



Kind und Karriere fordern Mütter mehr als Väter.

Mutterschaft als Karriere-Killer

Der Diversity-Index der Hochschule Luzern zeigt: Väter machen Karriere – Mütter auch 2017 noch kaum. **Charlotte Jacquemart**

«Noch 962 Jahre bis zur Gleichstellung» titelte die «NZZ am Sonntag» 2006. Die neuste Erhebung des Diversity-Indexes der Hochschule Luzern weist nicht darauf hin, dass es schneller vorwärtsgeht als prophezeit. Der Frauenanteil in den Geschäftsleitungen der untersuchten Grossunternehmen kommt im Schnitt nicht über 10% hinaus. Noch besorgniserregender: Wenn es Frauen an die Spitze schaffen, dann meist ohne Kinder – im Gegensatz zu Männern. Nur ein Viertel der Frauen in den Geschäftsleitungen haben Kinder. Unter den Männern hingegen ist es über die Hälfte (siehe Grafik).

Projektleiterin Anina Hille, Dozentin am Institut für Finanzdienstleistungen der Hochschule Luzern, sagt: «Bei Jobs ohne Führungsfunktion ist die Situation noch ähnlich. Der Mütteranteil nimmt aber sprunghaft ab mit höherer Hierarchiestufe.» Ihre Kolleginnen Yvonne Seiler Zimmermann und Gabrielle Wanzendri – beide sind am Projekt beteiligt – vermuten, dass der Frauenverlust in den Chefetagen durch die Mutterschaft verursacht wird.

«Aufgrund der Umfrageergebnisse müssen wir annehmen, dass die Firmen nach wie vor einen beachtlichen Frauenanteil durch die Mutterschaft verlieren», sagt Hille. Ein Jahr nach einer Mutterschaft arbeiten im Schnitt nur noch 57% der Frauen im gleichen Unternehmen. Die Mehrheit der Rückkehrerinnen

arbeitet also auch nach einem Jahr noch. Seiler kommentiert: «Es scheint, dass Frauen noch immer vor der Wahl stehen: Familie oder Karriere.» Besonders enttäuschend ist dies, weil verschiedene Firmen in den letzten Jahren viel in die Vereinbarkeit von Karriere und Familie gesteckt haben.

Der Diversity-Index der Hochschule Luzern zeichnet jene Firmen aus, die Diversität besonders fördern. An der Spitze stehen im neusten Ranking die Credit Suisse, Axa Winterthur, das Paul Scherrer-Institut, Ikea und Skyguide.

Andy Keel, Gründer von Teilzeitkarriere.com, ist nicht überrascht vom Befund aus Luzern. Für ihn sind flexible Arbeitszeitmodelle der Schlüssel, um Frauen nach der Schwangerschaft zurück ins Business zu holen. Denn nur eine von fünf Müttern arbeitet nach dem Mutterschaftsurlaub wieder Vollzeit. «Es gibt nun aber fast keine Grossunternehmung, die Teilzeitkräfte in der obersten Führungsetage beziehungsweise in der Konzernleitung hat. Die Axa Winterthur ist seit vielen Jahren eine Ausnahme.»

Keel publiziert nächste Woche die neuste Liste mit den besten Teilzeit-Arbeitgebern. An der Spitze stehen Detailhändler und Spitäler. Teilzeitarbeit könne aber gleichzeitig zur Falle werden, glaubt Keel. Die Luzerner Autorinnen sehen das ähnlich. Ein oft angeführtes Argument in diesem Zusammenhang sei, dass eine Führungsfunktion und Teilzeitarbeit miteinander inkompatibel seien. Hille: «Und weil für Mütter eine höhere Wahrscheinlichkeit besteht, kein Vollzeitpensum anzunehmen, werden Mütter entsprechend weniger für die Übernahme von Führungspositionen in Betracht gezogen.»

Pascal Scheiwiller, Chef des Laufbahnberaters von Rundstedt Schweiz, weiss aus langjähriger Erfahrung, dass Teilzeit in der Führungsetage ein Türöffner für Mütter wäre. Grundsätzlich liege es im Trend, Stellen mit 80 bis 100% auszusprechen, sagt Scheiwiller. «Wie sie letztlich besetzt werden, weiss niemand.» Selbst wenn Vorurteile im Kopf nicht mehr existierten; der Bauch brauche eben länger.

Keel hat den Eindruck, dass Diversität und Frauenförderung die wenigsten Firmen wirklich interessierten. «Führungsetagen sind immer noch boys' clubs. Als Vater wird man nie hinterfragt. Keiner fragt bei der Bewerbung, wer sich um den Nachwuchs kümmert, wenn auf dem Lebenslauf drei Kinder stehen.»

