

Wirkstoff

Lesestoff für den Fachhandel Selbstmedikation

4/2024



Gruppierungen – bunte Vielfalt

Spagyrikkoryphäe im Interview

Patrick Baumann erzählt, wieso er sein Leben der Alchemie und Spagyrik gewidmet hat

Ausgebrannt und erschöpft

Wie Burnouts bei der Kundschaft und im eigenen Drogeriealltag erkannt werden

Eindrucksvolles Augen-Make-up

Smokey Eyes, Baby Cat Eyes oder Groomed Glow: die Make-up-Trends des Jahres 2024

4

12

26



Das Wesen einer Pflanze verstehen

Patrick Baumann hat sein Leben der Spagyrik verschrieben und dabei neue Qualitätsmerkmale im Herstellungsprozess gesetzt. Im Interview erzählt er, was ihn angetrieben hat und um was es bei seiner Arbeit ging.



Die Gruppierungen im Überblick

Gruppierungen bieten verschiedene Dienstleistungen an und prägen das Bild der Drogerielandschaft. Wirkstoff wirft einen Blick auf die Entstehung der Gruppierungen und die Vorteile dieser Organisationen.



Die Mythen um Magnesium

Magnesium hat viele Funktionen im Körper und soll deshalb auch nützlich sein bei Muskelkrämpfen und sportlichen Aktivitäten. Aber was kann Magnesium wirklich? Eine Einordnung der Fakten und Mythen.

Impressum Wirkstoff

Herausgeber Schweizerischer Drogistenverband, Thomas-Wytenbach-Strasse 2, 2502 Biel, Telefon 032 328 50 30, info@drogistenverband.ch

Verlag vitagate ag, Thomas-Wytenbach-Strasse 2, 2502 Biel
Geschäftsführung: Heinrich Gasser, h.gasser@vitagate.ch

Verlagsleitung: Tamara Freiburghaus, t.freiburghaus@vitagate.ch
Inserate: Tamara Freiburghaus, Marlies Föhn, Janine Klaric, inserate@vitagate.ch
Abonnemente und Vertrieb: Valérie Rufer, vertrieb@vitagate.ch

Redaktion

Publizistische Leitung: Heinrich Gasser, h.gasser@vitagate.ch
Leiterin Fachmedien, Chefredaktorin Wirkstoff: Céline Jenni, c.jenni@vitagate.ch
Redaktionelle Mitarbeit in dieser Ausgabe: Barbara Halter, Claudia Merki, Jasmin Weiss, Sara Bagladi

Wissenschaftliche Fachkontrolle: Dr. phil. nat. Anita Finger Weber
Übersetzung: Claudia Spätig, Marie-Noëlle Hofmann
Titelbild: stock.adobe.com/Marek Walica

Produktion

Layout: Claudia Luginbühl
Druck: Courvoisier-Gassmann AG, Biel
ISSN 2673-4974 (Print), ISSN 2673-4982 (Online); CHF 65.-/Jahr, inkl. MWST.
Auflage von 5591 Ex. WEMF/KS-beglaubigt (9/2023)

5. Jahrgang. Erscheinung 10x jährlich

© 2024 - vitagate ag, Thomas-Wytenbach-Strasse 2, 2502 Biel

10 Neue Dromenta-Mitgliedermodelle

Verwaltungsratspräsident Dominik Moll erklärt, wieso die Dromenta zwei neue Mitgliederkategorien anbietet.

20 Konstante Erschöpfung

Ein Psychotherapeut beschreibt, wie Burnout-Anzeichen erkannt werden und welche Rolle Erholung spielt.



printed in
switzerland



Offizielles Magazin des Schweizerischen Drogistenverbandes
und Medium von Angestellte Drogisten Suisse

32



Ein Blick auf Augen-Make-up

Die Make-up-Trends 2024 setzen die Augen auf verschiedene Art und Weise in Szene. Wie Baby Cat Eyes, Smokey Eyes oder der Groomed-Glow-Look gelingen, wird mit verschiedenen Tipps erklärt.

24 Angestellte Drogisten Suisse

Die Einladung und die Traktandenliste für die 85. Generalversammlung von Angestellte Drogisten Suisse.

35 Stellenmarkt

Mit Link zu den tagesaktuellen Online-Stellenangeboten.

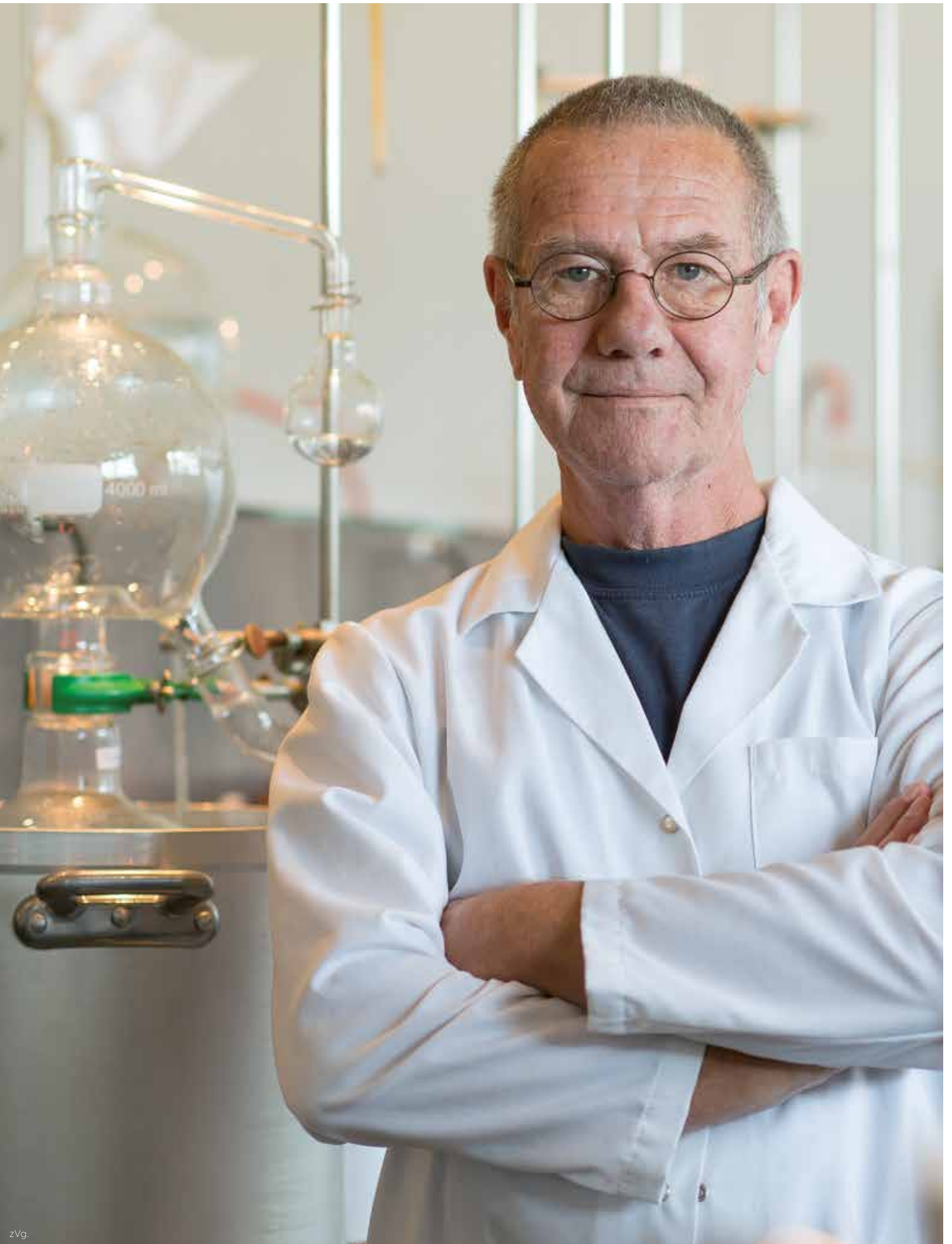


Was wäre, wenn?

Erlauben Sie mir ein fiktives Gedankenspiel: Was wäre, wenn es nur eine Organisation gäbe, die sich um alle 500 Drogerien in der Schweiz kümmert? Welche Einkaufskonditionen wären möglich, wenn Hersteller, Distributoren und Grossisten mit nur einem Ansprechpartner verhandeln müssten? Wie glücklich wäre Drogistin Vreni, wenn sie wüsste, dass alle ihre Kolleginnen und Kollegen die gleichen Marktbedingungen hätten? Wie gross wäre die Reichweite einer einzigen Drogeriezeitschrift, die in die Haushalte von Frau und Herrn Schweizer flattert und die Drogerie als erste Anlaufstelle für Gesundheit und Schönheit sympathisch verankert? Wie schlagkräftig wären die Drogerien, wenn mit dem vorhandenen Werbebudget gezielte Dachmarkenwerbung an einem Ort geplant und umgesetzt werden könnte? Wie kosteneffizient könnte man die Digitalisierung in den Drogerien umsetzen und das Thema Versandhandel gemeinsam vorantreiben?

Ja, das ist natürlich reine Träumerei. Gruppierungen und Ketten sind aus dem heutigen Drogeriealltag nicht mehr wegzudenken und die Zusammenarbeit mit dem Verband funktioniert fast immer reibungslos. Trotzdem ist es aus meiner Sicht dringend notwendig, dass sich auch die Gruppierungen überlegen, in welchen Bereichen sie untereinander zusammenarbeiten müssen und welche Dienstleistungen des Verbandes sie gemeinsam besser auf- oder ausbauen können, um schlagkräftiger zu werden. Für Ideen und Kooperationen bin ich und der gesamte SDV jedenfalls jederzeit offen.

Andrea Ullius, Leiter Politik und Branche,
Mitglied der Geschäftsleitung, a.ullius@drogistenverband.ch



zVg.

Ein Arbeitsleben für die Spagyrik

Auf der Suche nach den grossen Zusammenhängen hat Patrick Baumann praktisch sein ganzes Arbeitsleben der Alchemie und Spagyrik gewidmet. *Wirkstoff* hat den Meister des Fachs Anfang Januar am Spagyros-Hauptsitz zum Gespräch getroffen. Von einem, den eine Hautkrankheit zum Alchemisten machte und der grösser denkt als die meisten. Ende 2023 ging er in Pension.

 Claudia Merki

Sie haben praktisch Ihr ganzes Berufsleben der Spagyrik gewidmet und dabei in all den Jahren insbesondere für die Firma Spagyros Grosses geleistet. Seit Ende 2023 sind Sie pensioniert. Sind Sie ein Mensch, der gut loslassen kann?

Patrick Baumann: Loslassen war sehr schwer und tut weh. In Malmaison (siehe Zusatztext auf Seite 6) ging es sehr familiär zu und her, meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter waren für mich wie eine Familie. Die ganze Arbeit ist mein Kind. Es ist nicht einfach, ein Kind loszulassen.

Gehen wir zurück zu Ihren Anfängen als Alchemist, der in den Achtzigerjahren die Zürcher WG-Küche zum Labor umfunktionierte und mit Pflanzen tüftelte. Sie hatten eine Matura in Altgriechisch und Latein im Sack, studierten Germanistik. Sie waren Filmemacher und arbeiteten beim Theater. Und trotzdem waren Sie beruflich nicht erfüllt. Wonach suchten Sie?

Ich war schon als Kind vielseitig interessiert und hatte einen besonderen Zugang zur Natur. Andere spielten Fussball, ich ging in den Wald. Im Gymnasium dann hatte ich Lehrer, die weit über den Tellerrand schauten. Das hat mich geprägt. An der

Universität kam dann die grosse Enttäuschung – dort war nichts mehr von global, von «universitas» zu spüren, ich empfand es als reine Fachidiotie. Das habe ich nicht ausgehalten.

Wie ging es weiter mit Ihnen?

