

Wirtschaft

«Auch in schlechten Zeiten schön sein»

Allergan-Chef David Pyott ist überzeugt, dass die beste Zeit für den Gewinnbringer Botox noch kommt. Und er erklärt, weshalb sich auch die Menschen im krisengeschüttelten Südeuropa immer mehr spritzen lassen.

Mit David Pyott sprach Helga Einecke

Der Brite David Pyott sitzt in einem kleinen Lokal nahe einer deutschen Klinik für Diagnostik. Sein Stil ist weltgewandt, seine Haut glatt. Der 58-Jährige leitet die Botox-Firma Allergan von Kalifornien aus. Das Nervengift zur Lähmung von Falten ist sehr effektiv, man braucht nur ganz geringe Mengen.

Herr Pyott, sammeln Sie die Dankesbriefe der vielen Prominenten, die dank Botox faltenlos sind?

Wir nicht, die Ärzte haben solche Gästebücher. Auch wenn viel über die Stars geschrieben wird, die typische Konsumentin ist die Mutter Anfang 40 mit zwei Kindern. Sie will fünf bis sieben Jahre jünger aussehen, als in ihrem Pass steht. Verblüffend für mich ist, dass in Südeuropa die Märkte zweistellig wachsen.

Das leisten sich Frauen in Griechenland, Spanien und Italien trotz Eurokrise?

In guten wie in schlechten Zeiten legen bestimmte Leute Wert auf ihr Äusseres. Diese Leute haben genug Geld dafür.

Sie persönlich wirken sehr jung. Sind Sie Allergan-Kunde?

Ja, natürlich!

Allergan ist Marktführer des Faltenglätters Botox und der gesamten sogenannten ästhetischen Medizin.

Das Wort ästhetische Medizin habe ich sogar erfunden. Mit Botox - in der Ästhetik vertreiben wir es unter dem Warenzeichen Vistabel - haben wir fast 80 Prozent Marktanteil. Weltweit dürften wir 1,8 Milliarden Dollar Umsatz damit machen. Botox ist ein recht kompliziertes Produkt. Deshalb geben wir den Vertrieb nicht aus der Hand.

Wie und wo verkaufen Sie Botox in der Schweiz?

Botulinum ist ein verschreibungspflichtiges Medikament, das ausschliesslich über spezialisierte Ärzte respektive Spitäler erhältlich ist. Wir trainieren plastische Chirurgen, Neurologen, Dermatologen, Urologen. Welche Dosis an welche Stelle muss, das will gelernt sein.

Wie sind die Wachstumsraten in der Schweiz?

Wir legen keine landesspezifischen Wachstumswahlen offen. Dennoch kann ich Ihnen sagen, dass sich die Region Europa im ersten Quartal erfolgreich entwickelte und im Vergleich zum Vorjahresquartal im zweistelligen Prozentbereich wuchs.

Wie viele Leute beschäftigt Allergan in Forschung und Entwicklung in der Schweiz?



Allergan erzielt jährlich 1,8 Milliarden Dollar Umsatz mit dem Faltenglätter Botox. Foto: Nathan Millis (NYT, Redux, Laif)

Wir haben in der Schweiz eine vergleichsweise kleine Organisation, die sich vor allem auf den Kundensupport konzentriert. Wir haben Spezialisten für Ophthalmologie, Schönheitsmedizin und Neurowissenschaften. Forschung und Entwicklung betreibt Allergan Europa schwerpunktmässig in Pringy (F) und Marlow (GB).

Auch bei Brustimplantaten sind Sie vorne dabei. Hat der Skandal um die französische Firma PIP, die krebs-erregendes Billig-Silikon benutzte, nicht geschadet?

Ich bedauere, dass es diesen Skandal gegeben hat. Es war vermutlich kriminell, industrielles Silikon für die Implantate zu nutzen. Unsere Umsätze im ersten Quartal haben einen grossen Sprung gemacht, vor allem in Frankreich und Grossbritannien. Die Patientinnen brauchten Ersatz, plastische Chirurgen und Patientinnen setzten auf qualitativ bewährte Produkte. Wir haben über 50 Prozent Marktanteil in Europa und scheinen verlässlicher.