Wie Roche sich gegen Nachahmer wehrt

Die umsatzstarken Roche-Produkte locken Wettbewerber an

Der Konzern hat eine Reihe von Strategien vorbereitet, um Nachahmer nicht ins Geschäft kommen zu lassen.

Birgit Voigt

Die Prognosen sind eindrücklich: 70 Mrd. \$ könnten die Länder der EU und der USA in den nächsten sieben Jahren einsparen, wenn statt der teuren, biologischen Medikamente Nachahmerprodukte – sogenannte Biosimilars – zum Einsatz kommen. 2017 gilt als ein Schlüsseljahr für diese Voraussagen, die die Investmentbank Morgan Stanley und auch das Marktforschungsunternehmen IMS Health im letzten Jahr machten. Denn jetzt kommen immer mehr Kopien an den Start.

Einige davon visieren die grossen Umsatzträger von Roche an. Der Basler Multi hat letzte Woche starke Zahlen für 2016 vorgelegt: 9,7 Mrd. Fr. Gewinn bei 50,6 Mrd. Fr. Umsatz. Auch für 2017 zeigt sich Roche-Chef Severin Schwan zuversichtlich, obwohl theoretisch mit fast 20 Mrd. Fr. die Hälfte des Umsatzes der Pharmadivision auf dem Spiel steht.

Für die Bestseller Mabthera und Herceptin mit 7,3 Mrd. Fr. beziehungsweise 6,8 Mrd. Fr. Umsatz stehen in Europa dieses Jahr erste Kopien zur Verfügung. Und eine Reihe von grossen Pharmafirmen arbeitet noch an ihren Kandidaten. Wie will Roche die möglichen Umsatzeinbußen ab-

wehren? Der wichtigste Trumpf: Roche hat eine Reihe neuer Produkte schon in den Markt eingeführt, die grosses Wachstumspotenzial aufweisen (siehe Grafik). Darüber hinaus haben die Basler ein ganzes Arsenal an Strategien ausgearbeitet, um die Lebensdauer der profitablen Klassiker zu verlängern.

Der Grund für den Verteidigungskampf ist klar: Diese Medikamente sind besonders lukrativ. Die Kosten für Entwicklung und Markteinführung sind längst eingespielt, der Aufwand für die Produktion dank grossen Mengen tief, die Preise über die Jahre auf Spitzenniveaus erhöht. Die Bestseller haben deshalb enorm hohe Gewinnmargen, die der Konzern so gut wie möglich verteidigen will.

Vielfältige Verteidigung

Lehrbuchmässig hat Roche die Bereiche abgearbeitet: Auf Patientenseite wurde beispielsweise die Form der Verabreichung verbessert. Dann setzt das Unternehmen auf Kombinationstherapien mit drei, vier Wirkstoffen. Die alten Produkte bilden das Fundament. Der Ersatz dieser Basis durch ein Nachahmerprodukt kann nur nach langwierigen, teuren Studien erfolgen. Als nächstes Pfeil im Köcher wird Roche laut Branchenkennern die Preise bei grossen Abnehmern so weit senken, dass der Wechsel auf Konkurrenzprodukte unattraktiv wird. Roche schützt damit das eigene Volumen und hindert den

Konkurrenten daran, seine Produktion auszuweiten.

Darüber hinaus besteht die branchenweit exzessiv angewendete Möglichkeit, Klage wegen Patentverletzung einzureichen und so den Markteintritt des Wettbewerbers zu verzögern.

Diese Abwehrmassnahmen werden das Vorrücken der Kopien ebenso verlangsamen wie die unterschiedlichsten Rahmenbedingungen in den Gesundheitssystemen Europas. Erste Biosimilars sind seit 10 Jahren erhältlich. Inzwischen ist die Liste der erlaubten Produkte auf 27 angewachsen. Eine umfangreiche Studie der Strategieberatungsfirma Simon + Kucher für 7 EU-Staaten zeigt, dass je nach Anreizen die Kopien die teuren Originale stark oder kaum verdrängen.

Bei den Sparmöglichkeiten liegen dann Welten zwischen Prognosen und Realität. Die anfangs genannten Voraussagen rechnen mit Abschlägen von rund 65%. Bei den drei vergleichbaren Biosimilars für die EU liegen die Preise im Durchschnitt aber nur 10% bis maximal 25% unter jenen der Originale.

