

# Christof Becker: «Unsere Aufgabe ist es, die Nadel im Heuhaufen zu finden»

**Interview** Christof Becker wechselt zur Wilhelm-Gruppe in Vaduz. Neben der Rekrutierung von Fach- und Führungspersonen wird er das Outplacement und den Aufbau einer neuen Dienstleistung im Gesundheitswesen betreuen. Gemeinsam mit Geschäftsführer Stefan Wilhelm gibt er Einblicke in den Arbeitsmarkt.

VON SILVIA BÖHLER

«Volksblatt»: Welche Arbeitskräfte sind bei den Unternehmen derzeit besonders gefragt?

**Stefan Wilhelm:** Aufgrund der wirtschaftlichen Situation werden einerseits weniger Menschen gesucht, andererseits werden die Anforderungen an die wenigen Personen immer höher. Der Trend zur Spezialisierung ist massiv. Es reicht nicht mehr aus, Informatiker zu sein, die Mitarbeiter müssen auf einem bestimmten Fachgebiet Spezialist sein.

**Christof Becker:** Ein gutes Beispiel dafür ist der Finanzdienstleistungssektor. Mit der Umstrukturierung des Finanzplatzes hat das Thema Compliance (Anm. der Red: Einhaltung von Gesetzen und Richtlinien) stark zugenommen. Bei den Banken und Treuhandunternehmen sind aber auch Kundenberater für die Fronttätigkeit gesucht, welche möglichst über viele Kontakte und ein gutes Netzwerk verfügen. Die Industrie hat erhebliche Bedürfnisse an Ingenieuren.

Was sind Ihrer Meinung nach die Gründe für diesen Fachkräftemangel im Land?

**Stefan Wilhelm:** Liechtenstein hat eine sehr restriktive Politik in Bezug auf Niederlassungsbewilligungen. Das hat zur Folge, dass das Land für viele Menschen nicht attraktiv ist. Die Führungskräfte an der obersten Spitze sind gut versorgt und erhalten eine Niederlassungsbewilligung, für den Mittelbau wird allerdings zu wenig getan. Hier gibt es grosses Potenzial. Wir können uns nicht darüber beklagen, dass wir zu wenig qualifiziertes Personal haben - man muss diesen Menschen auch etwas bieten. Und wenn sie langfristig hier bleiben sollen, müssen sie die Möglichkeit erhalten, sich und ihre Familien hier niederlassen zu können. Ansonsten erhalten wir Pendler, die ein bis zwei Jahre gut verdienen und dann wieder weg sind. Deshalb ist eine Lockerung notwendig, wir müssen uns in Zukunft mehr öffnen.



Stefan Wilhelm und Christof Becker setzen sich künftig gemeinsam für Unternehmen und Mitarbeiter ein. (Foto: P. Trummer)

Die Regierung forderte kürzlich mehr Teilzeitstellen für Frauen, auch in Führungspositionen. Sehen Sie das auch so?

**Stefan Wilhelm:** Sehr viele Frauen sind sehr gut ausgebildet und drängen auf den heimischen Arbeitsmarkt. Ich persönlich sehe allerdings, dass die Unternehmen noch nicht flexibel genug sind, um auf die verschiedenen Bedürfnisse, wie etwa Teilzeit, einzugehen. Ein Thema sind derzeit Frauen im Verwaltungsrat. Es wird künftig en vogue sein, Frauen im Verwaltungsrat zu haben. Von Quoten halte ich allerdings wenig. Wichtiger ist, dass die beste Person am richtigen Ort ist.

Können Sie uns ein Beispiel für die mangelnde Flexibilität nennen?

**Stefan Wilhelm:** Es gäbe viele Frauen, die im Bankenbereich an der Kundenfront Teilzeit arbeiten würden. Aber das scheint nach wie vor ein Tabu zu sein. Das zeigt uns, dass der Druck noch zu gering ist.

Wie sieht es bei älteren Bewerbern aus. Haben sie noch eine Chance auf dem Arbeitsmarkt?

**Christof Becker:** Entscheidend ist hier die Qualifikation. Zudem haben ältere Mitarbeiter auch Vorteile. Neben der Erfahrung kann die Firma wahrscheinlich davon ausgehen, dass der Mitarbeiter seine fünf bis

acht Jahre beim selben Unternehmen bleiben wird. Er hat weniger Intentionen, grosse Abenteuer einzugehen als jüngere. Generell denke ich, es ist eine Notwendigkeit der demografischen Entwicklung. Wenn man auf dem Markt bestehen will, müssen die Unternehmen auch für die älteren Arbeitnehmer offen sein und dieses Potenzial ausschöpfen.

