

Das Verhältnis von Aktienkursentwicklung und Salär gibt zu Diskussionen Anlass Auch ein Daniel Vasella vollbringt keine Wunder

FELIX ERBACHER

Die Aktionärinnen und Aktionäre von Novartis – dazu gehören auch die Mitarbeitenden – beklagen sich zu Recht über die Entwicklung ihrer Aktie. In den letzten drei Jahren verteuerte sich der Roche-Genussschein um fast 70 Prozent, der Swiss Market Index (SMI) kletterte um 67 Prozent, während die Novartis-Papiere mit einem Plus von 20 Prozent hinterherhinken. Angesichts seines Gehalts, gerade hat ihn das deutsche «Manager-Magazin» zum bestbezahlten Manager Europas gekürt, bedeutet dies ein schlechter Leistungsausweis für den Konzernlenker Daniel Vasella – umso mehr, als Vasella selbst auch schon darauf hingewiesen hat, dass sein Einkommen und der Aktienkurs stark zusammenhängen würden.

NICHT NUR AKTIENKURS. Die Entwicklung des Aktienkurses kann aber nicht das allein selig machende Kriterium für die Beurteilung eines Firmenchefs sein. Zuerst einmal müssen die unternehmerischen Kennzahlen stimmen. Nachdem Vasella – als einer der wenigen erfolgreichen Fusionierer – Ciba

Geigy und Sanofi zusammengekauft hatte, stiegen im Basler Konzern die Verkäufe und Gewinne kontinuierlich. Seit der Gründung vor elf Jahren erhielten die Aktionäre Jahr für Jahr eine höhere Ausschüttung. Als Arbeitgeber ist Novartis ein sicherer Wert, 2006 hat die Firma in der Schweiz über 600 neue Stellen geschaffen. In den vorherigen Jahren waren es jeweils 250 bis 300 pro Jahr. Die regionale Wirtschaft profitiert von den Milliardeninvestitionen in den Campus. Die Zukunft des Konzerns sieht vielversprechend aus, weil er im Vergleich zur Konkurrenz bei wenigen Patentabläufen mit einigen vielversprechenden Präparaten in der Produktpipeline aufwarten kann. Dennoch verlor die Novartis-Aktie in diesem Jahr 2%, während der SMI 6% zulegte. Novartis verzeichnete in diesem Jahr bei den Produkten eine Pechsträhne. Von den Zulassungsbehörden sind zu wichtigen Produkten zusätzliche Daten verlangt worden (beim Diabetes-Mittel Galvus) oder der Verkauf des Reizdarm-Mittels Zelnorm musste in den USA eingestellt werden. In den USA ficht der Generika-Hersteller Teva den Patentschutz des Blutdruckmedi-

kaments Lotrel an. Solches gehört auf die Tagesordnung der Pharmafirmen. Die Rückschläge tun Novartis weh, sie erschüttern aber nicht deren Grundlagen. Spezialisten bezeichnen die Produktpipeline immer noch als die stärkste aller Pharmafirmen überhaupt. Gestern und vorgestern hat das Pendel sogar wieder in die andere Richtung geschlagen; die US-Zulas-

Nach Roche und Abbot hat sich die Novartis-Aktie von den zehn grössten Pharmafirmen am drittbesten entwickelt.

