

Zeitschrift: Puls : Monatsheft der Gruppen IMPULS + Ce Be eF
Band: 24 (1982)
Heft: 5: Medizin : Chance oder Verderb?

Inhaltsverzeichnis

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 23.11.2024

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

INHALT

BRIEF AN DEN LESER	1
LESERECHO	2
THEMA: MEDIZIN – CHANCE ODER VERDERB?	6
PULS AKTUELL	30
IMPULS INTERN	32
CEBEEF-NEUIGKEITEN	33
REGIONALGRUPPEN	38
FERIEN-TREFFEN-TAGUNGEN	39
KONTAKTECKLEIN	41

Titelbild: aus dem organ des CKUS

Illustrationen: aus

- Die Frau als Hausärztin, Dresden, 1901
- Praktischer Hausschatz der Heilkunde, Berlin
- Platen, Die Neue Heilmethode, Leipzig, 1896
- SANDOZ-bulletin 45/1978

Montage: Hans Witschi und Wolfgang Suttner

Facts aus dem gesundheitswesen

Ärzte von pharmaindustrie manipuliert

Den grössten teil an information über arzneimittel erhält ein arzt von der pharmaindustrie bzw. von der von ihr bezahlten forschung. Natürlich will jeder konzern (Ciba, Sandoz, Bayer...) seine produkte verkaufen. Somit wird der arzt nicht objektiv informiert, da diese information in erster linie auf eine absatzförderung ausgerichtet ist.

Ärzteberater, die im auftrag der pharmakonzerne die ärzte «besuchen», haben den grössten einfluss auf das verschreibungsverhalten eines arztes:

Auf die frage, was beim ersten kontakt mit einem neuen präparatsnamen für sie die grösste rolle spiele, antworteten 46 % aller bundesdeutschen ärzte: der ärzteberater, und 8 %: das muster. Dementsprechend sieht auch die ausbildung eines solchen ärzteberaters aus: zum kleineren teil besteht sie aus medizinischem fachwissen. Das verkaufstraining ist den meisten firmen viel wichtiger!

(vgl. Soziale Medizin 1/1982)