

# A. Vogel-Heilmittel in Indien

Autor(en): **[s.n.]**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Gesundheitsnachrichten / A. Vogel**

Band (Jahr): **59 (2002)**

Heft 7-8: **Milch : Pro und Kontra**

PDF erstellt am: **08.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-557968>

## **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

## **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

# A. Vogel-Heilmittel in Indien

**Zur A. Vogel-Gruppe gehören heute Tochter- und Partnergesellschaften in 23 Ländern. Wie die A. Vogel-Philosophie und -Heilmittel nach Indien gelangten und wie aus schwierigen Anfängen ein prosperierender Betrieb entstand, schildert Frau Dr. Nalini Batra, Direktorin der «Holistic Remedies PVT. LTD.», im folgenden Beitrag. Dr. Batra wird übrigens anlässlich der GN-Leserreise nach Kerala extra nach Südindien reisen, um einen Vortrag zu halten.**

Da ich selbst ganzheitliche Ärztin bin, glaube ich, dass kein Arzt in Bezug auf die Arzneimittelqualität Kompromisse eingehen darf. Obwohl es in Indien viele entsprechende Betriebe gibt, wollten wir wegen der ausgezeichneten Qualität und der besseren Technologie Kontakte mit der Schweiz knüpfen, die ja nicht nur wegen der Uhren, des Käses und der Schokolade weltberühmt ist, sondern auch wegen ihrer pharmazeutischen Produkte.

Als ich einmal in Frankreich, in Lyon, eingeladen war, einen wissenschaftlichen Vortrag zum Thema «Frauen und Homöopathie» zu halten, lernte ich die Produkte der Firma Bioforce kennen und war gleich von den Prinzipien Alfred Vogels begeistert.

## Wo Familiensinn geschätzt wird

Wir haben in Indien eine fast 2000 Jahre alte Kultur auf dem Gebiet der Arzneipflanzen, und sie passt sehr gut zum Gedankengut Alfred Vogels hinsichtlich der Nutzung der Gaben der Natur zu medizinischen Zwecken. Ich war also sehr beeindruckt und schrieb an Bioforce, dass ich an einer Zusammenarbeit interessiert sei.

Zu unserer Verabredung in Roggwil nahmen wir unsere beiden Kinder mit. Während der Verhandlungen schlief der vierjährige Pranav in meinen Armen ein, der siebenjährige Akshay beschäftigte sich mit seinen Spielsachen. Als wir schliesslich ein Abkommen zur

Zusammenarbeit unterzeichneten, fügten die Bioforce-Verantwortlichen hinzu, dass sie zunächst skeptisch gewesen seien, weil wir zwar Ärzte seien, aber keinen kaufmännischen und geschäftlichen Hintergrund aufzuweisen hätten, sie hätten uns aber gleich gemocht, weil wir die Kinder mitgebracht hätten.

## Das erste Treffen

Meine erste persönliche Begegnung mit Alfred Vogel fand 1988 statt, anlässlich des 25-jährigen Bestehens der Bioforce. Ich war sehr beeindruckt von seiner Einfachheit, seiner Energie und seinem Wissen. Ich erfuhr, dass er schon früher einmal in Indien gewesen war und viel über die indische Kultur wusste. Wir luden ihn ein, noch einmal nach Indien zu kommen – leider kam diese Reise nie zustande. Zu meiner Freude lernte ich während dieses Besuches auch Denise Vogel kennen, und ich traf Alfred Vogel noch mehrere Male. Die Ratschläge, die ich von ihm bekam, haben mir sowohl in meiner Praxis als auch in geschäftlicher Hinsicht enorm geholfen.

Bei unserem nächsten Schweizbesuch sahen wir die Familie Vogel wieder und verbrachten einen schönen Nachmittag und Abend in ihrem Haus. Die Kinder durften im Pool baden, wo sie eine Menge Lärm machten, und später sangen sie indische Lieder für die Gastgeber. Vogel zeigte mir auch den Ginkgo-Baum, den er im Garten gepflanzt hatte, und berichtete von den arzneilichen Möglichkei-