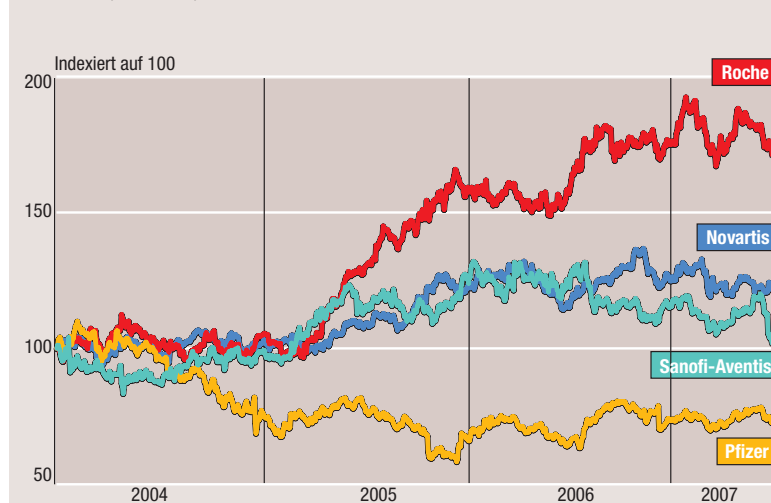
sungsbehörde FDA hat die Zulassung für den Blutdrucksenker Exforge und den Antiraucherkaugummi Thrive, die EU-Zulassungsempfehlungen für das Biogenerikum Epo und den Blutdrucksenker Rasilez gegeben. Tatsächlich liegen die Gründe für die unterdurchschnittliche Performance des Papiers vor allem ausserhalb der Firma: Die Pharmabranche steht seit Jahren nicht gerade in der Gunst der Anleger. Diese haben nur die Risiken im Fokus. Deshalb haben die erwähnten Produktrückschläge bei Novartis (noch mehr diejenigen der Konkurrenten) so viel Echo gefunden. Gleichzeitig gestaltet sich die Zukunft der Pharmaindustrie aber vielversprechend. Eine alternde Bevölkerung in den Industriestaaten fragt nach mehr Medikamenten und in den wachsenden Entwicklungsländern steigt das verfügbare Einkommen für die Gesundheitsversorgung.

«SUPERDAN». Daniel Vasella hat vieles richtig, aber auch einiges falsch gemacht. Lange hat er sich gut verkauft und für sich und seinen Konzern ein treffendes Image geschaffen. Und dabei viele Preise und Ehrungen eingeholt. Schlecht im Lande ist sein hoher Lohn und sein «goldener» Fall-

schirm angekommen. Ändern die Eigentumsverhältnisse und trennt er sich in diesem Zusammenhang vom Unternehmen, kassiert er eine Abfindung, die bis 100 Millionen Franken betragen kann (diese Abmachung soll im nächsten Arbeitsvertrag abgeschafft werden). Er hat sich als «Superdan» aufbauen lassen. Jetzt muss er auch akzeptieren, dass er an der Aktienkursentwicklung gemessen wird. Die Roche-Papiere lassen sich zurzeit besser verkaufen als die des Konkurrenten Novartis. Sie schlugen nach einem dreieinhalbjährigen Sinkflug in einen spektakulären Aufwärtstrend um. Die Strategie des Franz Humer mit der Konzentration auf Diagnostika und verschreibungspflichtige Arzneien zahlt sich aus. Umsätze und Gewinne steigen momentan bei Roche ungleich stärker als bei Novartis. Daniel Vasella setzt in seiner Konzernpolitik auf mehrere «Pferde» im Gesundheitswesen, was gleichbedeutend mit im Vergleich zu Roche moderateren Zuwachsraten ist. Die Bereiche Generika und Consumer Health rentieren zwar weit weniger gut als Pharma; die breitere Diversifikation könnte sich längerfristig aber als geschickte Strategie erweisen. Beide Firmen wachsen mit ihren Pharmaverkäufen deutlich stärker als der Weltmarkt.

IN DER SPITZENGROUPE. Dennoch darf das Aktionariat nicht zu laut klagen. Hinter Roche und Abbot hat sich der Novartis-Kurs in den letzten dreieinhalb Jahren unter den weltgrössten zehn Pharmafirmen immerhin als drittbesten entwickelt. Dies muss bei der Beurteilung des Topmanagers Vasella auch in die Rechnung einbezogen werden. Aber Vasella muss an «die Säcke». Auch dann dürfen sich die Novartis-Aktionäre keine falschen Hoffnungen machen. Solange dem Konzern keine Wunderdroge gelingt, werden sie sich mit einer wenig spektakulären Kursentwicklung zufriedengeben müssen. Auch ein Daniel Vasella (oder ein vermeintlich besserer Nachfolger) kann das momentane Branchen Umfeld nicht ändern.

