

Wirkstoff

Lesestoff für den Fachhandel Selbstmedikation

6/2024



Erste Hilfe aus der Drogerie

Frühlings-Branchenkonferenz
Fachkräftemangel, Nachwuchsförderung und Kommunikation – diese Themen waren im Fokus

Nachfolgeregelung bei Bio-Strath
Bio-Strath-Chef David Pestalozzi gibt sein Traditionsunternehmen in neue Hände

Gut gewickelt und gestützt
Mit den Fotoanleitungen werden Stützverbände für Arme und Beine richtig angelegt

8

16

24



Erste Hilfe aus der Drogerie

Bei Notfällen gehören Drogerien zu den Grundpfeilern der Gesundheitsversorgung. *Wirkstoff* wirft einen Blick darauf, wo und wann Drogistinnen und Drogisten Erste Hilfe leisten und wie weit die Kompetenzen gehen.



Richtig gewickelt

Eine Samariterin gibt Tipps und Tricks zu Stützverbänden und der korrekten Wickeltechnik. Mit den visuellen Anleitungen gelangen Stützverbände für das Hand- oder Fussgelenk sowie für Knie und Ellbogen.



Die Bio-Strath AG bekommt einen neuen Leiter

Der abtretende Bio-Strath-Chef David Pestalozzi erzählt im Interview über seine Werte und seine Nachfolgeplanung. Und der neue Chef Stefan Binz erzählt *Wirkstoff*, welche Strategie er mit der Übernahme verfolgt und worauf er sich freut.

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 Gygax-Freiburghaus, t.gygax@vitagate.ch
Inserate: Tamara Gygax-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
Wissenschaftliche Fachkontrolle: Dr. phil. nat. Anita Finger Weber
Übersetzung: Claudia Spätig, Marie-Noëlle Hofmann
Titelbild: stock.adobe.com/ok-foto

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



printed in
switzerland



Offizielles Magazin des Schweizerischen Drogistenverbandes
und Medium von Angestellte Drogisten Suisse

30



Gesunde Zähne mit Fluorid

Fluorid macht Zähne widerstandsfähiger, weshalb fluoridhaltige Zahnpasten für unsere Beisserchen sinnvoll sind. Wie Zähne und Mund mit anderen Zahnpflegeprodukten gesund gehalten werden, erzählt Dentalhygienikerin Rahel Czabala im Interview.

4 Frühlings-Branchenkonferenz

Gute Stimmung und Diskussionen rund um Kommunikation, Fachkräftemangel und Nachwuchsförderung haben den Anlass geprägt.

7 Angestellte Drogisten Suisse

Braucht es eine monatliche Lohnabrechnung oder reicht der jährliche Lohnausweis?

35 Stille Entzündungen

Im zweiten Teil der Beitragsreihe geht es darum, welche Rolle die Ernährung im entzündlichen Geschehen spielt.



Gesundheitswissen im Ohr

Scharfe Messer, heisse Kohlen an der Grillstelle oder eine Treppenstufe: In Kombination mit Unachtsamkeit passieren ganz schnell Unfälle draussen oder im Haushalt. Drogerien und Apotheken leisten dabei gleich zweifach Erste Hilfe: einerseits, weil sie mit ihrer Kompetenz eine Triage machen können, bei welchen Anzeichen tatsächlich ärztliche Hilfe nötig und bei welchen Verletzungen Selbstmedikation angebracht ist. Damit leisten sie einen wichtigen Beitrag, um Arztpraxen und Spitäler zu entlasten. Andererseits bieten Drogistinnen und Apotheker auch tatsächliche Erste Hilfe mit dem Verkauf von Verbandsmaterialien und Schmerztabletten, über das einfühlsame Eingehen gegen den ersten Schock bei einem Unfall, bis hin zur Beratung, wie eine Wunde über die nächsten Tage gepflegt werden soll.

Wundbehandlung ist auch Thema von drei kurzen Audiobeiträgen, die sich an Gesundheitsfachpersonen richten. Mit diesen Fachinhalten, die ins Ohr gehen, können Sie bequem zwischendurch ihr Wissen auffrischen oder Neues dazulernen. Es hat Spass gemacht für einmal Stift und Papier (und die Laptoptastatur) gegen Mikrofon und Kopfhörer einzutauschen und spannende Wissensinhalte nicht nur schriftlich, sondern auch mündlich zu erzählen. Damit wir wissen, ob Ihnen das Zuhören auch Freude bereitet, sind wir dankbar um Ihre Rückmeldung. Alle Informationen zu den Audiobeiträgen und dem Feedbackformular finden Sie im Einhefter in der Heftmitte. Wir wünschen Ihnen viel Spass mit dem *Wirkstoff* und den Audiobeiträgen!

Céline Jenni, Chefredaktorin *Wirkstoff*,
Leiterin Fachmedien, c.jenni@vitagate.ch

Frühlings-Branchenkonferenz

Der anhaltende Fachkräftemangel, Aufbau eines Personal-Pools für die Gremien des SDV und die Kommunikation zwischen dem Verband und seinen Sektionen sind an der ersten Branchenkonferenz 2024 diskutiert worden.

 Céline Jenni |  Miriam Kolmann

An der ersten der diesjährigen Branchenkonferenzen haben sich die Sektionspräsidentinnen und -präsidenten bzw. die Vertreterinnen und Vertreter der Gruppierungen am 19. April in Bern mit dem SDV bei guter Stimmung ausgetauscht. Wie bereits bei den letzten beiden Branchenkonferenzen hat der SDV vor der Versammlung eine Zusammenfassung der wichtigsten Geschäftstätigkeiten des Verbandes und der vitagate ag – das sogenannte «Summary» – an die Teilnehmenden der Branchenkonferenz verschickt. Neu erhalten alle Mitglieder des SDV nach der Branchenkonferenz ebenfalls dieses Summary, damit die Mitglieder zeitnah alle Informationen erhalten.

Neue Talente für die Drogeriebranche

Ein wichtiges Thema, das die Drogerien beschäftigt, ist der Fachkräftemangel. «Gut ausgebildetes Personal ist schwer zu finden. Das ist in allen Branchen so, nicht nur bei Drogerien», sagt **Elisabeth von Grünigen**, zuständig für Politik & Branche im Zentralvorstand. Das Problem sei aber akut: Auf der Webseite des SDV gebe es momentan so viele offene Stellen wie noch nie – sowohl auf Stufe EFZ als auch HF. Die Generation der Babyboomer komme nun ins Pensionsalter, und diese möchten gerne Drogerien an die jüngere Generation übergeben. Trotz grundsätzlich attraktivem Marktumfeld seien solche Übergaben und Expansionen nicht oder nur unter erschwerten Bedingungen möglich. «Bei den HF-Abschlüssen ist zudem der Frauenanteil sehr hoch», sagt

von Grünigen, «und viele Frauen ziehen Teilzeitarbeitsmodelle vor, um die Vereinbarkeit von Familie und Arbeit zu gewährleisten.» Dadurch bräuchte es etwa einen Drittel bis doppelt so viele HF-Abgängerinnen und -abgänger, als es momentan gebe. «Für den Zentralvorstand und die Geschäftsleitung des SDV soll der Fachkräftemangel zum Fokusthema werden», so von Grünigen. Der Herausforderung soll mit mehreren kurz- und mittelfristigen Massnahmen begegnet werden – jedoch brauche es dringend das Engagement jeder Sektion, Gruppierung und Drogerie.

Auf Stufe EFZ hat der SDV unter anderem folgende Ideen für sofortige Massnahmen: eine Imagekampagne zum Drogerieberuf in Form einer Beilage in den Medien des SDV, eine Überarbeitung des Stellenmarktes und die Präsenz des Drogerieberufs auf berufsberatung.ch, bei den Beratungs- und Informationszentren BIZ und bei yousty.ch. Mittelfristig soll es ausserdem eine Social-Media-Kampagne zum Beruf geben. Auf Stufe HF soll es ein verstärktes Marketing zur Gewinnung von Studierenden geben, zum Beispiel in Berufsmaturitätsschulen. Eine weitere Anregung wäre ein Angebot für einen Praktikumslehrgang für Matura-Absolventinnen und -Absolventen mit dem Ziel, die ESD zu besuchen. Mittelfristig gibt es auf Stufe HF unter anderem auch Ideen, einen Wiedereinsteigerkurs für HF-Drogistinnen und -Drogisten anzubieten und die Auswirkungen auf die Betriebsbewilligungen beim Jobsharing HF zu prüfen. «Die SwissSkills, die 2025 stattfinden werden, ermöglichen auch, die Talentförderung in der Branche zu etablieren», sagt **Thomas Althaus**, Mitglied der Geschäftsleitung und

ESD-Direktor, Zentralpräsident **Jürg Stahl** ergänzt: «Es muss uns gelingen, mehr Menschen bei der Basis für unseren schönen Drogistenberuf zu gewinnen!»

Aufbau eines Personal-Pools

Damit auch die SDV-Gremien immer wieder neuen Nachwuchs ansprechen, hat der SDV Überlegungen zur Personalstrategie bei den Gremien gemacht. Diese Ideen spielen insofern eine Rolle, da sich **Gregor Kreyenbühl** im Herbst nicht zu einer Wiederwahl im Zentralvorstand zur Verfügung stellen wird. Deshalb wird an der Delegiertenversammlung 2024 eine Ersatzwahl stattfinden, und der SDV ist momentan auf der Suche nach geeigneten Kandidatinnen und Kandidaten. Da Gregor Kreyenbühl im Zentralvorstand für den Bereich Aus-, Fort- & Weiterbildung zuständig ist, wären Vorkenntnisse im Bereich der Bildung bei Drogerien von Vorteil. Mögliche Vorschläge für geeignete Personen können Jürg Stahl gemeldet werden.

«Damit die Nachwuchsförderung bei den Verbandsaufgaben auch in Zukunft optimal gelingt, möchten wir die Aufgaben auf mehrere Schultern verteilen», sagt Jürg Stahl. Neben dem Zentralvorstand und den Sektionspräsidien gäbe es auch ständige Gremien oder Vertretungen für Bildung, Politik und Branche oder temporäre Arbeitsgruppen, die verschiedene Projekte anpacken. Damit nicht immer dieselben Personen in den unterschiedlichen Gremien mitarbeiten, soll ein «Personal-Pool» gebildet werden. Geeignete Personen aus Sicht der verschiedenen Sektionen oder Gruppierungen können für eine Mitarbeit gemeldet werden, so Stahl. Der SDV werde diese Kontakte sammeln und mit den Personen im Bedarfsfall Kontakt aufnehmen. Diese Liste würde dann laufend ergänzt werden.