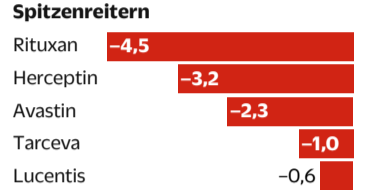
Diese geringen Rabatte rechtfertigen preissetzende Behörden und Anbieter damit, dass die Entwicklung von Biosimilars sehr schwierig ist. Basis der Medikamente sind Wirkstoffe, die lebende Zellkulturen produzieren. Der Prüfprozess mit Patientenstudien und hohen Sicherheitsanforderungen ist aufwendig.

Biosimilars unterscheiden sich stark von sogenannten Generika. Das sind exakte Kopien chemisch hergestellter Medikamente. Hier gibt es keine Zweifel über die deckungsgleiche Wirkung. Kommen chemische Arzneien ans Ende ihres Patentschutzes, sorgt generische Konkurrenz deshalb in kürzester Zeit für Preissenkungen von bis zu 90%. «Die Lancierung eines Biosimilars ähnelt dem gegenüber mehr der Lancierung eines Konkurrenzproduktes mit entsprechenden Preisstrategien und weniger dem eines Generikums», fasst Mark Ginestro, Partner und Experte für den Gesund-

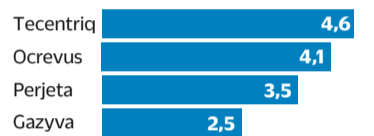
Rochade der Produkte

Geschätzte Veränderung der Umsätze bis 2022 (in Mrd. Fr.)

Rückgänge bei heutigen Spitzenreitern



Zuwächse bei neuen Produkten



Quelle: Evaluate Pharma

heitssektor in den USA beim Beratungsunternehmen KPMG, seine Beobachtungen zusammen.

Die Untersuchung von Simon + Kucher kommt auch deshalb zum Schluss, dass grosse Kostenersparnisse nicht ohne Verbesserung der Strukturen in mehreren Bereichen erzielt werden können. «Doch nur wenige Zahler sehen im Moment die Notwendigkeit dafür», heisst es in der Studie von Simon + Kucher.

Warten bringt Kosten

Auch in der Schweiz wartet der Gesetzgeber ab. Die Regeln sehen einen Preisabschlag von 25% auf das Original für Biosimilars vor. Es liegt in der Hand der Ärzte, ob sie die günstigere Alternative verschreiben, und im Ermessen der Einkäufer in den Spitälern, auf welche Produkte sie setzen wollen. Viel Druck gibt es nicht.

Während Bundesrat Alain Berset wiederholt Preisreduktionen für Generika durchgesetzt hat, bleibt das Sparpotenzial der relevanten Gruppe der Biosimilars unbeachtet. «Die ganze Thematik ist noch nicht auf dem Radar der Schweizer Gesundheitspolitiker», stellt Axel Müller, Geschäftsführer von Intergenerika, der Vereinigung der Generikahersteller in der Schweiz, fest.

Trump will Patienten finanziell helfen

Letzte Woche trafen die Chefs einiger Pharmakonzerne den US-Präsidenten. Ein Investor erfuhr vom Novartis-Finanzchef die wichtigsten Ideen, mit welchen Donald Trump spielt. So könnten Medikamente neu dank einer provisorischen Erlaubnis schon mit kleinen, frühen Studien zugelassen werden.

Die Belastung von Rentnern, die über die staatliche Versiche-

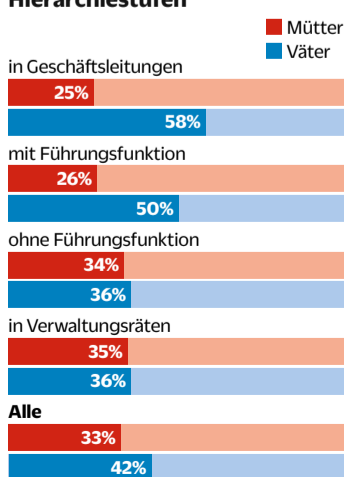
rung Medicaid abgesichert sind, könnte durch die Einführung sogenannter Co-Pay-Cards gesenkt werden. So helfen Pharmafirmen bereits heute privat versicherten Patienten, ihren Teil der Rechnung zu finanzieren. Staatlich Versicherten dürfen sie diese Hilfe bisher nicht anbieten. Ein Novartis-Sprecher wollte sich zu den Details der Gespräche nicht äussern. (vob.)



Sinnbild einer gewaltigen Gewinnmaschine: Der Turm von Roche dominiert die Rheinpromenade. (Basel, 1. Februar 2017)

Mutterschaft steht im Weg

Anteil von Vätern und Müttern auf verschiedenen Hierarchiestufen



Quelle: Hochschule Luzern