

Gesunde Zukunft?

Eine Analyse der Sozial- und Umweltaspekte der Medizinaltechnik-Branche

Inhalt

Einleitung	4
Die Medizinaltechnik-Branche	5
Nachhaltigkeitsthemen	7
Finanzrelevante Nachhaltigkeitschancen und -risiken	10
Ergebnisse der Unternehmensbewertung	12
Methodik der Nachhaltigkeitsanalyse	17
Kontakte	18
Publikationen	19

Einleitung

Die vorliegende Studie untersucht die für Medizinaltechnik-Unternehmen relevanten Umwelt- und Sozialaspekte. Dabei wird insbesondere auf deren Auswirkungen auf den Unternehmenserfolg eingegangen. Die sozialseitig wichtigen Themen: - Wirksamkeit/Verträglichkeit, - Kosten-Nutzen-Verhältnis der Produkte sowie problematische Marketingpraktiken und unethisches Geschäftsverhalten, sind ein Schwerpunkt dieser Studie. Die Umweltauswirkungen sind im Vergleich mit anderen Branchen unterdurchschnittlich. Aufgrund der Produktvielfalt (vom Verbandszeug über Implantate bis zum Endoskop) variieren sie aber innerhalb der Medizinaltechnik nach Art und Ausmass.

Die Medizinaltechnik-Branche

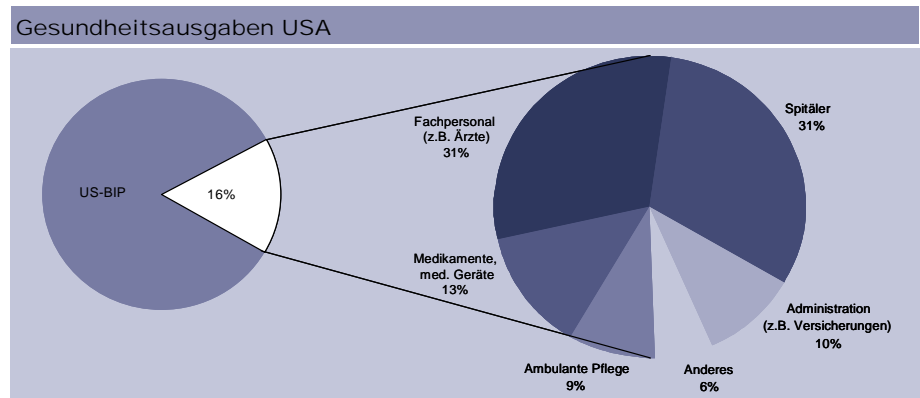
Die Medizinaltechnik-Branche umfasst beispielsweise Hersteller von Röntgenapparaten oder Herzschrittmachern, orthopädischen Produkten wie künstlichen Hüftgelenken oder Produkten für die Wundpflege. Die folgende Tabelle zeigt die Auswahl der von Sarasin Sustainable Investment bewerteten und in dieser Studie erwähnten Medizinaltechnik-Unternehmen. Dazu gehören zehn der elf grössten (Börsenkapitalisierung) Unternehmen.

Auswahl der grössten* börsennotierten Medizinaltechnik-Unternehmen und weitere bewertete Unternehmen				
Unternehmen	Land	Umsatz 2006 (Mrd. USD)	Mitarbeiter	Börsenkapitalisierung (Mio. USD)
Medtronic	USA	11.3	36'000	60'955
Baxter	USA	10.4	45'000	35'838
Stryker	USA	5.1	15'000	27'199
Zimmer	USA	3.5	7'000	19'657
Boston Scientific	USA	7.8	29'000	18'913
Becton Dickinson	USA	5.7	27'000	18'818
St. Jude Medical	USA	3.3	12'000	15'401
Synthes	CH	2.4	9'000	13'564
Essilor	FR	3.7	29'288	12614
Olympus	JP	9.2	32'958	11'561
Smith & Nephew	UK	2.8	8'000	11'111
Bard (C.R.)	USA	1.8	8'900	8'588
Nobel Biocare	CH	0.8	2'000	7'177
Sonova	CH	0.9	4'023	5'867
William Demant	DK	0.9	4'797	5'586
Straumann	CH	0.5	1'650	4'258
Getinge	SE	2.0	7'531	4'116
Drägerwerk	DE	2.7	10'069	1'154

* nach Börsenkapitalisierung (Stand: 02.09.07)
Quelle: MSCI / Bloomberg

Der Kostendruck im Gesundheitswesen nimmt weiter zu.

Das Gesundheitswesen ist in den industrialisierten Staaten ein grosser Wirtschafts- und Kostenfaktor. In den USA lag beispielsweise der Anteil der nationalen Gesundheitsausgaben am BIP 2005 bei 16%. Im Jahr 2016 wird dieser Anteil auf 20% angestiegen sein. Der jährliche Anstieg des Konsumentenpreisindex für medizinische Versorgung ist in den USA von 1990 bis 2004 stets höher gewesen (bis zu rund 3.5%) als der des Gesamtindex.



Quelle: Adamant / Centers for Medicare&Medicaid Services, Office of Actuary, 2007. Datenbasis: 2005

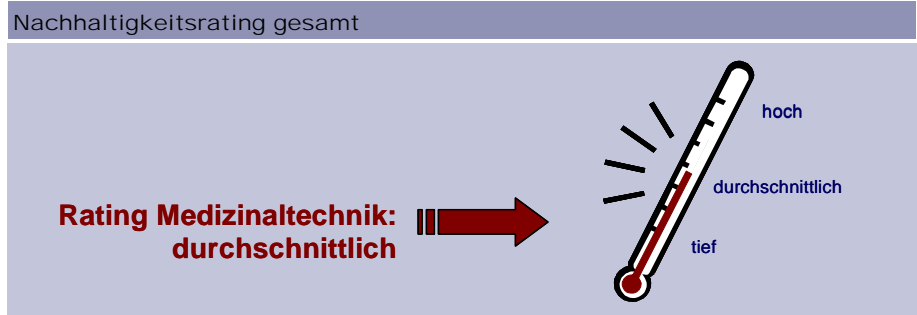
Verschiedene Faktoren spielen bei dieser Entwicklung eine Rolle. Die Zunahme des Anteils älterer Menschen führt zu einer Zunahme der Nachfrage nach Gesundheitsdienstleistungen- und Produkten. Gleichzeitig werden laufend medizinaltechnische und pharmakologische Produkte entwickelt, die die Behandlungsmöglichkeiten erweitern. Diese Kostentreiber stehen der Tatsache gegenüber, dass in überalternden Gesellschaften der Anteil der Einzahler in Steuer- und Versicherungssysteme sinkt. Der Druck auf die Kosten wird sich also weiter verstärken.