Kommunikation und Austausch

Auch bei der Kommunikation zwischen dem SDV und den Sektionen gibt es Neuerungen. «Das Ziel ist, dass wir transparent, klar und



umfassend informieren», sagt Stahl. Dafür gebe es zum Beispiel das Summary an alle Mitglieder (siehe oben). Entscheidend sei auch, dass der SDV nicht nur informiere, sondern die Mitglieder partizipieren lasse, wie an der Branchenkonferenz oder dem DrogerieForum, so Stahl. «Damit der SDV näher am Puls der Sektionen ist, wird es in Zukunft pro Jahr zusätzlich zur Branchenkonferenz drei Zoom-Konferenzen für die Sektionspräsidentinnen und -präsidenten geben», erklärt Stahl, «so können aktuelle Themen und Fragen zeitnah besprochen werden.» Wenig begeistert haben die Anwesenden die Ankündigung aufgenommen, dass der Zentralvorstand und die Geschäftsleitung nicht gewillt sind, an jeder einzelnen Sektionsversammlung teilzunehmen. Die Teilnahme und der persönliche Austausch mit einem Mitglied des Zentralvorstandes oder der Geschäftsleitung würden von den Sektionen nämlich sehr geschätzt, wie einzelne Anwesende betont haben. Jürg Stahl erklärte aber, dass die Teilnahme aufgrund von Terminkollisionen nicht immer möglich sei und die Versammlungen oft an einem Abend ausserhalb der Arbeitszeiten seien. Auf Einladung und mit einem konkreten Auftrag komme der SDV aber weiterhin gerne an Sektionsversammlungen. Auch dem SDV sei der persönliche Kontakt sehr wichtig, so Stahl. ■

Damit der Arbeitsalltag von Drogistinnen und Drogisten weiterhin attraktiv bleibt und auch Teilzeitarbeitsmodelle möglich sind, braucht es umfassende und verschiedene Massnahmen.

🔔 Die Herbst-Branchenkonferenz findet am 27. September 2024 statt und die Delegiertenversammlung am 15. November 2024.

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

Zwist um Lohnabrechnungen

Bei den Lohnabrechnungen taucht immer wieder diese Frage auf: Meine Arbeitgeberin weigert sich, monatliche Lohnabrechnungen auszustellen. Sie stellt sich auf den Standpunkt, dass der jährliche Lohnausweis genügend ist. Hat sie recht?

 Regula Steinemann

Art. 323 Abs. 1 des Obligationenrechts (OR) besagt, dass «der Geldlohn den Arbeitnehmenden in gesetzlicher Währung innert der Arbeitszeit auszurichten ist, sofern nichts anderes verabredet oder üblich ist; dem Arbeitnehmer ist eine schriftliche Abrechnung zu übergeben». Der erste Teil des Satzes kam besonders in früheren Jahren zum Tragen, als es darum ging, ob man Grenzgängerinnen und Grenzgängern die Löhne auch in Euro bezahlen darf oder ob man an Schweizer Franken gebunden ist. Der zweite Satzteil befasst sich mit den Lohnabrechnungen. Will man wissen, ob eine Bestimmung des Obligationenrechts zwingend einzuhalten ist, geben Art. 361 und Art. 362 OR Auskunft darüber. Gemäss Art. 323b Abs. 1, Satz 2 in Verbindung mit Art. 362 Abs. 1 OR sind Lohnabrechnungen zwingend auszustellen. Davon kann man zuungunsten der Arbeitnehmenden nicht abweichen. Das heisst, die Arbeitgeberin darf sich nicht weigern, sondern hat mit jeder Lohnzahlung eine schriftliche Abrechnung auszustellen. Diese hat Auskunft darüber zu geben, welche Zuschläge (zum Beispiel Familienzulage, Kinderzulage, Überstundenzuschlag) oder Abzüge (AHV, IV, Pen-

sionskasse usw.) getätigt werden (für weitere Informationen siehe QR-Code). So soll ermöglicht werden, dass die Arbeitnehmenden kontrollieren können, ob alle Sozialabzüge korrekt erfolgt sind. Die Lohnabrechnungen können auch als Beweismittel beigezogen werden. So kommt es immer wieder vor, dass Arbeitgebende zwar die Sozialabgaben vom Lohn tätigen, aber beispielsweise die AHV-Beiträge nicht weiterleiten an die Ausgleichskassen. Die Arbeitnehmenden können unter Berufung auf die Lohnabrechnungen und die dort vom Arbeitgebenden vorgenommenen Lohnabzüge belegen, dass sie ihre eigenen Beiträge bezahlt haben. Daher sollten Lohnabrechnungen aufbewahrt werden. Es gibt in der Praxis immer wieder Stimmen, die der Ansicht sind, dass bei monatlich gleichbleibenden Lohnzahlungen, Abzügen usw. es genügt, wenn einmal eine Lohnabrechnung erfolgt ist und eine neue erst wieder ausgestellt werden muss, wenn sich etwas ändert. Diese Meinung findet aber keine rechtliche Abstützung, weshalb Arbeitgebende jenen Arbeitnehmenden, die darauf bestehen, weiterhin monatlich eine Abrechnung zukommen lassen sollten. ■



 ANGESTELLTE
DROGISTEN
SUISSE

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.



au



Erste Hilfe aus der Drogerie

 Barbara Halter

Schürfungen, Insektenstiche oder auch Herz-Kreislauf-Probleme: In Notfällen suchen Menschen Hilfe in der Drogerie. Wie wird in der Praxis damit umgegangen? Und wie weit geht überhaupt die Kompetenz der Drogistinnen und Drogisten?

Im Winter kommen die Skifahrer, im Sommer die Wanderer und Velofahrer. Sie haben Schürfwunden, Prellungen oder Herz-Kreislauf-Probleme. Sie stehen mit Nasenbluten im Geschäft – oder brechen sogar zusammen. Wie jener Biker, der gestürzt war und mit kurzen Hosen und einer klaffenden Wunde in der Droga Drogerie in Klosters (GR) auftauchte und sich erst weigerte, einen Arzt aufzusuchen.

Wissen aus dem Militär

Jener Biker gehört sicher zu den extremsten Fällen, die **Corsin Stecher** in den letzten fünf Jahren erlebte, seit er die Drogerie übernommen hat. Durchschnittlich leisten er und sein Team ein- bis zweimal im Monat Erste Hilfe. Abgesehen von den Touristen würden auch Einheimische kommen. Beispielsweise alleinstehende ältere Menschen, die sich beim Kochen leicht verbrannt hätten und sich nicht selbst versorgen könnten.

Corsin Stecher ist auf der Website von Droga in einer Liste von Geschäften aufgeführt, die Wundversorgung anbieten. «Wir haben einen gut ausgestatteten Erste-Hilfe-Kasten und einen separaten Raum mit einem Stuhl, wo die Kunden sich hinsetzen und ein Glas Wasser trinken können, wenn wir beispielsweise einen Finger verbinden, den Blutdruck messen oder gegen den Schock Arnika geben», sagt er.

Bei Verletzungen wie einer klaffenden Wunde oder einem Schnitt im Gesicht weist Stecher Kundinnen und Kunden darauf hin, dass ein Arztbesuch nötig ist. In schweren Fällen kontaktiert er direkt den Notfallarzt. So geschehen bei einem älteren Herrn, der über Herzflimmern klagte. «Ihm wurde noch bei uns im Geschäft eine Infusion gesetzt.»

Klosters hat eine gute Gesundheitsversorgung. Es gibt einen Dorfarzt, der in fünf bis zehn Minuten vor Ort sein kann. Ausserdem befindet sich zwei Minuten zu Fuss von der Droga Drogerie entfernt eine Apotheke, die über einen Defibrillator verfügt.

Für seine Dienstleistung verrechnet Corsin Stecher nichts. Auch wenn die meisten Menschen danach fragen würden. «Ich denke, viele wären bereit, etwas zu bezahlen, aber ich finde es nicht korrekt, von Hilfesuchenden Geld zu verlangen. Sie befinden sich in einer stressigen Situation

und ich möchte, dass sie unser Geschäft mit einem guten Gefühl verlassen.» Oft würden sowieso viele noch eine Salbe oder eine Bandage kaufen.

Um die Wundversorgung kümmern sich in Corsin Stechers Geschäft nur die gelernten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das Team besucht Weiterbildungskurse, beispielsweise Online-Seminare der Firma 3M. «Im vierten Lehrjahr machen dies auch unsere Lernenden. Sie sehen dort die neuesten Produkte und finden Sicherheit bei der Versorgung von Wunden.» Er selbst hat sein Wissen und die Erfahrung noch aus seiner Zeit als Infanterist im Militär. Ausserdem arbeitete er als Abteilungsleiter der Parfümerie bei Manor in Basel und war im Warenhaus für Erste Hilfe zuständig. «Es war irgendwie klar, dass ich als Drogist dafür die geeignete Person bin.»

Kompetenzen ausschöpfen – aber auch Grenzen kennen

So klar wie Stecher sprechen nicht alle. Bei der Recherche zu diesem Artikel gab es auch Drogistinnen, die keine Auskunft zum Thema Erste Hilfe geben wollten. Aus dem Grund, weil sie unsicher seien, was sie in ihrem Geschäft machen dürften. Inwieweit sie überhaupt die Befugnisse hätten, Kundinnen und Kunden zu versorgen.

«In einem Notfall geht es in erster Linie darum, zu handeln – egal ob ich als Drogist am Ladentisch stehe oder als Privatperson an der Migros-Kasse. Das gehört zum gesunden Menschenverstand und zum normalen Verhaltenskodex», sagt **Bernhard Kunz**. «Von Drogisten erwarte ich zudem, dass sie ihre Kompetenzen voll ausschöpfen und gleichzeitig die Grenzen kennen und wissen, in welchen Fällen ein Arzt ins Spiel kommen muss. Wir haben eine tiefe und breite Ausbildung genossen und können etwas!» Kunz unterrichtet an der Berufsfachschule St. Gallen angehende Drogistinnen und Drogisten und war von 2008 bis 2020 verantwortlich für die Aus-, Fort- und Weiterbildung im Zentralvorstand des Drogistenverbands.