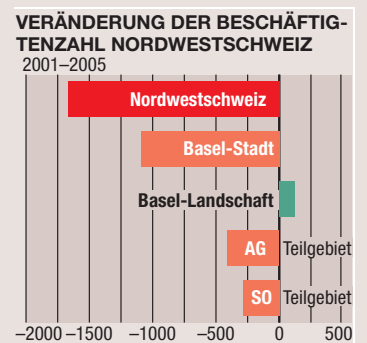
NOVARTIS, ROCHE, PFIZER UND SANOFI-AVENTIS SEIT 2004 IM VERGLEICH



Relativ gut. Der Novartis-Aktienkurs klettert, aber nur Roche liegt besser im Markt.

grafik des tages

Weniger Jobs



LIESTAL. Im Wirtschaftsraum Nordwestschweiz ist die Zahl der Betriebe und der Beschäftigten zwischen 2001 und 2005 gesunken. Der Trend in Richtung Dienstleistungsgesellschaft setzt sich fort, wie die Auswertung der eidgenössischen Betriebszählung aufzeigt. In der Nordwestschweiz wurden am 30. September 2005 insgesamt 304 347 Beschäftigte gezählt. Das sind 0,5% weniger als 2001, wie das Statistische Amt des Kantons Basel-Landschaft mitteilt. Die Entwicklung war damit schlechter als im landesweiten Durchschnitt. Positiv entwickelte sich die Beschäftigtenzahl zwischen 2001 und 2005 einzig im Baselbiet, in Basel-Stadt dagegen wurde ein Rückgang verzeichnet. SDA

EuroAirport baut für die Fracht

Der Flughafen plant ein neues Frachtterminal an der Südpiste

Der EuroAirport will in der Frachtfliegerei bis 2012 seinen Marktanteil an der regionalen Luftfracht verdoppeln.

Der EuroAirport expandiert – und zwar auf seiner grossen Baulandreserve an der Südseite entlang der Ost-West-Piste, dort, wo bereits Novartis einen neuen Hangar gebaut hat. Laut Flughafendirektor Jürg Rami kann nun mit dem neuen Verwaltungsratsentscheid mit der Planung und Ausschreibung eines neuen Frachtterminals begonnen werden. Was davon der Flughafen selber baut und was zusammen mit Partnern realisiert wird, ist noch nicht entschieden. Allerdings gibt es schon verschiedene Interessenten unter bestehenden und allenfalls auch künftigen Nutzern des Frachtterminals. Der Flughafen wird selber zwischen 20 und 33 Mio. Franken verbauen, wobei als Erstes das Territorium teilweise neu erschlossen und auch aufgeschüttet werden muss. Wie viele neue Stellen der Ausbau generieren wird, lässt sich laut Rami im Moment noch nicht so genau beziffern, doch im Rahmen des angepeilten Ausbaus an Marktanteilen dürfte die Zahl von heute 800 Stellen auf 1600 bis 1800 steigen.

Bei den Flugbewegungen rechnet er in Bezug auf die Frachtflüge mit einer Verdoppelung, allerdings nicht bei ganz grossen Flugzeugen, sondern bei kleinen und mittelgrossen, die von den Express- und Kurierdiensten bevorzugt werden.