Ein Theater in Deutschland bot mir einen Job an, ich nahm an. Irgendwann kam ich in die Schweiz zurück, doch die Theaterlandschaft ist hier sehr karg. So wechselte ich zum Film. Aber auch diese Sparte ist extrem fokussiert. Das langweilte mich. In jungen Jahren war ich schwerer Psoriatiker, vom Vater vererbt. Von ihm wusste ich, dass die Schulmedizin nichts anzubieten hat. So wandte ich verschiedene alternative Heilmethoden an. Das half zwar ein bisschen, aber nicht fundamental. Schliesslich landete ich bei Geistheilern. Die brachten, sehr zu meinem Erstaunen, den grössten Erfolg! Diese Suche nach Alternativen hat mir den Geist geöffnet. In einer esoterischen Buchhandlung fand ich das Buch «Pflanzenalchemie» von Manfred Junius. Als ich es, noch in Zellophan eingeschweisst, in der Hand hielt, wusste ich, das ist mein Weg. Ich las es in einer Nacht. Am nächsten Tag kaufte ich

Patrick Baumann ist seit kurzem pensionierter Alchemist und Spagyriker. Der 67-Jährige hat in Zürich Germanistik studiert, arbeitete in der Theater- und Filmbranche, bevor er sich ganz der Alchemie verschrieb. Bei Spagyros AG war er Leiter der Manufaktur Malmaison wie auch Leiter Produktion der Wirkstoffe, das heisst der Uressenzen und Urtinkturen, der Spagyrik und der Gemmotherapie. Mit seinem Buch «Praxis Spagyrica. Eine Alchemie der Heilpflanzen» hat er ein einzigartiges Werk aufgelegt.

die ersten Destillationskolben. Ich wusste sofort, welche Pflanze ich gegen die Schuppenflechte verarbeiten und einnehmen musste. Zusätzlich machte ich Meditationsübungen. Drei Monate später war die Psoriasis weg. Die Ärzte prophezeiten mir, dass sie zurückkäme. Sie lagen falsch. Ich bin seit über 40 Jahren beschwerdefrei.

Patrick Baumann

«Mein grösstes Verdienst ist es, dass ich neue Qualitätsmerkmale im Herstellungsprozess bis zum Endprodukt geschaffen habe.»

Die Alchemie heilte nicht nur Ihre Krankheit, sie brachte Ihnen auch die ersehnte berufliche Erfüllung. Was konnte sie Ihnen geben, was andere Berufe nicht vermochten?
Die Alchemie hat ganz viele verschiedene Seiten. Einerseits ist es eine Philosophie, andererseits eine Kunst, aber auch ein Handwerk, also ungeheuer umfassend. Diese Universalität habe ich gesucht.

1991 gründeten Sie Ihre Firma Herbalchym AG. Wie kam es dazu?

Meine Kollegen sahen, dass meine Schuppenflechte weg war. Einer nach dem anderen kam, weil er auch etwas brauchte. Spagyrik lässt sich aber nicht in Kleinstmengen, sondern nur im Literbereich herstellen. Bei mir zu Hause stapelten sich die Heilmittel. Irgendwann hat sich die damals berühmteste Apothekerin Zürichs, Silvia Briggen, bei mir gemeldet. Sie verkaufte als erste Apothekerin meine Essenzen. Ich hatte da zwar schon meine Firma, doch die Post ging noch nicht ab. Ich war drauf und dran, aufzuhören und mir einen Job zu suchen. Dann kamen auf einen Schlag Bestellungen von über 5000 Franken herein, und ich verfolgte meinen Weg weiter.

2003 verkauften Sie Ihre Firma schliesslich an die Spagyros AG. Weshalb?

Die Firma wurde durch einen Artikel über einen Kurs zu Spagyrik, den ich hielt, auf mich aufmerksam und kontaktierte mich. Wir haben sofort gemerkt, dass wir auf einer Linie sind, gerade was die Qualität betrifft, und vereinbarten erst einmal eine Zusammenarbeit. Als Anfang der 2000er-Jahre die Gesetzgebung für die Herstellung von Arzneimitteln stark verschärft wurde, konnte ich mir die Umsetzung als Einmannbetrieb nicht mehr leisten. Spagyros und ich hätten den gleichen Aufwand doppelt betreiben müssen. So war es naheliegend, aus zwei Firmen eine zu machen.

Welches sind Ihre grössten Errungenschaften auf dem Gebiet der Spagyrik?

Mein Ziel war es, mich so nah wie möglich an der Auffassung der alten Alchemisten zu orientieren, getreu deren Philosophie zu produzieren. Mein grösstes Verdienst ist es, dass ich neue Qualitätsmerkmale im Herstellungsprozess bis zum Endprodukt geschaffen habe. Die Konkurrenz konnte nicht anders, als mitzuziehen und ihre Prozesse zu überdenken und anzupassen.

Die Arzneimittelzulassungsbehörde Swissmedic hat Ihr Herstellungsverfahren als «Spag. Baumann» anerkannt. Die ehemalige Geschäftsführerin und VR-Präsidentin von Spagyros, Jacqueline Ryffel, sagte, Sie hätten sich damit zu den bekannten Meistern wie Zimpel oder von Bernus eingereiht. Eine grosse Ehre. Swissmedic hat damit anerkannt, dass die alten Alchemisten eben doch recht hatten.

Sie sagten einmal, es gehe bei Ihrer Arbeit darum, die Essenz zu gewinnen. Erklären Sie bitte.

Es geht in der Spagyrik nicht darum, mit Wirkstoffen zu arbeiten, die Spagyrik ist gar nicht geeignet, solche zu extrahieren.

Die Spagyros AG wurde 1985 gegründet und ist Partner im Bereich der Komplementärmedizin für Drogerien und Apotheken. Das Unternehmen beschäftigt 45 Mitarbeitende, davon vier in der Manufaktur im jurassischen Malmaison. Neben der Spagyrik bietet es ein breites Sortiment an Produkten aus der Gemmotherapie, Homöopathie, Phytotherapie, Synbiotika und Schüssler-Salze an. Mit der speziellen Spagyrik nach Baumann, die sich in der sanften Vakuumdestillation und zweifachen Kalzination wegweisend zur Herstellung nach Zimpel unterscheidet, arbeiten mehr als 500 Fachhändler und Therapeuten in der Schweiz.

Vielmehr geht es darum, das Wesen einer Pflanze zu heben, eine Substanz in ein Heilmittel zu verwandeln. In der Spagyrik geht man nicht mit Materie um, sondern mit Wesen. Deshalb ist es wichtig, eine Pflanze und deren Signatur zu erkennen, also die Summe ihrer Ausdrücke.

Welche Hürden mussten Sie auf dem Weg zur Meisterschaft nehmen?

Eine grosse Schwierigkeit anfänglich war, dass einen kein Mensch ernst nimmt. Gut, bin ich ein sturer Bock!

Was hat Sie stets von Neuem angetrieben? Die Überzeugung, das Richtige zu tun.

Als es darum ging, für Spagyros grössere Produktionsräumlichkeiten zu finden, hatten Sie strenge Kriterien: Keine Autobahn oder grössere Strasse durfte in unmittelbarer Nähe sein, keine Hochspannungslei-

tung, dafür Weitsicht und möglichst eigenes Quellwasser. Wozu all diese Auflagen?

Es ging nicht nur um grössere Räume, sondern mindestens so sehr darum, das richtige energetische Umfeld zu finden. Also eine offene, unverbrauchte, natürliche Landschaft. Das Wasser ist im Herstellungsprozess eine äusserst wichtige Substanz.

Das jurassische Malmaison erfüllte all diese Kriterien, 2010 hat Spagyros dort eine Manufaktur eröffnet, deren Leiter Sie waren. Dabei führten Sie ein Team von bis zu sechs Personen, vom Gärtner über die Mitarbeitenden in der Herstellung bis zur Köchin. Was für ein Vorgesetzter waren Sie?

Ein antiautoritärer, wir haben viel gelacht! Es war mir wichtig, dass sie selbst denken und Verantwortung übernehmen. Ich liess sie so selbstständig wie möglich arbeiten. Bei der Qualität gab es keine Abstriche, die gab ich vor. Und das muss auch in Zukunft so bleiben.

Erweitern Sie Ihr Spagyrik Sortiment

Die Vorzüge der Spagyros Spagyrik nach Baumann

- Rohstoffe in Demeter-, Bio-Qualität und Wildsammlung
- Breites Sortiment von mehr als 190 Essenzen
- Herstellung im Schweizer Jura
- Breites Ausbildungsangebot



Fragen Sie Ihren Aussendienst nach Ihrem Angebot.



Gemäss Heilmittelgesetz,
der Arzneimittel-Werbeverordnung und
der Medizinprodukte-Verordnung
ist Fachwerbung ausschliesslich
für das Fachpublikum bestimmt.

Sie waren auch Hauptverantwortlicher für den Heilpflanzengarten. Welche Regeln der Kunst galten da?

Diesbezüglich habe ich mich grösstenteils auf die Gärtner verlassen, die einen Draht zu Wildpflanzen haben müssen. Ich fuchste sie ein auf den Umgang mit den Pflanzen, legte Wert darauf, dass alle Mitarbeitenden bestimmte Rituale einhalten.

Beschreiben Sie ein solches Ritual.

Eine Pflanze, die man erntet, tötet man. Das muss deshalb respektvoll geschehen. Vor der Ernte wird die Pflanze begrüsst, indem man sich vorstellt. Dann erklärt man ihr, dass sie nun geerntet wird zum Zweck der Heilmittelherstellung. Schliesslich bekommt sie eine klassische Opfergabe wie Weihrauch oder Myrrhe. Ich als Raucher gab immer Tabak.

Rauchen und Spagyrik, wie passt das zusammen?

Das hat mich früher meine Mutter auch gefragt (*lacht*). Wenn ich nicht rauchen würde, würde ich schweben und nicht auf dem Boden gehen (*lacht*).

Sie haben sich über mehrere Jahrzehnte intensiv mit den Geheimnissen der Pflanzenwelt befasst, oft sieben Tage pro Woche gearbeitet, auf Ferien verzichtet. Kamen die Beziehungen zu Menschen da nicht zu kurz? Ich bin kein besonders geselliger Typ, brauche keinen grossen Bekanntenkreis. Mir reichen zwei bis drei gute Freunde.

Pflanzen sind Lebewesen. Was für ein Wesen sind Sie?

Ähnlich sensibel wie Pflanzen.

Mit welcher würden Sie sich am ehesten vergleichen?

Das ist tagesformabhängig. Heute vielleicht mit einer Eisblume (*lacht*).

Sie haben Hunderte von Fachleuten an Kursen für Spagyrik und Alchemie begeistern können und Tausenden von Menschen geholfen, ihre gesundheitlichen Probleme zu lösen. Haben Sie solche Erfolge erst recht weiter angetrieben?

Das hat mich in meiner Arbeit bestärkt. Häufig waren die Leute erstaunt, wie viel

dahintersteckt. Von Ärzten und Therapeuten kam die Rückmeldung, dass unsere Spagyrik viel präziser wirke als von anderen.

Jacqueline Ryffel zeichnete dieses Bild von Ihnen: Ein faszinierender Mensch, ein wachsamer, genauer Beobachter, einer, der sieht, wie das Universum verbunden ist, ein Philosoph, einer der in den Pflanzen und deren Signatur erkennt, wozu sie uns dienlich sind. Was sagen Sie zu dieser Laudatio? Das ist natürlich Balsam für meine Seele, das zu hören.

Patrick Baumann

«Gehörlosigkeit trennt mich von den Menschen, nicht von der Aussenwelt.»

Als Mann ab dem mittleren Alter erlitten Sie mehrere Hörstürze, die Sie gehörlos machten. Hat diese Abgrenzung zur Aussenwelt mit dazu beigetragen, dass Sie sich so stark auf das Wesentliche, auf die Essenz Ihrer Arbeit, konzentrieren konnten?

Nein. Die Hauptarbeit leistete ich lange vorher. Gehörlosigkeit trennt mich von den Menschen, nicht von der Aussenwelt.