Viele Länder haben bereits Verfahren zur Messung der Kosteneffizienz neuer Produkte als Vorbedingung für die Rückerstattung der Kosten implementiert. Eine Senkung dieser Kosten soll unter anderem auch durch die, beispielsweise in Deutschland bereits eingeführte und in der Schweiz geplante, Fallpauschalen-Regelung für Krankenhäuser erreicht werden. So entsteht ein verstärkter Wettbewerbs- und Preisdruck bei Medizinaltechnikprodukten. Die im Vergleich mit anderen Branchen hohen Margen sind in den letzten zwei Jahren weltweit gesunken.

Nachhaltigkeitsthemen

Nachhaltigkeitsrating

Die Bewertung der Nachhaltigkeitsrisiken ist «durchschnittlich».



Quelle: Bank Sarasin

Der Patientennutzen steht im Vordergrund.

Die Nachhaltigkeitsbewertung der Branche ist vor allem durch soziale Aspekte geprägt (siehe folgende Abbildung). Medizinaltechnikprodukte haben einen hohen sozialen Nutzen. Sie tragen entscheidend zur Verbesserung von medizinischer Versorgung bei. Aufgrund der hohen Relevanz der Produkte für die Behandlung von Patienten, sind Wirksamkeit und Sicherheit von zentraler Bedeutung (externe Konfliktpotenziale/Produktgebrauch). Hochstehende Forschung & Entwicklung, moderne Produktionstechnologie und gut ausgebildete, motivierte Mitarbeiter bilden die Grundlage für qualitativ hochwertige und innovative Produkte. Diese Themen sind direkt mit dem finanziellen Erfolg der Unternehmen verknüpft, dies unter anderem aufgrund möglicher Produkthaftungsfälle. Ein Thema, das zunehmend an Bedeutung gewinnt, ist die Kosteneffizienz der Produkte. Dies vor dem Hintergrund der Bemühungen, die Gesundheitskosten in den Griff zu bekommen. Besondere Bedeutung kommt der Geschäftsethik innerhalb der Branche zu. Analog zur Pharmabranche gab es in den letzten Jahren einige Fälle unethischer Marketingpraktiken und Preisabsprachen (externe Konfliktpotenziale/Produktion).

Nachhaltigkeitsrating der Branche Medizinaltechnologie im Detail

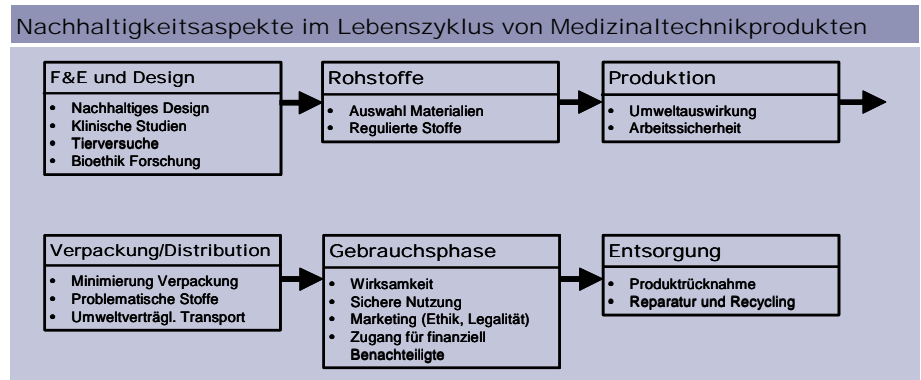
Risiken:	Phasen im Produktlebenszyklus		
	«Vor-Produktion»	Produktion	Produkt-Gebrauch
Ressourcenverbrauch	●		
Emissionen	●	●	
Interne Konfliktpotentiale	●	●	
Externe Konfliktpotentiale		●●	●●●

Quelle: Bank Sarasin

Attraktive Arbeitgeber

Da die Branche von stetigem Wachstum und sehr guten Margen profitiert, sind die Arbeitsbedingungen im Allgemeinen als sehr gut zu bezeichnen. Entlassungen in grösserem Stil und Arbeitskämpfe sind kein Thema. Im «War-for-Talents»

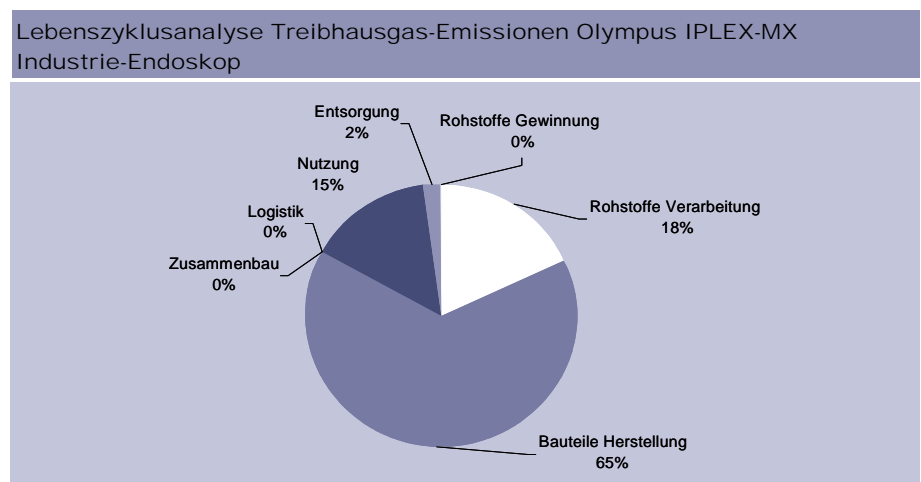
ist es vielmehr wichtig, gute Arbeitsbedingungen, gute Entlohnung, Möglichkeiten zur Verbesserung der Work-Life-Balance und Aus- und Weiterbildungsangebote zu schaffen.



Quelle: Baxter, Bank Sarasin

Umweltaspekte sollten Teil der Produktentwicklung sein.