Seit 2011 wird in der Schweiz mit einem einheitlichen Lehrmittel gearbeitet. Erste Hilfe wird dort zwar nicht explizit aufgeführt. Sie ist laut Bernhard Kunz aber abgedeckt, beispiels-



www.freepik.com

Auch Blutdruck-
messen ist manchmal
eine Form von
Erster Hilfe.

weise durch die Themen Verletzungen und Wunden, oder auch durch Ausführungen zum Herz-Kreislauf-System. Im Zusammenhang mit Allergien werden auch schwerwiegende Situationen beleuchtet, wie etwa der anaphylaktische Schock. Aufgrund der Kenntnisse in Anatomie, Physiologie, Pathophysiologie, aber auch Pharmakologie sollten Drogisten fähig sein, anhand der klassischen Symptome die richtigen Weichen zu stellen. Wie bei jeder Erkrankung stellt sich auch bei einer Erste-Hilfe-Situation anhand einer Triage die Frage: Ist das ein Thema für mich? Oder braucht es einen Arzt? Konkret: «Eine Schürfwunde zu versorgen, gehört in die Kompetenz eines Drogisten. Einen Schnitt zu verarzten, der genäht hätte werden sollen, hingegen sicher nicht», so der Berufsfachschullehrer.

Wie sieht es eigentlich mit dem Einsatz eines Defibrillators aus? Müssten nicht Drogistinnen und Drogisten auch wissen, wie man diesen in einer Notsituation anwendet? «Im Berufsfachschulunterricht wird das lediglich erwähnt, aber nicht praktisch demonstriert», sagt Bernhard Kunz und verweist auf die überbetrieblichen Kurse, kurz ÜK genannt, die von Fachleuten geleitet werden und in der Ausbildung das Bindeglied zwischen der Schule und der Praxis im Betrieb darstellen. Mehr dazu später, erst sprechen wir

mit einer Frau, die den Drogeriealltag bestens kennt – und ebenso ohne Zögern einen Defibrillator in die Hand nehmen würde.

«Ich helfe gern Menschen»

Franziska Borter ist jedes Jahr fünfzig bis sechzig Stunden als Samariterin im Einsatz. Mit einer Leuchtweste bekleidet stehen sie und ihre Vereinskolleginnen und -kollegen an Festen, Sportanlässen, grossen Generalversammlungen oder Konzerten bereit für den Notfall. «Die Einsätze geben mir auch mentale Entspannung. Samariterin zu sein, ist ein Hobby und hängt auch mit meinem Beruf zusammen. Als Drogistin interessiert mich das Thema Gesundheit, und ich helfe gern Menschen», sagt sie. Borter führte während 13 Jahren eine Drogerie in Ilanz (GR), die es inzwischen nicht mehr gibt. Heute arbeitet sie in der Berufsbildung des Kantons Graubündens und ist Co-Präsidentin des Samaritervereins Chur. Ihre Ausbildung zur Samariterin machte sie noch während der Zeit als Drogistin. «Beides ergänzte sich toll: Als Samariterin lernte ich das korrekte Anlegen von Verbänden. Insbesondere das Wissen über Pflasterverbände konnte ich gut anwenden im Berufsalltag. Umgekehrt hilft

es mir am Samariterposten, dass ich als Drogistin ohne Hemmschwelle auf Menschen zugehen kann, und mein Wissen über die Symptomatik bei Erkrankungen. Zum Beispiel, dass ein verspannter Muskel ebenso stark schmerzen kann wie ein Bruch.»

Franziska Borter ist der Meinung, dass sich Drogistinnen und Drogisten regelmässig in der Nothilfe weiterbilden sollten. Wenn es in der Nähe des Geschäfts ein Defibrillatorgerät habe, gehöre auch die Wiederbelebung bei einem Herz-Kreislauf-Stillstand dazu. «Man muss sich bewusst sein: Bei einem Notfall gehen Passanten automatisch auf jene zu, die eine weisse Schürze tragen. Durch einen Kurs in Erster Hilfe gewinnt man Sicherheit.»

Sie empfiehlt Drogerien eine Teamschulung beim örtlichen Samariterverein, bei privaten Anbietern oder auch die Zusammenarbeit mit einem Hausarzt. Beim Verband Samariter Schweiz ist die Ersthelferausbildung in drei Stufen organisiert. Ein Teil davon ist der für den Führerschein

obligatorische Nothilfekurs, der sogenannte Nothelferkurs.

In Chur arbeitet der Samariterverein mit Drogist **Harald Plank** von der Drogerie am Martinsplatz zusammen. Er ist einer der Lieferanten für Verbandmaterial. «Auch bei Engpässen, wenn uns etwas beispielsweise während eines mehrtägigen Stadtfestes plötzlich Material ausgeht, ist auf ihn Verlass», sagt Franziska Borter. Im Gegenzug habe Plank im Samariterverein auch schon Vorträge zu Themen wie der Stärkung des Immunsystems gehalten, was bei den Mitgliedern sehr gut angekommen sei: «Eine Win-win-Situation.»

Neue Ideen für die Krise im Gesundheitssystem

Franziska Borter hat ihre Lehre zur Drogistin 2001 abgeschlossen, Samariter- und Nothilfe-

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

kurs hätten damals zu den überbetrieblichen Kursen gehört. Wie ist die Situation heute in der Ausbildung? Anruf bei **Maja Steingruber** in der Steinmannli-Drogerie in Altstätten (SG). Sie ist im Schulkreis St. Gallen für die ÜK zuständig. «Verteilt auf die vier Lehrjahre haben wir 14 Tage überbetriebliche Kurse. Wir behandeln Nothilfemassnahmen, aber das Thema müsste sicher vertiefter angeschaut werden, auch weil es eine Wichtigkeit hat. Der Nothelferkurs, den die meisten für die Fahrprüfung machen, ist ja meist nicht viel mehr als eine Alibiübung», sagt sie.

Sie selbst sieht sich in ihrem Berufsalltag regelmässig in Notfallsituationen. Ihre Drogerie befindet sich in einem Einkaufscenter, bei kleineren Unfällen werde sie gerufen oder man schicke die Menschen zu ihr ins Geschäft. Häufig sind es Verletzungen, aber auch Insektenstiche. «Neben der Wundversorgung ist der psychologische Aspekt meist wichtiger: Die Leute stehen unter Schock und ärgern sich über ihren Unfall. Andere sind

so gestresst, dass sie zu weinen beginnen. Dann tröstet man, gibt Bachblütentropfen und nimmt sich die Zeit, bis die Menschen wieder bereit sind, um in den Alltag zurückzugehen.»

Diese Betreuung passiere auf freiwilliger Basis, wenn sie nach dem Preis gefragt werde, verweise sie auf die Kaffee-Kasse. Je nach Schockzustand kommen einige auch ein paar Tage später mit kleinen Aufmerksamkeiten wie zum Beispiel Schokolade vorbei, um sich zu bedanken.

Das Thema Erste Hilfe sieht Maja Steingruber aber auch in einem grösseren Zusammenhang. Und zwar mit der aktuellen Gesundheitssituation in der Schweiz und der Krise der Spitäler, von der ihre Region unmittelbar betroffen ist. 2020 beschloss die St. Galler Regierung, vier von neun Spitälern zu schliessen, darunter auch das Spital Altstätten. Als Ersatz soll 2028 ein Gesundheitszentrum in Form eines Ärztehauses eröffnet werden. «Unsere Gesundheitskosten steigen ständig, die Notfallabteilungen sind ausgelastet. Auch weil Menschen mit Schnupfen oder ande-

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

ren Bagatellen auf die Permanence gehen. Hier könnten wir als Drogistinnen und Drogisten eine kostengünstige Entlastung bieten», sagt Steingruber. Ihr schwebt ein Ambulatorium vor, wie sie es bei einer Apotheke gesehen hat, das auch an eine Krankenversicherung angeknüpft wäre und wo sie als Drogistin Erstkonsultationen vornehmen könnte.

Das Problem: Dafür braucht es eine Aufnahme ins Medizinalberuferegister (MedReg),¹ das explizit für universitäre Medizinalpersonen vorgesehen ist. «Manche mögen den Kopf schütteln, aber mein Ziel ist es, dass ich es bis zu meiner Pensionierung ins MedReg schaffe», sagt Steingruber. Sie ist der Meinung, dass eine Drogistin EFZ, die ja auch dem Heilmittelgesetz unterstellt ist, die dafür erforderlichen Voraussetzungen mitbrin-

gen würde. Und falls nicht, sollte es möglich sein, dass Drogisten die zusätzlich geforderten Kompetenzen erwerben könnten. Falls sie es möchten. Für Maja Steingruber haben solche Gedanken und Ideen auch mit den Problemen des Detailhandels und den Entwicklungen der Drogerien in der Schweiz zu tun. «Es kann gut sein, dass man in Zukunft Arzneimittel online bestellen kann, dann braucht es uns nicht mehr. Dagegen müssen wir uns rüsten und Kompetenzen und Dienstleistungen aufbauen, bei denen der persönliche Kontakt weiterhin unverzichtbar bleibt.» ■

Quelle

¹ <https://www.bag.admin.ch/bag/de/home/berufe-im-gesundheitswesen/medizinalberufe/medizinalberuferegister-medreg/haeufige-fragen-zum-medreg.html>

Erste Hilfe: Das sagt das Gesetz



Wer keine Nothilfe leistet, macht sich strafbar – das Schweizerische Strafbuch hat dazu klare Regeln festgelegt.

Wer einem Menschen in Not begegnet, zum Beispiel mit dem Auto an einen Unfall heranfährt, muss Erste Hilfe leisten. Das ist gesetzlich vorgeschrieben. Unterlässt jemand diese Nothilfe oder hindert andere dabei – beispielsweise als Gaffer – macht sie oder er sich strafbar. Dies

ist im Artikel 128 des Schweizerischen Strafbuch unter «Unterlassung der Nothilfe» festgehalten: «Wer einem Menschen, den er verletzt hat, oder einem Menschen, der in unmittelbarer Lebensgefahr schwebt, nicht hilft, obwohl es ihm den Umständen nach zugemutet werden könnte, wer andere davon abhält, Nothilfe zu leisten, oder sie dabei behindert, wird mit Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder Geldstrafe bestraft.» Unter Nothilfe wird auch verstanden, dass eine Person so rasch wie möglich alarmiert oder für die Alarmierung sorgt. Hingegen können Laien nicht haftbar gemacht werden, wenn sie in einer Nothilfesituation einen Fehler machen. Eine solche Haftung betrifft nur Rettungssanitäter und Notärzte. Samariter Schweiz empfiehlt als Faustregel drei Punkte: Alarmieren, Überlebenshilfe leisten, nur Massnahmen durchführen, die man sicher beherrscht.^{2,3,4} ■

Quellen

² <https://fokus.swiss/business/recht/unterlassung-der-nothilfe/>

³ <https://www.samariter.ch/de/zur-haftung-des-laienretters>

⁴ https://www.fedlex.admin.ch/eli/cc/54/757_781_799/de#book_2/tit_1/lvl_4/lvl_u2

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

Richtig gewickelt

Bei Verstauchungen oder Muskelzerrungen helfen Stützverbände, um den entsprechenden Körperteil ruhigzustellen. Mit den folgenden Tipps und den Anleitungen wird das Wickeln von Verbänden um verschiedene Gelenke ganz einfach.