NEUE HALLEN. Zum Investitionsentscheid gehören vor allem neue Infrastrukturen für den Vollfrachtbetrieb, um den Bedürfnissen der Chemie- und Pharmaunternehmen besser gerecht zu werden. Diese stellen für den Flughafen im Frachtgeschäft den grössten Markt dar. Modernisiert werden sollen auch die bereits bestehenden Infrastrukturen. Weiter soll ein neues Gebäude erstellt werden, das spezifisch auf die Bedürfnisse der Expressfracht zugeschnitten ist. Dieser Bereich zeige am Euroairport weiterhin ein stabiles Wachstum, heisst es in einer Mitteilung des Flughafens. Mit Blick auf die neuen Infrastrukturen für Pharmafracht hat der Verwaltungsrat die Direktion ermächtigt, den Bau einer neuen Halle für temperaturempfindliche Güter auszusprechen. Derweil setzt der Bau des neuen Expressgebäudes laut dem Flughafen «ein langfristiges Engagement der am Euroairport ansässigen Expressfrachtfirmen voraus».

Der Flughafen will seinen Anteil am Luftfrachtaufkommen der Region bis zum Jahr 2020 von heute 20% auf rund 50% steigern. Dabei wird betont, dass «die Projektkonzeption umweltrelevante Aspekte unbedingt berücksichtigen muss». as/SDA

Global Player mit 40 Personen

Der Explosionsschutzspezialist Thuba AG wird 75

CHRISTIAN MIHATSCH

Die Basler Thuba AG mit ihren 40 Mitarbeitenden ist ein Global Player im Markt für Explosionsschutz. Der Familienbetrieb setzt nicht auf Wachstum, sondern auf Schnelligkeit.

«Trouble Shooting» steht an der Tür des Chefs, Peter Thurnherr. Bei unserem Besuch gibt es aber keine Probleme. Abgesehen von meteorologischen Kapriolen bleibt der Nachmittag ruhig. Die Thuba AG entwickelt und produziert elektrische Geräte für den Einsatz an explosionsgefährdeten Orten wie Ölbohrinseln oder Gaskraftwerken. Ein Ereignis kann an diesen Orten schnell zur Grosskatastrophe auszuwachsen.

Gegründet wird die Thuba AG 1932, kurz nach der Weltwirtschaftskrise. Peter Thurnherrs Grossvater übernimmt ein Elektroinstallationsgeschäft im Neubadquartier. Schon früh beginnt er mit der Entwicklung eigener Produkte wie etwa einem elektrischen Antrieb für Kirchenglocken. Mittlerweile ist das Unternehmen aber klar auf Explosionsschutz ausgerichtet. In der Chemieindustrie, bei der Öl- und Gasförderung, in der Flugzeugindustrie wird mit leicht entzündlichen und hoch explosiven Stoffen hantiert. Ein Funke oder ein überhitztes Elektroheizelement genügt, um eine verheerende Explosion auszulösen. Von explosionsgeschützten Steckdosen und Lichtschaltern über Leuchten und Heizungssysteme zu Mess- und Regelanlagen produziert die Thuba AG alle erforderlichen «Betriebsmittel» für den Einsatz in der Gefahrenzone.

