung
- Ihre Leidenschaft sind die Naturheilmittel (Heidak, Schüsslersalze, Homöopathie, …)
- Sie organisieren gerne Promotionen und Vorträge
- Sie sind kreativ und zeigen Eigeninitiative
- Sie übernehmen gerne Verantwortung
- Sie sind ausgeglichen und flexibel
- Sie übernehmen auch gerne diverse administrative Aufgaben

**WIR BIETEN**
- Eine interessante, verantwortungsvolle Stelle in einer modernen Drogerie
- Abwechslungsreiche Herausforderungen
- Ein aufgestelltes Team und eine angenehme Kundschaft
- Professionelle externe und interne DROPA Aus – und Weiterbildung
- Neben dem Drogeriesortiment, eine Kosmetikabteilung mit Estée Lauder, Clinique, Clarins und Düften

Fühlen Sie sich angesprochen? Ich freue mich, Sie kennen zu lernen.
Bei Fragen stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.
Die Bewerbungsunterlagen senden Sie bitte an folgende Adresse:

DROPA Drogerie Unterentfelden
z.H. Regina Gfeller
Migros-Center, Binzmattweg 8
5035 Unterentfelden

Telefon: 062 724 91 91
dropa.unterentfelden@dropa.ch, www.dropa.ch

---

**SWICA bietet über einer Million Menschen umfassende Dienstleistungen rund um die Gesundheit. So profitieren Privatpersonen und Unternehmen von optimaler Medizin und finanzieller Sicherheit bei Krankheit und Unfall. Entscheiden auch Sie sich für SWICA. Wir freuen uns auf neue Kolleginnen und Kollegen, die engagiert mitarbeiten.**

Für unseren Bereich Komplementärmedizin auf der **Generaldirektion in Winterthur** suchen wir Sie als

## Leiter Fachbereich Komplementärmedizin (w/m)

In dieser Kaderfunktion sind Sie verantwortlich für eine fach- und sachgerechte Bearbeitung von Leistungsfällen im Bereich Komplementärmedizin und Gesundheitsvorsorge. Mit der Erarbeitung und Definition von Kostenlenkungsmassnahmen im eigenen Fachbereich leisten Sie einen wesentlichen Beitrag zur Erreichung der festgelegten Ziele. Sie unterstützen zudem den Vorgesetzten bei der Qualitätssicherung und beim Controlling. Die Durchführung von Tagungen wie auch die Koordination mit anderen Fachbereichen sowie mit Betrieb und Kundendienst runden das verantwortungsvolle Aufgabengebiet ab.

Ihre soliden Kenntnisse im kaufmännischen und komplementärmedizinischen Bereich haben Sie sich mit mehrjähriger Tätigkeit in einem ähnlichen Aufgabengebiet erarbeitet. Sie bezeichnen sich als gefestigte Persönlichkeit mit sicherem Entscheidungsverhalten. Ihre Belastbarkeit und kommunikativen Fähigkeiten wie auch Ihre Teamorientierung haben Sie mehrfach unter Beweis gestellt. Stilsicheres Deutsch in Wort und Schrift wie auch gute Anwenderkenntnisse mit MS Office setzen wir voraus. Vorzugsweise bringen Sie zudem Französisch- und Italienischkenntnisse mit.

Wir bieten Ihnen eine abwechslungsreiche Aufgabe in einem angenehmen und dynamischen Umfeld mit attraktiven Anstellungsbedingungen. Eine permanente Förderung und Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter sind für uns selbstverständlich.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Frau Cornelia Hess freut sich auf Ihre aussagekräftige und komplette Dokumentation an personal@swica.ch Für detaillierte Informationen zur Stelle kontaktieren Sie bitte Frau Sandra Zuber, Telefon 052 244 22 30.

**Mehr über uns erfahren Sie unter:** www.swica.ch

FÜR DIE BESTE MEDIZIN.
HEUTE UND MORGEN.

SWICA

---

Neuenegg Drogerie
Dr. H. + K. Gurtner AG

**Neuenegg**

Nach Vereinbarung suchen wir eine/n

## Dipl. Drogist/in HF (80 - 100%)

### als Geschäftsführer/in.

**WIR** bieten eine abwechslungsreiche und verantwortungsvolle Arbeit in einem eingespielten und kollegialen Team, mit Schwerpunkt in kompetenter und zuvorkommender Kundenberatung.

**SIE** verfügen über
- Begeisterung am Drogistenberuf, und haben innovative Ideen
- Organisationstalent und handeln mit Eigeninitiative
- Gute Kenntnisse im Bereich Komplementärmedizin
- kundenorientierte und sympathische Beratungsfähigkeiten

Gerne erteilen wir Ihnen weitere Auskünfte oder freuen uns auf Ihre Bewerbung.

