

Sie schlichtet zwischen Schwangeren und deren Chefs

Aussergewöhnlicher Versicherungsjob Nicole Stadtmann kommt zum Zug, wenn ein Unternehmen und eine schwangere Mitarbeiterin in einen Konflikt geraten. Sie hat alle Hände voll zu tun.

Robert Mayer

Im August 2019 erhielt Erika Schlatter (Name geändert) die Kündigung als Verkäuferin einer Ostschweizer Manor-Filiale. Grund war ein Zerwürfnis mit ihrer Chefin. Als sie kurz darauf feststellte, dass sie schwanger war, musste ihre Arbeitgeberin die Kündigung widerrufen.

Für Erika Schlatter wurde es dadurch nicht einfacher. Sie musste weiterhin stundenlang ohne grössere Pausen stehen, auch das Heben und Tragen schwerer Lasten blieb ihr nicht erspart. «Meine Chefin liess nicht mit sich reden», erzählt die Frau. Nach Blutungen wurde sie für einen Monat krankgeschrieben.

So kam sie in Kontakt mit Nicole Stadtmann. «Ohne ihre Hilfe», sagt Schlatter, «hätte ich kaum aus meiner misslichen Lage herausgefunden.» Stadtmann arbeitet beim Krankenversicherer Groupe Mutuel als sogenannte Casemanagerin-Hebamme. Mit Manor handelte sie eine für die Mitarbeiterin zuträglichere Arbeit und Arbeitszeit aus. Dennoch wurde Erika Schlatter im März wegen eines Magengeschwürs zu 100 Prozent krankgeschrieben. Zwei Monate später brachte sie ihr Kind zur Welt.

Fast täglich ein neuer Fall

«Die Geschichte dieser Frau ist keineswegs aussergewöhnlich», sagt Stadtmann. Etwa 200 Mutterschaftsfälle landen jährlich auf ihrem Pult. Weitere rund 150 Fälle bearbeitet ihre Kollegin in der Westschweiz. Das ergibt fast täglich einen neuen Fall. Was Stadtmann erstaunt: «Unter Arbeitgebern besteht ein weitverbreitetes Unwissen über die gesetzliche Regelung der Schwangerschaft.» Schwangere dürfen keine schweren Lasten heben, keine Arbeiten mit langem Stehen ausüben, nicht übermässigen Emissionen, Temperaturen, Erschütterungen oder Schadstoffen ausgesetzt sein.

Lassen sich solche Risikofaktoren nicht ausschliessen, ist der



Eine Schwangerschaft solle in Firmen ein normales Ereignis sein, sagt Nicole Stadtmann. Foto: Christian Pfander

Chef gesetzlich verpflichtet, der Schwangeren eine gleichwertige, ungefährliche Arbeit anzubieten. Diese Unwissenheit führt laut Stadtmann oft dazu, dass «Arbeitgeber die Ärzte ersuchen, schwangere Beschäftigte lieber gleich krankzuschreiben, anstatt die Arbeit oder den Arbeitsplatz entsprechend anzupassen».

Mit Covid-19 habe sich das Konfliktpotenzial noch vergrössert, sagt Kathrin Ziltener von der Gewerkschaft Unia: «Schwangere Frauen gelten als Risikopersonen, weshalb die Arbeitgeber entsprechende Schutzkonzepte für sie umsetzen müssen.» Das bedeute meist einen Mehraufwand für die Firmen.

Und wenn sie diesen Schutz nicht gewährleisten und auch keinen für Schwangere angepassten Arbeitsplatz bieten können? «In einem solchen Fall kann eine Fachperson, etwa eine Gynäkologin, ein Beschäftigungsverbot für die schwangere Frau aussprechen», sagt die Gewerkschafterin.

Man mag einwenden, es sei belanglos, ob Schwangere wegen eines Arzzeugnisses oder wegen eines Beschäftigungsverbots vom Arbeitsplatz fernbleiben. Ist es aber nicht: Im ersten Fall kommt die Krankentaggeldversicherung für die Lohnfortzahlung auf, im letzteren Fall muss der Arbeitgeber die Lohnfortzahlung in Höhe von 80 Prozent des Lohns selbst tragen. «Fakt ist aber, dass in 95 Prozent unserer Fälle die schwangere Frau bereits arbeitsunfähig oder krankgeschrieben ist», sagt Stadtmann. Neben der Beratung und Betreuung von Schwangeren nimmt sie sich Zeit für Besuche von Firmenkunden der Groupe Mutuel.

