

«Unsere Frauenquote ist viel zu tief»

Migros-Präsident Andrea Brogginini über die Suche nach Herbert Bolligers Nachfolger und die neue Gesundheitsoffensive

Victor Weber, Armin Müller (Text) und Paolo Dutto (Foto)

Eine Schweiz ohne Migros wäre wie ...?

Da fällt mir vieles ein: Suppe ohne Salz, Alpen ohne Matterhorn, der 1. August ohne Feuerwerk. Wollen Sie noch mehr Vergleiche?

Ja, bitte.

Ein Zug ohne Lokomotive, die Schweiz ohne ihre vier Landessprachen. Bundesrat Kaspar Villiger hat mal geschrieben, das M der Migros stehe für Muttermilch.

Angefangen beim Schwangerschaftstest bietet Migros so ziemlich alles an, was man zum Leben braucht. Nur Säрге und Aschenurnen fehlen noch im Sortiment. Wäre es nicht sinnvoll, das zu ändern?

Aha, möchten Sie uns eine neue Businessidee verkaufen? Es gibt tatsächlich Warenhäuser – Costco in den USA zum Beispiel –, die Säрге und Urnen anbieten. Soviel ich weiss, ist das aber in der Migros kein Thema.

Es wäre nicht abwegig. Zum Leben gehört nun mal auch der Tod.

Ich bin nicht sicher, ob in der Schweiz der Verkauf von Särgen und Urnen im Supermarkt gesellschaftlich akzeptiert würde. Man würde uns vielleicht vorwerfen, dass wir auch noch ein Geschäft mit dem Tod machen wollen.

Jetzt kommt zuerst das Geschäft mit der Gesundheit. Die Migros holt die Onlineapotheke Zur Rose in ihre Filialen.

Mit Zur Rose werden wir zum ersten Mal ein Shop-in-Shop-Konzept umsetzen. Den Anfang machen wir im Sommer 2017 in der Filiale an der Berner Marktgasse. Mit dem strategischen Entscheid, in den Apothekenmarkt einzusteigen, setzen wir unsere umfassende Gesundheitsinitiative fort. Wir bieten entsprechende Kurse in unseren Klubschulen an, verkaufen Sportgeräte und überhaupt gesunde Produkte, wir investieren in Fitnesscenter und Fitnessparks, wir besitzen die Sportmedizin-Zentren Medbase und haben im letzten Jahr mit Santémed 23 Tageskliniken übernommen.

Was verspricht sich Migros vom Schulterabschluss mit Zur Rose?

Wir werden dieses Shop-in-Shop-Konzept jetzt erst einmal testen. Wenn es erfolgreich verläuft, können wir es an den grossen Migros-Standorten umsetzen, wo es noch

keine Apotheke und keine ärztliche Medikamentenabgabe gibt.

Wie gross ist das Potenzial?

Das steht noch nicht fest. Erst wollen wir sehen, wie sich der Pilotversuch entwickelt.

Den meisten Stammkunden und Genossenschäftern dürfte der Name Andrea Brogginini nichts sagen. Das scheint Ihnen sehr recht zu sein.

Ich kommuniziere vor allem intern – und extern nur, soweit das nötig ist. Die Kommunikation mit der Öffentlichkeit ist primär die Aufgabe von Herbert Bolliger, dem Präsidenten der Generaldirektion.

Dennoch sollten Sie einen höheren Bekanntheitsgrad haben. Fehlt Ihnen ein Schuss gesunder Narzissmus?

Ach, ich fühle mich in meiner Haut sehr wohl. Wer mich kennen muss, kennt mich.

Ihre Vorgänger hatten noch Sendungsbewusstsein.

Das waren andere Zeiten. Meine Vorgänger hatten ihre Karriere innerhalb der Migros gemacht, bevor sie das Verwaltungsratspräsidium übernahmen. Sie waren also im Unterschied zu mir Eigengewächse. Die Welt hat sich verändert und wird sich durch die Digi-

talisierung und Robotisierung noch viel stärker verändern. Da braucht es vielleicht andere Persönlichkeiten an der Spitze eines Unternehmens.

