

**DOPING** Ein Blick auf das Schlussklausurment der Tour de France enthüllt die Verlockungen des Dopings. Seite 13

# WIRTSCHAFT

**NOBEL BIOCARE** Heliane Canepa tritt als Chefin der Medizinaltechnikfirma Nobel Biocare zurück. Seite 13

## Stromkonzerne: Kartellverdacht

**EU** Wegen Verdachts auf unzulässige Marktabsprachen hat die EU-Kommission ein Kartellverfahren gegen die Energieriesen Eon und Gaz de France eröffnet. Die beiden Konkurrenten hätten möglicherweise in einer Art Stillhalteabkommen vereinbart, sich vom Heimatmarkt des jeweils anderen fern zu halten, erklärte gestern die Brüsseler Behörde.

Die Kommission meine möglicherweise eine Vereinbarung, die 1975 im Zusammenhang mit der Erdgaspipeline Megal getroffen worden sei, sagte ein Sprecher von Eon. Diese Vereinbarung habe aber nie praktische Bedeutung erlangt und sei im Jahr 2004 aufgehoben worden. Genauer wollte der Sprecher nicht sagen.

Nach Angaben der EU-Kommission bezieht sich der Verdacht in der Tat auf mögliche Absprachen im Zusammenhang mit der Megal-Pipeline, die Gaz de France und der Eon-Tochter Ruhrgas gemeinsam gehört. Welcher Zeitraum untersucht werde, wollte die Kommission allerdings nicht sagen.

Das Megal-Pipelinesystem, das aus zwei parallel zueinander verlaufenden Leitungen besteht, ist der einzige Transportweg für russisches Erdgas nach Frankreich, wie ein Kommissionsexperte in Brüssel erläuterte. Für Deutschland handle es sich zwar nicht um den einzigen, aber um einen der wichtigsten Transportstränge für den Import von russischem Erdgas.

### Inspektionen im Jahr 2006

Dass die Pipeline Gemeinschaftseigentum der beiden Konkurrenten sei, sei an sich kein Wettbewerbsverstoss, verlautete aus Kommissionskreisen. Es bestehe aber der Verdacht einer Absprache, nach der die Eon-Tochter Ruhrgas «nur in Deutschland verkauft und Gaz de France nur in Frankreich», sagte ein Kommissionsbeamter. Genauer wollte er sich nicht äussern. Der Verdacht beruhe auf Inspektionen bei Gaz de France und E.ON im Mai 2006.

Zum selben Zeitpunkt hatten Wettbewerbshüter auch Büros von Gasversorgern in Italien, Belgien und Österreich untersucht. Im Mai dieses Jahres leitete Brüssel Verfahren gegen RWE und den italienischen Energiekonzern ENI ein. Beide Unternehmen werden des Missbrauchs ihrer marktbeherrschenden Stellung auf dem Gasmarkt verdächtigt. In der vergangenen Woche wurden gegen die französischen Energiekonzerne EDF und Suez Verfahren wegen möglicher Wettbewerbsverstösse auf dem Strommarkt eröffnet. (ap)

«Apotheker wird man nicht einfach, man muss eine besondere Beziehung zu diesem Beruf haben. Schon meine Eltern waren Apotheker. Mein Vater kaufte das Geschäft an der Gesellschaftsstrasse, wo 1890 die erste Quartierapotheke der Stadt Bern gegründet wurde, vor 63 Jahren. Er erfüllte sich damit einen Traum. Ich wurde ein paar Jahre später im gleichen Haus geboren und bin mit dem Geruch in der Nase aufgewachsen.

Faszinierend an diesem Beruf sind die Begegnungen mit den verschiedenen Menschen, die krank sind



**ARBEITSWELTEN**

www.ebund.ch/arbeitswelten

oder sich krank fühlen. Wir sind oft deren erste Anlaufstelle. Sie kommen zu uns, schildern uns ihre Beschwerden, und wir beurteilen ihren Gesundheitszustand zusätzlich anhand des äusseren Erscheinungsbildes. Danach müssen wir uns entscheiden, ob sie sich selber behandeln dürfen oder ob wir sie dem Hausarzt zuweisen müssen. Wir haben glücklicherweise hier im Quartier ein gutes Netzwerk zwischen Ärzten und Apothekern. Wichtig ist immer der direkte Kontakt zwischen Menschen. Diese visuelle Kontrolle kann über Leben und Tod entscheiden. Kürzlich kam ein Methadonpatient zu uns, um sein Methadon einzunehmen. Er sah wesentlich schwächer aus als üblich und klagte über zum Teil blutige Brechdurchfälle. Er wollte aber nicht zum Arzt. Wir liessen nicht locker, blieben mit ihm in telefonischem Kontakt und liessen ihn dann mit seinem Einverständnis per Ambulanz ins Spital bringen. Eine Mitarbeiterin kümmerte sich um die Platzierung seines Hundes bei einem Nachbarn. Der Mann hatte noch ein Viertel seines Blutes und hätte ohne Intervention diese innere Blutung nicht überlebt.