📷 Céline Jenni | 📷 Miriam Kolmann

Das Ziel von einem Stützverband ist, wie der Name schon sagt, das Haltgeben und Stützen von Gliedmassen oder Gelenken. Die Muskelstabilität wird dabei unterstützt und Schmerzen gelindert. Stützverbände kommen bei Verstauchungen, Muskelzerrungen, Prellungen und Dehnungen der Sehnen und Bänder sowie nach Verrenkungen (nach ärztlicher Anweisung) zum Einsatz. «Wir beraten sehr häufig Kundinnen und Kunden zu Verbänden allgemein, aber

auch zu Stützverbänden», erzählt **Biljana Ristic**, Pharma-Betriebsassistentin EFZ in der Apotheke Drogerie Spiez. «Ich zeige das auch sehr gerne direkt mit dem Verbandsmaterial vor, damit die Verbände dann auch korrekt gewickelt werden.»

Verbände wickeln sieht nämlich sehr einfach aus, braucht aber etwas Übung und die richtige Technik, damit keine Fehlstellung angelegt wird. **Brigitte Wiederkehr** ist seit mehr als 25 Jahren Samariterlehrerin – eine sogenannte First Aid Instructor 2 – beim Samariterverein Spiez und sie weiss, worauf es bei den Verbänden darauf ankommt: «Ein Stützverband soll zwar das betroffene Gelenk ruhigstellen, aber zum Beispiel beim Handgelenk doch so gewickelt sein, dass die Finger nicht in der Bewegung eingeschränkt werden.» Sie arbeitet am liebsten mit den klassischen elastischen Binden, da man mit diesen den optimalen Zug finden könne. Die selbsthaftenden elastischen Binden seien zwar praktisch, da sie einfach halten ohne weitere Fixierung, jedoch seien sie bei der Handhabung beim Wickeln für Stützverbände oft mühsamer. «Bei Verstauchungen sind die kühlenden elastischen Binden empfehlenswert», so Wiederkehr. Um den Verband am Körper zu befestigen, seien Fixierpflaster die beste Möglichkeit. Die Befestigung mit Verbandklammern sei nicht mehr zeitgemäss. Für Wirkstoffverrat Samariterin Brigitte Wiederkehr Tipps und Tricks für den Umgang mit Stützverbänden und gibt Schritt-für-Schritt-Anleitungen für das Handgelenk, die Daumenbasis, das Knie/den Ellbogen und das Fussgelenk. ■



Brigitte Wiederkehr (links), First Aid Instructor 2 beim Samariterverein Spiez, und Biljana Ristic (rechts), Pharma-Betriebsassistentin EFZ in der Apotheke Drogerie Spiez.

Grundlagen zu Stützverbänden

- Der Verband muss als Erstes richtig in die Hand genommen werden: Der aufgerollte Teil der Binde – der «Bindenkopf» – liegt oben und zeigt nach aussen (Bild 1). Damit lässt sich die Binde dicht am zu verbindenden Körperteil abrollen und man kann den Druck richtig dosieren. Hält man den Bindenkopf falsch (Bild 2), dann muss man die Binde beim Anwickeln vom Körper zwangsläufig abheben. Damit verliert man die Bindeführung.
- Grundsätzlich wird ein Stützverband immer von innen gegen aussen gewickelt.
- Wenn der Verband angelegt wird, soll man immer sofort und nach etwa 15 Minuten überprüfen, ob beispielsweise Zehen oder Finger kalt werden oder sich die Hautfarbe im Vergleich zu einem nicht eingebundenen Körperteil verändert. Werden die Finger/Zehen kalt oder verfärben sie sich, dann hat man zu fest angezogen und muss den Verband nochmals neu anlegen. Zusätzlich soll man immer mit dem Patienten im Gespräch bleiben, damit die betroffene Person sagen kann, falls etwas unbequem oder unangenehm wäre.



Wickeltechniken

Es gibt verschiedenen Wickeltechniken, die oft miteinander kombiniert werden. Diese allgemeinen Techniken kommen nicht nur bei Stützverbänden zum Zug, sondern beispielsweise auch bei Wundverbänden. Mit einer Tour ist jeweils eine Umrundung um den Körperteil gemeint.

Die Kreistour

Dabei wird der Verband rundherum an einem Körperteil immer an derselben Stelle gewickelt. Die meisten Wickeltechniken starten und enden mit einer Kreistour.



Die Schraubentour

Der Verband wird leicht versetzt gewickelt. Dabei überdecken sich die einzelnen Binde-touren um mindestens die Hälfte und die parallelen Ränder liegen ziegeldachartig aufeinander.



Die Achtertour

Mit dem Verband wird mit zwei Touren eine Acht gelegt. Wenn die Kreuzungspunkte der Achtertouren leicht versetzt gelegt werden, dann entsteht ein regelmässiges V-Muster (ähnlich einer Getreideähre).



Die Fächertour

Die Fächertour wird hauptsächlich für das Knie oder den Ellbogen verwendet. Beginnend mit zwei Kreistouren über das Gelenk wird der Verband abwechselnd in beide Richtungen (einmal gegen oben, einmal gegen unten) geführt. Wird dies mehrmals leicht versetzt gewickelt, ergibt sich das typische Fächermuster.

RAUSCH

Das natürliche Schutzschild für gesundes Haar.

Anti-Pollution: Mit Kräuterkraft gegen Umwelteinflüsse.



Die Anti-Pollution-Linie mit Schweizer Apfel reinigt intensiv, befreit Kopfhaut und Haar von unangenehmen Ablagerungen wie Feinstaub oder Pollen und schützt aktiv vor dem Anhaften neuer Partikel. Für frisches, geschütztes Haar, das sich gut anfühlt.



Stützverband für das Handgelenk



Schritt 1:

Der Verband wird ans Handgelenk gelegt und von innen gegen aussen (der Daumen zeigt die Innenseite an) geführt.



Schritt 2:

Nach zwei Kreistouren wird der Verband mit einer nächsten halben Kreistour nach oben zur Mittelhand geführt.



Schritt 3:

Dann wird der Verband in einer Achtertour um die Mittelhand wieder gegen unten zum Handgelenk geführt...



Schritt 4:

... und dann wieder nach oben zur Handmitte



Schritt 5:

Diese Achtertour wird leicht versetzt ca. 3 bis 4 Mal (je nach Länge Verband) durchgeführt.



Schritt 6:

Zum Abschluss wird der Verband in einer Schraubentour bis etwa in die Mitte des Unterarms gelegt und dort befestigt.

Stützverband der Daumenbasis



Schritt 1:

Der Verband wird ans Handgelenk gelegt und von innen gegen aussen.



Schritt 2:

Nach zwei Kreistouren wird der Verband mit einer nächsten halben Kreistour nach oben gegen die Mittelhand und aussen zum Daumen geführt.



Schritt 3:

Dann wird der Verband mit zwei bis drei Kreistouren um die Daumenspitze geführt.



Schritt 4:

Danach wird der Verband vom Daumen zurück ans Handgelenk geführt...



Schritt 5:

...und mit Achtertouren (jeweils leicht versetzt) weiter um das Handgelenk und den Daumen geführt.



Schritt 6:

Diese Achtertour wird drei bis vier Mal wiederholt.



Schritt 7:

Zum Schluss wird der Verband in einer Kreistour um das Handgelenk fixiert.

ACHTUNG

Fängt man bei Schritt 1 falsch an, dann steht der Daumen zu fest von der Hand ab. Wurde Schritt 1 korrekt durchgeführt, dann kann das nicht passieren. Die Daumenposition kann gut in Schritt 4 überprüft werden.

Stützverband für das Knie

Der Stützverband für den Ellenbogen funktioniert genau gleich wie für das Knie. Wichtig ist, dass das Knie/der Ellenbogen leicht angewinkelt ist und nicht gerade durchgestreckt ist. Dann kann das Gelenk trotz Verband noch bewegt werden.



Schritt 1:

Der Verband wird von oben ans Kniegelenk gelegt und von innen gegen aussen.



Schritt 2:

Nach zwei Kreistouren wird der Verband mit der nächsten halben Kreistour über das Knie nach unten gegen die Wade herum geführt...



Schritt 3:

...und via Kniekehle wieder nach oben um den Oberschenkel, um Fächertouren zu machen.



Schritt 4:

Diese Fächertour nach unten via Wade ...



Schritt 5:

... und nach oben via Oberschenkel wird mehrere Male wiederholt, ...



Schritt 6:

...bis der Verband fast fertig ist.



Schritt 7:

Zum Schluss kann der Verband mit einer Kreistour und einem Fixierband befestigt werden. Dabei sieht man das typische Fächermuster der Fächertour.

ACHTUNG

Die Fächertouren sollten nicht zu weit auseinanderliegen, damit der Verband bei Bewegungen nicht verrutscht oder aufplatzt.

Stützverband für das Fussgelenk ohne Ferse

Der Fuss wird im rechten Winkel eingebunden. Der Fussverband wird von aussen gegen innen (vom kleinen Zeh zum grossen Zeh) gewickelt, damit einer leichten Fehlstellung nach einem Misstritt entgegengewirkt werden kann. Um Druckstellen zu vermeiden, sollte der Bindenanfang nicht auf der Fusssohle liegen, sondern auf der Fussoberseite, und der Verband sollte leicht versetzt geführt werden, damit es an der Fusssohle kein unangenehmes Polster gibt.



Schritt 1:

Der Verbandsanfang wird am Fussrücken von aussen gegen innen angelegt ...



Schritt 2:

... und der Verband wird mit zwei Kreistouren um den Mittelfuss angelegt.



Schritt 3:

Danach wird der Verband um das Fussgelenk herumgeführt ...



Schritt 4:

... und mit Achtertouren (jeweils beim Fuss leicht nach hinten, bei der Ferse nach oben verschoben) via Mittelfuss ...