Auch Firmen profitieren

Ziel sei, die Personalverantwortlichen zu sensibilisieren und ihnen die arbeitsrechtlichen Prozesse rund um die Mutterschaft zu erklären. Und sie fügt hinzu: «Wir müssen dahin kommen, dass eine Schwangerschaft in der Arbeitswelt als normales Ereignis und nicht als Krankheit behandelt wird.»

Für die Groupe Mutuel zahlt sich Stadtmanns Effort in Form geringerer Aufwendungen für Krankentaggelder aus: «In gut der Hälfte aller Fälle konnten wir dank dem Casemanagement die mittlere Dauer der Arbeitsunfähigkeit um eineinhalb bis zwei Monate verkürzen.»

Dies geschehe zum Beispiel dadurch, dass man die Personalabteilungen bei der Suche nach Lösungen unterstütze, welche der Weiterbeschäftigung dienen. Oder dass man auf eine Anpassung der Arbeitsbedingungen hinwirke.

Als weitaus schwieriger erweist sich für Stadtmann, die Grundeinstellung der Arbeitgeber zu schwangeren Mitarbeiterinnen zu ändern. «Firmenverantwortliche sollten positiv reagieren, wenn ihnen Angestellte ihre Schwangerschaft ankündigen», betont sie. Bei drei von fünf Arbeitgebern sei dies leider nicht der Fall.

Diem

Die Zukunft des Dollars

Währungen Der Dollar, seine Stärke und seine internationale Bedeutung ruhen letztlich auf der Stärke der USA und dem Vertrauen in die US-Wirtschaft. Das Chaos rund um die Präsidentschaftswahl und die Aussicht auf eine auch künftig schwer gespaltene Nation führen zur Frage, ob die Währung ihre Rolle halten kann.

Diese Frage stellt sich auch mit Blick auf die extrem expansive Geld- und Fiskalpolitik der Amerikaner. Die US-Notenbank Fed kauft monatlich für 120 Milliarden Dollar Staatsanleihen und Hypothekensicherungen auf. Ihre Bilanz ist 2020 bereits von 4100 Milliarden Dollar auf 7100 Milliarden Dollar gestiegen. Der Staat schreibt laut dem Internationalen Währungsfonds für 2020 ein Budgetdefizit im Umfang von 20 Prozent gemessen am Bruttoinlandsprodukt (BIP), womit die Gesamtverschuldung auf 131 Prozent des BIP ansteigt.

Dass der Dollar nach den Wahlen einen so tiefen Wert erreicht hat wie seit 30 Monaten nicht mehr, erscheint auf den ersten Blick wie eine Bestätigung für den Abstieg der US-Währung. Doch aus kurzfristigen Sprüngen sollte man nicht auf eine fundamentale Entwicklung schliessen.



Markus Diem Meier
Chefökonom
und Autor

Hinzu kommt, dass sich kein Land in der Weltwirtschafts-Corona-Krise eine starke Währung wünscht. Während die Binnenwirtschaft überall unter Lockdowns und der Angst der Konsumenten leidet, bleibt die Hoffnung, dass zumindest Exporte in andere Länder noch für Nachfrage und Beschäftigung sorgen. Eine teure Währung steht dem im Weg – das gilt nicht nur für die Schweiz.

Schliesslich stellt sich die Frage, welche Währung den Dollar ablösen könnte. Der Euro kommt gegenwärtig nicht infrage. Dafür bleiben die strukturellen Mängel der Währungsunion zu gross. Ausserdem sind auch in Europa mit der Krise die Schulden dramatisch weiter angestiegen, und die Geldpolitik ist einmalig expansiv.

Bleibt China und seine Währung Yuan Renminbi. Das Riesenland ist aktuell noch sehr weit davon entfernt. Noch immer sind die USA das Finanzzentrum der Welt mit den grössten und liquidesten Kapitalmärkten, während China nichts Vergleichbares vorweisen kann.