Was macht Sie verlässlicher?

Wir haben den Stempel der wesentlich strengeren amerikanischen Zulassungsbehörde FDA auf vielen unserer Pro-

dukte. Jedes Implantat durchläuft zwei Tage lang mehr als 100 Tests.

Ihre Firma wächst stark. Gibt es nicht jede Menge Übernahme-Interessenten?

Seit meinem Start im Jahr 1998 gibt es diese Übernahmegerüchte. Von Pfizer, Novartis, Johnson & Johnson, Glaxo-SmithKline, Sanofi war die Rede. Wer weiss, ob es je Gespräche gegeben hat. Banken sagen, wir wären ein grosser Brocken geworden.

2011 haben Sie 5,4 Milliarden Dollar umgesetzt, 934 Millionen Dollar Gewinn gemacht und 10 000 Leute beschäftigt.

Nicht nur das. Unsere Börsenkaptalisierung von 29 Milliarden Dollar plus einem theoretischen Zuschlag für eine Übernahme bringt selbst die grossen Firmen ins Schwitzen.

Was macht das ökonomische Botox Ihres Konzerns aus?

Der Wert unserer Firma ist Innovation auf einer soliden Basis. Die Hälfte unseres Umsatzes entfällt auf die Augenheilkunde. Auf dem Gebiet haben wir 60 Jahre lang Erfahrung. Auf allen Gebieten sind wir jeweils die Nummer 1 oder 2.

Welches Ziel haben Sie mit Allergan?

Wir wollen auf allen Gebieten weiterwachsen, meist in zweistelliger Höhe, und dabei ganz vorne mitmischen. Nehmen Sie Botox: Pro Jahr brauchen wir nur 0,7 Gramm, um unseren Bedarf weltweit zu decken. Diese geringe Menge verteilen wir auf Zigmillionen Flaschen so, dass dem Arzt ein Medikament zur Verfügung steht, das die richtige Einheit an Botox enthält. Neben Botox haben auch Füller im ästhetischen Bereich eine grosse Zukunft.

Also ist es nicht nur ein Geschäft mit der Eitelkeit und mit der Schönheit?

Nein. Botox teilt sich in zwei gleiche Hälften auf, Ästhetik und Therapie. Es wirkt unter anderem auch gegen Bewegungsstörung und neurogene Blase. Ein



David Pyott

Der 58-jährige Brite führt das US-Pharmazeutische Unternehmen Allergan. Das bekannteste Produkt ist Botox.

Grund für meinen Besuch in Europa ist die Zulassung als Mittel gegen chronische Migräne. Wir sind stolz, Frauen mittleren Alters, denen sonst niemand helfen kann, neue Hoffnung zu geben.

Was ist Ihr Ziel?

Die beste Zeit liegt noch vor uns. Wer hätte die Botox-Erfolgsstory vor wenigen Jahren geglaubt? Das ist auch eine Frage des Vertriebs und der weltweiten Anpassung an die Nachfrage.

Starkes Wachstum bringt allerdings auch Probleme mit sich.

Das gute Wachstum hat vor allem Vorteile. Es schafft Arbeitsplätze und ermöglicht uns, viel in Forschung und Entwicklung zu investieren, 2012 fast eine Milliarde Dollar, was ich für den absolut richtigen Weg halte. Wir beschäftigen mehr Leute in der Forschung und Entwicklung und im medizinischen Vertrieb als in anderen Bereichen.

Wie lange wollen Sie die Firma führen?

Bisher hat Allergan nur drei Chefs gehabt. Ich selbst war schon bei einigen Firmen in Europa, aber bei Allergan habe ich weit mehr Gestaltungsspielraum und deshalb auch Ansporn, weitere fünf Jahre zu bleiben.