Im Vergleich mit anderen Branchen sind die Umweltauswirkungen der Medizinaltechnik-Branche unterdurchschnittlich. Aufgrund der Produktvielfalt (vom Verbandszeug über Implantate bis zum Endoskop) variieren sie aber innerhalb der Branche nach Art und Ausmass. Der systematischste Weg zur Bestimmung der ökologischen Auswirkungen eines Produkts ist die Durchführung von Lebenszyklusanalysen im Rahmen der Produktentwicklung. Verschiedene Hersteller wie Olympus, Baxter und Smith & Nephew tun dies bereits seit einigen Jahren, Essilor hat dies 2006 eingeführt. Meist dominieren die Umweltauswirkungen der Rohstoff- und Bauteileproduktion (siehe folgende Abbildung). Geräte werden von den Herstellern meist durch den Zusammenbau von zugekauften Bauteilen hergestellt. Ein Grossteil der Schadschöpfung entsteht in diesem Fall bereits bei den Zulieferern. Dies unterstreicht die Bedeutung von Umwelt- und Sozialanforderungen an Lieferanten. Bei elektrischen und elektronischen Geräten spielt auch der Energieverbrauch während der Nutzung eine wichtige Rolle.



Quelle: Olympus

Problematische Stoffe

An die Sicherheit von Medizinaltechnikprodukten werden wie erwähnt hohe Anforderungen gestellt. Produkte, die mit dem Körper in Kontakt kommen, dürfen keine oder in nur sehr begrenztem Masse gesundheitlich bedenkliche Stoffe enthalten. In einigen Fällen werden aber aufgrund der Wirksamkeit Umweltauswirkungen in Kauf genommen. So werden z.B. gewisse Verbrauchsmaterialien

aus PVC hergestellt, weil nur teilweise alternative Kunststoffe mit ähnlichen Eigenschaften zur Verfügung stehen. Elektrische und elektronische Medizinaltechnikgeräte unterstehen wie andere Geräte den EU Verordnungen zu Entsorgung und problematischen Stoffen.

Grosse Einkäufer verlangen
Nachhaltigkeit

Grosse Einkäufer von medizinischen Produkten und Dienstleistungen legen zunehmend Wert auf Umwelt- und Sozialkriterien. Ein sehr gewichtiges Beispiel ist das staatliche britische Gesundheitssystem National Health Service (NHS), dessen Beschaffungsvolumen sich jährlich auf rund GBP 15 Mrd. beläuft. Die NHS hat entsprechende Kriterien inzwischen in die Anforderungskataloge aller Beschaffungsbereiche integriert.

Finanzrelevante Nachhaltigkeitschancen und -risiken

Risiken und Chancen für die Unternehmen

Aus den verschiedenen Umwelt- und Sozialaspekten ergeben sich für die Unternehmen die im Folgenden aufgeführten, finanziellen Risikoschwerpunkte. Unternehmen können andererseits von den Chancen, die sich durch die innovative Lösung dieser Probleme ergeben, profitieren.

Nachhaltigkeitsbezogene finanzielle Risiken und Chancen		
Nachhaltigkeitsthemen	Risiken	Chancen
Wirksamkeit/Verträglichkeit der Produkte	<ul style="list-style-type: none"> • Produktrückrufe • Schadensersatzforderungen • Verschärfung der Zulassungsverfahren • Reputationsschaden 	<ul style="list-style-type: none"> • Sicherere Produkte durch längere Produkttestphasen • Guter Ruf bei Zulassungsbehörden
Kosten-Nutzen-Verhältnis der Produkte	<ul style="list-style-type: none"> • Kostenreduktion im Gesundheitswesen • Umsatz- oder Margeneinbussen • Keine Abdeckung durch Krankenkassen 	<ul style="list-style-type: none"> • Gewinn von Marktanteilen durch Innovationen mit gutem Kosten-/ Nutzen-Verhältnis
Marketingpraktiken	<ul style="list-style-type: none"> • Bussen und Vergleichszahlungen durch illegale Marketingpraktiken • Vertrauensverlust bei Kunden • Zunahme des Regulierungsdrucks 	<ul style="list-style-type: none"> • Tiefere Marketingkosten durch effizienteres Marketing • Etablierung als fairer Anbieter • Weniger Regulierungsdruck

Quelle: Bank Sarasin

2005 und 2006 haben die Aktien von Medtech-Unternehmen unter Produktrückrufen, Unsicherheit bezüglich der mittel- und langfristigen Sicherheit (Stents), rückläufiger Abdeckung durch Krankenkassen und Preisdruck (insb. Orthopädie und Cardiologie) gelitten. Gleichzeitig sind die Einführungen neuer wichtiger Produkte zurückgegangen.

Produktrückrufe belasten Patienten und Gewinne

Für den Patienten sind Wirksamkeit und Verträglichkeit der Produkte die wichtigsten Themen. Im Falle von Qualitätsproblemen bzw. unerwünschten Nebenwirkungen der Produkte sind die Unternehmen gleich dreifach betroffen. Der Umsatz ist im Falle von Produktrückrufen und Vertriebsstops direkt betroffen. Finanziell ist das juristische Risiko oftmals von zentraler Bedeutung, insbesondere in den USA. Last but not least wird die Reputation beeinträchtigt, was für Hersteller von medizinischen Produkten besonders schmerzhaft ist. Der Bereich der Kardiologie war in den letzten Jahren besonders von diesen Umständen betroffen. Aufgrund der genannten Schwierigkeiten wird für die Medizinaltechnik generell mit einer Verschärfung der Zulassungsverfahren für risikoreiche Produkte seitens der US-Zulassungsbehörde FDA gerechnet. Zusammen mit den Erfahrungen, die die Unternehmen in den letzten Jahren gemacht haben, müsste dies dazu beitragen, dass es in Zukunft zu weniger Produktrückrufen und Haftungsfällen kommen wird. Darunter leiden könnte aber die schnelle Einführung neuer Behandlungsmethoden.

