



# CareerStart 2013

## Pharma / Beratung

---

**Robert A. Ettl**

Dr. med., FIATP – FIATS – ERT

**Ettl Consulting AG**

4142 Münchenstein

# Übersicht – Der Berater

---

## □ Kurz-CV

## □ Die W's des Beraters

- Was macht der Berater?
- Wieso wird man Berater?
- Wie wird man Berater?
- Wo/wie arbeitet der Berater ?
- Für wen arbeitet der Berater? – Berater in der Pharma Industrie

## □ Finanzielles

- Wie viel verdient ein Berater (Umsatz)?
- Wo versickern seine Einnahmen (Ausgaben)?
- Was bleibt übrig (Einkommen)?

## □ Beurteilung

- Das Positive: Berater sein ist schön, weil ...
- Das Negative: Berater sein heisst aber auch ...
- Zum Risiko eines Beraters
- Vorbereitet sein

# Kurz-CV von R.A. Ettlin

---

- Medizinstudium Universitäten Zürich und Wien
- Pathologie Universität Genf
- PG Kurs Exp. Medizin & Biologie Universität Zürich
- Institut für Toxikologie Universität/ETH Zürich
- Nat. Inst. Environmental Health Sciences Raleigh USA
- Innere Medizin Ziegler Spital Bern
- Medizinischer Delegierter des IKRK (Chile, BD, Zypern)
- Toxikologie/Pathologie Roche und Sandoz/Novartis Basel
- Leiter Präklinische Entwicklung Sandoz/Novartis Japan
- Werkleiter der Novartis Entwicklung Basel  
→ Frühpension
- Eigene Firma für Beratung

«*Viele Wege führen nach Rom*»

# Was macht der Berater?

---

## Verkauft

- Wissen / Erfahrung / Können
- Netzwerke, z.B. zu Universitäten oder Behörden
- Zeit (Arbeitskapazität)

## **Zeitarbeiter** mit temporären Aufträgen:

- Projekt-bezogene Mandate (*Spezialwissen*)
- Ad interim Mandate (*Personelle Engpässe*)

# Wieso wird man Berater?

---

## Freiwillig, z.B.

- Lust auf Neues
- Verlangen nach Unabhängigkeit

## Unfreiwillig, z.B.

- Unzufriedenheit mit der gegenwärtigen Situation
- Verlust des Netzwerkes, z.B. als Belegarzt
- Stellenverlust im «Alter» (> 45 – 50 jährig)

## *Frühpensionierung*

- Freiwillig und unfreiwillig – Häufig

# Wie wird man Berater?

---

- Grundausbildung: Arzt = gute Ausgangsbasis
- Evtl. Zusatzausbildung: MBA, Jus, Ingenieurwesen, (Gesundheits-) Ökonomie, etc.
- Relevante Erfahrung durch zielgerichtetes «job hopping». *Sehr gut: Behörde-Erfahrung*
- Anerkannter/bekannter Spezialist: u.a. Publikationen, Berufsverbände, Registrierung/Zertifizierung
- Beziehungsnetz für Akquisition und Ausübung von Mandaten

*Eine Zweit- / Dritt- / ... Karriere*

# Wo/wie arbeitet der Berater?

---

- (Angestellter oder Teilhaber einer Beratungsunternehmung, z.B. McKinsey.  
*Sehr gut zur Ausbildung als Berater und für Networking*)
  
- Eigene Firma
  - Selbständig, z.B. als *Einzelfirma*  
Vergleichbar einer Arztpraxis (gesamtes Unternehmerrisiko als Privatperson)
  - Angestellter der eigenen Firma, z.B. *GmbH, AG* (Haftung nur mit Firmenvermögen)
  
- Allein oder in einem Consulting Network

# Für wen arbeitet ein Berater?

---

- Industrie\*  
z.B. Biologie, «Chemie», Medizintechnik  
Insbesondere Start-up Firmen
- Staatliche Verwaltung, Spitäler, Banken,  
etc.  
z.B. als Gutachter oder Reorganisator
- Verschiedene Institutionen  
z.B. für Umweltfragen, Bauten,  
Rationalisierung, Ausbildung

\* *Beispiel Pharma auf den nächsten Folien*



# Berater in der Pharma Industrie - 1

---

Im Prinzip in jeder Phase der Pharma F&E...



Wirksamkeit  
und  
Verträglichkeit  
in silico, in  
vitro und in  
vivo

Verträglichkeit  
an Menschen

Wirksamkeit  
in Patienten  
und richtige  
Dosierung

Wirksamkeit  
und Sicherheit  
in grossen  
Patienten-  
gruppen

Behörden prüfen  
Unterlagen und  
befinden über  
die Zulassung

# Berater in der Pharma Industrie - 2

---

- Lizenzierung von neuen Projekten
- Verantwortlich für Studien
  - Durchführung
  - Auftraggeber
    - Präklinischen Studien in Kontraktlabors
    - Klinischen Studien in Spitälern oder privaten Instituten
- Zusammenfassung und Beurteilung von Befunden  
“Trouble shooting” bei unerwarteten Befunden
- Kontakt mit Behörden
- Launch und Marketing
- Postmarketing Surveillance (Nebenwirkungen)
- Life Cycle Management insbesondere für neue Indikation
- Etc.

