

GERADE ZU SCHULBEGINN

Sensibel sein beim Thema Laus

Der Schulbeginn konfrontiert Eltern oftmals mit einem Problem, das mit der aktuellen Bildungsmisere nichts zu tun hat: Ihre Kinder haben Läuse! Apotheken können sich in dieser Situation als Problemlöser profilieren – mit den richtigen Produkten, umfassenden Tipps und nicht zuletzt damit, dass sie ihren Kunden eine Beratungsbrücke bauen.

➔ Die Laus lebt längst unter uns. Dies zumindest ist ein Fazit der renommierten Frankfurter Allgemeine Zeitung in ihrem Netz-Auftritt FAZ.NET. Darin erfuhren die Leser übrigens auch, wo sie Rat und Hilfe bekommen: „Wenigstens einmal im Jahr müssen sich Eltern in den Apotheken aufrüsten, um gegen die umtriebigen Parasiten ins Feld zu ziehen.“ Offensive Berichte wie diese – die Süddeutsche Zeitung beispielsweise widmete der Kopflaus gar ein eigenes Dos-

Zwar treten Kopfläuse zu jeder Jahreszeit auf; häufig jedoch bringen Kinder sie aus dem Urlaub mit in Kindergarten und Schule. Schätzungen sprechen von einer Million „Läusefällen“ jährlich in Deutschland, in den Industrieländern sollen immerhin ein bis drei Prozent der Bevölkerung Kopfläuse haben. Die Tatsache, dass die Laus sich über Kopf-zu-Kopf-Kontakt sehr rasch von einem Wirt zum anderen fortbewegt, fordert deshalb die erhöhte Aufmerksamkeit der Eltern.

Gezielt Beratungsimpulse setzen

Nun ist *Pediculus humanus capitis* an sich harmlos: Sie überträgt keine Krankheiten und lässt sich auch relativ einfach und nachhaltig beseitigen. Die Kopflaus hat vielmehr vor allem ein Imageproblem: Seit jeher wird sie mit mangelnder Hygiene, gar mit Verwahrlosung in Zusammenhang gebracht. Genau diese Gerüchte machen es Betroffenen so schwer, offen über ihr Problem zu sprechen und es gezielt anzugehen.

Eine Apotheke, die Beratungsimpulse setzt, erleichtert den Eltern den Einstieg ins Gespräch. Dies kann durch eine Schaufensterdeko geschehen, die z. B. auch im Rahmen des Schulanfangs auf Läuse hinweist, über Handzettel, Plakate, die individuelle Kundenzeitschrift, aber auch im persönlichen Gespräch.

Tipps ergänzen die Produktempfehlung

Müssen sich die Eltern der Diagnose Pedikulose stellen, ist vor allem ihre Hartnäckigkeit gefragt. Denn die Laus braucht eine regelmäßige Blutmahlzeit und tut deshalb alles, um Kontakt zur Kopfhaut zu halten. Normale Shampoos reichen

nicht aus, um die Läuse (und Nissen) zu beseitigen, nötig sind vielmehr spezielle Produkte auf chemischer sowie pflanzlicher Basis bzw. mit physikalischer Wirkung. Abhängig von den Bedürfnissen und Vorlieben der Kunden kann das Apothekenteam die Produktempfehlung individuell ausrichten. Zur Verfügung stehen:

- chemische Pedikulozide: Pyrethrum, Allethrin, Permethrin
- pflanzliche Pedikulozide: Kokosöl, Neem-, Teebaum-, Lavendel- oder Ylang-Ylang-Öl
- physikalisch wirkende Produkte mit Silikonölen
- Zusatzempfehlungen: Nissenkamm, Conditioner zur Haarentwirrung

Ob das gewählte Produkt auch wirkt, hängt übrigens ganz davon ab, ob es richtig angewendet wird. Experten weisen darauf hin, dass immer wieder Fehler bei der Behandlung gemacht werden und der gewünschte Effekt deshalb ausbleibt. Hier ist das Apothekenteam gefordert: Die Eltern sollten nicht nur erfahren, dass Läuse ihre Kinder keineswegs stigmatisieren; das Team sollte ihnen auch grundlegende Hinweise zur richtigen Behandlung geben.

Und es sollte die Beratung mit praktischen Tipps abrunden – etwa zur Anwendung eines Läusekamms oder zur Behandlung von Kissen oder Kuschtieren (bei hohen Temperaturen waschen oder, ist dies nicht möglich, in einem gut verschlossenen Plastiksack drei Wochen stehen lassen). +

Gabi Kannamüller |

Kontakt: am-redaktion@springer-gup.de



Infos aus dem Netz

Wir unterstützen Sie in der Kundenberatung rund um „Kopfläuse“ mit einem eigens erarbeiteten Handzettel – per Download im Internet unter www.apotheke-und-marketing-de/extras.

sier – tragen dazu bei, den Läusebefall aus dem Tabubereich zu holen und Eltern für eine entsprechende Behandlung (und den Apothekenbesuch) zu sensibilisieren.