Marketingpraktiken im Visier der Justiz

Drohende Strafen und Kosten für gerichtliche Auseinandersetzungen lassen den geschäftsethischen Aspekten wie z.B. Preisabsprachen und Korruption für den Geschäftserfolg eine grosse Bedeutung zukommen. In der Pharmabranche wur-

de in den letzten Jahren einiges gegen, aus ethischer und/oder juristischer Sicht, problematische Marketingpraktiken unternommen. Die US-amerikanische Justiz hat Strafen in Rekordhöhe erlassen und Unternehmen und Branchenverbände haben mit strengeren Richtlinien reagiert. Analog gab und gibt es auch in der Medizinalproduktebranche problematische Marketingpraktiken. Auch hier haben Behörden und Justiz inzwischen reagiert. Die in der Pharmabranche vorkommende illegale Vermarktung von sogenannten «off-label uses» existiert auch im Bereich der Medizinaltechnik. Das heisst, Produkte werden für Therapiebereiche vermarktet, für die sie bisher nicht zugelassen sind (die Nutzung durch den Arzt ist nicht illegal). So hat beispielsweise die Arzneimittelzulassungsbehörde der Vereinigten Staaten (FDA) Anfang dieses Jahres die Verwendung von biliären (die Galle betreffend) Stents in den Beinen ins Visier genommen. Es wird geschätzt, dass rund 60% der im peripheren Bereich verwendeten Metallstents dafür nicht zugelassen sind. Die FDA hat die Hersteller aufgefordert, ihre Marketingpraktiken zur Vermeidung dieser Anwendungen anzupassen. Generell können weniger aggressive Marketingpraktiken kurzfristig zu weniger Umsatzwachstum führen, vermindern aber Produkthaftungs- und Reputationsrisiken.

Produkte beeinflussen die gesamten Behandlungskosten.

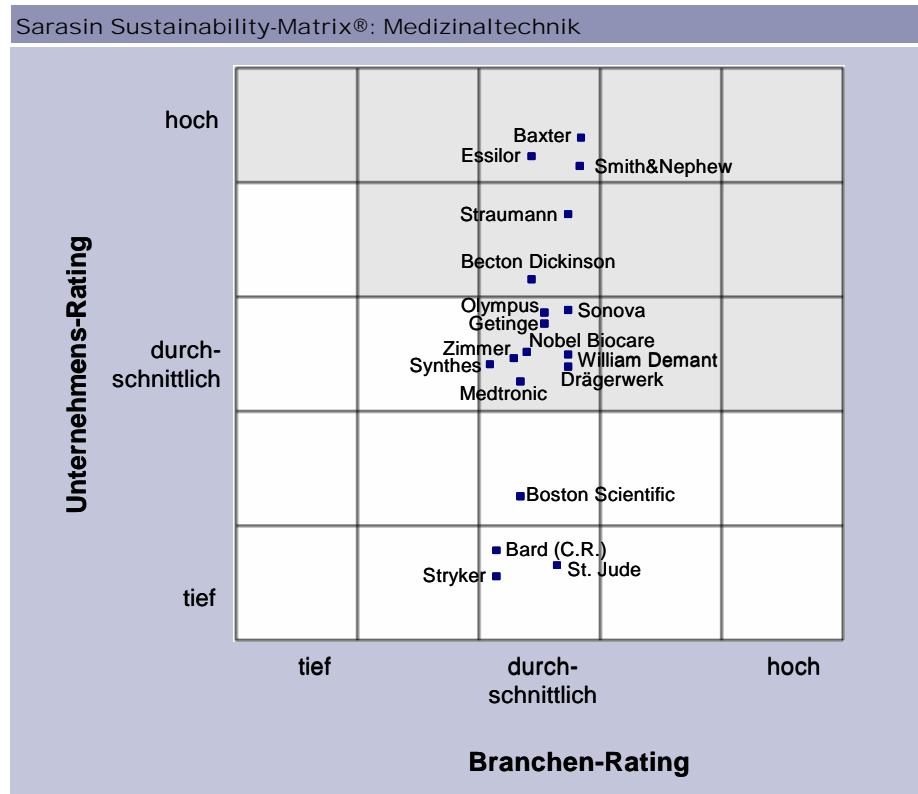
Vor dem Hintergrund der steigenden Gesundheitskosten ist die Kosteneffizienz der medizinaltechnischen Produkte bzw. Behandlungsmethoden entscheidend für die Marktchancen. Medizinalausstattung und -produkte beeinflussen die Kosten in den verschiedenen Stufen der Wertschöpfungskette: von der Diagnose zu den operativen Eingriffen, bis hin zum Pflegeaufwand (z.B. Wechsel von Verbänden) etc. Entsprechend ist es wichtig, dass die Hersteller bei der Produktentwicklung und im Marketing, nebst dem Patientennutzen, der Kosteneffizienz die nötige Beachtung schenken. Zu häufig wird im Verkauf hauptsächlich mit Volumenrabatten etc. argumentiert. Verschiedene Hersteller nehmen dieses Thema auf und betonen, dass durch neue effizientere Produkte der Aufwand für Behandlung und Pflege reduziert werden kann und so Kosten gespart werden, obwohl das neue Produkt selber oft teurer ist als bisher verwendete. Diese Argumentation führt zunehmend zu einer Verbesserung der Marktakzeptanz von neuen Produkten. Voraussetzung für die Entwicklung solcher Produktinnovationen sind Investitionen in Forschung & Entwicklung sowie deren Effizienzsteigerung, was unter anderem auch motivierte Mitarbeiter voraussetzt.

Ergebnisse der Unternehmensbewertung

Baxter ist führend

Die Sarasin Sustainability-Matrix[®] zeigt die von uns bewerteten Unternehmen im Überblick. Mit dem besten Rating («hoch») liegen das US-Unternehmen Baxter, die britische Smith & Nephew und die französische Essilor an der Spitze der Sarasin Sustainability-Matrix[®]. Baxter ist einer der führenden Hersteller von Systemen, mit denen Patienten Arzneimittel, Nähr- und Mineralstoffe intravenös verabreicht werden können. Daneben werden Medikamente aus Blutplasma und biotechnologisch hergestellte Gerinnungsfaktoren, sowie Produkte für Nierenerkrankungen, hergestellt. Smith & Nephew ist in den drei Bereichen Orthopädie, Endoskopie und Wundbehandlung tätig. Zu den wichtigsten Produkten gehören Knie- und Hüftimplantate, Geräte für minimal-invasive Eingriffe und Wundabdeckungen. Essilor produziert und vermarktet Brillengläser; 2006 wurden 215 Millionen Gläser produziert.

Mit einem «überdurchschnittlich» Rating folgen das schweizerische Zahnimplantats-Unternehmen Straumann sowie Becton Dickinson (USA). Becton Dickinson entwickelt, produziert und vermarktet Medizinalprodukte wie Nadeln und Spritzen, Katheter, Blutzucker-Messgeräte und OP-Klingen. Weitere Bereiche sind Diagnosezubehör und Analysegeräte sowie Zubehör für die Zellanalyse.