Sie sprechen den häufigen Wechsel an. Früher hat man bei einer Firma begonnen und war das ganze Leben für dieses Unternehmen tätig. Warum ist das heute nicht mehr so?

**Christof Becker:** Wahrscheinlich weil die Ansprüche der Bewerber

steigen. Man möchte weiterkommen und die nächsten Schritte setzen, seine Weiterbildung vielleicht auch in einem anderem Umfeld vorantreiben. Ebenso ist das klassische Bild eines erlernten Berufes passé, heutzutage gibt es ständig neue Entwicklungen. Und vielleicht hat auch die Loyalität zum Unternehmen abgenommen. Wenn eine andere Firma etwas Besseres bietet, wird gewechselt.

**Stefan Wilhelm:** Viel Wissen wird auch von den Unternehmen themenspezifisch eingekauft, wie aktuell zum Thema Steuerabkommen. Zudem ist der Leistungsdruck auf die Menschen enorm gestiegen, die Mitarbeiter laugen aus und müssen dann wechseln.

Welche Rolle spielt in diesem Mechanismus die Personalberatung?

**Christof Becker:** Unsere Aufgabe ist es, die berühmte Nadel im Heuhaufen, sprich die ganz bestimmte Person möglichst zeitnah zu finden. Das ist der Mehrwert, den wir bieten können.

**Stefan Wilhelm:** Viele sehen bei uns zuerst den Kostenfaktor und erst auf den zweiten Blick die wesentlichen Aspekte. Wir erfüllen Fachkompetenz, Erfahrung, Diskretion, Effizienz und Qualität. Viele der genannten Kriterien kann man nur erfüllen, wenn man über ein gutes Netzwerk verfügt.

**Christof Becker:** Das ist auch der Grund dafür, dass wir ab Februar einen neuen Fachbereich aufbauen wollen. Wilhelm Medical wird sich auf die Vermittlung von Ärzten und Pflegepersonal konzentrieren.

Herr Becker, welches sind die Ziele für Ihre künftigen Aufgaben?

**Christof Becker:** Ich betreue den Bereich Personalrekrutierung und -vermittlung. Das Ziel ist es, zu wachsen und uns regional auszuweiten. Zudem werde ich das sogenannte Outplacement forcieren. Das heisst, trennt sich ein Unternehmen von einem Mitarbeiter und will diesen jedoch professionell unterstützen, wird diese Person von uns beraten und betreut.

## Novartis trotz dank Innovationskraft der Generika-Konkurrenz

**Pharmaindustrie** Der Konzern Novartis sieht sich dank seiner Innovationskraft auf Kurs. 2013 konnte das Basler Unternehmen trotz Einbussen in Milliardenhöhe durch Generika-Konkurrenz den Umsatz steigern und den Gewinn mit 9,3 Milliarden Dollar nahezu auf Vorjahresniveau halten.

Konzernchef Joe Jimenez zeigte sich am Mittwoch vor den Medien überaus zufrieden. Novartis habe 2013 eine starke Performance erzielt. Der Umsatz stieg um 2 Prozent auf 57,9 Milliarden Dollar. Zu konstanten Wechselkursen betrug das Plus gar 4 Prozent.

Einbussen von 2,2 Mrd. Dollar

Die Einbussen durch die Konkurrenz von Nachahmermedikamenten beziffert Novartis auf 2,2 Milliarden Dollar. Profitieren der Konzern davon, dass in den USA noch kein Generikum für die Monotherapie mit dem Umsatzrenner Diovon auf den Markt gekommen ist. Dies dürfte sich aber bald ändern, wes-

halb Novartis den Ausfall durch Generika-Konkurrenz für 2014 auf 3 Milliarden Dollar schätzt.

18 Zulassungen - 10 Blockbuster

Für die Zukunft sieht Jimenez das Unternehmen jedoch gut positioniert, weil es immer wieder neue umsatzstarke Produkte auf den Markt bringen kann. Im vergangenen Jahr erhielt der Konzern, der 9,9 Milliarden Dollar in Forschung und Entwicklung investierte, 18 neue Zulassungen. Drei Arzneimittelkandidaten wurden zudem von der US-Zulassungsbehörde FDA als «therapeutischer Durchbruch» eingestuft. Wachstumsprodukte, die vor nicht mehr als fünf Jahren auf den Markt gekommen sind und noch mehrere Jahre Patentschutz geniessen, haben 2013 weiter an Bedeutung gewonnen. Ihre Verkäufe nahmen um 15 Prozent zu, und ihr Anteil am Umsatz stieg von 28 auf 31 Prozent. Die Zahl der sogenannten Blockbuster - Medikamente mit einem Umsatz von mehr als 1 Milliarde Dollar - stieg von 8 auf 10.

