

## Region

## Die Medaille hat zwei Seiten

**Unternehmensgespräche** Das Pharmaunternehmen Permamed in Therwil punktet mit medizinischen Waschemulsionen, muss jedoch bei den restlichen Arzneien Verluste hinnehmen.

**Felix Erbacher**

Das Bundesamt für Gesundheit (BAG) empfiehlt in der Corona-Zeit, die Hände mehrmals pro Tag regelmässig und gründlich zu waschen und zu desinfizieren. Die Botschaft ist angekommen. Daher ist die Nachfrage nach Desinfektionsmitteln, Seifen und medizinischen Hautwaschemulsionen in den letzten Monaten und Wochen stark gestiegen. Davon profitiert die in Therwil ansässige Permamed.

Wegen der erhöhten Nachfrage konnte Permamed neu auf einen Zweischichtbetrieb umstellen und zusätzliche Mitarbeitende einstellen. Dies soll so bleiben, weil das Unternehmen nach dem Lockdown vom Schweizerischen Amt für Landesversorgungssämter als systemrelevant eingestuft worden ist.

Geschäftsführer Christian Lutz lobt seine Produkte: Während Desinfektionsmittel und alkalische Seifen die Haut austrocknen könnten, enthielten die drei Hauttyp-spezifischen Produkte von Permamed einen rückfettenden Hautschutzfilm, der die geschwächte Hautbarriere wieder aufbauen könne und gleichzeitig gegen Schädlinge wie Bakterien, Pilze und andere Erreger therapeutisch und prophylaktisch wirke.

#### Langsame Erholung

Die Kehrseite der Medaille: Weil Arztpraxen während des Lockdown zum Teil geschlossen oder nur halbtags offen waren und deshalb Patienten mit leichten Erkrankungen oder Beschwerden im Sport- und Rheuma- und im Venen-Bereich weniger behandelt werden konnten, sind die Verschreibung und der Verkauf von Präparaten in diesen Indikationen teilweise eingeknickt. «Insgesamt konnten wir mit unseren dermatologischen Hautwaschemulsionen die Umsatzeinbussen in den anderen Indikationsbereichen kompensieren. Seit der Aufhebung des Lockdown zeichnet sich erfreulicherweise wieder eine zunehmende Nachfrage nach unseren Produkten ab», sagt Geschäftsleitungsmitglied Tobias Lutz.



Zwei Generationen im Dienste der strapazierten Haut: Christian und Tobias Lutz.

Zusätzlich entfielen Kundenbesuche, weil während des Lockdown Arztpraxen und Kliniken, Apotheken und Drogerien nicht mehr für den Aussendienst zugänglich waren. Die betroffenen Mitarbeitenden beschäftigten sich deshalb teilweise im Homeoffice mit administrativen Aufgaben. Für diese meldete die Firma Kurzarbeit an. Inzwischen konnte diese aufgehoben werden. Die heutige Situation erlaubt es dem Aussendienst wieder, die Kunden vor Ort zu besuchen.

#### Export im Visier

An der bisherigen Strategie will das Familienunternehmen nichts ändern, will heissen, seine flexiblen, eigenständigen und unabhängigen Strukturen behalten. Jedes Produkt ist eine Eigenentwicklung und von der Idee über klinische Studien zu Wirksamkeit und Verträglichkeit bis hin zur Verkaufsfähigkeit «made in Switzerland». Die topischen (nur äusserlich anwendbaren) Präparate sind vor allem in Nischen etabliert; das Marktpotenzial in der Schweiz ist überschaubar.

Die bestehenden Absatzmärkte Türkei und China sollen deshalb zuerst einmal weiter ausgebaut werden. Vor allem die Produktlinie Lubex anti-age, ein Produkt für besonders empfindliche und reife Haut, das gemäss Tobias Lutz unter anderem Mimik- und Altersfalten glättet, findet in diesen beiden Ländern guten Absatz. Die Exportquote beträgt zurzeit rund 10 Prozent. Sie soll in den nächsten vier Jahren auf 20 bis 30 Prozent steigen.

Corona bereitet aktuell Sorgen, aber Permamed schlägt sich

seit Jahren mit einem anderen branchenspezifischen Problem herum, mit den vom BAG regelmässig bestimmten Preissenkungen für kassenzulässige Schweizer Produkte der Grundversorgung. «Zudem werden diese Preise einem therapeutischen Quervergleich mit inländischen Produkten unterzogen. Dabei wird die Marge mit kleinen Fabrikabgabepreisen von 5 bis 30 Franken zusätzlich beschnitten», klagt Tobias Lutz. Die IG Schweizer Pharma KMU versucht bei Politikern und beim BAG, auf diese für die betroffenen Firmen ungute Entwicklung hinzuweisen und argumentiert, dass die Lohn- und Produktionskosten in der Schweiz erheblich höher seien als im Ausland und dadurch die Gewinnmargen stetig sanken. Lutz erinnert daran, dass die Medikamentenpreise in der Schweiz lediglich 12 Prozent der gesamten Gesundheitskosten betragen.

#### Ausländische Abhängigkeit

Firmenpatron Christian Lutz wünscht sich zudem, dass in der Schweiz wieder Rahmenbedingungen geschaffen werden, damit lebensnotwendige Arzneien wie Antibiotika und Schmerzmittel sowie Hygiene- und Schutzprodukte kostendeckend hergestellt werden können. Die Corona-Krise habe aufgedeckt, wie stark die Schweiz von ausländischen Produzenten abhängig sei und wie schnell auch Engpässe entstehen könnten. Auch deshalb setze Permamed alles daran, unbedingt in der Schweiz zu bleiben, hier zu produzieren und verlockenden Angeboten aus dem Ausland zu widerstehen.

#### Erfolgreicher Nischenplayer

Christian Lutz hat vor 41 Jahren Permamed gegründet. Aufgrund eines damals geltenden Wasch- und Seifenverbots für kranke Haut entwickelte er die erste medizinische, seifenfreie Hautwaschemulsion Lubex, welche rasch Marktführerin in der Schweiz wurde und es bis heute geblieben ist. Sohn Tobias Lutz führt in der zweiten Generation

zusammen mit dem Gründer das eigenständige Familienunternehmen. Dieses erwirtschaftet mit 75 Mitarbeitenden einen Jahresumsatz im zweistelligen Millionenbereich. Der Nischenplayer hat in verschiedenen Indikationen rund 50 selbst entwickelte Präparate im Sortiment, diese sind teilweise Marktführer in der Dermatologie. (red)