

Was ist in den Natur-Drogerien anders als bei den anderen?

Autor(en): **[s.n.]**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Gesundheitsnachrichten / A. Vogel**

Band (Jahr): **55 (1998)**

Heft 3: **Kreativität macht das Leben reicher : vom Sinn schöpferischen Tuns**

PDF erstellt am: **02.05.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-557808>

Nutzungsbedingungen

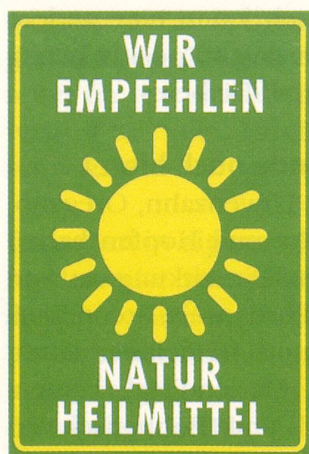
Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.



Toni Moser, der in diesem Jahr sein 20jähriges Geschäftsjubiläum feiert, entwickelte mit verschiedenen Berufskollegen das klare, «natürliche» Konzept der Natur-Drogerien. Heute gehört schon jede siebte Drogerie in der Schweiz zum «Club Natur-Drogerie».



Was ist in den Natur-Drogerien anders als bei den anderen?

Das Drogerien-Sterben geht um. In Konkurrenz zu Apotheken einerseits, Alternativ-, Reform- und Ökoläden andererseits, haben in den letzten 20 Jahren 356 Drogerien in der Schweiz den Kampf ums Überleben aufgegeben. Von den verbleibenden 844 haben einige ihr natürliches Kräuter-Gesicht verloren und sich, auf der Suche nach neuen Kunden, in Gemischtwarenanbieter verwandelt. Wenn die Parfüm- und Kosmetikabteilung grösser ist als der Heilmittelbereich, wenn neben der Babykleidung der Postkartenständer ins Wackeln gerät und der Käufer von Feuerwerkskörpern mit dem Käufer von Schnaps um einen Platz an der Theke drängelt – dann, so die Natur-Drogisten, muss gegengesteuert und ein klares Profil entwickelt werden. Die «Gesundheits-Nachrichten» sprachen in Rothenburg bei Luzern mit Toni Moser, dem «Erfinder» der Natur-Drogerie und Gründer des gleichnamigen Clubs.

Gesundheits-Nachrichten: Herr Moser, Sie sind nicht nur Präsident des Clubs Natur-Drogerie, sondern haben 1995 die ganze neue Richtung ins Leben gerufen.

Toni Moser: Ja, meiner Meinung nach musste mit der Drogerie als Gemischtwarenhandlung Schluss gemacht werden. Mein Ziel war und ist, den Drogisten wieder als eigentlichen Gesundheitsberater zu profilieren und den Hauptakzent im Angebot auf natürliche Produkte und Heilmethoden zu legen. Die Drogerie sollte wieder ein Fachgeschäft werden, mit kompetenter Beratung und individueller Bedienung.

Gesundheits-Nachrichten: Wie erfolgreich war Ihre Idee?

Toni Moser: Der Club hat heute 120 Mitglieder. Wenn man bedenkt, dass mit der Mitgliedschaft keine finanziellen Vorteile – beispielsweise im Einkauf – verbunden, sondern im Gegenteil verantwortliches Handeln, Beschränkung im Sortiment und zeitraubende Fortbildungsmassnahmen gefordert sind, kann ich mit einem gewissen Stolz sagen, dass wir sehr erfolgreich sind.

Gesundheits-Nachrichten: Wie viele andere Branchen stellen Sie in Ihrem Club das Wort «natürlich» sehr in den Vordergrund. Was darf der Kunde erwarten?

Toni Moser: Wir sehen täglich im Geschäft, dass immer mehr Kunden «natürliche» Ernährung, «natürliche» Heilmittel und «natürliche» Pflegeprodukte wünschen. Unsere Kunden dürfen erwarten, dass wir uns bemühen, wo immer möglich, natürliche, gesunde und ökologische Produkte anzubieten.

Gesundheits-Nachrichten: Der gemeinsame Slogan aller Natur-Drogerien lautet: «Wir empfehlen Naturheilmittel».

Toni Moser: Alle Natur-Drogisten haben sich darauf spezialisiert, die Verbraucher kompetent in Fragen der Gesundheit zu beraten. Das betrifft sowohl vorbeugende als auch akute Massnahmen. Wir wollen Anbieter und fachkundige Berater sein für Heilmittel auf dem Gebiet der Pflanzenheilkunde (Phytotherapie), auf dem Gebiet der Spagyrik, in der antroposophischen Medizin und in der Homöopathie. Da liegen unsere Schwerpunkte. Aber auch ein Kunde, der beispielsweise ein rezeptfreies, chemisch-synthetisches Schmerzmittel verlangt, wird bei uns genauso gut beraten und bedient.

Gesundheits-Nachrichten: Wie erreichen Sie, dass der Drogist und seine Mitarbeiter stets auf dem neuesten Wissensstand in Sachen Naturheilmittel sind?

Toni Moser: Das ist einer der wichtigsten Gründe, warum wir uns in einem Club zusammengefunden haben. Wir organisieren Fortbildungsprogramme, Schulungen und Vorträge rund um die verschiedensten Gesundheitsfragen. Ob es darum geht, vertiefte Kenntnisse über die komplementärmedizinischen Heilmittel im Indikationsbereich Husten zu erarbeiten oder ob wir uns über Massnahmen bei Blasen- und Prostatabeschwerden informieren, die gemeinsamen Programme bieten viel mehr Möglichkeiten, als wenn jeder Einzelne sich um solche Informationen bemühen müsste.

Gesundheits-Nachrichten: Ihre Mitglieder sind zur regelmässigen Weiterbildung verpflichtet. Welche Kriterien muss eine Natur-Drogerie sonst noch erfüllen?

Toni Moser: Sie muss mindestens die Hälfte ihres Umsatzes mit Heilmitteln und Reformprodukten erwirtschaften. Zum Kernsortiment, das 75 Prozent des Gesamtumsatzes ausmachen muss, gehören daneben auch möglichst natürliche Produkte für die Körperpflege und möglichst umweltgerechte Produkte zur Reinigung und Pflege von Sachen. Ob ausserdem noch Sanitätsartikel, Babyartikel, Tierfutter, Gesundheitsschuhe oder anderes angeboten werden, bleibt jedem Clubmitglied selbst überlassen.

Gesundheits-Nachrichten: Gibt es auch Dinge, die in einer Natur-Drogerie absolut unerwünscht sind?

Toni Moser: Ja, wir verpflichten uns, keine Raucherwaren und Spirituosen anzubieten, keine Scherzartikel und Computerspiele zu verkaufen. Auch Fotokopierer, Schlüsselservice und Wäsche – mit Ausnahme von Gesundheitswäsche – haben unserer Ansicht nach in einer Drogerie nichts zu suchen.

Gesundheits-Nachrichten: Herr Moser, wir danken Ihnen für die Information.

• IZR



In Natur-Drogerien wird das Image von Natürlichkeit, Gesundheit und Wohlbefinden nicht nur durch das gesamte Angebot geprägt, auch die Ladengestaltung setzt wichtige Akzente.