

11/2008 13. MAI

Deutschland € 2,20
Österreich € 2,40 · Schweiz sfr 4,30



FÜR SIE

GEHIRN-JOGGING

Fitness für die grauen Zellen + **TEST:** Wie gut ist Ihr Gedächtnis?

ALLES ÜBER HAARE

Experten beantworten Ihre Fragen

MODE-SPECIAL

Designer-Looks im Wert von 10 000 Euro zu gewinnen

ENZYM-THERAPIE

Hilfe für den ganzen Körper

TABU-PAARE

„So einen kannst du doch nicht heiraten“

Schnell, knackig & exotisch

1 Wok, 22 Rezepte

Das Beste aus Asiens Küche



ZUKUNFT SCHON HEUTE Die Laireesse-Apotheek in Amsterdam wirkt wie ein futuristisches Panoramabild. Der Baumstamm in der Mitte des Raumes soll die Synthese von Hightech-Produkten und natürlichen Pflegemitteln unterstreichen



BEAUTYSHOP Apotheke

*Sie bieten mehr als Medikamente auf Rezept oder Halbpastillen:
Die neuen Apotheken sind Oasen für Schönheit und Wellness.
Immer mehr hochwertige Pflegeprodukte bekommt man nur dort*

Schwere dunkle Schränke mit Schubladen voller Medikamente, hinter dem Tresen eine freundliche Person in weißem Kittel, die unser Hustensaft-Rezept studiert: Das ist das Klischee der guten alten Apotheke. Man schleppte sich nur hin, wenn man krank war. Aber nicht, um etwas für Schönheit oder Entspannung zu tun.

Doch genau das bieten jetzt immer mehr Apotheken ihren Kunden. So auch Alexander Ehrmann, Besitzer der Saint Charles Apotheke in Wien: „Wir wollen nicht nur die Gesundheit, sondern auch das Wohlbefinden und Aussehen verbessern. Die Apotheke soll als lebendiger, sinnlicher Ort wahrgenommen werden.“ Deshalb gibt es hier nicht nur einen Apothekenbereich, sondern auch ein Bio-Restaurant und einen Naturkos-

metik-Shop. Mit zum Konzept gehört auch ein Öko-Bauernhof, auf dem Heilpflanzen angebaut werden. Natürlich findet man in Alexander Ehrmanns Apotheke auch das bewährte Programm von Antibiotika bis Zinksalbe. Aber inzwischen liegen die aus heimischen Pflanzen hergestellten Mittel bei den Kunden fast höher im Kurs. Bestseller derzeit: Kapseln mit Aminosäuren und L-Carnitin. ▶

ERFRISCHT

mit Kornblumen:
„Blütenwasser“ von
Sanoflore, 200 ml
ca. 10,50 Euro.

REGENERIERT mit
Thermalwasser:
„Biomedic“ von
La Roche-Posay,
30 ml ca. 27 Euro



LINDEN-APOTHEKE, LUDWIGSBURG Der Verkaufsraum ist hell, übersichtlich und modern gestaltet
SAINT CHARLES APOTHEKE, WIEN Die Symbiose von Alt und Neu plus Natur wird hier großgeschrieben

„Zwei Stück zum Frühstück, ein kleiner Espresso und eine halbe Stunde spazieren gehen – das ist ein echter Stoffwechsel-Booster“, sagt der Apotheker.

Im Kosmetik-Shop empfängt den Besucher eine Duftmelange aus Lavendel und Mandarine. Hier steht Bio-Beauty von Organic Pharmacy, Santa Verde und die haus-eigene Pflege-Serie Saint Cosmetics. Bei Bedarf kreiert im Shop der Kosmetik-Profi Daniel Matt auch individuelle Creme-Mixturen. Sein bestes Rezept, das man auch selbst anrühren kann: Blütenblätter von fünf unbehandel-

EDLE Ausstattung

ten Rosen, eine viertel Gurke, 50 ml Joghurt, alles pürieren. Das Ganze mit weißer Tonerde zu einer Paste vermengen und als Maske aufs Gesicht auftragen. Nach 10 Minuten abnehmen – und der Teint ist natürlich frisch.

Alexander Ehrmann erweitert derzeit sein Wohlfühl-Angebot sogar noch. Bald sind die Arbeiten zum „Hide-away“ abgeschlossen: ein kuscheliges Kosmetikversteck, das man über eine Art Hühnerleiter im Hinterhof erreicht. Ab Juni will er in diesem Mini-Spa Angebote vom Gesichtstreatment bis zur Massage anbieten, natürlich werden organische Pflegemittel eingesetzt. Das Wiener Konzept der Apotheken-Oase will Ehrmann auf Franchise-Basis auch in Deutschland einführen. Die Chancen hält er für gut: Um überleben zu können, reicht es Apothekern auch hierzulande längst nicht mehr, nur eine Medikamenten-Abgabestelle zu betreiben. Apothekerverbände schätzen, dass es in fünf Jahren rund 4000 Apotheken weniger geben wird.

„Nur wer aktiv einen Mehrwert bietet, überlebt diesen Wandel“, sagt Werner Schelken, Besitzer der Regenbogen-Apotheke in München. Sein Rezept, der Konkurrenz durch Online-Anbieter wie Doc Morris zu trotzen und die Kostenreduzierung im Gesundheitssektor zu überstehen: „Wir bieten Benefit-Leistungen wie individuelle Haut-Checks, die Feuchtigkeit und Lipidgehalt messen, um die passenden Wirkstoffe zu ermitteln.“ Bei zunehmenden Hautallergien und Unverträglichkeiten ein Angebot, das Kunden gern in Anspruch nehmen. „Die Dermokosmetik ist die Pflege-Zukunft – und auch meine“, sagt Schelken. Tatsächlich sind die Pioniere der dermatologischen Pflege wie Vichy, La Roche-Posay, Optolind, Frei, Eubos, Sebamed oder Eucerin ▶



PFLEGT durch Lipide: „Beruhigungs-Serum“ von Optolind, 30 ml ca. 25 Euro. **GLÄTTET** und aktiviert den Elastinabbau: „Liftactiv Pro Serum“ von Vichy, 30 ml ca. 30 Euro