Schritt 5:

... weiter um das Fussgelenk und den Mittelfuss geführt.



Schritt 6

Die Achtertouren um Fussgelenk und Mittelfuss werden so lange wiederholt, bis das Gelenk gut gestützt wird und der Verband fast fertig ist.



Schritt 7:

Zum Schluss kann der Verband mit Schraubentouren etwas oberhalb des Fussgelenkes abgeschlossen werden.



Schritt 8:

Dann wird der Verband mit einem Fixierband befestigt.



Schritt 9:

So sieht der Verband am Fuss auf dem Boden aus.

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



Motorenwechsel für Bio-Strath

Der 65-jährige David «Dave» Pestalozzi hat die Nachfolge für sein Traditionsunternehmen Bio-Strath geregelt. Anfangs Jahr ging es in die Hände von ebi-pharm über, im Juni übernimmt deren CEO Stefan Binz die Leitung. Ein Gespräch mit dem abtretenden und dem neuen Bio-Strath-Chef über Werte, Märkte und die Zukunft.

📷 Claudia Merki | 🗣️ Miriam Kolmann

David Pestalozzi, seit 38 Jahren arbeiten Sie in zweiter Generation in der väterlichen Firma, haben sie fast 30 Jahre geleitet. Nun übergeben Sie Ihr Traditionsunternehmen in neue Hände. Rückwirkend per Anfang 2024 hat ebi-pharm, ebenfalls ein Familienunternehmen, Ihren Betrieb übernommen. Wie geht es Ihnen?

David Pestalozzi: Ich habe ein unglaublich gutes Gefühl und bin stolz, dass mein Familienunternehmen in guten Händen ist. Seit August 2023 beschäftige ich mich intensiv und konkret mit dieser Nachfolgeregelung, ab Januar war auch die Geschäftsleitung involviert. Seit insbesondere auch die Familie und die Mitarbeitenden informiert sind, fühlt es sich wie eine Befreiung an.

Warum wurde diese Fusion nötig und warum kommt sie jetzt?

Die Herausforderungen werden nicht weniger, besonders regulatorischer Art. Nach jeder behördlichen Kontrolle kommen tendenziell neue Vorschriften auf uns zu, die neues Know-how im Unternehmen verlangen können. Der Markt an sich ist bereits eine Herausforderung, die Mitbe-

werber, der E-Commerce oder der starke Franken. Ich werde dieses Jahr 65 Jahre alt und habe eine grosse Verantwortung meinen Mitarbeitenden gegenüber. Ich musste mir überlegen, wie es mit Bio-Strath weitergeht. Deshalb habe ich den Change eingeleitet.

Warum ist ebi-pharm die richtige Wahl als übernehmende Firma?

Einst führte ich deren CEO Stefan Binz durch meinen Produktionsbetrieb, er lud mich zu einem Gegenbesuch ein. Dabei erwähnte ich, dass ich mir Gedanken über die Nachfolge mache. Er zeigte Interesse. Beide haben wir ähnliche unternehmerische Themen, für beide Familienunternehmen sind die Mitarbeitenden unglaublich wichtig. Wir sprechen die gleiche Sprache und spielen beide Tennis (lacht schallend). ebi-pharm ist auf dem Schweizer Markt eine grosse Nummer in der Komplementärmedizin. Eine andere Möglichkeit der Nachfolgeregelung wie etwa ein Management-Buy-out war keine Option.

Inwiefern passen die Familienunternehmen zusammen?

Das ist der abtretende Bio-Strath-Chef

David Pestalozzi trat 1986 ins Familienunternehmen ein und leitete es in zweiter Generation während fast 30 Jahren. Der bald 65-jährige Vater von drei erwachsenen Söhnen absolvierte ein Handelsdiplom, am SAWI eine Ausbildung in Verkauf und hält den CAS Managementorientierte BWL. Er spricht fünf Sprachen.

Bio-Strath AG mit Sitz in Zürich produziert Nahrungsergänzungsmittel auf Basis der Strath Kräuterhefe und beschäftigt rund 25 Mitarbeitende.

Ich führe nach dem Prinzip «Kopf-Herz-Hand», wie Heinrich Pestalozzi, übrigens ein Ahne von mir. Man braucht nicht nur Know-how, sondern das Herz am richtigen Fleck, gegenseitigen Respekt und den Willen, anzupacken. Das lebe ich als Chef vor. Diese Werte vertritt auch Stefan Binz.

Sie haben drei Söhne. Der mittlere, Kevin, 32 Jahre alt, arbeitet in dritter Generation im Unternehmen mit. Wieso wurde nicht er Ihr Nachfolger?

Kevin hat den Bachelor in Wirtschaft und arbeitet seit etwas mehr als drei Jahren als Mitarbeiter im Unternehmen mit. Er kümmert sich insbesondere um die Bereiche Export, E-Commerce und IT. Als CEO in meine Fussstapfen zu treten, war jedoch kein Thema.

David Pestalozzi

«Organisatorisch wird sich nichts ändern, die beiden Firmen werden unabhängig voneinander und eigenständig weitergeführt.»

Sie bleiben während zweier Jahre Mitaktionär, werden den Change so lange auch begleiten. Treten Sie dabei kürzer, und wie füllen Sie die gewonnene Zeit aus?

Sobald ein neuer Head of Sales International eingeführt ist, werde ich kürzertreten. Meine Zeit werde ich der Familie, insbesondere meiner Frau und dem Enkelkind, widmen. Dann möchte ich Gitarre spielen lernen (*lacht schallend*), Tennis spielen und einige Reisen unternehmen. Seit Ende 2022 bin ich Familienpräsident des Pestalozzi Familienfonds. Weitere Ämter möchte ich nicht.

Mitte April informierten Sie Ihre teils langjährigen Mitarbeitenden über die Fusion. Wie fielen die Reaktionen aus?

Jene, die sich geäußert haben, zeigten positive Reaktionen, wofür ich dankbar bin. Ein Mitarbeiter meinte, dass es gut sei zu wissen, wie es jetzt weitergehe und dass seine Stelle gesichert sei. Andere gra-

tulierten mir zu diesem Schritt. Auch die Geschäftsleitung trägt die Übernahme mit und hat sich bei mir bedankt. Aussen-dienstmitarbeitende meinten, ebi-pharm sei eine tolle Firma und dass dieser Schritt für sie stimme.

Es kommt also nicht zu Kündigungen?

Nein. Es war sowohl Stefan wie auch mir ein grosses Anliegen, dass die Übernahme keine Kündigungen nach sich zieht. Organisatorisch wird sich nichts ändern, die beiden Firmen werden unabhängig voneinander und eigenständig weitergeführt. Die Zeit soll ein natürliches Zusammenwachsen ermöglichen. Wir müssen herausfinden, welche Synergien sich ergeben und Sinn machen. Dass ich vorläufig weiterhin im Unternehmen bin, gibt Sicherheit.

Ein Ziel ist es, die Exportmärkte weiterzuentwickeln. 70 Prozent der produzierten Einheiten gehen in über 50 Länder weltweit. Welche Länder stehen im Fokus und warum?

Die Fragen, die sich dabei stellen, betreffen auch die E-Commerce-Entwicklung, etwa wie wir mit Amazon weiterfahren. Indien müssen wir als Exportland genauer unter die Lupe nehmen. In Kanada hatten wir einen Distributionswechsel zu einem grösseren Partner. Diese Entwicklung beobachten wir, die skandinavischen Märkte werden wir analysieren und unsere Schlüsse ziehen. Weiter im Fokus steht Anima-Strath, das Aufbaumittel für Tiere, das wir unter anderem auch über Amazon vertreiben.

Was verliert Bio-Strath mit der Übernahme?

Aus meiner Sicht nichts. Die Fusion ist eine Chance für die Zukunft. Ich war der Motor der Firma und muss nun lernen, zurückzutreten. Die Ära Dave Pestalozzi geht in den nächsten Jahren zu Ende, der Motor wurde ausgewechselt.

Wird die Fusion Auswirkungen auf die Drogereien, den Fachhandel generell haben?

Nein, vorläufig gibt es keine Auswirkungen, es bleibt alles gleich.

Welches waren die Höhen und Tiefen für Sie als CEO von Bio-Strath?

2001 mussten wir aufgrund einer neuen Bioverordnung auf den Zusatz «Bio» in den Produktnamen verzichten, obwohl der Name in 150 Ländern geschützt war. Ein weiteres Tief kam 2015, als die Schweizerische Nationalbank die Stützung des Schweizer Frankens gegenüber dem Euro aufgehoben hat. Als Folge mussten wir unseren Distributoren eine halbe Million Schweizer Franken Währungsrabatt gewähren. Im gleichen Jahr hat die Schweiz die EFSA-Verordnung für Nahrungsergänzungsmittel eingeführt. Dadurch haben wir die Indikationen auf dem Strath Original verloren. Das war heftig, hat uns jedoch dazu gebracht, neue Produkte zu entwickeln. Zu den Highlights gehört die anhaltend positive Entwicklung des Südafrika-Marktes. Japan ist seit etwa sieben Jahren unser Nummer-eins-Exportland für Anima-Strath. Ein besonderer Höhepunkt für mich ist auch die Lancierung von Strath Iron sowie Strath mit Vitamin D. Die Hefe produziert auf natürliche Weise Vitamin D und verhilft uns so wieder zu einem Claim auf dem Originalprodukt.

Worauf sind Sie besonders stolz?

Viele Nahrungsergänzungsmittel sind verschwunden, uns gibt es noch! Stolz bin ich auch auf mein Team. Und jetzt bin ich happy, die Verantwortung abgegeben zu haben, aber weiter gute Inputs für die Übergangszeit liefern zu können.

In der Branche sind Sie bekannt und mit vielen per Du. Was für ein Mensch sind Sie?

Ich bin ein fröhlicher, geselliger, «gmögiger» Mensch. Die Duzkultur habe ich in der Firma eingeführt, sofort nachdem ich sie übernommen hatte und mein Vater ausgeschieden war. Er war total dagegen und hat mir die möglichen Risiken aufgelistet!

Welcher Chef waren Sie Ihren Mitarbeitenden?

Grosszügig und teamorientiert, ich liess alle zu Wort kommen, hörte sie an, bezog sie in meine Entscheidungen mit ein – von

den Produktionsleuten bis zur Geschäftsleitung.

Wie werden Sie der Branche in Erinnerung bleiben?