# Wie viel verdient ein Berater?

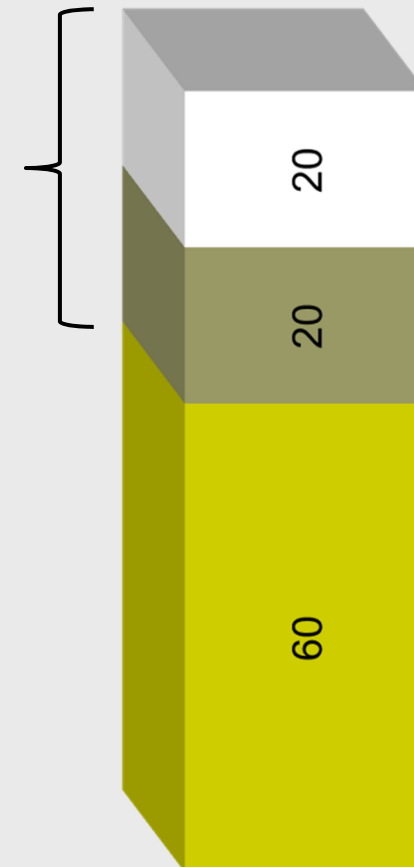
**250 Fr. / Stunde**

- + Je nach Firma und Beratenem
- Starke Konkurrenz, Start-up

**20-40 % nicht verrechenbar:**

- Administration
- Klienten finden
- Offerten schreiben
- Weiterbildung
- Ferien/Krankheit/Militärdienst
- etc.

Verwendung der  
Arbeitszeit in %



## Wo versickern seine Einnahmen – 1. Fixkosten

### Fixkosten in KFr.



Infrastruktur (30 - 40 KFr. / Jahr):

- Büromiete, Büromaterial, EDV, Telefon
- Information, Weiterbildung (Zeitschriften, Datenbanken, etc.)
- Auto, etc.

Buchführung (5-10 KFr. / Jahr)

Varia ( 3 - 10 KFr. / Jahr), z.B. Haftpflichtversicherung, etc.

## Wo versickern seine Einnahmen – 2. Lohnzusatz

### Lohnzusatzkosten in % des Lohnes



- Arbeitgeber- und Arbeitnehmerbeiträge/Kosten
  - Arbeitgeber allein: 50% der AHV, min. 50% der PK
  - Pensionskasse  
Sollte **2-3 Mio. Fr.** enthalten, d.h.  
**25 - 30 Jahre lang 50 - 60 KFr. / Jahr** einzahlen

## Wo versickern seine Einnahmen – 3. Steuern

---

### Steuern

#### □ *Geschäftlich*

- **Mehrwertsteuer:** 8% auf Umsatz
- **Erfolgssteuer:** 19.5 – 25.5% auf Reingewinn

