



Editorial

»Seit Anfang des Jahres ist in meiner Apotheke der Umsatz mit pflanzlichen Arzneimitteln drastisch zurückgegangen,« klagte vor kurzem ein Apotheker im Kollegenkreis. In den anderen Apotheken sah die Situation ähnlich aus. Das veränderte Kaufverhalten der Patienten kann nicht auf die vermeintlich zu geringe Wirksamkeit der Phytopharmaka zurückgeführt werden, denn inzwischen liegen die Ergebnisse umfangreicher Studien zur Wirkung einzelner Phytopharmaka vor. Außerdem investieren die Hersteller fortwährend in die Aufklärung pharmakologischer Wirkprinzipien. Arzneipflanzenforscher entschlüsseln noch heute regelmäßig neue Mechanismen. Das belegen aktuelle Erkenntnisse unter anderem zu Baldrian und Rotem Weinlaub.

Zahlreiche Phytopharmaka brauchen den Vergleich mit synthetischen Substanzen nicht zu scheuen. In etlichen Vergleichsstudien konnte das Präparat mit dem Pflanzenextrakt sich in seiner Wirkung durchaus mit von den Kassen bezahlten Arzneimitteln messen. Daher geben die Phytopharmaka-Hersteller den Kampf nicht auf und leisten weiterhin Überzeugungsarbeit, damit ihre Produkte bei bestimmten Indikationen auch in Zeiten der Sparmaßnahmen im Gesundheitswesen von den Ärzten auf einem Kassenrezept verordnet werden können. Denn das ist der Grund für den Umsatzeinbruch bei Phytopharmaka: Die Patienten müssen vieles selbst bezahlen.

Unabhängig von diesen Aktivitäten sind PTA und Apotheker gefordert, ihre Patienten im Beratungsgespräch vom Nutzen der Behandlung mit einem pflanzlichen Präparat zu überzeugen. Die Vorteile sind vielfältig. In einigen Fällen kann ein Phytopharmakon die



Erkrankungsdauer verkürzen, die Symptome lindern oder eine Dosisreduktion des synthetischen Arzneimittels ermöglichen. Die Mehrzahl der Patienten ist auf Ihr Fachwissen angewiesen, wenn es darum geht, zu entscheiden, ob die Selbstmedikation mit einem Phytopharmakon sinnvoll ist. Sie können ihre Kunden über die neuen Forschungsergebnisse informieren und geeignete Phytopharmaka empfehlen. Von Ihnen erwarten Kundinnen und Kunden eine kompetente und seriöse Information über die Möglichkeiten und Grenzen der phytotherapeutischen Behandlung. Die Heilpflanzenporträts dieser Beilage enthalten wichtige Informationen für Ihr Gespräch mit dem Kunden und sollen Ihre Beratungskompetenz stärken.

Viel Freude bei der Lektüre wünscht Ihnen

Annette van Gessel
Apothekerin für theoretische und praktische Ausbildung

Inhalt

ROTES WEINLAUB Blätter machen müde Beine munter.....	4
EFEU Vom Hochzeitsgeschenk zum Hustenmittel.....	6
ROSENWURZ Die Wurzel, die aus der Kälte kommt.....	8
INGWER Powerknolle aus Fernost.....	12
PASSIONSBLUME Eine Pflanze für mehr Gelassenheit.....	14
TEUFELSKRALLE Die Pflanze mit den Enterhaken.....	16
MELISSE Entspannung für Psyche und Bauch.....	18
ECHTER BALDRIAN Regt Katzen an und beruhigt Menschen.....	22
Impressum.....	23