Als fröhlicher, passionierter Strath-Ambassador, als Unterstützer der Branche. Früher war ich regelmässig an den Drogisten-Skitagen dabei, das war amüsant! Da habe ich jeweils das Singbüchlein mitgesponsert.

David Pestalozzi

«Ich bin ein fröhlicher, geselliger, «gmögiger» Mensch. Die Duzkultur habe ich in der Firma eingeführt, sofort nachdem ich sie übernommen hatte.»

Eine Abfüllmaschine in der Produktion heisst so wie Sie – Dave. Wie kam die Maschine zu Ihrem Vornamen?

Eine ältere Maschine wurde nach meinem Vater Fred benannt, und als wir 2017 eine neue kauften, hat das Produktionsteam sie auf mich getauft.

Was geben Sie Stefan Binz mit auf den Weg, dem neuen Bio-Strath-Inhaber und seit 1. Juni auch CEO?

Er soll unser Original-Aufbaumittel kosten und so passioniert für unsere Produkte werden wie ich (*lacht schallend*). Ebenso hoffe ich, dass sich meine Begeisterung für den Export auf ihn überträgt. Natürlich wünsche ich ihm Erfolg und dass er in zehn Jahren sagt: «War cool, diese Firma und die Marke gekauft zu haben.»

📖 Lesen Sie auf der nächsten Seite ein kurzes Interview über Strategien, Herausforderungen und Freuden an der Bio-Strath AG mit dem neuen Inhaber und CEO Stefan Binz.

Sechs Fragen an Stefan Binz, neuer Inhaber und CEO von Bio-Strath AG

Was gewinnt ebi-pharm mit der Übernahme von Bio-Strath mit seinen 25 Mitarbeitenden, welche Strategie verfolgt Ihr Familienunternehmen damit?

Stefan Binz: Für mich war es ein grosses Anliegen, dass das Familienunternehmen in Familienhänden bleibt und nicht etwa ins Ausland verkauft wurde. Mit ebi-pharm wollen wir ein breites Sortiment anbieten. Die Strath-Produkte ergänzen unsere Therapiekonzepte optimal und passen in unser Konzept. Wir gewinnen damit an Stabilität für die Zukunft. Unser Markt entwickelt sich sehr dynamisch. Mit einem weiteren Markenfeiler sind wir für die herausfordernde Zukunft gerüstet. Bisher haben wir noch sehr wenig Exportexpertise, möchten aber mit einzelnen Produkten ins Ausland. Mit Bio-Strath haben wir nun sowohl das Know-how als auch das Netzwerk.

Die Strath-Geschäftsleitung bleibt die gleiche. Ein vorübergehender Zustand?

Ich bin beeindruckt von der Qualität der Geschäftsleitungsmitglieder wie auch von Mitarbeitenden, die ich schon kennenlernen konnte. Deshalb glaube ich, dass das bestehende Team in dieser Konstellation passt. Meine Zeit und Kraft sind limitiert. Ich kann die beiden Unternehmen nur mit einer Equipe führen, die Verantwortung übernimmt.

Welche Dos und Don'ts sollten die Mitarbeitenden beherzigen?

Für mich ist wichtig, dass alle mit Herzblut und Freude mitmachen. Ich möchte, dass eine Offenheit herrscht, und erwarte, dass Probleme direkt angesprochen werden. Meine Tür steht immer offen. So funktio-

nieren wir gut zusammen. Ansonsten soll jede und jeder sich selber sein können, Fehler machen ist erlaubt.

Beschreiben Sie bitte kurz Ihre Persönlichkeit.

Ich bin ein ruhiger, harmoniebedürftiger Typ, ein Macher auch. Mit mir selbst habe ich keine Geduld, mit anderen schon. Ich mag es sachlich, muss Vertrauen haben in meine Leute. Entscheidungen treffe ich gerne und schnell. In Daves «Kopf-Herz-Hand»-Prinzip erkenne ich mich sehr gut wieder.

Was sehen Sie als grösste Herausforderung dieser Übernahme?

Der Zeitpunkt scheint gewagt angesichts der geopolitischen Lage, der Weltwirtschaft und des gleichzeitig hohen Exportanteils bei Bio-Strath. Durch das weitere Wachstum dürfen wir unsere Kernwerte wie das Familiäre, Partnerschaftliche, die Nähe nicht verlieren.

Dave hatte eine grosse Präsenz im Unternehmen. Den Anspruch, so sichtbar zu sein wie er, kann ich nicht haben. Es geht nicht gleich weiter mit mir als neuem CEO. Davor habe ich Respekt, und das spreche ich auch immer proaktiv an.

Worauf freuen Sie sich?

Auf die Zusammenarbeit mit dem Bio-Strath-Team. Ich sehe viele Chancen für Neues. Das Exportgeschäft und die damit verbundenen Reisen ins Ausland werden für mich eine neue Erfahrung sein. Es wird spannend. Ich bin Dave dankbar und auch Kevin, ich wünsche mir, dass die Pestalozzi-Story weitergeht. ■

Das ist der neue Bio-Strath-Chef

Der 46-jährige **Stefan Binz** arbeitet seit 24 Jahren im von seinen Eltern gegründeten Unternehmen ebi-pharm ag im bernischen Kirchlindach mit. Der zweifache Vater von Teenagern verfügt über ein Studium in Betriebsökonomie und einen Executive MBA. 2008 übernahm er den CEO-Posten und im Jahr 2020 zusätzlich das VR-Präsidium von seinem Vater. Das familiengeführte KMU beschäftigt rund 130 Mitarbeitende und vertreibt über 2000 Produkte im Bereich der Komplementärmedizin und weiterer Naturprodukte.





Gesunde Zähne – eine Wissenschaft für sich

Die Mundhygiene begleitet uns täglich. Im Dschungel der vielen Produkte ist es leicht, den Überblick zu verlieren, was wirklich wichtig ist und worauf geachtet werden muss. Deshalb beantwortet Rahel Czabala, Dentalhygienikerin HF in einer Zahnarztpraxis in Aarau, die wichtigsten Fragen rund um Zahnpasta, Fluorid und Zahnpflegeprodukte.

 Jasmin Weiss

Rahel Czabala, bei einigen Tieren, zum Beispiel Haien oder Kaninchen, wachsen die Zähne ein Leben lang nach. Warum ist das so?

Rahel Czabala: Das ist ein sinnvoller Mechanismus, denn die Nahrung von Kaninchen besteht aus hartem Futter, das gut zerkleinert werden muss. Die Zähne werden also stark abgenutzt und müssen deshalb nachwachsen. Haie haben ein Revolvergebiss, bei dem die bei Beissat-

tacken verloren gegangenen Zähne nachwachsen.

Das wäre doch auch bei Menschen praktisch?

Ja, in der Tat, dann wären wir bei Zahnverlust unter anderem nicht auf teure Zahnersatzverfahren angewiesen.

Da unsere Zähne nicht nachwachsen, müssen wir zu ihnen Sorge tragen. Empfohlen

wird hierfür unter anderem fluoridhaltige Zahnpasta. Warum brauchen unsere Zähne Fluorid?

Fluorid stärkt den Zahnschmelz. Es macht ihn widerstandsfähiger gegenüber Säure aus der Nahrung oder von den Bakterien. Das Fluorid lagert sich in den Zahnschmelz ein, und noch wichtiger, es bildet eine Schutzschicht um den Zahn herum. Werden durch Säure Mineralien aus dem Zahnschmelz gelöst, kann das Fluorid direkt reagieren und sich in den Zahnschmelz einlagern.

Es gibt aber auch Zahnpasta ohne Fluorid. Ergeben sich dadurch Risiken?

«Jein.» Man ist ohne Fluorid anfälliger für Karies. Wenn man eine exzellente Mundhygiene betreibt, Zahnpflegeprodukte mit alternativen Inhaltsstoffen wie Xylitol verwendet und sich in Bezug auf Zucker bewusst ernährt, kann dieses Risiko minimiert werden. Es ist jedoch sicher aufwendiger, und ein Restrisiko bleibt bestehen, da die Art und die Menge der Bakterien in der Mundhöhle ebenfalls das Kariesrisiko beeinflussen.

Was ist Xylitol?

Das ist ein sogenannter Zuckeraustauschstoff, welcher das Wachstum eines kariogenen Bakteriums hemmt. Xylitol kommt in der Nahrung natürlicherweise vor und wird mittlerweile vielen Zahnpflegeprodukten und Lebensmitteln, zum Beispiel Kaugummis oder Zahnseide, zugesetzt.

Wie schützen die Zahnpasten ohne Fluorid unsere Zähne? Sind Produkte zum Beispiel auf Basis von Kräutern sinnvoll?

Es gibt verschiedenste Produkte mit Probiotika, Enzymen oder eben Xylitol. Die Evidenz ist jedoch schlechter als für Fluorid. Kräuter unterstützen eher die Gesundheit der Mundschleimhaut und des Zahnfleisches.

Da es angeblich giftig sein kann und Knochen sowie Zähne brüchig machen soll, ist Fluorid in Zahnpasta bei einigen Konsumenten in Verruf geraten. Sind die Bedenken berechtigt?

Nein, Fluorid ist in einer adäquaten Dosis nicht giftig. Fluorid kann Schäden an den Zähnen und den Knochen hervorrufen oder zu einer Vergiftung führen, wenn es in rauen Mengen eingenommen wird. Bei korrekter Verwendung von fluoridhaltigen Produkten kann dies nicht



WILD

EMOFLUOR® *Intensive Care*

Gel

Zum gezielten Schutz vor
schmerzempfindlichen
Zähnen dank optimaler
Konsistenz und
Haftbarkeit

 @wildpharma

 wildpharma

geschehen, dies konnte sogar mit Studien belegt werden. Was manchmal aber verwechselt wird, ist Fluor und Fluorid. Fluor ist ein giftiges Gas und hat nichts mit dem Fluorid in unserer Zahnpasta zu tun. Leider wird dies nicht immer gut kommuniziert. Es gibt fluoridiertes Salz, bei welchem auf der Verpackung fälschlicherweise sogar Fluor als Zusatz angegeben wird anstatt Fluorid. Beim Jodid ist es übrigens dasselbe, auf der Verpackung steht Jod, richtig wäre jedoch Jodid.

Rahel Czabala

«Fluorid stärkt den Zahnschmelz.
Es macht ihn widerstandsfähiger
gegenüber Säure aus der Nahrung
oder von den Bakterien.»

Die Zahnpasten enthalten unterschiedliche Fluoridverbindungen. Was sind die Unterschiede?