Den 18 Quadratmeter grossen antiken Ladenraum haben wir weitgehend unverändert gelassen. Der verwinkelte Raum und das ständige 'Glöif' geben dem Besucher einen guten Einblick in unsere vielfältige Arbeit. Wir führen ein kundenorientiertes Warenlager mit ungefähr

## DIE ARBEITSWELT DES APOTHEKERS SILVIO BALLINARI (57)

# Beruf mit Nebenwirkung



Silvio Ballinari: «Wenn es die Selbstmedikation nicht mehr gäbe, würde das Gesundheitswesen viel teurer.»

FRANZISKA SCHEIDEGGER

2000 Medikamenten, 200 Drogerie- und Körperpflegeartikel, 400 Einzelsubstanzen und 200 Arzneipflanzen. Ausserdem können wir alle 40 000 Präparate, welche unser Grossist in seinem Sortiment führt, innerhalb eines Tages bei uns anbieten. In unserer Apotheke findet der Patient zusätzlich ein grosses Sortiment an homöopathischen Heilmitteln. Vor Jahren schon habe ich mich auf die Naturheilkunde und im Besonderen auf die Homöopathie spezialisiert und mich in diesem Bereich auch weitergebildet. Die Mittel der Naturheilkunde unterstützen eine Selbstheilung und sind deshalb besonders geeignet für die Selbstbehandlung von Bagatellerkrankungen.

Die Begegnungen beeindruckten mich am meisten in unserem Beruf. Obwohl 70 Prozent unserer Besucher ein Rezept vom Arzt haben und viele davon zu unserer 'Stammkundschaft' gehören, lernt man immer neue Menschen kennen, und man wird immer wieder mit neuen Situationen konfrontiert. Das Gespräch mit den Patienten hat dabei einen hohen Stellenwert. Neulich kam ein Senior in unser Geschäft und verlangte nach einem Schlafmittel. Ich verkaufte ihm

Baldrian tropfen. Bereits wenige Tage später stand der Mann wieder an der Theke und verlangte nach einem stärkeren Mittel, die Tropfen hätten nichts genützt. Da erkundigte ich mich nach seinem Gesundheitszustand. Er erzählte mir, seine Frau ziehe ihm dauernd die Bettdecke weg und er könne nicht schlafen. Im Verlaufe des Gesprächs stellte sich heraus, dass seine Frau sich wegen ihrer fürchterlichen Rückenschmerzen im Bett wälzte und dabei die Bettdecke mitriss. Das Ehepaar hatte aber beschlossen, keinen Arzt aufzusuchen. Stattdessen sollte sich der Mann ein Schlafmittel besorgen.

Die im vergangenen Jahr angepassten Steuern haben die Kundschaft bewegt. In meinen Augen war es aber ein richtiger Entscheid, er steht für mehr Kostentransparenz. Beim Garagist bezahlen sie auch den Pneu und die Montagearbeit separat. Insgesamt sind unsere Einnahmen aber nicht gestiegen – im Gegenteil. Früher hatten wir mehr verdient. Bei einigen Medikamenten belief sich die Marge auf bis zu 40 Prozent. Heute ist diese deutlich tiefer, im Schnitt kommen wir noch auf etwa 20 Prozent. Man kann es drehen und wenden, wie man will: Die traditionellen

Offizinapotheker haben in den letzten Jahren den grössten Beitrag zur Kostenreduktion im Gesundheitswesen geleistet. Das hat natürlich Spuren hinterlassen. Ich musste zwar keine Angestellten entlassen, in meiner eigenen Tasche habe ich den Einschnitt aber bemerkt.

In meiner Apotheke arbeiten bis zu 10 Personen. Neben drei Apothekern – mich eingeschlossen – beschäftigen ich hier auch vier Pharmassistentinnen, zwei Lehrtöchter und einen Praktikanten. Billige Versandapotheken dagegen arbeiten mit etwa neunmal weniger Leuten. Und sie schaffen dabei, wenn überhaupt, lediglich eine Kostenreduktion von höchstens 10 Prozent – nicht gerade berauschend, wenn Sie mich fragen. Ich habe einzelne Kunden an die Versandapotheken verloren. Diese werden sich bei nahezu gleichem Preis mit einem deutlich reduzierten Leistungsangebot begnügen müssen. Wenn es aber die Selbstmedikation nicht mehr gäbe, würde das Gesundheitswesen viel teurer.

Hin und wieder arbeiten hier auch Austauschstudenten. Jüngst war eine junge Pharmaziestudentin aus

Serbien kurz vor dem Abschluss hier. Sie steckte voller Energie und Tatendrang und hatte grosses Interesse an meinem modernen Labor. In unzähligen Stunden hat sie dort eine spezielle Feuchtigkeitstherapie entwickelt, die ich nun als Hausspezialität unter dem Namen 'Ivana' verkaufe.