Quelle: Bank Sarasin

Produktqualität ist v.a. in der Kardiologie ein Problem.

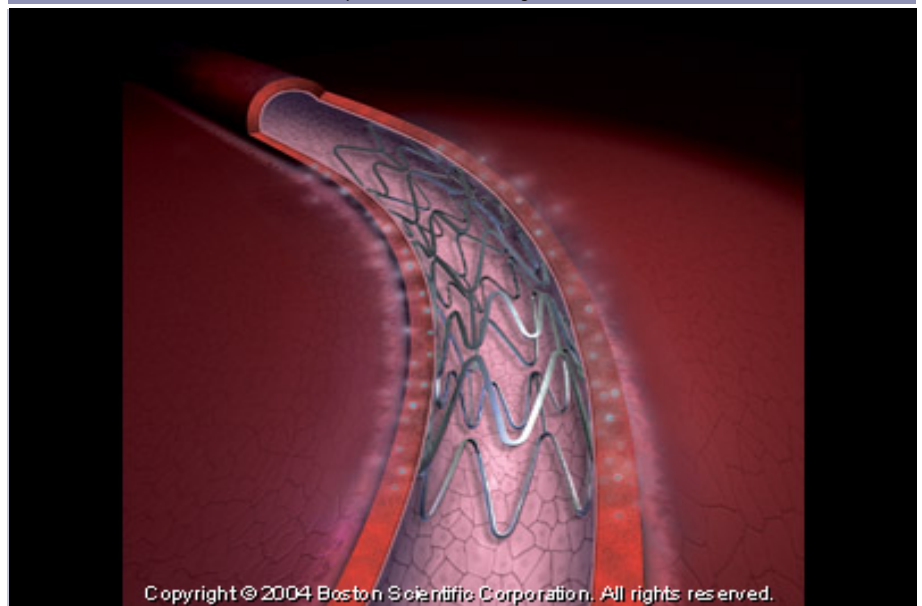
Mit der Sicherheit ihrer Produkte hatten die fünf führenden Unternehmen in jüngerer Vergangenheit wenig Probleme. Einziger grösserer Fall: Baxter musste 2005 fehlerhaft produzierte Infusions- und Injektionspumpen aus dem Verkauf

nehmen. Andere Unternehmen hatten mehr Probleme mit Produktdefekten. So mussten aufgrund eines potenziellen Batteriedefekts bei implantierten Defibrillatoren von Medtronic, 2005 und 2006 mehrere Tausend chirurgisch ersetzt werden. Es wurden verschiedene Klagen eingereicht. Boston Scientific hatte mit der Übernahme von Guidant einige Probleme im Bereich Produkthaftung zu bewältigen. Im Juni 2006 mussten 23'000 von Guidant hergestellte Herzschrittmacher und Defibrillatoren zurückgerufen werden. Zusätzlich mussten 27'000 Patienten gewarnt werden, dass bei ihren Geräten evtl. ein Batteriedefekt eintreten könnte. Bereits 2005 erfolgte ein Rückruf für 109'000 Defibrillatoren. Per März 2007 sah sich Boston Scientific deshalb mit 1'100 individuellen Klagen und 75 Sammelklagen konfrontiert.

Neue Produkte = neue Risiken

Entsprechende Probleme mit Stents (Gefäß-Stützen) begannen Mitte 2004, als Boston Scientific rund 100'000 Stück des damals neuen TAXUS Stents aufgrund technischer Probleme zurückrufen musste. Trotz technischer Verbesserungen wird der Stentmarkt weiter durch Sicherheitsbedenken bezüglich medikamentenbeschichteter Produkte beeinträchtigt. Es gibt Hinweise, dass diese das Thromboserisiko erhöhen.

Boston Scientific Taxus® Express™ Stent System



Quelle: Boston Scientific

Auch die Verträglichkeit von Zahnimplantaten wurde hinterfragt. Ende 2005 fanden schwedische Universitätsprofessoren Hinweise, dass das Nobel Biocare Produkt NobelDirect (~1.5% des Umsatzes) häufig zu Knochenschwund führt. Ein schwedisches Expertengremium kam zum Schluss, dass das Produkt mit Einschränkungen (bessere Ausbildung, keine Werbung) weiter vertrieben werden darf.

Preisabsprachen und Bestechung im Visier der Justiz.

Auch bezüglich eines korrekten Marketingverhaltens schneiden die vier führenden Unternehmen verhältnismässig gut ab. Im Gegensatz dazu hat sich beispielsweise Medtronic 2006 bereit erklärt, dem US-Justizdepartement USD 40 Mio. zur Beilegung einer Klage zu zahlen. Dem Unternehmen wurde vorgeworfen, Ärzte für die Nutzung von Medtronic-Produkten vergütet zu haben. Zimmer,

Biomet, Stryker, Smith & Nephew und Johnson & Johnson (DePuy) sind Gegenstand einer im Juni 2006 initiierten Untersuchung des US-Justizdepartements bezüglich wettbewerbsverzerrendem Verhalten (Preisabsprachen) in der Orthopädiebranche. Gegen Zimmer wird zusätzlich wegen der möglichen Bestechung von Klinikärzten (seit März 2005) ermittelt. Eine legale aber vergleichsweise aggressive Marketingstrategie fährt Nobel Biocare: Neue Produkte werden forciert, die beispielsweise auch allgemein praktizierenden Zahnärzten (und nicht nur Chirurgen) Implantations-Operationen ermöglichen. Zudem wird der Umfang klinischer Studien für die Zulassung der Produkte minimiert. Beides erhöht das Risiko von Produktversagen.

Kosteneffizienz wird ein wichtiges Marketingargument.

Smith & Nephew hat das Thema Kosten-/Nutzenverhältnis der Produkte in Produktentwicklung und Marketing integriert. Ein Beispiel für verbesserte Effizienz ist das zur Wundbehandlung eingesetzte Gerät Versajet. Anstatt abgestorbenes Gewebe mit dem Skalpell im Operationsaal zu entfernen, wird dies mit einem Hochdruck-Flüssigkeitsstrahl vorgenommen. Dies führt zu einer schnelleren Heilung und besseren Vernarbung. Trotz der Anschaffungskosten für das Gerät und der im Vergleich mit einer Skalpellklinge 40mal höheren Kosten für einen Einweg-Sprühkopf, konnten die Gesamtkosten aufgrund des reduzierten Behandlungsaufwands um rund 30% gesenkt werden. Straumann hat eine Langzeitstudie einer Universität mitfinanziert, die zeigt, dass die Verwendung von Implantaten im Vergleich mit konventionellen Prothesen sowohl kosteneffizient als auch medizinisch vorteilhaft ist. Essilor beschäftigt sich auch auf andere Weise mit dem Thema. 2005 wurde ein Marketingprogramm für ländliche Gebiete in Indien gestartet. Mit Hilfe eines mobilen Labors werden Untersuchungen und preiswerte Brillen angeboten. Das Unternehmen will sich so eine gute Ausgangsposition in Schwellenländern sichern.