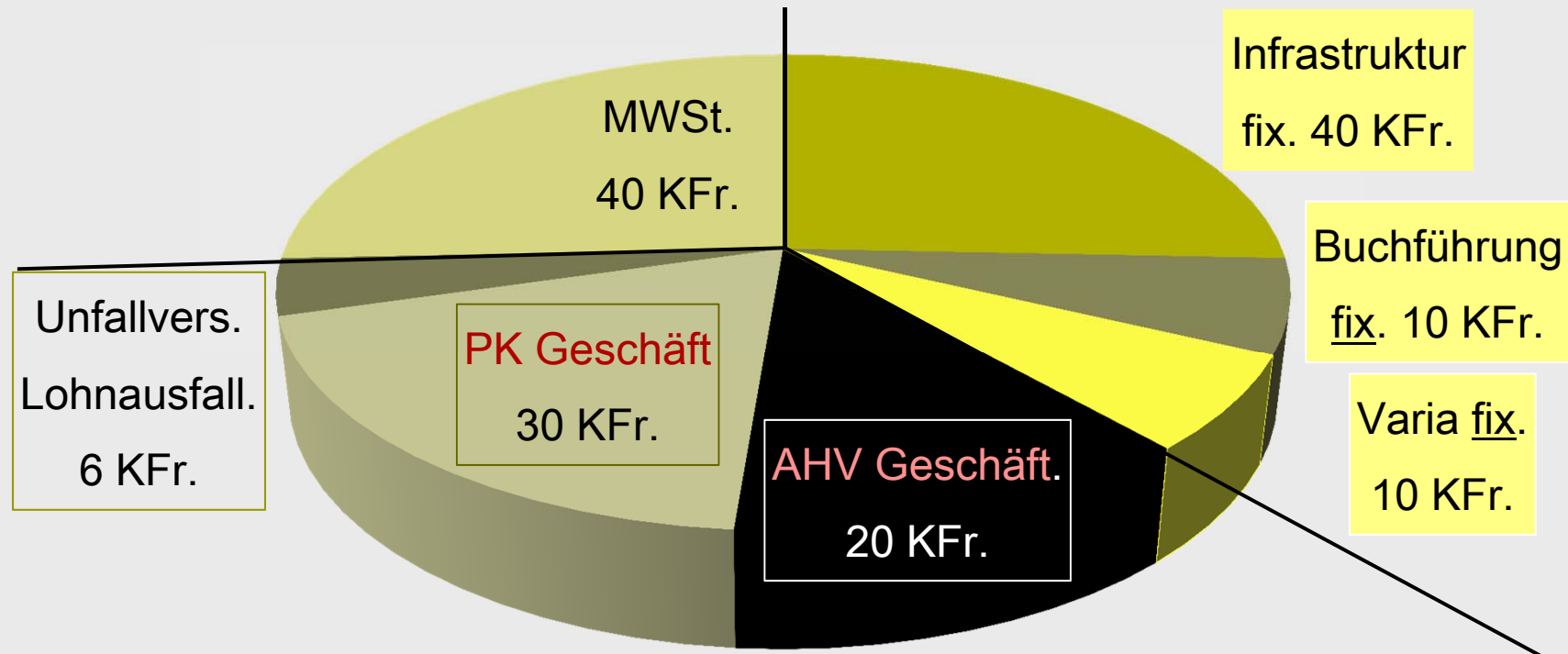
#### □ *Privat*

- **Gewisse Flexibilität** als Selbständiger
- **Grenzbesteuerung** bis > 40%

# Σ Geschäftsausgaben

Bei Beschränkung auf das Nötige:

156 KFr. (**31%\***) bei 500 KFr. Umsatz (siehe nächste Folie)



\* Prozentsatz steigt bei kleinerem Umsatz wegen Fixkosten

# Was bleibt übrig?

---

Bei

- 250 Arbeitstagen/Jahr
- 11 Arbeitsstunden, wovon 8 Stunden verrechenbar à 250 Fr./Std.

500 KFr. Umsatz/J → 350 KFr. «Einkommen»

*Minus:*

- Arbeitnehmerbeiträge für AHV und PK (50 KFr.)
- Steuern: ~ 68 KFr. auf steuerbarem Einkommen von 250 KFr.



# Σ Verdienst eines Beraters

---

- Zumindest anfänglich **Umsatz** wahrscheinlich kleiner
- **Nettoergebnis der Firma** ≠ eigenes Einkommen
  - Bildung von Reserven, z.B. für schlechte Auftragslage
  - Rückstellungen, z.B. für Infrastrukturersatz, etc.
- Vergleichbar oder weniger als **Einkommen** von Spezialärzten mit Praxis, Ärzten in der Industrie (kein Unternehmerrisiko), etc.

# Berater sein ist schön, weil ...

---

## □ **Selbst der Meister** sein

d.h. *gewisse* Freiheiten bezüglich

- Zeit einteilen, Teilzeit arbeiten
- Aufgabenstellung auswählen
- Aussteigen: Mandat zurückgeben

## □ Oft **abwechslungsreich**

- Einblick in verschiedene Unternehmungen in verschiedenen Ländern
- Verschiedene Projekte

➔ **Grosse Erfahrung erwerben**

# Berater sein heisst aber auch ...

---

- Dem Kunden **dienen** (Freiheit eingeschränkt)
- Kaum Teamarbeit: **einsam**
- Risikos**, z.B.
  - *Auslastung* (Fixkosten bleiben!)
    - Markt: Nachfrage, Konjunkturunbrüche
    - Konkurrenten, u.a. Preisbrecher
  - Bei Pauschalentgeltung:  
Umfang der Arbeit *zu klein eingeschätzt*
  - Zahlungsverzögerung oder *-ausfall* (start-ups!)
  - Sündenbock für Probleme im Zusammenhang mit dem Auftrag → *Rufschädigung*
  - *Arbeitsunfähigkeit*
  - etc.

# Vorbereitet sein

---

- Schon als Angestellter **Selbständigkeit vorbereiten**
  - Marktfähig werden und bleiben
  - Weiterbildung z.B. im Bereich Geschäftsführung
  - Breite und/oder spezialisierte Erfahrung
  - Netzwerke
  - Business Plan inkl. Überwinden von Durststrecken
  - Bekannt sein (PR), z.B. durch wissenschaftliche Artikel, Bücher und Vorträge
- Wenn möglich **gesicherte Aufträge** für die Startphase (aber «Not all eggs in one basket!»)
- **Finanzielles Polster**: 2 Jahre mit wenig Einkommen überleben können



Danke

Fragen ?