Hat Dottore Andrea Brogginini auch schon mal einen Kurs der Klubschule belegt?

Sie denken wohl, dass der Brogginini das ganz sicher nicht gemacht hat. Sie täuschen sich. Als ich vor über 30 Jahren nach Zürich kam und Mühe mit dem Schwiizer-tütsch hatte, belegte ich an der Klubschule einen Dialektkurs. Der Oberwalliser Dialekt ist mir aber immer noch zu anspruchsvoll.

Ihre wichtigste Aufgabe im neuen Jahr ist es, Herbert Bolligers Nachfolger, also den neuen Konzernchef, zu bestimmen. Wie weit sind Sie?

Wir haben im fünfköpfigen Nominierungsausschuss des Verwaltungsrates ein klares Anforderungsprofil erstellt und führen diese Evaluation sehr systematisch durch. Das Ergebnis erfahren Sie im Frühling.

Haben Sie einen Headhunter beigezogen?

Ja, haben wir.

Haben interne Kandidaten bessere Chancen als externe?

Zur anstehenden Wahl möchte ich nichts Weiteres hinzufügen.

Die Migros ist eine hochkomplexe Welt. Wie lange brauchen Sie, um Sie richtig zu verstehen?

Von der Landwirtschaft über die Industrie zu den verschiedenen Detailhandelsmarken, vom Reise-geschäft über die Bank, die Medien, das Kulturprozent und das Gesundheitsgeschäft ist das Migros-Universum tatsächlich vielfältig. Zwei Jahre dauert das schon, bis man einigermaßen in tiefes Gewässer vorstösst. Es hat mir sehr geholfen, dass ich schon acht Jahre lang Mitglied des Verwaltungsrates und des Audit-Ausschusses war, bevor ich zum Präsidenten gewählt wurde.

Bedeutet das nicht zwangsläufig, dass der neue Konzernchef von innen kommt, weil sonst zu viel Zeit verloren geht?

Ich kann Ihnen nur versichern, dass wir eine gute Wahl treffen werden.

Wetten, dass es wieder keine Frau sein wird?

Wir haben klar kommuniziert, dass wir eine Nachfolgerin oder einen Nachfolger suchen. Entscheidend ist, dass wir die Person wählen, die unserem Anforderungsprofil am besten entspricht. Tatsache ist: Es gibt nicht sehr viele Frauen in vergleichbaren Positionen.

Daran trägt auch die Migros Schuld.

Wir wissen, dass unsere Frauenquote im Topmanagement viel zu tief ist, obwohl wir gerade in Stabsfunktionen einen hohen Frauenanteil haben. Wir werden alles daran setzen, diese Quote in den Linienfunktionen zu verbessern. Aber wir müssen uns auch mit der Realität des Marktes auseinandersetzen. Frauen, die sich einen solchen Job vorstellen können, sind rar. Leider.

Der Bundesrat möchte eine Frauenquote einführen. Eine gute Sache?

Die Gesetzesvorlage wird im Parlament wohl abgelehnt werden. Wenn die Wirtschaft aber dieses Thema nicht ernsthaft angeht und den Frauenanteil erhöht, wird eines Tages ein Quotengesetz durchkommen. Ich bin gegen eine gesetzliche Regelung. Die führt höchstens dazu, dass die Frauen als Quotenfrauen abgetan werden.

Eine längere Fassung des Interviews lesen Sie auf <http://soz.li/nJyF>



Andrea Brogginini, 60, ist Präsident des Migros-Genossenschaftsbundes: «Schweiz ohne Migros ist wie ein Zug ohne Lokomotive»

Fortsetzung Die Migros mischt den ...

delt, der in einem Jahr mit 64 in den Ruhestand tritt. Gegenüber dem «Tages-Anzeiger» sagte Zumbrennen im April, dass der gesamte Gesundheitsbereich in fünf Jahren ein Prozent des Migros-Umsatzes ausmachen werde. Gemessen am heutigen Umsatz, müssten 270 Millionen Franken an zusätzlichen Einnahmen im Gesundheitsbereich generiert werden. Dazu zählen auch die Fitnesszentren, spezielle Angebote in den Klubschulen und die Golfparks.