Apotheken und Drogerien
Dr. H. & K. Gurtner AG
Stephan Gerber
Bernstrasse 72
3018 Bern-Bümpliz
031 992 10 62

**www.neuenegg-drogerie.ch**

---

## Branchentermin

**22. – 25. 9. SchulungsForum 2013, ESD Neuenbug**

Kleine Boten mit grosser Wirkung: Adrenalin, Serotonin, Histamin, Prostaglandin – dies sind nur einige Beispiele für Botenstoffe, die durch ein komplexes Zusammenspiel zahlreiche Funktionen in unserem Körper regulieren.
Das SchulungsForum 2013 widmet sich den «Botenstoffen» und eröffnet Drogistinnen und Drogisten aller Ausbildungsstufen ein breites thematisches Feld mit abwechslungsreichem Programm. In praxisbezogenen Referaten lernen Sie von erfahrenen Expertinnen und Experten. Namhafte Schweizer Firmen sind vor Ort. Nutzen Sie die Gelegenheit für persönliche Kontakte mit Ihren Berufskollegen und Partnerfirmen.

**Reservieren Sie sich den Termin bereits heute.**
Die detaillierte Ausschreibung mit Anmeldemöglichkeit erhalten Sie mit der Ausgabe *d-inside* Juli/August.
Wir freuen uns auf Sie.

## Rundheraus

**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

«Der Fachhandel gruppiert sich zunehmend. Zentralen und Geschäftsleitung bestimmen, wohin es geht. Die Industrie steht dadurch unter Druck und sucht weitere Absatzgebiete im Internet, im Export und insbesondere bei den Grossverteilern. Wie stellen Sie sich der wachsenden Konkurrenz?»
*David Pestalozzi, Geschäftsmann und Inhaber der Bio-Strath AG*

### Gewagt geantwortet

«Die Vergangenheit hat es gezeigt: Gemeinsam begangene Wege führen meist zum gegenseitigen Erfolg. Aus meiner Sicht kann die Konzentration im Fachhandel für Industrie und Handel neue Chancen eröffnen. Denn eine Zusammenarbeit mit Ketten oder Gruppen garantiert der Industrie verbindliche Vereinbarungen, einfache Kommunikationswege, schnelle Entscheidungen sowie einen hohen Multiplikationsfaktor.
Da auch wir uns dem zunehmenden Druck stellen müssen, suchen wir ebenfalls nach neuen Wegen. Ein naheliegender – und verlockender – wäre, die Zusammenarbeit mit der Industrie zu umgehen, indem wir zum Beispiel bei ausgewählten Produkten auf Parallelimporte setzen würden. Aber eben, wir sind vom gemeinsamen Weg überzeugt.»
*Franklin Schatzmann, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Dr. Bähler Dropa AG*

### So gehts weiter

Die nächste Frage geht an Stephan Sigrist, Gründer und Leiter des Thinktanks W.I.R.E. Franklin Schatzmann möchte von ihm wissen:

**«Plattformen wie ‹Patients like me› sind in den USA im Trend und auch bei uns im Vormarsch. Auch Foren werden rege genutzt, um sich mit Gleichgesinnten schnell und einfach auszutauschen. Ersetzen solche Plattformen in Zukunft den Gang in die Drogerie?»**
Stephan Sigrists Antwort lesen Sie im *d-inside* Juli/August 2013.

# LAURETANA®

Das leichteste Wasser Europas

Untersucht und empfohlen von Dr. Masaru Emoto

# LAURETANA – unerreicht in Geschmack und Wirkung!

## Jetzt neu im Sortiment bei biopartner und Galexis

PET ist frei von Weichmachern und Bisphenol A

## Mit nur 14 mg Mineralsalze/Liter das leichteste und weichste Wasser Europas

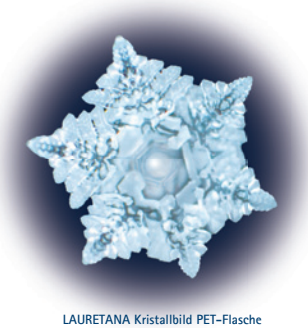
- Unterstützt die natürliche Entgiftung und Entschlackung
- Fördert die Harnsäureausscheidung
- Ideal zu allen Fastenkuren und zur Einnahme von Kur- und Nahrungsergänzungsmittel
- Unerreicht leicht und weich im Geschmack

## Sehr energiereich durch natürliche Bioresonanzen

- Löst Blockaden, harmonisiert und vitalisiert den Körper
- Aus artesischer Quelle - ohne mechanischen Druck abgefüllt
- Keine Ozonbehandlung. Keine UV-Bestrahlung

## Vom Monte Rosa Massiv in Ihr Regal!

- Hochgebirgsquellwasser von einzigartiger Reinheit



LAURETANA Kristallbild PET-Flasche

*) Bestimmungsgrenze: 0,02 µg

**www.lauretana.ch**