Das Unternehmen Spagyros muss nun ohne Sie auskommen. Sie hinterlassen aber ein grosses Erbe. Mit welchen Gefühlen blicken Sie auf Ihre Erfolge als Alchemist zurück? Mit grosser Zufriedenheit und Erfüllung.

Nun sind Sie pensioniert, ein Umstand, der nicht zu Ihnen passen will. Was werden Sie am meisten vermissen, worauf freuen Sie sich?

Ich sehe, dass ich etwas bewirken konnte. Das ist für mich das Wertvollste im Leben. Es ist einst nicht egal, ob ich existiert habe oder nicht. Am meisten vermisse ich meine Mitarbeitenden. Konkrete Projekte habe ich noch keine.

Bauen Sie zu Hause wieder ein Küchenlabor auf?

In Malmaison gibt es ein kleines Versuchslabor. Sollte ich Lust haben, wieder zu laborieren, würde ich es benutzen. ■



In der Mai-Ausgabe von Wirkstoff erwartet Sie an

dieser Stelle ein Gespräch mit Dr. Bernard Cloëtta, Direktor Schweizerischer Kosmetik- und Waschmittelverband.

Neue Mitgliedschaften bei Dromenta

Die Gruppierung reagiert auf Wünsche aus der Branche und bietet nebst der Vollmitgliedschaft zwei neue Partnerschaften an. Wie diese aussehen, wie die Geschäfte profitieren und was sich Dromenta davon verspricht, erklärt Verwaltungsratspräsident Dominik Moll.

 Claudia Merki

Bis 2023 war Dromenta eine Aktiengesellschaft, dann wurde sie eine Genossenschaft. Nun bietet Ihre Gruppierung nebst der Vollmitgliedschaft zwei weitere Mitgliederkategorien an. Warum?

Dominik Moll: Die vereinfachte Genossenschaftsstruktur erlaubt uns neue Möglichkeiten. Wir merkten, dass die Vollmitgliedschaft für einige Drogerien und Apotheken zu viele Verpflichtungen bedeutet. Sie wollen weitestgehend selbstständig bleiben, ihre Ideen und Konzepte eigenständig entwickeln und weiterverfolgen. Also realisierten wir, dass wir offener werden müssen. Die zwei neuen Kategorien «Dromenta Partner» sowie «Dromenta Partner Plus» sind ergänzende Angebote zur Vollmitgliedschaft.

Welche Ziele verfolgt Ihre Gruppierung damit?
Wir schauen in die Zukunft und streben Wachstum an. Dabei wollen wir eine innovative, agile Gruppierung bleiben. Eine grössere Mitgliederzahl bringt uns bei Verhandlungen mit Lieferanten und Grossisten in eine bessere Position und erlaubt uns, weitere Dienstleistungen anzubieten. Gerade bei der Weiterbildung haben wir viele neue Ideen.

Was war der Auslöser für die Einführung der zwei neuen Mitgliedermodelle?

Wir hörten aus dem Branchenumfeld oft, dass wir mit der Vollmitgliedschaft zu verpflichtend seien. Das war für einige abschreckend. Wir müssen deshalb Mitgliedschaften anbieten, bei denen Drogerien und Apotheken ihre Selbstbestimmung und ihre Freiheiten nicht verlieren und dennoch von den Vorteilen einer Gruppierung profitieren können.

Welche Vorteile bieten die neuen Mitgliederkategorien im Wesentlichen?

Bei «Dromenta Partner» profitieren Drogerien und Apotheken von einem attraktiven Grossistenvertrag. Bei «Dromenta Partner Plus» gibt es zusätzlich die Möglichkeit, das Category-Management (CM) selbst zu wählen. Es stehen ein CM-Natur und/oder ein CM-Schulmedizin inklusive spannender Konditionen und der Möglichkeit frei wählbarer Marketing- oder Dienstleistungsangebote zur Auswahl. Interessant ist auch die Möglichkeit der Teilnahme am Weiterbildungsprogramm.

Warum soll man bei diesem neuen Angebot noch Vollmitglied werden?

Das Vollmitglied kann als Genossenschaftler mitbestimmen und sich direkt einbringen. Es profitiert von Partnerschaftsanlässen, Haus-spezialitäten-Unterstützung, Naturkalender, Kundenmagazin und diversen Online-Tools. Status-«Partner Plus»-Mitglieder können einige dieser Angebote ebenfalls buchen.

Welches sind Ihre Erwartungen an die neuen Angebote?

Dass wir viele Anfragen bekommen (lacht). Es wird spannend sein zu beobachten, wie die neuen Angebote im Markt ankommen, und wir freuen uns, Interessierten die Modelle näher zu erklären.

Was bringt diese Neuerung der Branche?

Sie unterstützt die Standortsicherung von Geschäften, indem Drogerien und Apotheken für die Zukunft gerüstet sind und Geschäftsführerinnen und -führer sowie die Mitarbeitenden mit Freude weiterhin das tun können, was ihnen liegt. Den Rest erledigt die Dromenta. ■



Dominik Moll,
VR-Präsident Dromenta

Warum sich ein Wechsel zur Dromenta lohnt ...



... finden Sie es heraus.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

 **Gerne beraten wir Sie:**
044 380 42 02 | [dromenta.ch](https://www.dromenta.ch)


dromenta
GEMEINSAM SPITZE

A woman with dark hair, seen in profile from the back, is painting on an easel in a field of tall grass. The scene is bathed in the warm, golden light of a sunset. The woman is wearing a dark, sleeveless top with a white polka-dot pattern. The background is a soft-focus landscape of a field under a bright, hazy sky.

Gruppieru

A hand is shown painting a vibrant, colorful landscape on an easel outdoors. The painting depicts a field of flowers in shades of red, orange, and yellow, with green foliage in the background. The scene is set against a bright, sunny sky, suggesting a warm, outdoor environment. The easel is made of light-colored wood and is positioned on a white cloth.

Farbenfrohe Landschaft

 Céline Jenni

Gruppierungen prägen die Drogerielandschaft schon seit vielen Jahren mit unterschiedlichen Aktivitäten und Dienstleistungen. *Wirkstoff* macht eine kleine Zeitreise zu den Anfängen und berichtet über den Nutzen, wenn sich mehrere Drogerien zusammenschliessen. Zudem stellen die einzelnen Gruppierungen ihre Vorteile und Verpflichtungen vor.

Zusammen ist man stärker als allein: Diese simple Wahrheit gilt auch in der Drogeriebranche. «Drogistinnen und Drogisten haben in einer Gruppierung einen grösseren Hebel, da sie gemeinsam Verhandlungen führen und einkaufen können», sagt **Martin Bangerter**, ehemaliger Geschäftsführer und Zentralpräsident des SDV. Aufgehoben in einer Gruppierung sei man mit alltäglichen Geschäftsthematiken nicht allein, sondern habe einen Austausch untereinander. Doch es gibt nicht nur Gruppierungen, die das Ziel haben, durch gemeinsamen Einkauf und Marketing mehr Einfluss zu nehmen, sondern auch vereinzelt Ketten oder Interessensgemeinschaften. Der Anschluss an Gruppierungen ist beliebt, wie auch ein Blick auf die Zahlen zeigt. So sind die Mitgliederzahlen aller Gruppierungen und Interessensgemeinschaften grösser als es überhaupt Drogeriestandorte gibt (siehe Seite 16). Der Grund: Verschiedene Standorte sind Mitglied in mehreren Organisationen.

Neue Ideen

«Die Drogerielandschaft hat sich über die letzten fünfzig Jahre vollkommen verändert, heute sind Gruppierungen nicht mehr wegzudenken», sagt **Beat Günther**, ehemaliger ESD-Direktor, der zuvor viele Jahre lang strategische und operative Funktionen bei der DROPA innehatte. Den Grundstein für die Gruppierungsidee und ein Franchisingssystem legte 1971 **Leopold Mantz** mit der DROPA. Der heutige 89-jährige Mantz sagte zur Gründung: «Wir konnten der Branche in einem schwierigen Umfeld wichtige Impulse geben.» Ein Franchisingssystem war damals in der Drogeriebranche völlig unbekannt. Franchising heisst, dass selbstständige Unternehmer eine Vertriebsform vom Franchisegeber anwenden. «Die Idee war, einmal denken, dann hundertmal ausführen», sagt Beat Günther. «Das neue Modell wurde zu Beginn in der Branche belächelt und auch kritisch beäugt.» Viele aus der Branche hätten in einem Franchisingmodell ihre persönliche Unabhängigkeit in Gefahr gesehen. Doch einige Drogistinnen und Drogisten liessen sich vom Gruppengedanken faszinieren und bündelten in der Gruppierung ihre Kräfte. «Die DROPA wollte eine einheitliche Linie mit einem Grundsortiment aus den Bereichen Gesundheit und Schönheit, ein einheitliches Branding und Logo, gemeinsame Werbung und eine permanente Aus- und Weiterbildung auf allen Stufen. Das war zu der damali-

gen Zeit etwas völlig Neues», erzählt Günther. Die Kontinuität konnte mit der Übernahme der DROPA Gruppe durch die Dr. Bähler AG 2008 sichergestellt werden, «was für die Zukunft der DROPA ein echter Glücksfall war und ist», so Günther.

Über die nächsten Jahre haben sich weitere Gruppierungen gebildet (siehe Zeitstrahl auf Seite 16). Einer, der ebenfalls ein neues Konzept in die Gruppierungen brachte, ist **Erich Müller**. Er hat 1982 nicht nur die Dromenta mitgegründet, sondern vor 20 Jahren das Konzept der Naturathek in die Wege geleitet. «Zusammen mit meinem Sparringpartner **Eugen Merz** wollte ich die Natur näher an den Konsumenten bringen», erzählt Erich Müller. Die Ausrichtung hin zur Naturheilkunde sei eine Nische gewesen, die damals noch nicht besetzt gewesen sei. «Gestartet sind wir mit zwei Betrieben, heute sind 33 Betriebe dabei», sagt Müller. Das Konzept Naturathek liege vollumfänglich bei Dromenta, und jedes einzelne Mitglied werde einzeln davon überzeugt – «das dauert zwar länger für das Wachstum, aber dafür ist jedes Mitglied auch mit Herzblut dabei», so Müller. Das individuelle Herstellen von Naturheilmitteln mache Naturathek aus. Das habe den Zeitgeist nicht nur vor 20 Jahren getroffen, sondern sei auch heute noch aktuell und wichtig.

Gute Nachwuchsförderung

«In ihren Leistungsangeboten mit gemeinsamem Einkauf und den Marketingaktivitäten sind sich Gruppierungen grundsätzlich ähnlich», sagt Bangerter, «doch in der Haltung und der Einstellung unterscheiden sie sich.» So setzen einige Gruppierungen eher auf Komplementärmedizin, andere haben einen Schwerpunkt bei Kosmetik. Auch die Gewichtung des Aussenauftritts sei nicht überall gleich, da gewisse Drogerien den ganzen Aussenauftritt so angepasst hätten, dass sie auf dem Markt einheitlich auftreten würden. «Gruppierungen waren und sind essenziell für die Nachwuchsförderung und die Standortsicherung», sagt Bangerter. Denn Gruppierungen würden dafür sehr viel Geld und Know-how investieren, und «Jungdrogistinnen und -drogisten» eine Chance geben, direkt nach dem ESD-Studium als Unternehmerin mit einer eigenen Drogerie oder als Geschäftsführer eines Betriebs einer Gruppierung Erfahrungen sammeln zu können. «Diese Standortsicherung könnte der SDV gar nicht bieten, und deshalb ergänzen Gruppierungen den

Verband gut», so Bangarter. SDV-Mitgliederdrogerien profitieren von verschiedenen Leistungen bei Aus-, Fort- und Weiterbildungen und von der politischen Arbeit. Sobald der Verband aber versucht, Einfluss auf die Positionierungen oder die Standorte zu nehmen, kommt er näher an unternehmerische Entscheidungen. Das kann zu Konflikten führen. Das Verhältnis zwischen SDV und den einzelnen Gruppierungen sei in gewissen Jahren schwierig gewesen, räumt Bangarter ein. Die ursprünglich branchenweiten Aktivitäten der Drogeriemarktingzentrale seien beispielsweise mit Marketingaktivitäten der Gruppierungen immer weniger vereinbar gewesen. «Auch der Austausch zwischen SDV und Gruppierungen war zeitweise ziemlich schwierig, da der SDV mit jeder einzelnen Gruppierung und mit den Sektionen separat reden musste. Erst als wir eine Statutenänderung durchgeführt und die ehemalige Präsidentenkonferenz in eine Branchenkonferenz umgewandelt haben, konnten Sektionspräsidenten, Gruppierungen und der SDV Branchenanliegen gemeinsam aus den unterschiedlichen Blickwinkeln besprechen.» Heute ist das Verhältnis SDV und Gruppierungen entspannter: «Die Gruppierungen sind in verschiedenen Aktivitäten des Verbandes involviert und unterstützen diese in der Regel. Die Grundstimmung empfinde ich als sehr positiv», sagt **Andrea Ullius**, Leiter Politik und Branche beim SDV.