Die Wachstumsmärkte, auf die inzwischen 26 Prozent des Umsatzes entfallen, konnten überproportional um 10 Prozent zulegen. Besonders positiv entwickelten sich Russland und China. Zum

Wachstum beigetragen haben im vergangenen Jahr alle Divisionen. Die Pharmasperte, mit einem Umsatzanteil von 56 Prozent mit Abstand das wichtigste und auch rentabelste Standbein, verbuchte zu konstanten Wechselkursen ein Umsatzplus von 3 Prozent auf 32,2 Milliarden Dollar. Positiv entwickelten sich auch die beiden kleinsten Sparten. Die Impfstoff- und Diagnostika-Division konnte zwar den Umsatz um 6 Prozent auf 2 Milliarden Dollar steigern, verharnte aber in den roten Zahlen. Die Division Consumer Health mit rezeptfreien Medikamenten und Tiergesundheit verbuchte einen Umsatzzuwachs von 10 Prozent auf 4,1 Milliarden Dollar.

Überprüfung läuft weiter

Die beiden kleinen Divisionen stehen derzeit im Zentrum einer Überprüfung des Novartis-Portfolios. Neues dazu war am Mittwoch vom Konzernchef nicht zu erfahren. Alle Optionen sind laut Jimenez offen, so auch Joint Ventures. Auch zur 33-Prozent-Beteili-



Konzernchef Joe Jimenez dürften die Zahlen erfreuen. (Foto: RM)

gung an Roche, die jüngst zu Spekulationen Anlass gegeben hatte, meldete der CEO nichts Neues.

Das operative Ergebnis verringerte sich im vergangenen Jahr um 3 Prozent auf 10,9 Milliarden Dollar. Zu konstanten Wechselkursen hätte dagegen eine Steigerung um 5 Prozent resultiert. Beim Reingewinn betrug der Rückgang mit 9,3 Milliarden Dollar 1 Prozent, bereinigt um Währungseffekte nahm er aber um 5 Prozent zu.

Die erwarteten Einbussen aus Generika-Konkurrenz will Jimenez weiterhin durch höhere Produktivität mehr als wettmachen. Allein im Beschaffungswesen konnte Novartis letztes Jahr 1,5 Milliarden Dollar ein-

sparen. Weiterhin werden im Konzern mit weltweit rund 136 000 Mitarbeitenden zudem Standorte überprüft und falls nötig bereinigt. Für das laufende Jahr erwartet Novartis ein Umsatzplus im unteren bis mittleren Prozentbereich. Bei Pharma wird indes mit einer Stagnation gerechnet, bei Alcon und Sandoz dagegen mit einem Wachstum im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich. Für das operative Kernergebnis wird eine überproportionale Zunahme angestrebt.

Den Novartis-Aktionären winkt für 2013 die 17. Dividendenerhöhung in Folge. Pro Aktie soll es 2.45 Franken geben, 7 Prozent mehr als im Vorjahr. (sda)

ANZEIGE

**ETHENEA**  
managing the Ethna Funds

Zahlstelle im Fürstentum Liechtenstein

Volksbank AG • Feldkircher Str. 2 • FL-9494 Schaan

COMPARTMENT Tageskurse per 29. Januar 2014

ETHENEA Independent Investors S.A.			
Ethna-AKTIV E	A	CHF	108.7100
Ethna-AKTIV E	T	CHF	114.8100
Ethna-AKTIV E	A	EUR	123.8100
Ethna-AKTIV E	T	EUR	125.6500
Ethna-GLOBAL Defensiv	T	EUR	148.5600
Ethna-GLOBAL Defensiv	A	EUR	135.8400
Ethna-GLOBAL Dynamisch	A	EUR	68.8400
Ethna-GLOBAL Dynamisch	T	EUR	69.3000

ANZEIGE

**Bereithaltung von Endgültigen Bedingungen**

gemäß § 6 Wertpapierprospektgesetz zum Basisprospekt vom 4. Juli 2013, wie durch einen Nachtrag von Zeit zu Zeit ergänzt. Für die unten aufgeführten Zertifikate beginnt das öffentliche Angebot am 30. Januar 2014.

Emittentin: UBS AG, Niederlassung London

- UBS Open End Zertifikate bezogen auf den Solactive Big Data Total Return Index (USD) (ISIN CH0235260459)

Die Endgültigen Bedingungen werden ab dem 30. Januar 2014 bei der Emittentin zur kostenlosen Ausgabe bereitgehalten und auf der Internet-Seite [www.ubs.com/keyinvest](http://www.ubs.com/keyinvest) veröffentlicht.

Zürich/Basel im Januar 2014