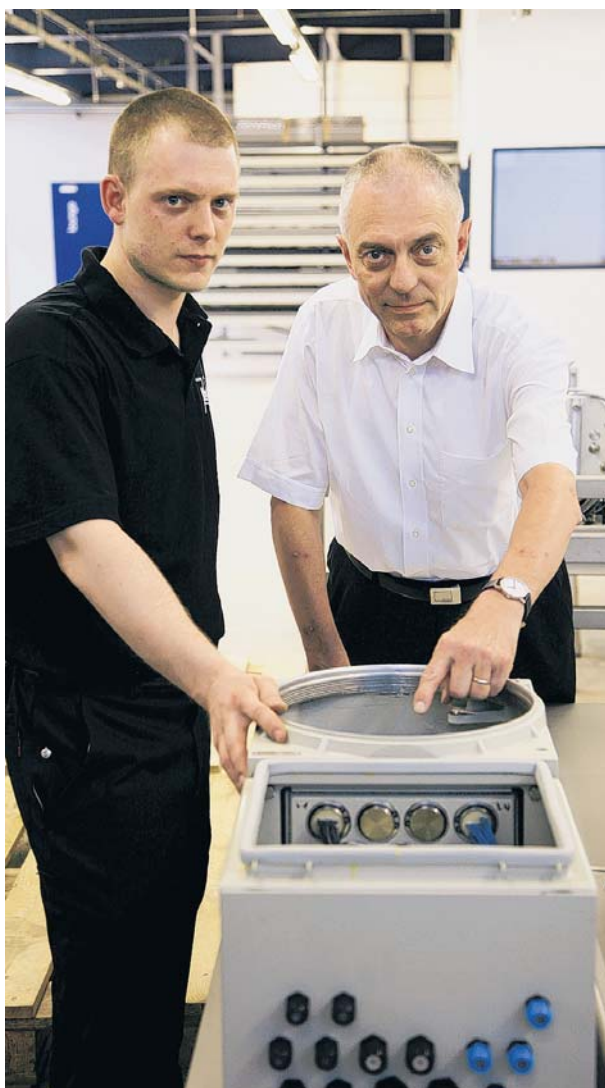
KLEIN ABER FEIN. Im Gefolge der Basler Chemie expandiert die Thuba schon bald ins Ausland. Der Hauptwachstumsmarkt ist Asien. Letztes Jahr gründete Thuba AG eine Tochter in Malaysia, einem Land mit grossen Ölorkommen und nur wenige Flugstunden von China entfernt. Den Anspruch, zur Weltspitze zu gehören, hat die Firma schon länger. Die

Firmenbibel «10 Schritte zur Weltklasse» behauptet: «Nicht die Grossen fressen die Kleinen, sondern die Schnellen die Langsamen.» Konsequenterweise möchte Peter Thurnherr auch nicht weiterwachsen. Wenn die Mitarbeiterzahl zunimmt, müssen die ersten Stabstellen geschaffen werden. Dies entspricht aber nicht seiner Geschäftsphilosophie.

NORMEN. Mit ein Grund für die herausragende Stellung der Thuba auf ihrem Markt dürfte das Engagement von Peter Thurnherr in internationalen Normengremien sein. «Es gibt kein Fachgebiet mit einer so harmonisierten Standardisierung wie der Explosionsschutz», sagt er nicht ohne Stolz. Durch seine Mitarbeit bei der International Electrotechnical Commission (IEC), der wichtigsten von der EU-Kommission mandatierten Normenorganisation in diesem Bereich, habe die Thuba und damit die Schweizer Industrie einen Wissensvorsprung. Trotzdem scheuten viele Firmen die aufwendige Normenarbeit. Neben Herstellern von explosionsgeschützten Produkten und den verschiedenen Prüfstellen sollten insbesondere die Endabnehmer stärker vertreten sein. Auch sollten sich die europäischen Länder besser koordinieren, wünscht sich Thurnherr, damit Amerikaner und Asiaten die verschiedenen europäischen Länder nicht gegeneinander ausspielen können. Wie bedeutsam Normen im Explosionsschutz sind, zeigen die vielen Audits, denen sich die Thuba unterziehen muss. Alle zwei Monate prüfen Experten aus aller Welt die Abläufe und Strukturen, insbesondere das Qualitätsmanagement. Ein Trouble Shooter wie Peter Thurnherr lässt sich dadurch aber nicht aus der Ruhe bringen.

Aus Anlass des 75-Jahre-Firmenjubiläums findet ein «Tag der offenen Tür» am Firmensitz im Stockbrunnrain 9 in Allschwil statt: Samstag, 23. Juni, von 9 bis 12 Uhr.

> www.thuba.com



THUBA AG IN ZAHLEN

Gründungsjahr	1932
Mitarbeiter	40
Umsatz	k.A.
Gewinn	Ja

Schutz. Peter Thurnherr und Monteur Roman Spring mit einer explosionsgeschützten Steuerung zur Gasanalyse. Foto Nicole Pont