Teamplayer vs. Individualist

Trotz der zahlreichen Vorteile sieht Bangarter auch kritische Aspekte in Bezug auf die Aktivitäten von Gruppierungen innerhalb der Branche. Wenn beispielsweise die Profilierung einer Gruppe so weit gehe, dass die Zugehörigkeit zur Drogeriebranche für die Kundschaft nicht mehr auf Anhieb erkennbar sei, sei das schwierig. «Da die Drogeriebranche vergleichsweise klein ist, tragen die Individualität und die lokale Positionierung einzelner Gruppierungen nur dann zur Stärkung der Branche bei, wenn die nationalen Kernpunkte des Leistungsangebots der Drogerien klar erkennbar sind», sagt Bangarter. Dass Gemeinsamkeiten mehr im Vordergrund stehen würden als Unterschiede, wäre Erich Müller wichtig: «Ich würde die Gruppierungen gerne näher zusammenbringen, um unsere Schlagkraft zu stärken, doch die Individualität steht dem im Wege.» Müller glaubt nicht daran, dass in Zukunft einzelne Gruppierungen

genäher zusammenrücken: «Mit der Dromenta habe ich schon viele mögliche Fusionsgespräche mit anderen Gruppierungen geführt, aber ich bin jedes Mal kläglich gescheitert.»

Trotzdem scheint in den letzten Monaten Bewegung in die Gruppierungslandschaft zu kommen. So ist einerseits die Horizont Marketing GmbH aufgrund schwindender Mitgliederzahlen aufgelöst worden. Andererseits bietet die swidro ag neu allen Nux-sana-Genossenschaftsdrogerien eine swidro-Mitgliedschaft an, entweder die neu gestaltete Einkaufsmitgliedschaft oder die bewährte Marketingmitgliedschaft, und die Dromenta hat neue Mitgliederkategorien geschaffen (siehe Seite 10). «Es scheint im Moment eine Tendenz zur Konsolidierung zu geben», sagt Martin Bangarter. Er ist überzeugt, dass die gute Vernetzung und die effiziente Zusammenarbeit einzelner Betriebe – zum Beispiel im Rahmen unterschiedlicher Gruppierungen – die Resilienz und die Stabilität der Gesamtbranche in einem sehr kompetitiven Umfeld stärken. Beat Günther sieht die verschiedenen Gruppierungen auch als Chance, dass jeder Betrieb einen Anschluss finde, bei der er sich am wohlsten fühle.

«Gruppierungen bieten viele Vorteile», sagt Günther, «die Mitgliedschaft gibt Sicherheit und eine gute Verhandlungsbasis mit Leistungserbringern. Allerdings muss man ein Teamplayer sein, für absolute Individualisten und Einzelgänger sind Gruppierungen nicht geeignet.» Müller sieht vor allem auch Vorteile, dass «die Zentrale alles so erledigt, dass Drogisten dafür tatsächlich an der Front mit der Kundschaft arbeiten können». «Individualität», so Müller, «hat immer etwas mit Kosten zu tun. Die Frage ist also, wie viel ist es mir wert, gewisse Freiheiten aufzugeben und nicht alles selbst zu machen?»

Raphael Wyss ist so ein Drogist, der zwar einer Einkaufsgemeinschaft angehört, aber keiner Marketing- oder Dienstleistungsgruppierung beitreten möchte. «Ich habe riesig Freude, selbst optimale Werbung für meine Drogerie zu machen, die genau zum Standort passt», sagt **Raphael Wyss**. Diese zusätzliche Arbeit mache er gerne. Die buchhalterischen Angelegenheiten habe er einem Treuhänder übergeben, der dasselbe mache wie Gruppierungszentralen. Aber er räumt auch ein, dass dies nur funktioniere, «wenn man eine gewisse Betriebsgrösse und Umsatz hat, um auf dem Markt zu agieren, und die zusätzliche Arbeit sehr gerne macht». Sonst seien Drogisten hervorragend und professionell durch Gruppierungen betreut.■

Kurze Porträts
der einzelnen
Organisationen
finden Sie hier:



1967

Eröffnung der Dorfapotheke in Steffisburg durch Giulia und Dr. Werner Bähler als Grundstein für das Familienunternehmen Apotheken Drogerien Dr. Bähler

1971

Gründung von DROPA durch Leopold Mantz, er bietet als Novum ein Franchisingkonzept an

1971

Gründung der Pedro-Drogerie-Gruppe

1975

Gründung IMPULS-Genossenschaft (damals gegründet unter dem Namen eldro)

1982

Gründung Dromenta, Gründer: Rolf Güttinger, Reinhard Thurner, Erich Müller

1992

Gründung der Horizont Drogerie Marketing GmbH

1995

Gründung Swidro GmbH durch Matthias Brunnschweiler, Urs Brunnschweiler, Hermann Baud, Hermann Eberle, Hansruedi Kubli, Georg Marugg, Heinz Rothenberger

1995

Gründung Verein Natur-Drogerie durch Toni Moser, Traug Steger, Carlo Odermatt

1999

Gründung Torre durch komplementär-interessierte Apotheke/Drogerien und Firmen aus der Komplementärmedizin

2000

Gründung der Pharmavitalgruppierung als Gegenpool der zu den damals bestehenden Apothekenketten

2000

Gründung Nux-Voigt

2000

Gründung Nux Sana Genossenschaft

Die meisten Gruppierungen und Interessengemeinschaften sind an Drogisten an. In welchen Nuancen sich die einzelnen Gruppierungen auf den folgenden Seiten. Dazu hat *Wirkstoff* allen Gruppen

- 1 Welche Vorteile gibt Ihre Gruppierung den Drogistinnen/Drogisten?
- 2 Welche Verpflichtungen gehen Drogistinnen/Drogisten ein, die der Gruppe angehören?
- 3 Erkläre bitte, was der Gruppierungsname bedeutet oder welches Wort er enthält?

DR. BÄHLER DROPA AG

Engagiert. So wie Sie.

- 1 Unsere Dienstleistungszentrale entlastet die Standorte von repetitiven und zeitaufwendigen Aufgaben (wie Einkauf, Marketing, Kommunikation, Buchhaltung, rechtlichen Fragen), sodass für die Mitarbeitenden ein Zeitgewinn resultiert, welchen sie in die Kernaufgabe, also für die Teamführung und Beratung ihrer Kunden, einsetzen können.
- 2 Sie übernehmen u. a. die Dachmarke DROPA als Namen und im Erscheinungsbild, arbeiten mit dem Warenwirtschaftsprogramm Propharma und setzen die zentralen Sortimente um (mit freiem Anteil von 30 Prozent).
- 3 Der Name widerspiegelt die Geschichte und Herkunft der beiden Unternehmen, die 2011 zu einem zusammengeführt wurden. Der Name DROPA setzt sich zusammen aus Drogerie und Parfümerie.



- 1 Finanzielle Anreize oder Vorteile, Netzwerk an Wissen und Informationen und flexiblere Arbeitsmodelle (Teilzeitleösungen und Mutterschaftslösungen usw.).
- 2 Aktuell ist nur ein Einstieg per Arbeitsvertrag möglich, mit späterer Option des Kaufes der Drogerie, wenn gewünscht.
- 3 Ganz einfach Drogerie und Vita = Drogovita = «Für die Drogerie leben».



- 1 Die Dromenta garantiert die maximale Individualität und Selbständigkeit, in einem kollegialen Umfeld mit sehr guten Konditionen.
- 2 Dank unseren drei verschiedenen Mitgliederstatus kann eine Drogerie oder Apotheke wählen, welche Dienstleistungen sie beziehen möchte und für sich die passende Lösung zusammenstellen.
- 3 Die Idee der Gründer war den Drogerien mit Rat zur Seite zu stehen, darum setzt sich unser Name aus Drogerie und Mentor zusammen.

haften bieten ähnliche Angebote für Drogeristinnen
 inen Gruppierungen unterscheiden, erfahren Sie auf
 bierungen dieselben drei Fragen gestellt.

Gruppierung beitreten?
 tspiel dahintersteckt.



- 1 Interessante Karrieremöglichkeiten, Finanzierung diverser Weiterbildungsmöglichkeiten, interne Schulungen sowohl durch die Industrie als auch durch Fachabteilungen, internationale Arbeitsmöglichkeiten, Mitarbeiterrabatte und Stabilität sowie sichere Arbeitsplätze in einem expandierendem Unternehmen in der Schweiz und Europa.
- 2 Da Müller eine Drogeriekette ist, bieten wir kein Franchisesystem an sich an, mit möglichen Interessenten führen wir aber jederzeit ein Gespräch.
- 3 Der Name kommt vom Gründer unserer Firma, Herrn Erwin Müller, unser Logo stilisiert eine Blüte mit dem Müller – «M» in der Mitte. Unser Testimonial ist die Müller Biene, die gleichzeitig für den Nachhaltigkeitsaspekt steht.



- 1 Aktivmitglieder erhalten Angebote für Aus- und Weiterbildungen bevorzugt und zu günstigeren Preisen.
- 2 Es gibt keine Verpflichtungen; wir sind keine Gruppierung im eigentlichen Sinne, sondern eher eine Interessengemeinschaft mit dem Ziel, in der Drogerie eine fundierte Kundenberatung, vor allem auch im Bereich der verschiedenen Naturheilmittel anzubieten.
- 3 Unser Name «Verein Natur-Drogerie» spricht für sich und ist Programm.

Die Gruppierung bietet

	Einkaufsgemeinschaft	Marketingaktivitäten	Fort-/Weiterbildung	Weitere Dienstleistungen
Dr. Bähler Droga	✓	✓	✓	✓
Drogovita	✓	✓	✓	✓
Dromenta	✓	✓	✓	✓
Müller	✓	✓	✓	✓
Natur Drogerie	✗	✗	✓	✗
Pharmactiv	✓	✓	✓	✓
Pharmavital	✓	✓	✓	✓
Swidro	✓	✓	✓	✓
Torre	✓	✓	✓	✓

2002

Gründung des Naturathek-Konzepts durch Erich Müller und Eugen Merz

2002

Verhandlungen zwischen swidro und Dromenta für eine Gruppierungsfusion. Die Fusionsabsicht findet an keiner der beiden Generalversammlungen eine Mehrheit, weshalb beide Gruppierungen eigenständig bleiben.

2003

Gründung der swidro Beteiligungs-AG, um beratende und finanzielle Hilfe mittels Darlehen oder Beteiligungen für Nachfolgeregelungen oder Neueröffnungen anzubieten. Bis ins 2024 konnten 49 Projekte realisiert werden.