Sie sind seit 30 Jahren im Pharmageschäft, sprechen mehrere Sprachen. Wo würden Sie am liebsten leben?

Wenn ich nicht mehr Vollzeit arbeite - die Winter in Kalifornien und die Sommer in Bayern oder Österreich. Ich verbrachte sieben Jahre in der Schweiz, wohin ich auch heute immer wieder gerne zurückkehre.

Wenn Sie sich persönlich behandeln lassen, was ist das Land Ihrer Wahl bei Krankheiten und ästhetischer Medizin?

Die USA sind nach wie vor führend in der Breite und Qualität bei schweren Krankheiten. In der Ästhetik gibt es hervorragende, gut trainierte Ärzte sowohl in Europa als auch in den USA.

Warum sind die Gesundheitssysteme der Welt so unterschiedlich, wenn die meisten Menschen doch offensichtlich dasselbe wollen: gesund bleiben?

Es gibt Tendenzen, dass sich einzelne Länder regulatorisch annähern, etwa in Europa. Was die Regulierung von Arzneimitteln und Produkten der medizinischen Ästhetik betrifft, ist es natürlich wünschenswert, wenn dabei ein höchstmöglicher Standard erreicht wird - unabhängig davon, in welchem Land man behandelt wird.

Reiche Kantone geben grünes Licht für tiefere Gewinnsteuer

Die Basler Finanzdirektorin Eva Herzog zeigt auf, wie mit einem Massnahmenpaket eine Lösung im Steuerstreit mit der EU gefunden werden könnte.

Von David Schaffner, Bern

Bis vor kurzem war der Widerstand der boomenden Zentrumskantone gegen eine massive Senkung der Unternehmenssteuern gross. Zürich, Basel, Genf und die Waadt drängten darauf, für den seit langem schwelenden Streit mit der EU über die fiskalischen Privilegien von Holdings eine andere Lösung zu suchen als tiefe Steuersätze für alle. Die Basler Finanzdirektorin Eva Herzog bezeichnete die Idee aus Bundesbern als «Katastrophe». Die EU will, dass die Schweiz das Privileg abschafft.

Nun findet ein Umdenken in den Zentrumskantonen statt: «Klar ist, dass die kantonalen Gewinnsteuern sinken werden», erklärt SP-Regierungsrätin Herzog dem TA. Eine andere Lösung sei gar nicht möglich, sonst würden viele Holdings und gemischte Gesellschaften abwandern. Das würde eine grosse Lücke in die Steuerkasse des Bundes reis-

sen und einen Verlust an Arbeitsplätzen in den Kantonen verursachen. Holdings und gemischte Gesellschaften bezahlen dank des Privilegs in den Kantonen keine oder nur geringe Steuern. Der Bund hingegen besteuert die sogenannten Statusgesellschaften zum regulären Satz von 8,5 Prozent. Die Zürcher Finanzdirektorin Ursula Gut war für eine Stellungnahme nicht erreichbar.

Obwohl Eva Herzog grünes Licht für Steuersenkungen gibt, mahnt sie Bund und Kantone dazu, gleichzeitig weitere Massnahmen zu ergreifen: «Eine Nachfolgelösung für das Steuerprivileg muss aus verschiedenen Teilen bestehen.» Einerseits müsse der Bund den betroffenen Kantonen einen Ausgleich zahlen und andererseits den nationalen Finanzausgleich revidieren «und die Parameter beim Ressourcenpotenzial anpassen, da die starken Wirtschaftskantone einen Teil ihres Potenzials verlieren werden.»

Weniger Geld für Bergkantone

Mit anderen Worten: Die boomenden Zentrumskantone sollen weniger Ausgleichszahlungen an die Bergregionen oder finanzschwache Stände wie Bern leisten. Spätestens im Ständerat dürfte diese Forderung auf starken Widerstand stossen, da eine Mehrheit der Kantone

zu den Empfängern aus dem Finanzausgleich zählt. Berns Finanzministerin Beatrice Simon meint: «Einbussen für Bern wären dann zu akzeptieren, wenn Anpassungen bei der Holdingbesteuerung generell zu Veränderungen beim Ressourcenpotenzial der Kantone führen würden.» Nach Lesart von Simon wäre das somit nur dann der Fall, wenn das Potenzial von Basel-Stadt oder Genf säne und jenes in Bern gleichzeitig ansteige.