Qualitätskontrolle von Dental-Implantaten



Quelle: Straumann

Umweltschutz und Arbeitsbedingungen meist OK.

Bei den führenden Unternehmen sind auch Umweltschutz, Arbeitssicherheit und weitere soziale Aspekte organisatorisch sehr gut verankert. Baxter hat beispielsweise konzernweit ein integriertes Managementsystem für Umwelt und Ar-

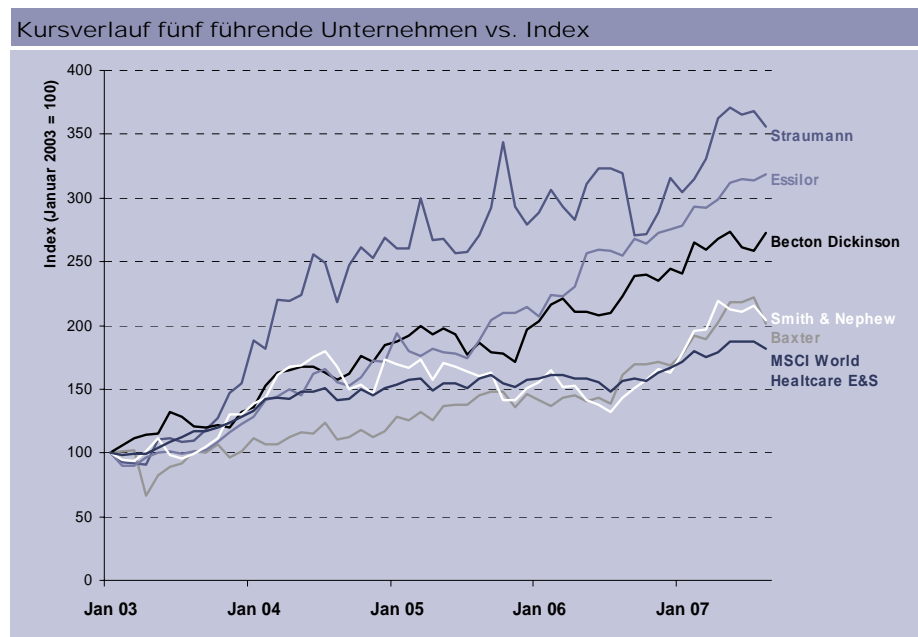
beitsschutz. Die in den letzten Jahren gute Umweltperformance wird getrieben durch ambitionierte Umweltzielsetzungen. Alle Produkte durchlaufen in der Entwicklungsphase eine Analyse der Nachhaltigkeitsaspekte während des Lebenszykluses. Allgemein sind die Arbeitsbedingungen in der Branche auf hohem Niveau. Smith & Nephew sticht besonders positiv hervor. Das Unternehmen führt alle zwei Jahre eine Mitarbeiterbefragung durch. 2006 haben rund 90% der Mitarbeiter angegeben, dass sie mit ihrer Aufgabe im Unternehmen grundsätzlich zufrieden sind. Die Fluktuationsrate lag bei tiefen 2.8%.

Gesamtbild

Viele der bewerteten Unternehmen schneiden mit einem durchschnittlichen Rating ab. Von den höher bewerteten Unternehmen unterscheiden sich diese und unterdurchschnittlich bewertete durch vergleichsweise weniger gut ausgebautes Umwelt- und Sozialmanagement und/oder Probleme mit Produktqualität und ethischem Geschäftsverhalten.

Outperformance der Nachhaltigkeitsleader

Zugegebenermassen ist es schwierig, die finanziellen Auswirkungen einer im Hinblick auf Nachhaltigkeit guten Unternehmensführung zu quantifizieren, zumal sich in der längerfristigen Betrachtung zahlreiche Effekte überlagern. Im umgekehrten Fall lassen sich zumindest Kosten für Produktrückrufe, Strafen und Schadensersatz eindeutig beziffern.



Quelle: Datastream / Bank Sarasin

In der Vergangenheit haben sich die Aktienkurse der als überdurchschnittlich in Bezug auf Nachhaltigkeit identifizierten Unternehmen im Vergleich zum Branchendurchschnitt sehr gut entwickelt. Dies untermauert die theoretischen Überlegungen, dass sich der sorgfältige Umgang mit den Umwelt- und sozialen Risiken der Geschäftstätigkeit für den Investor auch wirtschaftlich positiv niederschlägt.

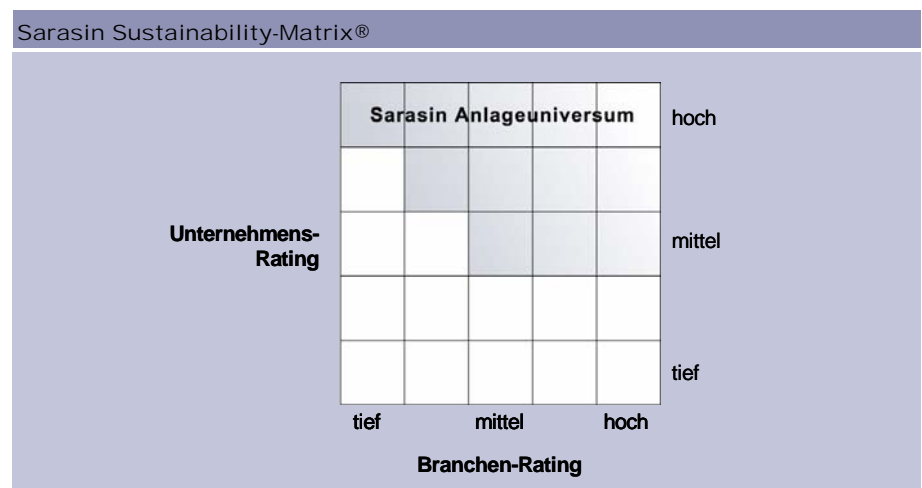
Methodik der Nachhaltigkeitsanalyse

Matrix kombiniert Branchen- und Unternehmensrating

Die Umwelt- und Sozialanalyse von Unternehmen basiert auf einem von der Bank Sarasin entwickelten Bewertungsverfahren. Es umfasst zwei Dimensionen, die in der Sarasin Sustainability-Matrix® dargestellt sind:

- ◆ **Branchen-Rating:** Vergleichende Bewertung der Branchen anhand von ausgewählten Umwelt- und Sozialkriterien.
- ◆ **Unternehmens-Rating:** Vergleichende Umwelt- und Sozialanalyse der Unternehmen innerhalb der Branche.