Fazit: In nächster Zukunft wird der Dollar seine Position bewahren. Mittel- bis langfristig ist das alles andere als sicher. Mit einem weiteren Abstieg der USA verliert auch der Dollar an Bedeutung. Aus heutiger Sicht hat China langfristig die besten Chancen, in die Bresche zu springen.

Biden nimmt die Pharmapreise ins Visier – mit Folgen für Europa

Billigere Medikamente Der Machtwechsel in den USA stellt das Preismodell weltweit infrage.

Wie in der Schweiz sind auch in den USA die Medikamentenpreise ein brennendes Thema – das der neue Präsident Joe Biden angehen wird. Erst dürfte er versuchen, eine staatliche Krankenversicherung einzuführen. Danach werden auch die Pharmapreise ins Visier genommen, wie Tamar Thompson von der US-Biotechfirma Alexion sagt, die mit dem 550'000-Dollar-Medikament Soliris eine der teuersten Therapien der Welt verkauft.

Bislang sind die USA das einzige Land der Welt, in dem Pharmafirmen die Preise frei bestimmen und ihre Medikamente verteuern können. Noch vor der Wahl betonte Novartis-Chef Vas Narasimhan, er rechne damit, dass Preiserhöhungen begrenzt

werden und Medikamente nur noch anhand ihrer tatsächlichen Wirkung bei den einzelnen Patienten bezahlt werden.

Michael Nawrath, Arzt und Pharmaanalyst der Zürcher Kantonalbank, geht davon aus, dass schon in ein bis zwei Jahren sich in den USA das neue, an der Wirkung orientierte Preismodell durchsetzen dürfte. Dieser Ruck im wichtigsten Markt wird auch in Europa und weltweit Wirkung zeigen. Mehr noch: Die Pharmabranche dürfte ihr bisheriges Geschäftsmodell überdenken, das darin besteht, neue Medikamente so teuer wie möglich auf den Markt zu bringen.

Ein Beispiel für das alte Pharmamodell ist das Krebsmedikament Keytruda, für das der US-

Pharmakonzern Merck rund 150'000 Dollar pro Patient verlangt. Das Mittel ist gegen bis zu acht Krebsarten zugelassen und gehört zu den am breitesten anwendbaren Krebstherapien. Börsianer erwarten, dass die Umsätze in den nächsten drei Jahren auf die Spitze von 24 Milliarden Dollar pro Jahr steigen. Analyst Nawrath rechnet nun vor, dass beim aktuellen Preis gerade mal 160'000 Patienten weltweit damit behandelt werden können. «Das sind unglaublich wenig.» Weltweit gibt es 35 Millionen Krebskranke. Die meisten von ihnen gehen also leer aus.

«Die Pharmafirmen müssen sich überlegen, ob sie nicht ihre Preise senken und dafür mehr Menschen mit ihren Therapien

erreichen wollen», sagt Nawrath. Ihren Umsatz könnten die Firmen auch über grössere Volumen auf Wachstumskurs halten.

Novartis geht weiter

Nawrath bringt beim Umsatz einen Wertebegriff ins Spiel: «Entscheidend ist nicht nur die Höhe des Umsatzes, sondern seine Qualität: nämlich wie viele Menschen für einen bestimmten Erlös therapiert werden können.» Auch in der Schweiz würden teure Medikamente wie Novartis' Schuppenflechte-Therapie Cosentyx von Ärzten zögerlich verschrieben, sagt Nawrath. Niedrigere Preise könnten dies auch hier ändern.

Entscheidend ist die Herangehensweise der Industrie je-

doch für Afrika und Asien. Pharmafirmen legen ihre Preise zwar nach der Kaufkraft der einzelnen Länder fest.

Novartis geht jedoch schon einen Schritt weiter und zeigt, wie sich der Zugang zu Medikamenten mit Verve umsetzen lässt. Vor zwei Monaten legte der Konzern die erste Anleihe der Branche überhaupt auf, die an soziale Ziele gebunden ist: Die Rendite hängt davon ab, ob Novartis den Zugang zu Medikamenten für ärmere Menschen verdreifachen kann. Den Investoren gefällt das: Die Anleihe in Höhe von 1,8 Milliarden Dollar sei stark überzeichnet gewesen, sagt Novartis-Chef Narasimhan.

Isabel Strassheim