2003

Namensänderung der Nux-Voigt in apdownell

2003

Übernahme Geschäftsführung Torre durch René Bläuer und Team

2005

Übernahme der Estorel Drogeriemarktkette und Gründung der Müller Handels AG Schweiz

2007

Die Drogovita ist noch eine einzelne Drogerie in Lenzburg AG

2008

Apotheken Drogerien Dr. Bähler erwirbt die Aktienmehrheit an der DROPA Holding AG

2011

DROPA und Apotheken Drogerien Dr. Bähler werden räumlich und organisatorisch zu Dr. Bähler DROPA AG zusammengeführt

2012

Dr. Bähler DROPA AG übernimmt die IMPULS Service Genossenschaft und die Marke IMPULS

2015

Die Marke IMPULS verschwindet, die verbleibenden IMPULS Drogerie Standorte treten neu unter der Marke DROPA auf.

2015

Entstehung der kleinen Drogeriekette Drogovita Holding: Sie kauft Drogerien und bleibt offen für einen Weiterverkauf.

2016

Gründung von pharmactiv durch Roland Wyss, Lukas Korner und Urs Blumenthal

2016

Aufnahme der Müller-Filialen mit einer OTC-Abteilung im SDV

2019

Fusion der Gruppierung apdrowell mit pharmactiv

2020

Alle Horizont-Mitglieder sind auch Nux-Sana-Genossenschafter

2021

Dromenta hat eine Zusammenarbeit mit TopPharm im Bereich Aus- und Weiterbildung, bei der vor allem die Mischbetriebe der Dromenta profitieren

2023

Die erste Drogerie stösst zu Pharmavital. Bis Ende 2023 stossen 34 weitere Drogerien dazu

2023

Übernahme der Franz Carl Weber Häuser des Schweizer Spielwaren-Fachhandels durch die Müller Handels AG, Beteiligung am Schweizer Traditionsunternehmen Laliq-Group

6/2023

Dromenta wird von einer Aktiengesellschaft in eine Genossenschaft umgewandelt, damit sich jedes einzelne Mitglied stärker einbringen kann

Ende 2023

Auflösung der Horizont Drogerie Marketing GmbH aufgrund schwindender Mitgliederzahlen

2024

Die swidro bietet den rund 70 Nux-Sana Drogerien und Apotheken per 1.7.2024 einen Beitritt als Einkaufs- oder Marketingpartner in die swidro an.

3/2024

Einführung von zwei neuen Mitgliederstatus bei Dromenta



- 1 Wir sind keine klassische Gruppierung, in die man ein- und wieder austreten kann. Sämtliche Verwaltungsräte sind auch Teilhaber, und die Nachfolgeregelung sieht so aus, dass Nachfolgen innerhalb des Drogistenkreises gezielt gesucht und auch gefunden werden.
- 3 Die erste Drogerie unserer Gruppierung wurde in Heimberg vor über 50 Jahren im Einkaufscenter «Perry-Markt» eröffnet, deshalb der Name Pedro-Drogerie. Obwohl der Grossverteiler im Einkaufszentrum mehrmals gewechselt hat, behielt die Drogerie den ursprünglichen Namen bei.



- 1 5 Jahre Marketingumsetzungserfahrung in einer gemischten APO-DRO-Gruppierung ohne Mitgliederbeitrag und keine drogIndex-Kosten, verbunden mit sehr viel Unabhängigkeit und trotzdem gleichwertiger Partner sein mit vollem Dividendenanteil am gesamten Gewinn.
- 2 Einzig die Umsetzung der individuell gewählten Marketingmassnahmen, welche finanziell vergütet werden.
- 3 Keine Bedeutung, denn pharmactiv ist keine «Label-Gruppierung», sondern nur im Hintergrund aktiv und muss somit nur den Mitgliedern, Grossisten, der Industrie und den Verbänden bekannt sein.



Pharmavital

- 1 Die erklärte Mission unserer Non-Profit-Organisation ist die Stärkung unabhängiger Schweizer Apotheken und Drogerien, die unternehmerische Freiheit ebenso schätzen wie professionelle Dienstleistungen und einfache Abläufe.
- 2 Mit den beiden Drogerie-Partnerschaftsmodellen «free» und «light» gehen unsere Mitglieder keine Verpflichtungen ein, da sie die Wahlfreiheit bezüglich Leistungsangeboten, Sortimentswahl, Marketingaktivitäten und Gewinnoptimierung haben; alles bei äusserst attraktiven Einkaufsbedingungen.
- 3 Pharmavital steht für ein vitales freies Unternehmertum, das wir mit unserem Claim «Genau mein Ding!» mit individuellen Leistungen und Professionalität erfüllen.

- 1 Die zwischenzeitlich über 100 Mitglieder profitieren von individuellen Einkaufs- und Sortimentsoptimierungen, Marketing- und Kommunikationstools, verschiedene Ausbildungsmöglichkeiten, Zugang zu einem grossen Netzwerk, persönlichem Support und vielem mehr.
- 2 Abhängig vom gewählten Partnerschaftsmodell geht eine Drogerie oder Apotheke entweder keine Verpflichtung (Einkaufspartnerschaft) oder eine Verpflichtung in den Bereichen Marketing und Sortiment (Marketingpartnerschaft) ein, wobei beide Modelle ein hohes Mass an Individualität zulassen und den Zugang zu umfangreichen Dienstleistungen ermöglichen.
- 3 Swidro ist wirklich ein Wortspiel und bedeutet so viel wie Schweizer (swi) Drogerien (dro). Da unsere ersten Mitglieder mehrheitlich aus der Ostschweiz kamen, war der erste Einfall für einen Namen «Ostdro». Aber swidro klingt klar besser und so haben wir uns für diesen Namen entschieden.

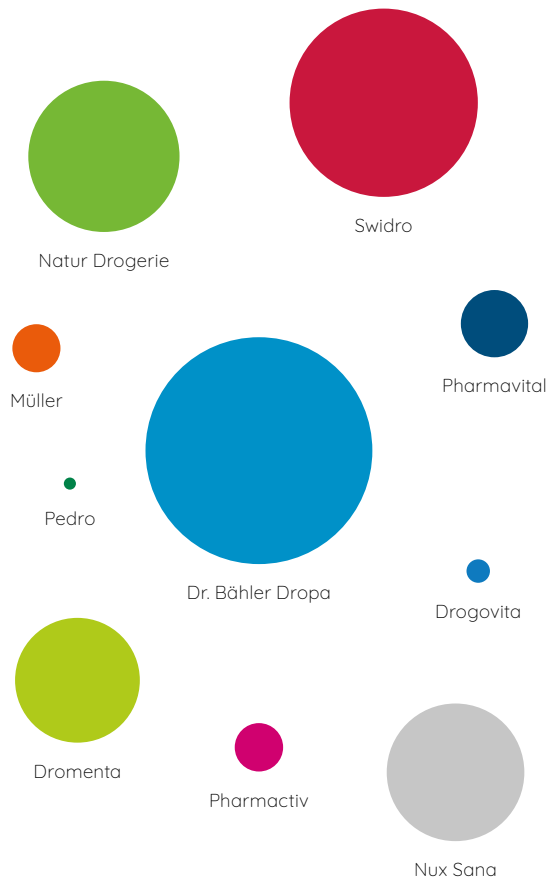


- 1 Unabhängige Fortbildung in der Komplementärmedizin für alle Kompetenzebenen.
- 2 Entrichtung Jahresbeitrag. Alle weiteren Möglichkeiten sind frei wählbar.
- 3 Torre kommt aus dem Lateinischen und bedeutet Turm/Leuchtturm und es soll die Richtung der Komplementär-Landschaft zeigen.

Keine Angaben von Nux Sana, da sie nicht aufgeführt werden wollten.

Mitgliederbestand einzelner Gruppierungen*

(Stichtag 31. Dezember 2023)



2023 waren von gesamthaft 490 Drogerien 441 beim SDV dabei und mindestens 535 in einer Gruppierung. Das heisst, die Gesamtanzahl der Mitglieder der diversen Zusammenschlüsse (Gruppierungen, Ketten, Interessensgemeinschaften) ist grösser als die Anzahl der Drogeriestandorte. Gewisse Drogerien sind in mehreren Zusammenschlüssen dabei. Stand 2022 waren insgesamt 89 SDV-Mitgliederdrogerien in keinem der in der Übersicht aufgeführten Zusammenschlüsse dabei.

* Keine Angaben von Torre

Die **Anzeigenkombi**, mit der Sie mit einer einzigen Buchung das gesamte **Fachpersonal** in **Apotheken** und **Drogerien** erreichen



Jetzt buchen!

Tamara Freiburghaus
032 328 50 54
t.freiburghaus@vitagate.ch

vitagate ag
Thomas-Wyttenbach-Strasse 2
2502 Biel

vitagate ag



«Es geht nicht darum, mehr zu leisten, sondern sich besser zu erholen»

Erschöpfungszustände gehören in einer Drogerie zum Alltag – sei es ein Anliegen der Kundschaft oder die oft fordernden Arbeitsbedingungen in der Drogerie selbst. Zu den Patienten von Psychotherapeut Raphael Agosti gehören auch Menschen mit Burnout. Im Interview gibt er Auskunft, wie Drogeristinnen ihre Kunden beraten können und wie Burnout beim Drogeriepersonal selbst zum Thema werden kann.

 Sara Bagladi

Raphael Agosti, was ist ein Burnout?

Raphael Agosti: Es gibt keine einheitliche Definition und Diagnose zu einem Burnout, respektive es wird als Zusatzdiagnose behandelt und diese heisst «psychophysische Erschöpfung». Im Prinzip ist ein Burnout ein Erschöpfungszustand, der nicht von selbst weggeht. Die Person kann sich nicht mehr mit den üblichen Massnahmen erholen und kommt nicht mehr alleine aus diesem Zustand raus. Burnout hat im engeren

Sinn einen Zusammenhang mit dem Arbeitskontext, von wo der Begriff ursprünglich kommt. Es gibt aber auch Menschen mit Burnout, die nicht erwerbstätig sind. In der Klinik, wo ich arbeite, behandeln wir Menschen mit Burnout aus allen Bereichen. Personen, die daheim im Haushalt arbeiten, aus dem mittleren Kader, Angestellte, Lehrpersonen, Politikerinnen, Künstler, Studierende und weitere. Es betrifft Menschen in jedem Alter.

Wie entsteht ein Burnout?

Dies geschieht in einem schleichenden Prozess, wenn über längere Zeit die eigenen Grenzen überschritten werden. Die betroffene Person kann sich nicht mehr regenerieren und beachtet die Warnsignale von einer Erschöpfung nicht. Burnout entsteht, wenn eine Überlastung gepaart mit einer Überforderung daherkommt. Ein weiteres Element ist die Sinnkrise – die Person sieht die Sinnhaftigkeit nicht mehr. Das ist häufig der Auslöser, dass sich jemand Hilfe holt.

Was sind erste Anzeichen einer Erschöpfung?

Erste Anzeichen werden häufig ignoriert. Menschen funktionieren recht lange und können über eigene Grenzen hinausgehen, ohne dass sie es merken. Die Zeichen zeigen sich eher im privaten Bereich als im beruflichen. Die Leute sind zu Hause gereizter oder brauchen mehr Zeit, um sich zu erholen, vernachlässigen ihre Hobbys. Manche versuchen den Stress zu kompensieren, indem sie mehr kaufen und konsumieren. Sie schauen mehr Fernsehen, trinken mehr koffeinhaltige Getränke, rauchen mehr als üblich. Bei der Arbeit funktionieren diese Menschen häufig gut. Aber sie sind vielleicht etwas gestresster, kommen nicht in die gemeinsame Pause, grüssen morgens nicht mehr in die Runde. Ein deutlicheres Anzeichen ist auch, wenn sich jemand weniger konzentrieren kann oder für etwas mehr Zeit braucht als früher.

Wann ist eine Konsultation einer medizinischen Fachperson notwendig?