Die nachhaltigen Publikumsfonds der Bank Sarasin beschränken sich auf Titel, die im Sarasin Anlageuniversum (schraffiert) positioniert sind.



Quelle: Bank Sarasin

Bewertungskriterien

Für die Bewertung einzelner Unternehmen wird untersucht, wie sie mit den branchenspezifischen Umwelt- und Sozialrisiken umgehen und entsprechende Chancen nutzen. Die Hauptkriterien sind für alle Branchen identisch. Sie werden im Umwelt- und Sozialprofil des Unternehmens im Vergleich zum Branchendurchschnitt dargestellt und anschliessend zu einer Gesamtbewertung zusammengefasst. Die Gewichtung der Hauptkriterien und die Auswahl der Unterkriterien richten sich nach den Besonderheiten der Branche.

Kontroverse Aktivitäten

Bestimmte Geschäftsaktivitäten, die mit einer nachhaltigen Entwicklung als nicht vereinbar erachtet werden (z. B. Rüstung, Kernenergie, Tabak, Pornografie), können zum Ausschluss von Unternehmen aus dem nachhaltigen Sarasin Anlageuniversum führen. Für unsere Publikumsfonds Sarasin Sustainable Equity (vormals ValueSar Equity) und Sarasin OekoSar Portfolio wird diese Auswahl durch den Fonds-Beirat getroffen.

Informationsquellen

Die Unternehmens-Bewertung basiert auf Firmenangaben, Presseberichten sowie Informationen von unabhängigen Institutionen. Die Unternehmen werden kontaktiert, um offene Fragen oder Widersprüche zu klären. Auf den Einsatz von standardisierten Fragebögen wird verzichtet.

Kontakte

	Andreas Knörzer Leiter Sarasin Sustainable Investment	Tel. +41 61 277 74 77 andreas.knoerzer@sarasin.ch
Portfolio Management	Gabriele Grewe Leiterin Anleihen und gemischte Portfolios	Tel. +41 61 277 70 73 gabriele.grewe@sarasin.ch
	Catrina Vaterlaus-Rieder Stv. Leiterin Aktien-Portfolios	Tel. +41 61 277 78 05 catrina.vaterlaus@sarasin.ch
	Arthur Hoffmann Senior Portfoliomanager Aktien	Tel. +41 61 277 73 22 arthur.hoffmann@sarasin.ch
	Kurt O. Rohr Senior Portfoliomanager Anleihen & gemischte Portfolios	Tel. +41 61 277 72 67 kurt.rohr@sarasin.ch
	Balasz Magyar Junior Portfoliomanager	Tel. +41 61 277 73 66 balasz.magyar@sarasin.ch
	Dennis Bützer Junior Portfoliomanager	Tel. +41 61 277 72 11 dennis.buetzer@sarasin.ch
	Niculin Camenisch Support	Tel. +41 61 277 73 60 niculin.camenisch@sarasin.ch
	Romeo Burri Support	Tel. +41 61 277 77 60 romeo.burri@sarasin.ch
Sustainability Research	Dr. Eckhard Plinke Leiter Research Maschinenbau, Elektrotechnik und Elektronik	Tel. +41 61 277 75 74 eckhard.plinke@sarasin.ch
	Makiko Ashida Versicherungen, Konsumgüter, Dienstleistungen, Software	Tel. +41 61 277 74 70 makiko.ashida@sarasin.ch
	Dr. Michaela Collins Handel, Länder, Institutionen	Tel. +41 61 277 77 68 michaela.collins@sarasin.ch
	Dr. Matthias Fawer Energie	Tel. +41 61 277 73 03 matthias.fawer@sarasin.ch
	Andreas Holzer Chemie, Papier, Bergbau, Gesundheitswesen, Medien, Wasserversorgung	Tel. +41 61 277 70 38 andreas.holzer@sarasin.ch
	Klaus Kämpf Banken, Entsorgung, Verkehrsinfrastruktur, Immobilien	Tel. +41 61 277 77 80 klaus.kaempf@sarasin.ch
	Dr. Gabriella Ries Bau und Baustoffe, Nahrungsmittel, Telekommunikation, Transport	Tel. +41 61 277 71 66 gabriella.ries@sarasin.ch
	Dr. Mirjam Würth Support, Tourismus	Tel. +41 61 277 73 42 mirjam.wuerth@sarasin.ch
Client Service/Support	Erol Bilecen Marketing Support	Tel. +41 61 277 75 62 erol.bilecen@sarasin.ch
	Sonia Geisler Marketing Support	Tel. +41 61 277 73 64 sonia.geisler@sarasin.ch
	Gabriela Pace Assistenz	Tel. +41 61 277 73 31 gabriela.pace@sarasin.ch
Kontakt	Bank Sarasin & Cie AG Sustainable Investment CH – 4002 Basel	sustainability@sarasin.ch
Website	www.sarasin.ch/nachhaltigkeit	