Sie unterscheiden sich in Bezug auf die Wirkung auf die Zahnstruktur. Bestehen keine Zahnprobleme, spielt die Wahl der Fluoridverbindung keine grosse Rolle. Besteht Karies, eignet sich Aminfluorid bei beginnender Schmelzkaries, Zinnfluorid eignet sich besonders bei Wurzelkaries.

Es gibt Fluoridgels, welche eine grössere Menge Fluorid enthalten als normale Zahnpasta. Für wen sind diese Gels empfohlen?

Die wöchentliche Anwendung von Fluoridgels ist vor allem für Personen empfohlen, welche anfällig für Karies sind. Das betrifft zum Beispiel Menschen, welche aufgrund des Berufs zahnschädlichen Substanzen ausgesetzt sind, wie Bäckerinnen, Köche oder Profischwimmerinnen und auch Menschen, welche von einer verringerten Speichelproduktion betroffen sind oder Schmelzerosionen haben. Die wöchentliche Prophylaxe mit Fluoridgel ist auch bei nicht kariesanfälligen Personen sinnvoll.

Gibt es noch andere Fluoridquellen als Zahnpasta?

Fluorid ist in verschiedenen Mundhygieneprodukten zu finden, neben Zahnpasta zum Beispiel auch in Mundspülung, Kaugummis oder Zahnseide. Über die Nahrung nehmen wir ebenfalls Fluorid auf, besonders reichhaltig sind Fische und Meerestiere.

Ist es nötig, fluoridiertes Speisesalz zu sich zu nehmen, oder reicht das Fluorid in der Zahnpasta aus?

In Studien konnte gezeigt werden, dass durch die Einführung des fluoridierten Salzes weniger Karies in der Bevölkerung auftrat. Es ist eine gute Basisfluoridierung.

Stimmt es, dass weiss machende oder aufhellende Zahnpasta den Zähnen schaden kann?

Ja, das hängt von den abrasiven Inhaltsstoffen ab. Die oberste Zahnschicht, der Schmelz, wird weniger geschädigt. Liegt jedoch Dentin oder die Zahnwurzel frei oder haben Personen Zahnerosionen, können solche Zahnpasten Schaden anrichten.

Ist in Zahnpasta Mikroplastik enthalten?

Mikroplastik ist wahrscheinlich in einigen Produkten enthalten.

Gibt es denn umweltfreundliche Zahnpflegeprodukte, und wenn ja, wie erkennt man diese?

Ja, die gibt es. Umweltfreundliche Produkte werden häufig damit beworben, oder es steht auf der Produktetikette, dass zum Beispiel die Verpackung rezykliert wurde. Es gibt Produkte, welche Inhaltsstoffe mit nachhaltigeren Alternativen ersetzen, zum Beispiel wird anstatt Wachs die Zahnseide mit Avocadoöl aus den Avocadoabfallprodukten der Lebensmittelindustrie hergestellt. Um die nachhaltigen Produkte ausfindig zu machen, muss man sich jedoch stark mit den Produkten, den Inhaltsstoffen und den Herstellern auseinandersetzen.

Es gibt auch im Bereich Mundhygiene immer wieder neue Trends, aktuell zum Beispiel Zahnputztabs. Was halten Sie davon? Es gibt sehr gute Produkte, welche man als Alternative zur Zahnpasta verwenden



Rahel Czabala,
Dentalhygienikern HF

kann. Hier steht und fällt das Urteil mit den Inhaltsstoffen, wie bei der Zahnpasta.

Was ist besser, Handzahnbürsten oder elektrische Zahnbürsten?

Das ist individuell. Es gibt Personen, welche mit einer Handzahnbürste und der richtigen Putztechnik ein sehr gutes Putzergebnis erzielen. Andere kommen mit einer elektrischen Zahnbürste viel besser zurecht und erreichen ein besseres Putzergebnis verglichen mit der Handzahnbürste. Es muss individuell ausgetestet werden.

Brauchen Spangenträger andere Zahnpflegeprodukte?

Es gibt spezielle Zahnbürsten und Zahnpflegeprodukte für Spangenträger. Diese sind sinnvoll, da die Mundhygiene durch die Spange erschwert wird. Häufig werden kieferorthopädische Apparaturen während der Pubertät getragen, einer Lebensphase, in der die Mundhygiene bei vielen einen niedrigeren Stellenwert einnimmt und die Ernährung häufig zuckerreich ist.

Gibt es einen optimalen Zeitabstand zwischen Essen und Zähneputzen?

Um das Kariesrisiko zu minimieren, sollte man idealerweise direkt nach dem Essen die Zähne reinigen. Es gibt eine Ausnahme bei Personen, welche starke Erosionen haben. Diese sollten vor Aufnahme säurehaltiger Nahrung, zum Beispiel säurehaltiger Früchte, die Zähne putzen und direkt nach dem Verzehr eine fluoridhaltige Mundspülung benutzen. Die Zähne sollten dann einige Stunden danach nochmals gereinigt werden. Da sich dadurch jedoch das Kariesrisiko erhöht, sollte die individuelle Situation von einer Fachperson evaluiert werden.

Gibt es Alternativen für Zahnputzmuffel, welche das Putzen ersetzen, zum Beispiel Zahnputzkaugummi oder Mundspülungen?

Die Zahnreinigung mit Bürste und Zahnpasta kann nichts ersetzen. Wenn man keine Möglichkeit hat, die Zähne zu reinigen, ist eine Mundspülung oder ein zahnfreundlicher Kaugummi sicher besser als gar nichts.

Rahel Czabala

«Um das Kariesrisiko zu minimieren, sollte man idealerweise direkt nach dem Essen die Zähne reinigen.»

Warum sollte man Zahnseide benutzen?

Die Zahnzwischenräume können mit der Zahnbürste nicht erreicht werden. Deshalb sollten hierfür Zahnseide oder Interdentalbürsten verwendet werden.

Und wozu braucht man einen Zungenschaber?

Einige Personen haben Zungenbelag, dieser kann mit so einem Schaber entfernt werden. Die Zunge bietet aufgrund ihrer Oberflächenbeschaffenheit viele Nischen für Bakterien, die zum Beispiel zu Mundgeruch führen können. Dies ist aber nicht bei jeder Person so, und es kommt auch auf das Ernährungsverhalten an und ob die Person raucht. ■

Autorin

Jasmin Weiss ist BSc BFH Ernährungsberaterin SVDE



Kurs für den Wiedereinstieg

Die optimale Basis für Ihren erfolgreichen Neustart ins Berufsleben



Kursinhalt und Zielpublikum

Innerhalb des Kurses wird Ihr vorhandenes Wissen aufgefrischt und auf den neusten Stand gebracht. Der Kurs richtet sich an Drogistinnen und Drogisten sowie Fachfrauen und Fachmänner Apotheke, welche wieder in ihren Beruf einsteigen und/oder ihr Wissen auffrischen und vertiefen wollen.

Unterrichtsform

Vorbereitung Selbststudium – online – jederzeit

Als Vorbereitung für den Vertiefungsblock steht Ihnen eine umfassende Basisdokumentation, bestehend aus drei A4-Büchern, zum Selbststudium zur Verfügung. Zudem haben Sie Zugriff auf den E-Learning-Kurs «Sachkenntnis Chemikalien im Detailhandel».

Vertiefung – Präsenz – Herbst 2024

Die Ausbildung besteht aus 4,5 Präsenztagen mit Kursunterlagen der Referenten.

Austragungsort

Frei's Schulen Luzern. Verkaufskoaching am Sonntag in der Hertenstein-Drogerie in Luzern.

Kurskosten

Die Kurskosten betragen insgesamt CHF 990.

- CHF 290 Anzahlung für Anmeldung, E-Learning und Selbststudium (keine Rückerstattung möglich)
- CHF 700 für Präsenztage

Punkte

14*~~2~~-Weiterbildungspunkte

Teilnehmerzahl

Minimum 12 / Maximum 25

Referenten

Raphael Bauz, Ramon Zürcher

Anmeldeschluss

Montag, 30. September 2024

Anmeldung

Anmeldung auf www.drogerie.ch oder über den nebenstehenden QR-Code.

Keine Anmeldung via Frei's Schulen möglich.



Ansprechperson

Domenika Bitterli, Tel. 032 328 50 46,
d.bitterli@drogistenverband.ch

Kursdaten

Theorie (Unterricht 10.00 – 17.00 Uhr):

Freitag, 18. Oktober 2024, Freitag, 25. Oktober 2024,
Freitag, 8. November 2024, Freitag, 15. November 2024

Praxis (10.00 – 14.00 Uhr): Sonntag, 17. November 2024



stock.adobe.com/Nadia

Süßgetränke und frittiertes Essen: Der westliche Ernährungsstil ist zwar lecker, fördert aber Entzündungen im Körper.

Stille Entzündungen und der Einfluss der Ernährung

In Teil zwei der Serie zu stillen Entzündungen geht es darum, welche Rolle Ernährung beim Entzündungsgeschehen spielt und wie sich die mediterrane Ernährung vom westlichen Ernährungsstil unterscheidet.