Als drittes Element einer Lösung regt die Baslerin Herzog an: «Der Bund soll die Möglichkeit für Lizenz-Boxen schaffen.» Solche Boxen sehen Steuerrabatte für Gewinne vor, die Firmen aus der Vergabe von Lizenzen erzielen. Für den Forschungsstandort Basel beispielsweise wären solche Vergünstigungen ein willkommenes Mittel, um eine Abwanderung von Firmen wie Novartis und Roche abzuwenden, die als Holdings organisiert sind.

Keine Freude hat Herzog an einem Lösungsansatz für den Holdingstreit, den der Nationalrat in Angriff genommen hat: Gegen den Willen des Bundesrates stimmte die grosse Kammer einer Motion der FDP zu, die eine Unternehmenssteuerreform III beim Bund fordert. Dieser solle den Satz von 8,5 Pro-

zent senken, um einen Beitrag an ein tieferes Steuerniveau zu leisten. Im Ständerat ist die Forderung hängig.

Höhere Uni-Beiträge

Herzog ist aus zwei Gründen gegen tiefere Bundessteuern: Einerseits würden diese den kantonalen Wettbewerb um tiefe Sätze nochmals verschärfen, da die überall geltende Sockelsteuer des Bundes sinkt und weniger ausgleichend wirkt. Andererseits sagt Herzog: «Der Bund wird das Geld nötig haben, um einen grösseren Teil davon an Kantone zurückzuerstatten, die durch die Abschaffung des Holdingprivilegs am meisten Geld verlieren.» Sinnvoll wären beispielsweise höhere Beiträge an die kantonalen Universitäten.

Neben Herzog spricht sich auch der grüne Genfer Finanzminister David Hiler neu für tiefere Steuern aus: «Unser Plan ist es, die Steuern für alle Firmen auf 15 Prozent zu fixieren», sagte er im «Sonntag». Dies führe im Kanton und dessen Gemeinden zu jährlichen Ausfällen von 500 Millionen Franken. Vom Bund erwartet Hiler eine Kompensation von 200 Millionen. Herzog geht für Basel von Mindereinnahmen von 400 Millionen aus, falls die Gesamtbesteuerung auf 15 Prozent sinkt.

Lufthansa verlangt mehr Gewinn

Die Swiss-Mutter Lufthansa schwört die Belegschaft weiter auf den eingeschlagenen Sparkurs ein und verlangt mehr Gewinn. «Hohe Passagierzahlen und Sitzladefaktoren sagen leider nichts darüber, was unterm Strich in der Kasse übrig bleibt», zitiert «Der Spiegel» aus einem offenen Brief von Konzernchef Christoph Franz und dem für das Passagiergeschäft zuständigen Carsten Spohr an die Mitarbeiter. «Und das reicht weiterhin nicht aus, um die erforderlichen Investitionen stemmen zu können, die wir benötigen, um auch in Zukunft als Premium-Airline die Nase vorn zu haben.» Eine Sprecherin der Lufthansa bestätigte am Sonntag die Existenz des Briefs, der im Intranet der Airline veröffentlicht worden sei.

Die Lufthansa hat ein umfangreiches Sparprogramm aufgelegt, um im Wettbewerb mit Billigfliegern wie Ryanair und schnell wachsenden Rivalen wie Emirates nicht ins Hintertreffen zu geraten. Zudem versucht die Airline damit, den drückenden Ausgaben für Kerosin gegenzusteuern. Für das zweite Quartal hatte die Fluggesellschaft am Donnerstag einen Anstieg des operativen Gewinns um 27,6 Prozent auf 361 Millionen Euro bekannt geben. (Reuters)