Bei einem Burnout fängt sich der Stress an mehr und mehr auszuwirken. Manchmal fällt es eher den Menschen im Umfeld auf. Es gilt selbst abzuwägen, wann die Beschwerden persistieren und nicht mehr mit Hausmitteln behandelbar sind. Bei-

spielsweise, wenn sich die Schlafstörungen verschlimmern oder wenn depressive Gedanken über mehrere Tage oder den ganzen Tag auftauchen. In diesen Fällen ist es ratsam, zur Hausärztin zu gehen. Das ist die erste Ansprechperson, wenn jemand Hilfe sucht. Ein Klinikaufenthalt ist zwingend nötig, wenn eine Person sich alleine daheim nicht mehr regenerieren kann. Manche können den Zustand alleine daheim aushalten, und es zieht sich über Wochen hin ohne Besserung. Meine Erfahrung zeigt, dass intensive Behandlungen den Vorteil haben, dass sie die Behandlungsdauer verkürzen. Im intensiveren Setting können wir in kurzer Zeit grosse Unterschiede erreichen.

Auf welche Behandlungsmöglichkeiten sind Sie spezialisiert?

Ich arbeite in einer Tagesklinik – die Patientinnen sind einen halben Tag bei uns und die restliche Zeit daheim. Alle Behandlungsformen sind psychosomatisch ausgerichtet. Wir schauen auf den Zusammenhang zwischen somatischen, also körperlichen Symptomen und dem geistigen, seelischen und psychischen Zustand. Neben der Psychotherapie bieten wir verschiedene Formen der Körpertherapie, wie Massage und Atemtherapie, an. Mit dem Ziel, dass die Patienten sich vermehrt selbst wahrnehmen können, ihre Einstellungen reflektieren und lernen, dem Körper und der Seele das zu geben, was sie brauchen.

Wie können Drogistinnen erste Anzeichen von Burnout bei Kunden erkennen?

Ich könnte mir vorstellen, dass Kundinnen mit Anliegen kommen, wie sie die Konzentration steigern und Leistungsfähigkeit erhöhen können. Das können auch Kunden sein, die einen fitten Eindruck machen.



Raphael Agosti absolvierte eine Lehre als Drogist und arbeitete danach knapp drei Jahre in einer Drogerie. Daraufhin startete er seine Ausbildung zum Psychotherapeuten und schloss sie mit einem Master of Science in Psychology an der Universität Zürich ab. Heute arbeitet er in seiner eigenen Praxis in Buchs (SG) und in der Klinik Teufen (AR), wo auch Menschen mit Burnout Unterstützung erhalten.

Wenn man den Körper stets um mehr Leistung bittet, kann man schlecht schlafen. Eine chronische Übererregung des autonomen Nervensystems ist sehr typisch, wenn innere oder äussere Konflikte vorliegen. So fragen sie vielleicht auch nach Möglichkeiten, den Schlaf zu verbessern, die Nervosität zu verringern oder den Magen zu beruhigen. Ein weiteres Thema ist Angst, also jemand der sich ständig Sorgen macht und nicht runterfahren kann.

Welche Tipps können Drogistinnen Kunden mit Erschöpfung mit auf den Weg geben?

Die Drogisten können versuchen zu vermitteln, dass es nicht darum geht, mehr zu leisten, sondern es genauso wichtig ist, sich besser zu erholen. Was an Energie durch Stress verloren wird, muss auch wieder reinkommen. Wir sollten wegkommen vom Gedanken «Ich muss alles bewältigen können». Stattdessen kann man sich fragen: Wo kann ich einen Schritt nach hinten machen? Auch ganz einfache Tätigkeiten können helfen: Täglich einen Spaziergang einbauen, Atemübungen oder einen Yogakurs machen. Es geht vor allem darum, den Blick auf die eigenen Bedürfnisse wieder zu öffnen.

Auch Drogistinnen haben oft einen stressigen Arbeitsalltag. Wie erkennt man bei sich selbst, ob die Gefahr auf ein Burnout besteht? Die Selbstwahrnehmung und Achtsamkeit mit sich selbst ist die Grundlage, um sich durch stressige Zeiten zu steuern. Es geht darum, sich selbst zu fragen: Wie geht es mir? Drehen sich meine Gedanken immer

um das gleiche Problem? Es ist auch wichtig, Grenzen zu setzen und sich mal herausnehmen, einen Sondereinsatz abzulehnen.

Was kann das Führungsteam machen, um bei seinen Angestellten Erschöpfungszustände zu verhindern?

Die Führung hat sicherlich die Aufgabe, dafür zu sorgen, dass das Arbeitsklima nicht zu einem Stressklima wird. Es ist wichtig, den Mitarbeitenden Freiheiten zuzugestehen, nicht zu viel an Arbeitsleistung zu verlangen und, soweit möglich, Flexibilität bei den Arbeitszeiten anzubieten. Ein hoher Stressfaktor ist die Bildung von Gruppen, die nicht gerne und gut zusammenarbeiten. Deshalb ist es wichtig, alle gleich zu behandeln. Es ist auch schön, wenn die Mitarbeitenden sich kreativ ausleben können und wenn teambildende Aufgaben auf dem Programm stehen.

Wie können Angestellte handeln, wenn sie merken, dass sie zu sehr belastet sind?

Wenn das Vertrauen hier ist, in einer ruhigen Minute mit der Führungsetage reden und wenn möglich ein Konzept mit konkreten Lösungsvorschlägen aufzeigen. Es ist wichtig, Transparenz zu schaffen und mitzuteilen, wenn man an seine Grenzen kommt, und zu kommunizieren, was die konkrete Belastung ist. Diese Grenzen sind individuell. Bei Burnouts ist es wichtig, neue Horizonte zu eröffnen. Und wenn die Bedingungen unveränderlich sind, darf man auch nach einer neuen Arbeitsstelle Ausschau halten. ■

Kontaktieren Sie uns noch heute!
branchenversicherung.ch

Die passende Versicherungslösung für Ihr Unternehmen

Als Versicherungsspezialist für Schweizer KMU steht Ihr Unternehmen bei uns an erster Stelle. Unsere Beraterinnen und Berater arbeiten provisionsfrei und unterstützen Sie gerne in allen Anliegen für massgeschneiderte Versicherungslösungen. Rasch, unbürokratisch und persönlich.

Einfach sicher. Seit 1902.



Branchen Versicherung
Assurance des métiers
Assicurazione dei mestieri

Gemäss Heilmittelgesetz,
der Arzneimittel-Werbeverordnung und
der Medizinprodukte-Verordnung
ist Fachwerbung ausschliesslich
für das Fachpublikum bestimmt.

Einladung zur 85. Generalversammlung am Sonntag, 9. Juni 2024



ANGESTELLTE
DROGISTEN
SUISSE

Der Vorstand von Angestellte Drogisten Suisse lädt alle Verbandsmitglieder herzlich zur 85. Generalversammlung ein. Dieses Jubiläum feiern wir gemeinsam auf dem Stanserhorn.

Ort

Stanserhorn

Datum

Sonntag, 9. Juni 2024

Programm

9.55 Uhr

Treffpunkt:

Talstation Stanserhorn-Bahn (Stans)

Spätestens 16.00 Uhr Ende der

Veranstaltung

Anmeldungen

Bitte melden Sie sich bis 30. Mai 2024 via E-Mail an [unter sekretariat@drogisten.org](mailto:sekretariat@drogisten.org).

Hinweis

Bitte melden Sie uns allfällige Adressänderungen – dies geht leider immer wieder vergessen. Wer künftig die Einladungen und Informationen per E-Mail erhalten möchte anstatt auf dem Postweg, wird gebeten, uns dies mitzuteilen – sofern Sie dies nicht schon getan haben.

Traktanden der 85. Generalversammlung

1. Begrüssung
2. Wahl der Stimmenzähler/-innen
3. Protokoll der 84. Generalversammlung vom Sonntag, 11. Juni 2023
4. Jahresbericht 2023
5. Jahresrechnung 2023 und Revisorenbericht
6. Budget 2024
7. Festlegung des Jahresbeitrags 2025
8. Entlastung des Vorstands
9. Wahl der Vorstandsmitglieder für eine weitere Amtsperiode
10. Wahl des externen Revisors
11. Wahl/Bestätigung der externen Geschäftsstelle
12. Änderungen Gesamtarbeitsvertrag
13. Eingegangene Anträge
14. Varia

Folgende Unterlagen werden den Mitgliedern rechtzeitig vor der Generalversammlung per E-Mail zugestellt (bitte geben Sie Ihre E-Mail-Adresse bekannt): Protokoll der GV 2023, Jahresbericht 2023. Die Jahresrechnung 2023 und das Budget 2024 werden auf Wunsch zugestellt.

Der Vorstand freut sich darauf, Sie persönlich zu begrüssen. ■



www.drogisten.org

Regula Steinemann, Rechtsanwältin und Geschäftsführerin Angestellte Drogisten Suisse.

Dies ist eine Seite von Angestellte Drogisten Suisse. Die Meinung der Autorin muss sich nicht mit jener der Redaktion und/oder des Schweizerischen Drogistenverbands decken.

Gemäss Heilmittelgesetz,
der Arzneimittel-Werbeverordnung und
der Medizinprodukte-Verordnung
ist Fachwerbung ausschliesslich
für das Fachpublikum bestimmt.

Mythen und Fakten zu Magnesium

Magnesium soll angeblich Muskelkrämpfe lindern und den erhöhten Bedarf beim Sport decken. Doch was ist aus wissenschaftlicher Sicht an diesen Behauptungen dran?

 Jasmin Weiss

Bei Muskelkrämpfen kommt häufig der Rat-schlag, dass daran wohl ein Magnesiumman-gel schuld sei und man Magnesium zu sich nehmen sollte. Auch beim Sport soll Magne-sium nützlich sein und die Regenerationsfä-higkeit und die Belastbarkeit erhöhen. Klar ist, Magnesium ist ein wichtiger Mineralstoff, der an vielen physiologischen Prozessen be-teiligt ist. Aber wie steht es um die Evidenz der oben beschriebenen Aussagen?

Die Funktionen von Magnesium

Magnesium wird im Stoffwechsel für die Synthese von Proteinen, Kohlenhydraten, Lipiden und Nukleinsäuren benötigt. Auch im neuromuskulären und kardiovaskulären System ist Magnesium an verschiedenen Reaktionen beteiligt, und es beeinflusst die Knochengesundheit.² Magnesium ist als Cofaktor an über 300 verschiedenen enzy-matischen Reaktionen beteiligt. Besonders wichtig ist es bei biochemischen Reaktio-nen, bei denen Adenosinriphosphat (ATP) involviert ist.² Adenosinriphosphat ist ein Molekül, welches in Zellen als Hauptener-giespeicher funktioniert.⁷ Unter anderem transportiert es Ionen durch die Zellmem-bran, wird zur Synthese von Desoxyribo-nukleinsäure (DNA) benötigt und wird für die Bewegung von Zellbestandteilen oder Muskeln gebraucht.⁷

Der Bedarf an Magnesium liegt bei er-wachsenen Frauen bei 300 mg pro Tag, bei Männern bei 350 mg pro Tag.⁴ Während der

Schwangerschaft und Stillzeit verändert sich die Bedarfsempfehlung nicht.⁴ Ab 66 Jahren steigt der Bedarf an, bei Männern liegt er dann bei 350 bis 420 mg pro Tag, bei Frauen bei 300 bis 320 mg pro Tag.⁴ Unter-suchungen an der Schweizer Bevölkerung zeigen, dass die Versorgung mit Magne-sium im Durchschnitt ausreichend ist.⁶

Ein Magnesiummangel ist selten

Magnesium ist nämlich in vielen verschie-denen Lebensmitteln enthalten. Besonders reich an Magnesium sind Milch und Milch-produkte, Vollkorngetreide und Getreide-produkte, Hülsenfrüchte, Nüsse, Fisch und Meeresfrüchte, einige Gemüse und Früchte sowie Kakao und einige Kaffeegetränke.^{2,6} Das Leitungswasser in der Schweiz enthält mit durchschnittlich 10 mg pro Liter nur we-nig Magnesium im Vergleich zu einigen Mi-neralwasserquellen.¹¹ Hier lohnt sich ein Blick auf die Verpackung, da es zwischen den ver-schiedenen Marken erhebliche Unterschiede gibt, genauso wie beim Kalziumgehalt. Den Magnesiumbedarf mit der Ernährung zu decken, ist nicht schwer, wie ein Tages-beispiel zeigt:

