

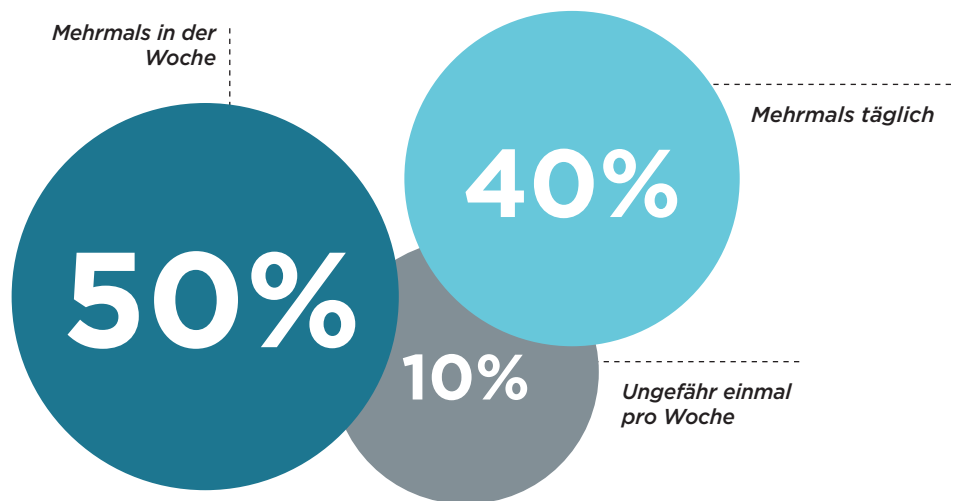
Das ist Ihre Meinung

Sie sind Teil des apothekenüblichen Sortiments und schon lange kein Nischenprodukt mehr: Nahrungsergänzungsmittel. Wie oft gehen sie über den HV? Wie sinnvoll sind die Produkte? Wir haben die **Experten** befragt: Sie.

Zumindest gefühlt findet regelmäßig ein Zeitungs- oder Zeitschriftenschnipsel seinen Weg in die Apotheke und nicht selten ist darauf irgendein Nahrungsergänzungsmittel (NEM) notiert, von dem man noch nie etwas gehört hat. Boomt der Markt mit NEM wirklich so sehr?

Über 94 Prozent der Befragten empfinden sowohl Sortiment als auch Werbemaßnahmen zu NEM als wachsendes Segment. Raus aus der Nische, rein in den Alltag: 76 Prozent bescheinigen NEM eine immer größere Bedeutung für das OTC-Geschäft, 78 Prozent erleben eine gesteigerte Kundennachfrage.

Wie oft geben Sie ein Nahrungsergänzungsmittel ab?



Alle Befragten gaben eine regelmäßige Abgabe an. Der Großteil hat dabei mehrmals die Woche mit NEM zu tun, viele aber auch mehrmals täglich.

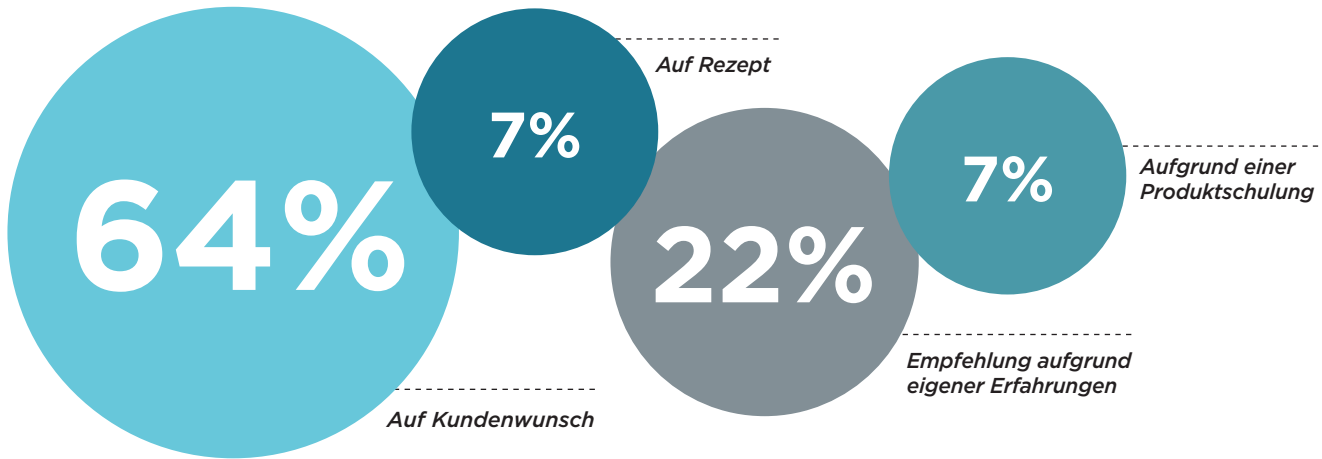
»Es gibt viele sinnvolle Nahrungsergänzungsmittel, ich empfehle gern **Zink** und **Vitamin D₃** zur Stärkung des Immunsystems.«

Sabrina Perleberg, PTA

»Es gibt viele Lebensumstände oder Grunderkrankungen, bei denen die Kunden von einer gezielten Zufuhr von Nahrungsergänzungsmitteln profitieren können, dieses Wissen haben die **geschulten** und dafür **sensibilisierten Fachkräfte** in der Apotheke.«

Cornelia Königstein, PTA

Warum geben Sie ein Nahrungsergänzungsmittel ab?



Der Verkauf erfolgt hauptsächlich auf Kundenwunsch. Weniger als zehn Prozent der Befragten gaben an, ein NEM aufgrund einer ärztlichen Empfehlung oder Verschreibung abzugeben.

Etwas über 20 Prozent unserer befragten Leser gaben an, dass sie ein NEM durchaus auch aufgrund eigener, positiver Erfahrungen empfehlen. Dazu passt, dass über 90 Prozent selbst Nahrungsergänzungsmittel einnehmen – über die Hälfte gele-

gentlich und fast 40 Prozent sogar regelmäßig. Doch mit dem Markt wächst auch der Beratungsaufwand – denn auch wenn Nahrungsergänzungsmittel rechtlich gesehen zu den Lebensmitteln zählen, gibt es neben mögli-

chen Wechselwirkungen mit Medikamenten noch einiges weitere zur korrekten Einnahme zu beachten. Doch in Supermarkt und Drogerie findet diese Beratung nicht statt, wie auch? Das Fachpersonal sind schließlich Sie. Auch die

befragten PTA sehen die Verantwortung bei der Apotheke vor Ort und sind wie immer bereit, Zeit und Mühe in Fort- und Weiterbildungen zu investieren, um letztlich ihre Kunden kompetent beraten zu können:

„Allerdings ist Nahrungsergänzungsmittel nicht gleich Nahrungsergänzungsmittel; es gibt auch „schwarze Schafe“ und die sollte man als gute PTA, Pharmazieingenieur oder Apotheker kennen. Bei dieser Findung sind **Weiterbildungen, Fachzeitschriften** usw. wichtig, denn der Patient sollte eine **qualifizierte und gut fundierte Beratung** erhalten.“

Renate Seidel, Dipl. Pharm. Ing. (FH) Apotheke Am Tor, Bad Lobenstein

„Ich bin der Meinung, dass **Nahrungsergänzungsmittel ausschließlich in Apotheken** vertrieben werden sollten, da sie durchaus **beratungsintensiv** sind.“

Julia, PTA

„**Beratung** ist hier das **A und O.**“

Melanie T. PTA