 Jasmin Weiss

Die chronische systemische Entzündung, im Folgenden stille Entzündung genannt, wird unter anderem durch einen westlichen Ernährungsstil, geringe physische Aktivität und Adipositas verursacht.¹ Der Einfluss der Ernährung auf das Entzündungsgeschehen im Körper ist komplex. Grob gesagt entsteht durch im Körper freigesetzte sowie durch die Nahrung aufgenommene Fettsäuren und die Vermehrung

des Fettgewebes eine Entzündung des Fettgewebes (siehe erster Artikel zu stillen Entzündungen im *Wirkstoff 5/2024*).¹

Einfluss der Ernährung

Das angeborene Immunsystem ist für die Expression verschiedener Entzündungsmediatoren verantwortlich. Ernährungs-



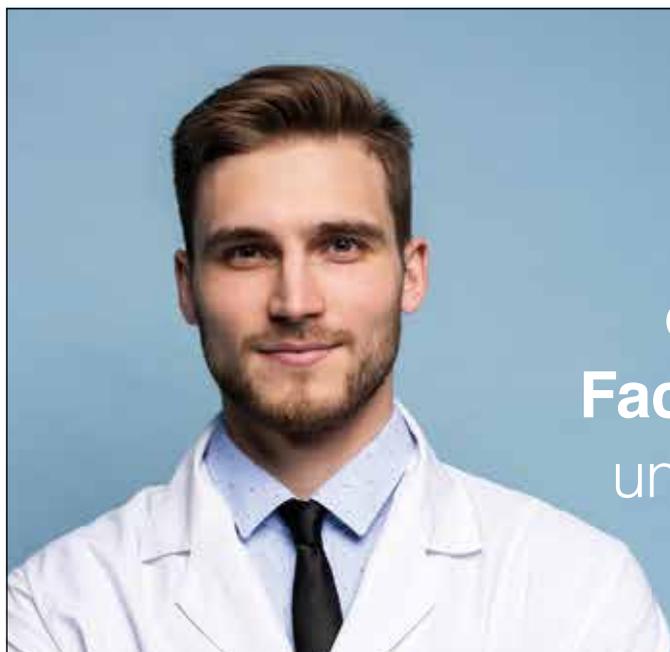
Westlicher Ernährungsstil vs. mediterrane Ernährung

Hohe Kalorienzufuhr und hohe Energiedichte	Adäquate Kalorienzufuhr und tiefe Energiedichte
Kalorienhaltige Getränke wie Süssgetränke und Fruchtsaft	Kalorienfreie Getränke wie Wasser, Tee
Hoher Anteil an stark verarbeiteten Lebensmitteln	Hoher Anteil unverarbeiteter, frischer Lebensmittel
Hohe Kohlenhydratzufuhr vor allem durch Zucker und Weissmehlprodukte	Tiefere Kohlenhydratzufuhr, Vollkornprodukte und Hülsenfrüchte
Tiefe Zufuhr an Nahrungsfasern durch Weissmehlprodukte	Hohe Zufuhr an Nahrungsfasern durch Nüsse, Hülsenfrüchte, Vollkornprodukte
Hoher Anteil tierischen Proteins, teilweise bedingt durch Überkonsum, zum Beispiel rotes Fleisch, Wurstwaren, fettreiche Milchprodukte, Eier	Hoher Anteil pflanzlichen Proteins, adäquater Konsum tierischen Proteins durch Geflügel, Fisch, Eier, fettarme Milchprodukte, tiefer Konsum roten Fleisches
Hohe Zufuhr von gesättigten Fetten und Transfettsäuren durch Frittiertes und Paniertes, fetthaltige Backwaren und Süssigkeiten, Wurstwaren	Hohe Zufuhr von ungesättigten Fetten und Omega-3 Fettsäuren durch Nüsse, Fisch, Oliven- und Rapsöl
Tiefer Gemüse- und Fruchtekonsum, dadurch tiefere Zufuhr an sekundären Pflanzenstoffen	Hoher Gemüse- und Fruchtekonsum, dadurch hohe Zufuhr an sekundären Pflanzenstoffen
Hohe Salzzufuhr	Adäquate Salzzufuhr, Einsatz von Gewürzen und Kräutern

Nicht abschliessende Liste

bedingte Faktoren beeinflussen diese Schaltstelle des Immunsystems.² Dazu gehören unter anderem eine überschüssige Kalorienzufuhr, aus Arachidonsäure gebildete Eicosanoide wie Leukotriene und Prostaglandine sowie gesättigte Fettsäuren.² Die Entzündungsreaktion besteht aus zwei Phasen: Die Reaktionsauslösung durch die oben beschriebenen Faktoren sowie die Auflösung. Für die Auflösung sind Substanzen, welche aus Omega-3 Fettsäuren gebildet werden, relevant.² Antioxidantien sowie einige Vitamine und Mineralstoffe können das Entzündungsgeschehen ebenfalls positiv beeinflussen.³

Solange beide Phasen ausgeglichen sind, besteht eine Homöostase. Wenn die Entzündungsreaktion zu stark ist oder die Auflösungsreaktion zu schwach, entsteht eine stille Entzündung.² Eine Studie konnte zeigen, dass eine Ernährung reich an entzündungsfördernden Substanzen mit höheren Konzentrationen gewisser Entzündungsmarker wie C-reaktives Protein



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

(CRP), Interleukin-6 (IL-6) und Resistin im Blut assoziiert ist.⁴

Mediterrane Ernährung wirkt sich positiv aus

Da Adipositas und mangelnde körperliche Aktivität eine Ursache der stillen Entzündung darstellen, können eine Normalisierung des Körpergewichts sowie eine Steigerung der körperlichen Aktivität sinnvoll sein. Die Studienlage zum Einfluss der Ernährung auf die stille Entzündung ist noch gering, was vor allem an der erschwerten Durchführbarkeit solcher Studien liegt.¹ Die erschwerte Durchführbarkeit solcher Studien liegt daran, dass der Mensch unter anderem mehrere Nährstoffe miteinander aufnimmt, welche sich untereinander beeinflussen können, oder Menschen nicht immer die gleiche Menge eines Nährstoffs konsumieren. Inwiefern sich der westliche Ernährungsstil, welcher eine stille Entzündung fördert, und die mediterrane Ernährung, welche sich positiv auf die stille Entzündung aus-

wirken kann, unterscheiden, zeigt die Aufstellung links auf Seite 36.^{1,3,5,6} Wenn von mediterraner Ernährung im gesundheitlichen Kontext gesprochen wird, ist nicht die heutige Ernährung südländischer Regionen mit viel Pizza, Pasta und Fleisch gemeint. Eigentlich bezieht man sich auf die Ernährung in den 1960er- und 1970er-Jahren in den Olivenproduktionsregionen in Italien und Griechenland. Fleisch stand da noch nicht täglich auf der Speisekarte – frisch zubereitete Mahlzeiten mit viel Gemüse, Vollkorngetreide und Olivenöl als primäre Fettquelle hingegen schon. ■



Das vollständige Literaturverzeichnis finden Sie hier:

📖 In Teil drei und vier der Artikelserie zu stillen Entzündungen erfahren Sie, welche Pflanzen gegen stille Entzündungen gewachsen sind und wie Phytotherapie unterstützend wirken kann.

Rheumatische Erkrankungen

Auch bei rheumatischen Erkrankungen wird seit Längerem auf den Einfluss entzündungsfördernder und entzündungshemmender Faktoren hingewiesen.³ Das Merkblatt der Schweizerischen Gesellschaft für Ernährung dazu finden Sie hier (QR-Code scannen):



Wirkstoff 5/2024
Leitartikel für den Fachartikel Selbstmedikation
Künstliche Intelligenz
Nähe am Puls der Mitglieder
Schutz vor Infektionsrisiken
Pflanzlicher Siropp bei Asthma

pharmaJournal
Schweizerische Apothekervereinigung
12000 Leserinnen und Leser

vitagate ag

Jetzt buchen!

Tamara Gygax-Freiburghaus
032 328 50 54, t.gygax@vitagate.ch
vitagate ag, Thomas-Wyttenbach-Strasse 2, 2502 Biel

Grundkurs «QSS Drogerie»

Kundinnen und Kunden, der Kantonsapotheker, die Lebensmittelinspektorin: Die Ansprüche an die Drogerie im Bereich Qualitätssicherung steigen. Dank dem QSS Drogerie-Handbuch haben Sie ein Instrument zur Verfügung, welches Ihnen die Umsetzung der Qualitätssicherungsnormen erleichtert. Bei diesem Grundkurs erfahren Sie, welche Punkte im Rahmen der Qualitätssicherung besonders wichtig sind und wie Sie zeitsparend ein praxisorientiertes und auf Ihre Drogerie abgestimmtes System erstellen.



stock.adobe.com/H_Ko

Zielpublikum

- Drogistinnen und Drogisten, die die Qualitätssicherung in ihrem Betrieb einführen
- Qualitätsverantwortliche Drogistinnen und Drogisten, die die Handhabung des Ordners QSS Drogerie lernen wollen

Referentinnen und Referenten

Elisabeth von Grünigen-Huber, Anita Finger Weber, Pascale Robinson, Philipp Locher

Schwerpunktthemen

- Aufbau und Systematik QSS Drogerie-Handbuch
- Prioritätensetzung bei der Umsetzung der QSS Drogerie-Richtlinien
- Anpassung von QSS-Dokumenten an die Bedürfnisse der eigenen Drogerie
- Die Drogerie optimal auf die Visitation des Kantonsapothekers oder der Kantonsapothekerin vorbereiten
- Tipps aus der Praxis für sensible Gebiete der Qualitätssicherung

Kursdatum: 8. November 2024

Kurszeit: 9.15 Uhr bis ca. 16.45 Uhr

Kursort: Höhere Fachschule für Drogistinnen und Drogisten, Rue de l'Évole 41, 2000 Neuchâtel

Kurskosten: Fr. 100.– (exkl. MWST und Verpflegung)

Anmeldeschluss: 28. Oktober 2024

Anmeldung: Via SDV-Webseite oder QR-Code! Nach dem Anmeldeschluss stellen wir Ihnen die Bestätigung inklusive der Detailinformationen und der Rechnung zu.



Obligatorische Fort- und Weiterbildung

Den Teilnehmenden werden 4 -Weiterbildungspunkte gutgeschrieben.



Neue Drogeriemitglieder

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

- **Sektion AG: Vitalis Drogerie, Muriel Maag, Zürichstrasse 2, 5634 Merenschwand**
- **Sektion SG/TG/AR/AI: APODRO Drogerie Wetzikon, Rüdros AG, Annina Hofer-Habisch, Kirchgasse 4, 8620 Wetzikon**
- **Sektion SR: Drogerie G. Mure SA, Faustine Adatte, Rue Pierre-Péquignat 29, 2950 Courgenay**

Einsprachen sind innert 14 Tagen zu richten an:
Schweizerischer Drogistenverband, Zentralvorstand,
Thomas-Wyttenbach-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

Wirkstoff wirkt in Ihrem Team!

Abonnieren Sie **Wirkstoff** für Ihre **Lernenden** und **Mitarbeitenden**!



Wirkstoff ist für alle Mitarbeitenden in SDV-Mitgliederbetrieben kostenlos und wird persönlich zugestellt.

Name Vorname

Adresse PLZ/Ort

Geburtstag E-Mail

Ich bin (bitte ankreuzen) Drogist/in Pharma-Assistent/in
 Apotheker/in

Ich arbeite derzeit in folgender Drogerie/Apotheke:

Für das Fachpersonal in allen übrigen Betrieben kostet *Wirkstoff* für ein Jahr (10 Ausgaben) 65 Franken inkl. Mehrwertsteuer.

Senden Sie den Talon an: vitagate ag, Abonnement *Wirkstoff*, Thomas-Wyttenbach-Strasse 2, 2502 Biel.
Selbstverständlich können Sie *Wirkstoff* auch per E-Mail abonnieren: vertrieb@vitagate.ch

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