Publikationen

Unternehmensrating	Nachhaltigkeit von Unternehmen im Vergleich – Methodik des Sarasin-Unternehmensratings. Eckhard Plinke, Juli 2007
Bahnen & öffentlicher Verkehr	Mehrgleisig in die Zukunft – Eine Analyse von Umwelt- und Sozialaspekten der Branche Bahnen und Öffentlicher Verkehr. Gabriella Ries, März 2007
Solarenergie 2006	Solarenergie 2006 – Licht- und Schattenseiten einer boomenden Industrie. Matthias Fawer, Dezember 2006
Banken	Ist Ihre Bankverbindung nachhaltig? Eine Analyse von Umwelt- und Sozialaspekten bei Grossbanken. Klaus Kämpf, November 2006
Branchenrating	Das Sarasin-Branchenrating – Methodik und Ergebnisse der Bewertung der Nachhaltigkeit von Branchen. Eckhard Plinke, September 2006
Biokraftstoffe	Biokraftstoffe – erdölfreie Fahrt in die Zukunft? Matthias Fawer, Juli 2006
Handel	Den Hebel Richtung Nachhaltigkeit ansetzen – Ökologische und soziale Herausforderungen des Handelssektors. Michaela Collins, Juni 2006
Bekleidung und Luxusgüter	«Just do it», aber verantwortungsbewusst. Eine Analyse der Sozial- und Umweltaspekte der Bekleidungs-, Textil- und Luxusgüterindustrie. Makiko Ashida, März 2006
Solarenergie 2005	Solarenergie 2005 – Im Spannungsfeld zwischen Rohstoffengpass und Nachfrageboom. Matthias Fawer, November 2005
Pharma	Packungsbeilage für Investoren. Andreas Holzer, Oktober 2005
Pfandbriefe	Nachhaltigkeit von Pfandbriefen. Klaus Kämpf, Juli 2005
Schwellenländer	Staatsanleihen aus Schwellenländern: Eine nachhaltige Geldanlage? Michaela Collins, Juni 2005
Öffentliche Finanzinstitutionen	Nachhaltigkeit öffentlicher Finanzinstitutionen. Klaus Kämpf, März 2005
Solarenergie 2004	Solarenergie – ungetrübter Sonnenschein? Aktuelle und zukünftige Aussichten für Photovoltaik und Solarthermie. Matthias Fawer, November 2004
China	«Made in China» - Ist dieses Label nachhaltig? – Chancen und Risiken des China-Booms aus Sicht des Nachhaltigen Investments. Makiko Ashida/Eckhard Plinke, September 2004 (Kurzfassung der englischen Studie)
Medien	Inhalt verpflichtet – Nachhaltigkeitsthemen der Medienbranche. Gabriella Ries, Juni 2004
Biotechnologie	Nachhaltige Perspektiven der medizinischen Biotechnologie – Potenziale für nachhaltig orientierte Kapitalanleger. Andrew DeBoo, März 2004 (Kurzfassung der englischen Studie)
Staatsanleihen	Nachhaltigkeit bei Staatsanleihen – Ansatz und Ergebnisse der Sarasin Länderbewertung. Michaela Collins/Astrid Frey, Januar 2004
Solarenergie 2003	Solarenergie – heiter oder bewölkt? Matthias Fawer/Eckhard Plinke, November 2003
Soziale Nachhaltigkeit	Soziale Nachhaltigkeit von Unternehmen messen – Kriterien der Bank Sarasin für nachhaltige Kapitalanlagen. Eckhard Plinke, September 2003
Telekommunikation	Auf nachhaltigen Pfaden – wo steht die Telekommunikationsbranche? Themen, Trends und Leader. Gabriella Ries/Christoph Ladner, Juli 2003
Wasser	Wege aus der Wasserkrise – Kann der nachhaltig orientierte Kapitalanleger einen Beitrag leisten? Andreas Knörzer/Eckhard Plinke, März 2003
Performance	Aktienperformance und Nachhaltigkeit – Hat die Umwelt- und Sozialperformance einen Einfluss auf die Aktienperformance? Eckhard Plinke u.a., September 2002
	Die Studien können unter der auf der vorhergehenden Seite genannten Kontaktadresse bestellt werden.

Wichtige Informationen

Diese Publikation der Bank Sarasin & Cie AG («BSC») wurde nicht vom Finanzresearch unseres Instituts erstellt und ist nicht das Ergebnis einer Finanzanalyse. Die «Richtlinien zur Sicherstellung der Unabhängigkeit der Finanzanalyse» der Schweizerischen Bankiervereinigung finden folglich darauf keine Anwendung. Dieses Dokument wurde aus öffentlich zugänglichen Informationen und Daten («Informationen») erstellt, welche als zuverlässig erachtet werden. Trotzdem kann BSC weder eine vertragliche noch eine stillschweigende Haftung dafür übernehmen, dass diese Informationen korrekt und vollständig sind. Mögliche Fehler dieser Informationen bilden keine Grundlage für eine direkte oder indirekte Haftung der BSC. Insbesondere ist BSC nicht dafür verantwortlich, dass die hier geäußerten Meinungen, Pläne oder Details über Unternehmen, die Strategien derselben, das volkswirtschaftliche Umfeld, das Markt-, Konkurrenz- oder regulatorische Umfeld etc. unverändert bleiben. Obwohl BSC sich nach besten Kräften bemüht hat, eine zuverlässige Publikation zu erstellen, kann nicht ausgeschlossen werden, dass die hier abgegebenen Meinungen, Einschätzungen und Schlussfolgerungen unzutreffend sind. Selbst wenn diese Publikation im Zusammenhang mit einem bestehenden Vertragsverhältnis abgegeben wurde, ist die Haftung der BSC auf grobe Fahrlässigkeit oder Absicht beschränkt. Darüber hinaus lehnt BSC die Haftung für geringfügige Unkorrektheiten ab. In jedem Falle ist die Haftung der BSC auf denjenigen Betrag beschränkt, wie er üblicherweise zu erwarten wäre. Die Haftung für indirekte Schäden wird ausdrücklich abgelehnt. Diese Publikation stellt kein Angebot, keine Offerte oder Aufforderung zur Offertstellung zum Kauf oder Verkauf von anlage- oder anderen spezifischen Produkten dar. Die BSC kann jederzeit für die in dieser Publikation erwähnten Wertpapiere eine Kaufs- bzw. Verkaufsposition einnehmen oder als Auftraggeber bzw. Mandatsträger auftreten oder dem Emittenten Dienstleistungen zukommen lassen. Es ist auch möglich, dass Mitarbeiter der BSC in einer Organstellung einer hierin untersuchten Unternehmung sein können. Wenngleich bei der BSC Massnahmen getroffen wurden, damit Interessenkonflikte vermieden oder offen gelegt werden, so kann BSC dies nicht zusichern. Folglich kann BSC keine Haftung aus solchen Interessenkonflikten übernehmen. Hierin geäußerte Meinungen und Preise können jederzeit ohne Vorankündigung geändert werden.

Dieses Dokument darf weder direkt noch indirekt in den USA, Kanada oder Japan verteilt werden. Personen mit Domizil in anderen Staaten beachten bitte die geltenden Verkaufsbeschränkungen für die entsprechenden Produkte.



SARASIN