



Feine Beine

Bei Venenerkrankungen wird Hilfe meist spät gesucht. Mit einer Aktion zum Thema kann die Apotheke darüber aufklären, wie das Fortschreiten der Krankheit verhindert oder hinausgezögert werden kann.

[von Gabi Kannamüller]

Jede fünfte Frau und jeder sechster Mann leiden der Deutschen Venen-Liga zufolge an einer chronischen Venenerkrankung. Diese große Zahl Betroffener verschafft der Aktion eine große Zielgruppe, darunter Männer wie Frauen, Junge (Vorbeugung!) wie Ältere, Schwangere und Sportler oder Urlauber (Venenbelastung bei lange Flügen).

Sortiment-- Zum Aktionsassortiment gehört zum einen die ganze Palette der Stütz- und Kompressionsstrümpfe/-strumpfhosen, in klassischen und modischen Farben und diversen (Spitzen-)Designs, ergänzt durch stützende Kniestrümpfe (für den Sport bzw. die Reise). Hier gilt es, die Kundinnen und Kunden ausführlich zu beraten und auch einmal Überzeugungsarbeit zu leisten, denn gerade an heißen Tagen ist es wichtig, den Blutfluss in den Venen zu unterstützen. Darüber hinaus von Bedeutung sind topische und systemische Venentherapeutika, nicht zu vergessen kühlende Gele und Selbstbräuner, die störende Besenreiser beim Strandbesuch überdecken.

Motto und Deko-- Beim Thema Venen geht es zwar vorrangig um die Gesundheit; doch spielt natürlich auch die Schönheit eine Rolle. Gerade Frauen legen Wert auf schöne Beine, weshalb die Aktion diesen Aspekt durchaus aufgreifen darf. Wer bekannte Sprichwörter für sein Aktionsmotto abwandelt, liegt immer richtig: „Wir machen Ihnen Beine!“, er-

gänzend der Hinweis: „Venenbeschwerden vorbeugen? Wir beraten Sie gerne!“. Die Schaufensterdeko setzt das Motto aufmerksamkeitsstark um. Dies kann durch ein Poster geschehen, das eine fröhliche Frau mit attraktiven (bestrumpften) Beinen zeigt, oder mittels einer schick gekleideten (ebenfalls Strümpfe tragenden) Schaufensterpuppe. Echte Hingucker sind folgende Dekos: fünf, sechs Puppenbeine in menschlicher Größe (über Fachhandel/Internet zu beziehen, ggf. auch Strumpfersteller ansprechen), die mit modischen Strümpfen verhüllt als Fächer das Schaufenster zieren. Motto: „Zeigen Sie Bein! Wir beraten Sie bei Venenproblemen“. Oder: eine Vielzahl modischer, flacher Schuhe paarweise im Schaufenster präsentieren (aufhängen oder auf einem Regal aufreihen, ggf. mit dem örtlichen Schuhgeschäft kooperieren). Motto: „Leichtfüßig durch den Sommer? Wir beraten Sie bei Venenproblemen“.

Events-- Bewegung spielt eine wichtige Rolle bei der Vorbeugung bzw. Therapie von Venenproblemen. Eine Aktion lässt sich deshalb hervorragend mit einschlägigen Angeboten verknüpfen. Beispiele dafür sind das Initiieren einer Nordic-Walking-Gruppe, der gemeinsame Besuch einer Kneipp-Anlage oder die Einladung zum fröhlichen Wassertreten/zur Aquagymnastik im Schwimmbad.