- Getränke über den Tag: 1,5 Liter Leitungswasser
Frühstück: Vollkornbrot mit Konfitüre, Butter, Käse und 1 Apfel
- Mittagessen: Reis, Geschnetzeltes (Fleisch oder vegetarische Alternative) an Sauce, Broccoli





- Zwischenmahlzeit: 1 Mandarine
- Abendessen: Gemüselasagne mit Salat
- Dessert: 1 Glas Milch, 1 Reihe Schokolade

Gerechnet mit Standardportionen wird so eine Magnesiumzufuhr von mindestens 330 mg erreicht. Dies ohne grössere Mengen magnesiumreicher Lebensmittel oder magnesiumreichen Mineralwasser. Die Daten zur Berechnung stammen aus der Schweizer Nährwertdatenbank.¹¹

Bei gesunden Menschen, welche sich ausgewogen ernähren, ist ein Magnesiummangel deshalb selten.⁸ Ein Magnesiummangel kann verschiedene Ursachen haben, dazu gehören vor allem Funktionsstörungen der Nieren oder des Gastrointestinaltraktes sowie schwere Verbrennungen, körperliche Belastung und Hitze.^{2,9} Erkrankungen wie die akute nekrotisierende Pankreatitis, ein unkontrollierter Diabetes mellitus, Nierenversagen, Mangelernährung oder Alkoholismus können ebenfalls für einen Mangel verantwortlich sein.⁹ Verschiedene Medikamente können einen Magnesiummangel verursachen, dazu gehören Schleifendiuretika, einige Chemotherapeutika, Aminoglykosid-Antibiotika, Digoxin und Protonenpumpeninhibitoren.⁹ Die Symptome eines Magnesiummangels sind schwierig einzuordnen, weil Magnesium an

unzähligen physiologischen Prozessen beteiligt ist und Wechselwirkungen mit anderen Mineralstoffen auftreten.² Hinweise auf einen Magnesiummangel können eine unerklärbare Hypokaliämie oder Hypokalzämie, unerklärbare neurologische Symptome, Muskelkrämpfe, chronische Durchfälle sowie einige kardiovaskuläre Symptomtiken sein.⁹ Ein schwerer Magnesiummangel kann zu einem Abfall von Kalzium und Kalium im Blut führen, wodurch potenziell lebensbedrohliche neurologische oder kardiale Symptome auftreten können.² Neben den bereits erwähnten Medikamenten, welche einen Magnesiummangel verursachen können, gibt es Medikamente, mit denen Magnesium nicht gleichzeitig eingenommen werden darf. Die gleichzeitige Einnahme von Magnesium kann beispielsweise die Absorption von Tetracyclinen reduzieren.¹³

So wird Magnesium aufgenommen

Magnesium wird im Dünndarm absorbiert. Bei einer normalen Zufuhr wird dies nur schwach reguliert, aufgenommen werden zwischen 10 und 70 Prozent des Magnesiums.² Der Körper verfügt über die Fähig-

Gemäss Heilmittelgesetz,
der Arzneimittel-Werbeverordnung und
der Medizinprodukte-Verordnung
ist Fachwerbung ausschliesslich
für das Fachpublikum bestimmt.

keit, bei einer reduzierten Magnesiumzufuhr oder einem erhöhten Bedarf zu einem gewissen Grad die Absorption zu erhöhen sowie die Ausscheidung zu reduzieren.^{2,10} Im Körper wird Magnesium hauptsächlich in den Knochen und im Muskelgewebe gespeichert. Im Serum befindet sich nur ein kleiner Anteil. Die Magnesiumhomöostase wird vor allem durch die Nieren gesteuert.² Verschiedene Pflanzenstoffe und Mineralien sollen die Magnesiumabsorption hemmen oder fördern können, dazu gehören verschiedene Mineralstoffe, Nahrungsfasern und Proteine.² Die Studienlage dazu ist mager und die Untersuchungen fehleranfällig. Eine Studie mit Zink beispielsweise konnte eine Verschlechterung der Magnesiumbilanz herbeiführen, jedoch bei einer Zinkdosis, welche die maximal tolerierbare tägliche Zufuhr an Zink um das Doppelte überschritt.² Untersuchungen mit physiologischen Dosen an Mineralstoffen konnten keine Verminderung der Absorption feststellen.¹⁰ Die Relevanz der möglichen Wechselwirkungen mit Magnesium bei einer angemessenen Zufuhr der verschiedenen Substanzen ist noch nicht geklärt und es können noch keine Empfehlungen formuliert werden.²

Mehr Magnesium beim Sport

Durch Sport steigt der Bedarf an Magnesium um 10 bis 20 Prozent an, wobei diese Aussage auf Spitzensportler bezogen ist, welche Ausdauersportarten betreiben.¹ Begründet wird dies einerseits mit dem erhöhten Verlust über Schweiß und Urin, andererseits über den erhöhten Verbrauch. Beim Sport wird der Glukose- und Energiestoffwechsel beschleunigt und mehr Laktat muss ausgeschieden werden. Für beides wird Magnesium gebraucht.¹ Berechnungen zum Verlust von Magnesium über den Schweiß sind nicht einfach.^{2,3} Ein Beispiel errechnete für eine erwachsene, 70kg schwere Person, welche bei einer Aussentemperatur von 15°C für 45 Minuten mit einer Geschwindigkeit von 10km/h läuft, einen Magnesiumverlust über den Schweiß von 0,86mg pro Stunde, in 0,8 Liter Schweiß.³ Dies ist ein Bruchteil des

täglichen Bedarfs von 300 bis 350mg.⁴ Die Frage, ob körperliche Aktivität den Magnesiumverlust über Urin oder Stuhlgang erhöht, ist umstritten und kann momentan nicht abschliessend beantwortet werden.³ Eine Erhöhung des Magnesiumbedarfs von 20 Prozent hört sich nach viel an. Bei einer erwachsenen Frau bedeutet dies, dass der Bedarf von 300mg auf 360mg pro Tag ansteigt. Inwiefern dieser Unterschied überhaupt ins Gewicht fällt, ist fraglich. Verschiedene Studien untersuchten den Einfluss der Magnesiumsupplementation beim Sport. Ein positiver Einfluss ist möglich bei der Muskelbelastbarkeit, der Regenerationsfähigkeit, der Laktatbelastung und der Gewebeschädenprophylaxe.¹ Anzumerken ist, dass diese Studien hauptsächlich professionelle Sportler untersucht haben.

Organisches oder anorganisches Magnesium?

Nahrungsergänzungsmittel sind beliebt. Eine repräsentative Befragung in der Schweiz zeigte, dass knapp ein Drittel der Erwachsenen in der vergangenen Woche mindestens ein Nahrungsergänzungsmittel zu sich genommen hat.¹² Bei etwa jeder zehnten Person handelte es sich dabei um Magnesium. In einem Viertel der Fälle konnte eine Überdosierung festgestellt werden, was einer Dosierung von mehr als 250mg pro Tag entspricht.¹² Die Grenze von 250mg wurde festgelegt, da höhere Dosen Durchfall verursachen können.² Diese zulässige obere Aufnahmemenge von Magnesium gilt aber nur für leicht dissoziierbare Magnesiumverbindungen in Form von Supplementen, in Arzneimitteln oder zugesetzt in Lebensmitteln und Getränken, jedoch nicht für das natürlicherweise in Lebensmitteln enthaltene Magnesium.² In der Schweiz dürfen in Nahrungsergänzungsmitteln maximal 375mg Magnesium pro Tagesdosis enthalten sein. Damit wird die festgelegte tolerierbare obere Einnahmemenge überschritten. Dies darf so gehandhabt werden, wenn auf dem Produkt der Hinweis «Magnesium-Präparate können abführend wirken» vermerkt ist, da diese Nebenwirkung

ein geringes Gesundheitsrisiko darstellt.¹² In der Literatur wird empfohlen, Magnesiumsupplemente nicht vor oder während dem Sport einzunehmen, da sich dadurch das Risiko für diese Beschwerden erhöht.¹ Als Einflussfaktor bei der Absorption von Magnesium aus Supplementen wird oft die chemische Verbindung, also die organische oder anorganische Verbindung, genannt. Organische Verbindungen haben eine höhere Löslichkeit, weshalb ihnen eine bessere Bioverfügbarkeit zugeschrieben wird. Die Studienlage dazu ist jedoch uneinheitlich. Einige Untersuchungen zeigen keinen Unterschied, andere zeigen eine bessere Bioverfügbarkeit bei den organischen Magnesiumverbindungen, wobei die Unterschiede gering sind.¹⁰ Eine Untersuchung zeigte, dass die Galenik, also Brausetablette oder Kapsel, sogar einen grösseren Unterschied als die chemischen Verbindungen ausmachen kann.¹⁰ Die unterschiedlichen Studien-

ergebnisse beim Vergleich zwischen organischen oder anorganischen Verbindungen kamen hauptsächlich durch Unterschiede in der Vorgehensweise bei den Untersuchungen zustande. Zu bedenken ist ebenfalls, dass manchmal Studien von Herstellern gesponsert werden. Auch wenn in Studien Unterschiede bei der Bioverfügbarkeit gezeigt werden konnten, waren die Unterschiede gering und in Bezug auf die gesamte tägliche Magnesiumzufuhr nicht relevant.¹⁰ Es sind verschiedenste organische und anorganische Magnesiumverbindungen als Nahrungsergänzungsmittel zugelassen.¹⁰

Magnesium gegen Muskelkrämpfe

Verschiedene Studien untersuchten den Einfluss von Magnesium auf das Auftreten von Muskelkrämpfen, unabhängig deren

Gemäss Heilmittelgesetz,
der Arzneimittel-Werbeverordnung und
der Medizinprodukte-Verordnung
ist Fachwerbung ausschliesslich
für das Fachpublikum bestimmt.

Ursache. Das Fazit ist ernüchternd. Dass Magnesium das Auftreten von Muskelkrämpfen bei Erwachsenen reduziert, wird als unwahrscheinlich eingestuft.⁵ Bei Frauen mit schwangerschaftsbedingten Ruhekrämpfen konnte keine klare Schlussfolgerung gezogen werden, da die Studien widersprüchlich sind. Hier besteht weiterer Forschungsbedarf.⁵

Muskelkrämpfe sind assoziiert mit verspannter Muskulatur, Dehydratation, Lebertversagen, einigen Medikamenten und niedrigen Elektrolytwerten verschiedener Ursachen wie Hämodialyse oder Alkoholismus.^{5,14} Muskelkrämpfe treten gehäuft bei Schwangerschaft, bei älteren Menschen, bei intensivem Training oder in Verbindung mit Motoneuronenerkrankungen auf. Die genauen Ursachen für die Krämpfe sind jedoch häufig unklar.⁵ Dehnübungen, Verzicht auf Koffein und Nikotin, ausreichende Flüssigkeitszufuhr und ausreichende Pause

zwischen Essen und sportlicher Aktivität können Krämpfe vorbeugen. Treten Muskelkrämpfe auf, können Dehnen und Massieren helfen.¹⁴

Die Mythen, welche sich um Magnesium ranken, können mit Studien nicht oder nur geringfügig belegt werden. Die Einnahme von Magnesium reduziert Muskelkrämpfe wahrscheinlich nicht, und durch Sport ist der Bedarf kaum erhöht. Der Magnesiumbedarf kann mit einer gesunden und ausgewogenen Ernährung gedeckt werden. ■

Autorin

Jasmin Weiss ist BSc BFH Ernährungsberaterin SVDE

Das vollständige Literaturverzeichnis finden Sie hier:



Gemäss Heilmittelgesetz,
der Arzneimittel-Werbeverordnung und
der Medizinprodukte-Verordnung
ist Fachwerbung ausschliesslich
für das Fachpublikum bestimmt.



obe.com/Margo_Alexa

Katzenaugen und Natürlichkeit

Was sind die Make-up-Trends dieses Jahres? Und wie werden sie umgesetzt? Wir werfen einen Blick auf die Augen und erklären, was es mit Smokey Eyes und Baby Cat Eyes auf sich hat. Und wie der Groomed-Glow-Look gelingt.