Zusammen mit anderen Apothekern und Ärzten aus dem Quartier haben wir vor rund vier Jahren einen Qualitätszirkel gegründet. Ziel der Gruppe ist es, alte und neue Medikamente bezüglich ihrer Effizienz und Kosten kritisch zu beurteilen. Im Fokus stehen Arzneimittel, die preislich besonders einschenken. Dabei haben wir auch herausgefunden, dass die Krankenkassen den Medikamentenmarkt kräftig aufmischen. So spannte die Helsana kürzlich mit der Versandapotheke Zur Rose zusammen. Ihr Angebot: eine 100er-Packung des Lipid-senkers Sortis von Pfizer für knapp 190 Franken statt der rund 230 Franken in der klassischen Apotheke. Was die Kasse verschweigt oder möglicherweise nicht weiss: Ein ebenbürtiger und dazu noch besser erprobter Lipidsenker wäre als Generikum für 90 Franken zu haben.

Aufgezeichnet: Adrian Krebs

# Strengeres «Swiss made» stösst auf Skepsis

Der Vorschlag des Verbandes der Uhrenindustrie würde laut Verbandsmitgliedern die Produktionskosten verteuern

Das Projekt des Verbandes der Schweizerischen Uhrenindustrie (FH) zur Stärkung des Labels «Swiss made» ruft bei Herstellern von Uhren in der mittleren Preisklasse keinen Enthusiasmus hervor. Einige fürchten um ihre Existenz.

DOMINIQUE ARLETTAZ (SDA)

Das Projekt sieht vor, dass das Label «Swiss made» erst dann einer mechanischen Uhr beigelegt werden darf, wenn mindestens 80 Prozent der Produktionskosten in der Schweiz angefallen sind. Bei elektronischen Uhren soll dieser Pro-

zentsatz 60 Prozent betragen. Wertvolle Bestandteile wie Diamanten und die Batterie werden den Produktionskosten nicht angerechnet.

### 60 bis 80 Prozent in der Schweiz

Die heutigen Regeln schreiben vor, dass die Hälfte der Bestandteile des Uhrwerks in der Schweiz hergestellt werden müssen. Auch hiesigen bei mechanischen Uhren künftig 80 Prozent der Kosten in der Schweiz anfallen, bei den Quartzuhren 60 Prozent. Zudem wären für das Label künftig alle Teile der Uhr zu berücksichtigen. Die 80 Prozent des «Schweizer Werts» würden sich damit auch auf das Zifferblatt, die Uhrzeiger, das Gehäuse, das Stellrad oder das Armband erstrecken.

Nicht alle FH-Mitglieder haben den Vorschlag mit Begeisterung aufgenommen. Skeptisch sind vor allem die Hersteller von Marken im Wert von rund 200 bis 700 Franken, welche im Verband deutlich unterrepräsentiert sind, wie FH-Präsident Jean-Daniel Pasche selber erkannte.

### Das Dilemma

Diese befänden sich mit der neuen Definition nämlich in einem Dilemma: Entweder sie verzichten das Label künftig auf das Label «Swiss made» und damit auch auf Renommee und Publizität, oder sie fügen sich den neuen Vorschriften und nehmen deutlich höhere Produktionskosten in Kauf.

«Die Produktionskosten würden sich für uns verdoppeln», schätzt Ronnie Bernheim, Direktor des Uhrenherstellers Mondaine mit Sitz in Zürich und einer Produktionsstätte in Biberist. Die vom FH geplanten Massnahmen seien eine direkte Bedrohung für das Weiterbestehen seiner Marke. Auch für die Käufer von billigen Uhren sei die Deklaration «Swiss made» eine Garantie für Qualität, sagt Bernheim. Das Label müsse daher für die Produkte aller Preissegmente erreichbar sein. Die Erhöhung bei den Produktionskosten erlaube es den Schweizer Herstellern im mittleren Preissegment aber nicht mehr, sich mit der asiatischen Konkurrenz zu messen.

Für Eric Mosset, Chef des Herstellers von Quartz-Uhrwerken Ronda in Lausen BL, ist die Erhöhung von 50 auf 60 Prozent nicht weiter problematisch. Allerdings könnten die neuen Vorschriften seiner Einschätzung nach die Kundschaft dazu verleiten, auf «Swiss made» zu verzichten und billigere Ware einzukaufen. Dies würde laut Mosset zu einem Bestellungenrückgang führen.

### Ein Label für die Grossen?

Die Neudefinition des Labels sei paradox, sagt Mosset: Die grossen Schweizer Uhrenfabrikanten würden eigentlich ein Label für sich selber schaffen. Ihnen gehe es nicht darum, sich mit «Swiss

made» von anderen Marken abzuheben.

Anders gesagt: Der Verband trifft mit der Umgestaltung des Labels die Forderungen jener Marken, die das Label nicht nötig haben, und riskiert dabei, den Produktionen im mittleren und tieferen Preissegment einen fatalen Schlag zu versetzen.

### Das Bedauern

Nach Ansicht von Miguel Garcia, Direktor des Uhrenherstellers Sellita in La Chaux-de-Fonds, wird die Neudefinition einige Marken benachteiligen. Der Hersteller von mechanischen Uhren bedauert, dass ihn der FH nicht zu Rate gezogen habe.