

Glosse

Der Apotheker als Heilsverstärker

„Das Unternehmen Dr. Willmar Schwabe hat in den über 140 Jahren seines Bestehens eine weltweit führende Position in der Entwicklung und Herstellung pflanzlicher Arzneimittel (Phytopharmaka) erreicht“, so heißt es auf der Firmenhomepage.¹ Und wer eine solche Position hat, der möchte natürlich auch wissen, was den Verkaufserfolg ausmacht – und wie man ihn noch aufpeppen kann. Zumal, und ganz unter uns, die Studienergebnisse zu dem ein oder anderen Schwabe-Produkt nicht unbedingt überzeugend sind² – die Mittel sich aber trotzdem prima verkaufen.

Da wundert uns nicht, dass der Kräutermittelverkäufer aus Karlsruhe mal neugierig bei 210 Beschäftigten in Apotheken nachgehakt hat. Ihn interessierte brennend, ob sie womöglich auch dann Naturheilmittel an die Frau oder den Mann abgeben, wenn ein Wirkungsnachweis fehlt.³

Und siehe da, sie tun es. 2 von 100 Befragten machen das „sehr häufig“, 20 von 100 „häufig“ – jede fünfte Apothekenfachkraft also. Fast die Hälfte der Befragten gibt solche Präparate „manchmal“ ab. Und magere 7 von 100 Apothekenmitarbeitern beteuern, dass sie „nie“ auf Mittel ohne Wirkungsnachweis zurückgreifen.

Nehmen wir mal an, dass die Antworten ehrlich waren, da fragt man sich doch: Sind die 7 Prozent etwa ignorant? Wissen die nichts von der Placebowirkung und wie angewiesen die auf so genannte emotionale Wirkverstärker ist – etwa auf weiße Kittel hinterm Apothekentresen?

Wer mal beim richtigen Experten mit Professorentitel anfragt, der erfährt, Placebo-Effekte seien „wirksame, steuerbare und hoch interaktive Phänomene.“ Und wenn dem so ist, kann man das doch nützlich finden ... und als Unternehmer nebenbei ein bisschen davon profitieren.

Mit der Wirksamkeit⁴ von Arzneistoffen hat das alles nichts zu tun. Wozu auch? Hier geht es um die Suggestivkräfte des Personals. Wäre doch praktisch, wenn die Apothekenmitarbeiterinnen noch gezielter auf Placebowirkungen statt auf Wirksamkeit setzen.

Wer in der Apotheke Kunden bedient – findet der Geschäftsführer der Firma Schwabe – der sollte sich bei Arzneimitteln, die Mann und Frau aus eigener Tasche bezahlen, „nicht nur als Berater, sondern als Heilsverstärker verstehen“. Und daraus folgt doch ganz logisch, dass es an der richtigen Fortbildung fehlt. In Bezug auf Placebo-Antworten bräuchten Apotheker und ihre Angestellten „tiefergehende Kenntnisse der Placeboforschung und praktischer Methoden der Heilsverstärkung“.

Vielleicht lässt sich die Heilsverstärkung ja dermaßen verstärken, dass bald wirkstofffreie Placebos das Sortiment der Apotheken beherrschen – am besten zu Placebopreisen.

1 www.schwabe.de/ueber-schwabe/wir-ueber-uns/dr-willmar-schwabe

2 GPSP 6/2006, S. 5; 1/2012, S. 16; 3/2013, S. 28

3 Alle Zitate [www.apotheke-adhoc.de/nachrichten/nachricht-detail/otc-markt-schwabe-studie-empfehlung-auch-ohne-wirkungsnachweis/?tx_ttnews\[sViewPointer\]=2](http://www.apotheke-adhoc.de/nachrichten/nachricht-detail/otc-markt-schwabe-studie-empfehlung-auch-ohne-wirkungsnachweis/?tx_ttnews[sViewPointer]=2)

4 Bei Arzneimitteln geht es um den Wirksamkeitsnachweis. Eine irgendwie geartete Wirkung hat auch ein Spaziergang, eine Tasse Kakao oder eine Buchlektüre.

Gehalt am Enzym Betaglukosidase haben, etwa das Innere von Aprikosenkernen, riskiert eine Blausäurevergiftung.⁷ Die Gefährdung nimmt zu, wenn – wie bisweilen empfohlen – gleichzeitig hoch dosiert Vitamin C eingenommen wird: Unser Körper kann sich normalerweise selbst ausreichend entgiften und so auch geringe Mengen Blausäure ausscheiden. Zu viel Vitamin C behindert diesen Schutzmechanismus.³

Bisweilen wird sogar behauptet, dass sich Amygdalin nicht mit konventionellen Krebstherapien verträgt. Auch das ist eine gefährliche Botschaft, weil Kranke dadurch möglicherweise auf gesicherte wirksame Krebstherapien verzichten.⁵

Das BfArM stuft Amygdalin als bedenklichen Arzneistoff ein. Es darf deshalb nicht in Apotheken verkauft werden, selbst wenn es eine ärztliche Verordnung gibt.⁵ Anbieter umgehen dieses Verkaufsverbot, indem sie Amygdalin – oft fälschlich als Vitamin B17 bezeichnet (siehe Kasten S. 17) – als Nahrungsergänzungsmittel vermarkten. Es wird auch in einigen Arzt- oder Heilpraktikerpraxen im Rahmen alternativer Krebstherapien angeboten.

Verfechter der Amygdalin-Krebstherapie stiften zudem Verwirrung mit Verschwörungstheorien. Das ist für solche Quacksalberangebote typisch (GPSP 6/2006, S. 6). Behauptet wird: Das aus der Natur stammende „Vitamin“ sei für die „pharmazeutischen Kartelle“ uninteressant, da es nicht patentierbar sei. Das medizinische Establishment unterdrücke daher Informationen zum Nutzen von Amygdalin.³ Angesichts der bedenklichen Risiken von Amygdalin und der international gut dokumentierten Negativergebnisse ist dies eine gefährliche Irreführung.

Wir warnen dringend vor angeblichen Krebstherapien mit Amygdalin und Abkömmlingen wie Laetrile. Derartige Quacksalberei ist gefährlich.

1 Das Kaliumsalz der Blausäure, das Kaliumcyanid (oder Zyankali genannt), ist vor allem durch Krimis als Gift bekannt.

2 FDA (2004) Pressemitteilung vom 22. Juni

3 arznei-telegramm® (2014) Nr. 45 S. 99

4 Milazzo S u.a. (2011) Laetrile treatment for cancer. Cochrane Database of Systematic Reviews, Stand Sept. 2011

5 Lilienthal N (2014) Bull. zur Arzneimittelsicherheit Nr. 3, S. 7-13 www.a-turl.de/?k=elgw

6 arznei-telegramm® (1978); Nr. 4 S. 42 und Nr. 11 S. 100

7 AkdÄ (2014) Dtsch. Arztebl. 50 S. A2240