 Barbara Halter

«Peach Fuzz» – das klingt nach einer neuen Glacekreation oder einer Kaugummisorte. Ganz falsch ist die Assoziation nicht, das Wort bedeutet auf Deutsch übersetzt «Pfirsichflaum». Es geht aber um etwas anderes: «Peach Fuzz» ist der Name der Trendfarbe dieses Jahres. Festgelegt wird diese jeweils vom amerikanischen Farbkonzern Pantone, der damit die Designwelt inspirieren will. Die Mischung aus Rosa, Beige und Orange sieht man zurzeit auf den Laufstegen, in den Möbelgeschäften – oder in den Farbpaletten der Make-up-Artisten. In der Parfümerie und Drogerie Wyss in Sursee ist der Trend zum Pfirsichton unübersehbar. Es gibt ihn als Nagellack oder Blush, als Lipgloss oder Lidschatten. «Der Farbton passt zu jedem Hauttyp, er sorgt für eine frische Ausstrahlung – und schmeichelt besonders blauen Augen», sagt **Jeanina Vonarburg**, Drogistin EFZ, Visagistin und Bereichsleiterin Parfümerie. Gerne wird Peach Fuzz auch für den Monochrom-Look verwendet, also für Augen, Wangen und Lippen gleich-

zeitig. «Ein Geheimtipp ist, mit einem dicken Blush-Pinsel Wangenrouge auf die Augenlider zu geben», sagt Vonarburg. «Das gibt Frische und Natürlichkeit ins Gesicht.» Vonarburg kennt auch alle anderen Beauty-Trends von 2024 und erklärt, wie die Augen zurzeit geschminkt werden.

Smokey Eyes: Oder was ein Kajalstift alles kann


Der Klassiker unter allen Schminktechniken ist auch dieses Jahr beliebt. Für Smokey Eyes werden die Augen mit viel Schwarz und Braun betont, um einen dramatischen Look zu erzeugen. Jeanina Vonarburg verwendet dafür einen Kajalstift: «Ich beginne nah bei den Wimpern, trage den Kajal auf und verblende danach den harten Farbstrich mit einem Schwämmchen über dem ganzen Lid. Dieses Verwischen des Kajals ist das A und O bei Smokey Eyes. Man erzielt mit dieser Technik den gewünschten




puddigen, rauchigen Effekt.» Praktisch sind dafür Kajalstifte, die bereits mit einem Applikationsschwämmchen versehen sind. Alternativ gibt es auch spezielle Applikatoren, ähnlich einem Schminkpinsel.

Nach dem Auftragen des Kajals kann man zusätzlich Lidschatten verwenden. «Er sorgt für einen natürlichen Effekt und fixiert den Kajal», sagt Vonarburg. Beim Lidschatten lohnt sich das Anschaffen einer Palette, zum Beispiel in Schwarz- oder Brauntönen. Sie hat den Vorteil, dass die Farbtöne aufeinander abgestimmt sind und beim Schminken miteinander funktionieren.

Für einen harmonischen Look wird nach dem Lid auch der untere Wimpernkranz nach der gleichen Technik geschminkt: Mit dem Kajal eine dünne Linie ziehen («diese muss nicht perfekt sein!»), mit dem Applikator verwischen und mit wenig Lidschatten softer und heller machen. Am Schluss werden die Wimpern kräftig getuscht.

 **Gut zu wissen:** Da eine natürliche Optik angesagt ist, wird bei Smokey Eyes der Rest des Gesichts dezent gehalten. Auf einen knalligen Lippenstift wird verzichtet. Sowie so ist zurzeit wieder Lipgloss angesagt, die Lippen schimmern vor allem in Beertönen. «Gern werden die Lippen auch ganz mit Lipliner ausgefüllt und dann am Schluss mit einem durchsichtigen Lipgloss übermalt.»


 **Profitipp:** Lidschatten setzt sich im Verlauf des Tages gern in den Falten des Lids fest oder verblasst. Dagegen hilft Primer, eine cremartige Grundierung, die vor dem Schminken aufgetragen wird. «Wichtig ist, dass man den Primer mit einem Wattestäbchen aus dem Tiegel nimmt und nicht mit dem Finger, weil das Hautfett das Produkt austrocknen lässt und dies die Haltbarkeit des Produkts beeinträchtigt», rät Vonarburg.


Baby Cat Eyes: Katzenaugen für jeden Tag

Wer wissen will, wie Cat Eyes aussehen, sucht einfach nach Bildern von Selena Gomez. Die Schauspielerin zeigt sich auf dem roten Teppich gern mit Katzenaugen. Für diesen Look wird auf dem Augenlid ein di-

cker schwarzer Strich gesetzt, der sich schwungvoll aufwärts über den äusseren Augenwinkel zieht. «Das Auge wird durch diese Technik optisch angehoben», sagt Jeanina Vonarburg. Cat Eyes sind sehr auffällig und wirken elegant, im Trend sind dieses Jahr ihre alltagstaugliche Variante, die sogenannten Baby Cat Eyes.

«Statt flüssigen Eyeliner verwende ich dafür einen braunen oder schwarzen Kajalstift. Man startet in der Mitte des Lids, nah des Wimpernkranzes, und trägt den Kajal mit kleinen Strichen auf. Danach den Kajal nach aussen und gegen oben verwischen, um natürlich zu wirken.»

 **Gut zu wissen:** Ziel der Baby Cat Eyes ist es, mit wenig Aufwand viel Effekt zu erreichen. Das restliche Gesicht wird nicht stark geschminkt. Die Baby Cat Eyes entsprechen dem Quiet Luxury. Einem Modetrend, der vor allem durch die Serie «Succession» geprägt wurde und sich durch klassische, hochwertige Basics auszeichnet. Auch die angesagten Oversize-Blazer passen zu den Baby Cat Eyes.


 **Profitipp:** Der Lifting-Effekt von Katzenaugen lässt sich auch mit Lidschatten erzielen, indem man die Farbe beim Schminken leicht nach oben verwischt. Das wirkt noch natürlicher und dezenter.


Groomed Glow: Natürlichkeit und Ausstrahlung

Das Bedürfnis nach Minimalismus, Nachhaltigkeit und Natürlichkeit widerspiegelt sich auch im Schminken. Oft wird dieser Trend auch als No-Make-up-Look bezeichnet. Sein Motto: Weniger ist mehr. Er ist ideal für Frauen, die sich nicht gern komplett schminken und die Zeit im Bad möglichst kurz halten möchten.

Auf die Augen kommt ein heller Lidschatten, die Wimpern können leicht getuscht oder auch natürlich belassen werden, dazu passt etwas Rouge auf die Wangen. «Statt Contouring – jener Technik, bei der mittels dunkler Töne das Gesicht kantig und hart geschminkt wird – sind Apfelbäckchen gefragt. Man will einen weichen Ausdruck im Gesicht», sagt Jeanina Vonarburg.

Noch ein Wort zu den Augenbrauen: Buschige oder gar gebleichte Augenbrauen, wie bei Kim Kardashian, sind vorbei. «Die Augenbrauen sollten schmal wirken, werden aber keinesfalls gezupft, sondern überschminkt und mit einem Augenbrauenstift definiert.»

 **Gut zu wissen:** Die Voraussetzung für einen Groomed-Glow-Look ist eine gute Gesichtspflege. Die Haut soll wirken, als würde man direkt aus der Dusche kommen. «Ich rate zur Verwendung einer feuchtigkeitsspendenden Pflege oder einer leicht getönten Tagespflege, zum Beispiel einer BB Cream, eines Blemish Balm. Zusätzlichen Glanz verleiht Glow-Primer, ein lichtreflektierendes Fluid, das über die Tagespflege aufgetragen wird», so Jeanina Vonarburg.

 **Profitipp:** Hautfarbenen Kajalstift auf die Wasserlinie (die feine Linie am unteren Wimpernkranz) auftragen: Das Auge und der Blick wirken so viel wa-

cher und frischer. Ein Trick, der besonders auch bei reiferen Frauen effektiv ist.

Wie Abschminken leicht geht

Auch wenn es manchmal Überwindung braucht, vor dem Schlafengehen ist Abschminken Pflicht! «Erst recht bei geschminkten Augen. Das Tuschen macht die Wimpern schwer und unelastisch, und ohne Abschminken riskiert man, dass sie in der Nacht brechen können», sagt Jeanina Vonarburg. Um die Augen nicht übermässig zu strapazieren und zu reizen, ist die Verwendung eines guten Lösungsmittels empfehlenswert. Angenehm sind ölige Texturen oder auch ein Balsam. «Letzterer eignet sich für das ganze Gesicht und die Augen. Man trägt etwas Balsam mit dem Finger auf, massiert ihn leicht ein und wäscht dann alles mit Wasser ab. Watte pads sind dabei gar nicht nötig.» ■



Bis zu 90% verbesserte Hautfeuchtigkeit

RAUSCH
SENSITIVE BODY LOTION
mit Kamille
Sehr trockene und empfindliche Haut
à la camomille
Peaux très sèches et sensibles
Herbaderm
MAKROBIOTIK BALANCE
Swiss Herbal Cosmetics since 1982

Für eine gestärkte Hautbarriere.

BEI SEHR TROCKENER UND EMPFINDLICHER HAUT.

Die Sensitive-Linie mit Kamille beruhigt die Haut und bringt sie mit ihrem präbiotischen Wirkstoff wieder ins Gleichgewicht. Deine natürliche Stärke. Mit der Kraft der Kräuter.

  Made in Switzerland
Visit us online!
rausch.ch
Instagram Facebook Pinterest

Stellenmarkt



Sie suchen einen Job oder haben eine Stelle neu zu besetzen? In unserem Online-Stellenmarkt werden Sie fündig. Tagesaktuelle Inserate: www.drogistenverband.ch



Für unsere Filialen suchen wir ab sofort

Teilzeit, Vollzeit

**DROGIST HF UND
DROGIST EFZ
(M/W/D)**

Werden Sie Teil
unseres Teams.
Jetzt bewerben auf
mueller.ch/karriere



Neues Drogeriemitglied

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

- **Sektion GR: Drogaria Stadler AG,
Nicole Stadler, Stradun 404, 7550 Scuol**

Einsprachen sind innert 14 Tagen zu richten an:
Schweizerischer Drogistenverband, Zentralvorstand,
Thomas-Wytenbach-Strasse 2, 2502 Biel



Neue Adresse?

Die Adressänderung sollte bis am 10. des Monats bei uns sein, damit Sie die nächste Ausgabe an den gewünschten Ort erhalten.

Bitte Adressänderung hier mitteilen:
info@drogistenverband.ch oder Telefon 032 328 50 30

Produkte-News

ebi-pharm Fortbildung 2024

Wir bieten ein umfassendes Programm mit Präsenz- und Onlineseminaren an: Unter anderem Burgerstein Mikronährstoffe, Ceres Urtinkturen, Sanum-Therapien sowie Aromatherapien und viele weitere naturheilkundliche Themen. Beim Besuch der meisten Seminare erhalten Sie, je nach Dauer, 1–4 Stern-Punkte.

Reservieren Sie jetzt Ihren Platz.

www.ebi-pharm.ch/fortbildungen

ebi-pharm

Gemäss Heilmittelgesetz,
der Arzneimittel-Werbeverordnung und
der Medizinprodukte-Verordnung
ist Fachwerbung ausschliesslich
für das Fachpublikum bestimmt.