Hinter den Kulissen treibt die Migros überdies das Projekt einer Onlineplattform zum Thema Gesundheit voran. Technischer Part-

ner ist Swisscom. Die Idee dahinter ist, alle Gesundheitsangebote so zu vernetzen, dass die Nutzer das Gefühl haben, in medizinischer Hinsicht die Migros-Welt nur für Spitalaufenthalte verlassen zu müssen.

Der Genossenschaftsbund hat schon einmal versucht, im Apothekenmarkt Fuss zu fassen. 2009 erzwang er, die Apothekenkette Sunstore zu übernehmen. Der Preis war aber Konzernchef Herbert Bolliger zu hoch. Den Zuschlag erhielt die Berner Galenica.

Coop und Galenica sind plötzlich in der Defensive

Zur Galenica-Gruppe gehören überdies die Apothekenketten Amavita und Coop Vitality. Nun werden die Joint-Venture-Partner Galenica und Coop von Migros und Zur Rose angegriffen. Mit den Shop-in-Shop-Apotheken ist die

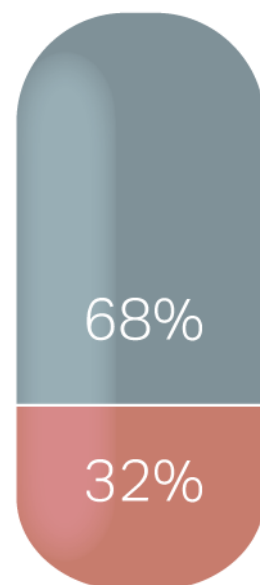
Der Schweizer Apothekenmarkt

1232 unabhängige Apotheken

vom Inhaber geführte Apotheken, zum Teil in losen Gruppierungen organisiert, wie etwa Feelgood's

551 Kettenapotheken

317	Galenica-Gruppe
	146 Amavita
	104 Sunstore
	61 Coop Vitality
	6 Galenicare
88	Benu-Apotheken
51	Dr. Bähler Droga
33	Topwell-Apotheken
17	Pharmacie Populaire de Genève
45	Mini-Ketten



SoZ mav; Quelle: Pharmasuisse

Migros im Schweizer Detailhandel Vorreiterin.

Zur Rose will auch unabhängig vom Detailhandelsriesen das kanalübergreifende Einkaufen forcieren. Im August hat sie beim Hauptbahnhof Bern ihren ersten Flagshipstore eröffnet. Im Webshop bestellte rezeptpflichtige Medikamente können dort gleichentags abgeholt werden. Das soll demnächst auch für rezeptfreie Mittel möglich sein.

Mit Onlinehandel zur führenden Versandapotheke in Europa

Mit gut 1780 Apotheken ist die Schweiz übersorgt, es zeichnet sich eine Flurbereinigung ab. An Toplagen sind aber die Perspektiven intakt. Nach zwei Jahren der Stagnation wächst seit vergangene-m Jahr der Medikamentenmarkt wieder.

Im laufenden Jahr dürfte Zur Rose ihren Umsatz deutlich auf 890 Millionen Franken steigern. Das Unternehmen mit Sitz in Steckborn TG wurde 1993 vom amtierenden Konzernchef Walter Oberhansli gegründet. Zunächst belieferte es Praxisapotheken in Kantonen, in denen Ärzte die verschriebenen Medikamente selber abgeben dürfen. Dann stieg es in den Onlinehandel ein und entwickelte sich zur führenden europäischen Versandapotheke.

Die Aktien von Zur Rose werden an den Nebenwertbörsen der Zürcher und der Berner Kantonalbank sowie der Lienhardt & Partner Privatbank gehandelt. Nach einem günstigen Urteil des Europäischen Gerichtshofes ist der Aktienkurs jüngst durch die Decke gegangen. Zum Aktionariat gehören viele Mediziner.