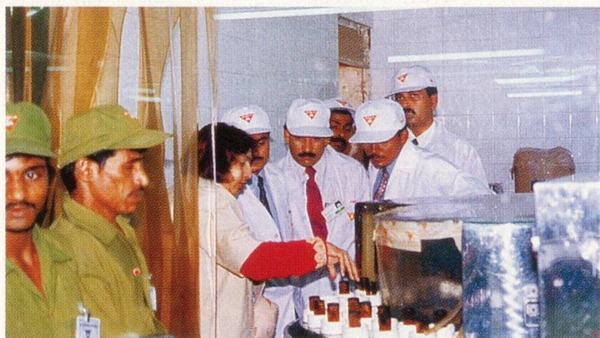


Die Ehepaare Dr. Batra und Vogel bei einem Essen zum 25-jährigen Bestehen der Bioforce.

ten der Pflanze. Er zeigte auch grosses Interesse an den Fortschritten der «Holistic Remedies» und gab wertvolle Anregungen. Ich werde Alfred Vogel immer dankbar sein, dass er mich persönlich und durch seine Bücher so vieles gelehrt hat.

### Vom Importeur zum Hersteller

Zu dieser Zeit importierten wir homöopathische A. Vogel-Produkte und vertrieben sie in ganz Indien. Doch als der Kurs der Rupie immer stärker sank und der des Frankens immer höher stieg, wurde die Situation auf dem indischen Markt äusserst schwierig. Deshalb beschlossen wir, mit der Hilfe von Bioforce die Arzneien selbst in Indien herstellen zu lassen.



Die Devise der Ärztin, die zur erfolgreichen Unternehmerin wurde, heisst: «Zum Leben gehört beides: Erfolg und Misserfolg.»

Da ich aus einer Arztfamilie komme und selbst Ärztin bin, fehlten mir jegliche kaufmännische Kenntnisse. In der Ausbildung hatten wir zwar die Herstellungsmethoden kennengelernt, aber ich verstand weder etwas von Maschinen noch von Qualitätskontrollen. Freundlicherweise lud mich die Bioforce-Geschäftsleitung zu einem «Training» nach Roggwil ein. Da es unmöglich war, all die teuren Maschinen und Laborgeräte anzuschaffen, wurden mir die einfachsten Untersuchungsmethoden gezeigt.

In unserem Land gibt es etwa 200 Firmen, welche homöopathische Mittel herstellen, einige sind schon 75 oder gar 100 Jahre fest im Markt verankert, und deshalb war es schwer, mit ihnen in Wettbewerb zu treten. Ich musste viel lernen und sehr hart arbeiten. Im Mar-

keting gibt es ein Sprichwort: «Alles, was schiefgehen kann, geht schief.» Mir ging es so. Alles, was bei der Herstellung, dem Verkauf, dem Marketing, im Finanz- und Verwaltungsbereich fehl schlagen konnte, schlug fehl. Ich war total enttäuscht und beschloss, meine Firma zu schliessen. Doch die Leute von der Bioforce ermutigten mich, nicht aufzugeben, an eine bessere Zukunft zu glauben und sicherten mir ihre Unterstützung zu. Dann las ich ein Sprichwort, das folgendermassen lautet: «Einen neuen Anfang gibt es nicht nur zu Beginn des Jahres. An jedem neuen Morgen haben wir die Chance, von vorn zu beginnen und die Dinge in die richtige Bahn zu lenken.»

### Ein starkes Band

Ich beschloss, die Herausforderung anzunehmen und weiterhin meine Firma zu managen. Um mich dieser Aufgabe ganz widmen zu können, gab ich meine gutgehende Arztpraxis auf und widmete meine gesamte Zeit, Arbeitskraft und Aufmerksamkeit der Firma. Langsam aber sicher bekam ich alles unter Kontrolle, und die Firma, die am Rande des Ruins stand, schrieb schwarze Zahlen, und ist heute die Nummer Zwei in Indien.

Während dieser Aufbauperiode besuchten uns Bioforce-Fachleute in Indien und halfen uns mit wertvollen Ratschlägen. Heute ist mein Betrieb erfolgreich, und meine Verbindung zur A. Vogel-Familie und zur Bioforce ist so stark, dass sie durch nichts erschüttert werden kann. •

Dr. Nalini Batra

(übersetzt aus dem Englischen von IZR)



Im März vergangenen Jahres besuchte Denise Vogel die Produktionsfirma von Dr. Nalini Batra, die vor allem homöopathische Mittel herstellt.