

Dr. Wild & Co. AG

Klassiker und Innovationen

Die Dr. Wild & Co. AG in Muttensz BL behauptet sich seit Jahrzehnten mit hochwertigen und innovativen Produkten in einem umkämpften Markt. Viele Schweizer Zahnärzte gehören zur Stammkundschaft der Firma, die mit dem Medikament Contra-Schmerz berühmt wurde. **Werner Catrina**



Bilder: Werner Catrina

Geringe Fluktuationsrate: 50 Mitarbeitende aus aller Welt sind bei der Wild im Einsatz.

«Heute wäre solche Werbung für ein Medikament nicht mehr erlaubt», sagt Geschäftsleitungsmitglied Andreas Hasler und weist auf ein im Korridor hängendes altes Plakat mit einem lachenden Vogel mit menschlichem Gesicht, der munter auf einem Röhrchen mit Contra-Schmerz-Tabletten flattert. «Swissmedic kontrolliert genau, wie Werbung für Medikamente aussehen darf.» Contra-Schmerz ist kurz nach der Gründung des Unternehmens entwickelt und später mit Plakaten des Basler Grafikers Donald Brun beworben worden und gehört heute noch zu den wichtigsten Umsatzträgern der Firma. Hasler ist zuständig für Marketing und Verkauf und skizziert eine erstaunliche Firmengeschichte. 1932 gegründet, ist das Pharmaunternehmen bis heute ein unabhängiges KMU geblieben. Zwei Brüder, der Chemiker Dr. Samuel Wild und der Drogist Werner Wild hatten in den krisenhaften 1930er-Jahren die Gründung des pharmazeutischen Betriebs gewagt. In einer Zeit, wo die Entwicklung eines neuen Medikaments Hunderte von Millionen Franken verschlingen kann, wirkt der Starterfolg der Dr. Wild mit Contra-Schmerz doppelt eindrucksvoll. Das Schmerzmittel, basierend auf Acetylsalicylsäure und Koffein, kam 1933 auf den Markt, ist

immer noch eines der Topten der Branche und wird wie damals im unverwechselbaren, praktischen «Röhrl» konfektioniert.

79 Jahre nach der Gründung gehört das Unternehmen, das Mitglied des Arbeitgeberverbands Basel ist, zu den 30 bedeutendsten Pharmafirmen der Schweiz – mit einer starken Stellung im Markt für Dentalprodukte. «Wissen, Können und Erfahrung sind wichtige Ressourcen. Durch die innovative Vernetzung dieser Kompetenzen schafft die Dr. Wild Nutzen für Kunden und Mitarbeitende», heisst es in einem Firmenporträt. «Ihr Ziel ist, den nachhaltigen Unternehmenserfolg zu sichern und als zuverlässiger Partner und unabhängiges KMU in ihrem Markt bestehen zu können.»

Ein Viertel gelangt in den Export

Der Umsatz setzt sich heute zur Hälfte aus OTC-Produkten (over the counter) zusammen, nicht rezeptpflichtigen Arzneimitteln also. Die andere Hälfte generieren zahnmedizinische Artikel für Praxen und den Privatgebrauch. Die Dentalprodukte sind ausschliesslich im Fachgeschäft (Apotheken und Drogerien) und bei Zahnärzten und Dentalhygienikern erhältlich. Umsatz- und Gewinnzahlen gibt man

bei dem vom Sven Wild in der zweiten Generation geleiteten Familienunternehmen nicht bekannt, wie Andreas Hasler erklärt, der an der ETH Zürich Pharmazie studierte und doktorierte und an der HSG das spezialisierte Nachdiplomstudium für KMU absolvierte. Er arbeitete dann während zehn Jahren in der pharmazeutischen Industrie in Forschung und Entwicklung sowie der Leitung von Marketing und Vertrieb. Hasler lernte Sven Wild kennen, war fasziniert von der soliden und innovativen Geschäftskultur und wechselte in dessen Firma.

80 Prozent des Gesamtumsatzes erzielt die Dr. Wild AG in der Schweiz, 20 Prozent werden im Export generiert. Das Unternehmen exportiert seine Produkte in manche Länder Europas und Afrikas, in den Mittleren und Fernen Osten sowie nach Lateinamerika. Im Export arbeitet man mit Agenten zusammen, meist wird fertig konfektionierte Ware ausgeführt, mit der sprachlich angepassten Verpackung für das Zielland.

Mundpflege dank dem australischen Teebaum

Beim Starterfolg von Contra-Schmerz blieb man nicht stehen und forschte auf anderen Gebieten weiter. Sven Wild entdeckte im Ausland ein Produkt aus dem australischen Teebaum (*Melaleuca alternifolia*), war fasziniert von dessen Eigenschaften und liess Studien an den Universitäten von Basel und Zürich machen, um die Wirksamkeit zu belegen. Unter der Leitung von Forschungschef Tri Dien Luu, einem Vietnamesen, wurde der Wirkstoff in einer Reihe von oral anwendbaren Produkten zur Marktreife gebracht, darunter ein Gel, das in der Lage ist, Mikroorganismen und Pilze im Mund im Wachstum zu hemmen respektive abzutöten. Daraus entstand die erfolgreiche Mund- und Zahnpflegelinie Tebodont, die vor zehn Jahren auf den Markt kam und erfolgreich bei der Bekämpfung von Mund- und Zahnfleischentzündungen, Pilzinfektionen und Aphthen wirkt und nach chirurgischen Eingriffen desinfiziert. Die naturnahen Produkte entwickelten sich zum Renner mit satten zweistelligen Zuwachsraten. Im Fachhandel ist Tebodont jetzt die Nummer drei im entsprechenden Segment.

In Muttenz produziert und verpackt die Dr. Wild AG – Kurzname «Wild» – ein Dutzend Produkte, weitere Artikel lässt man bei Unternehmen in der Region abfüllen.

Wichtige Dentalsparte

Neben der Eigenproduktion ist der Exklusivvertrieb von zahnärztlichen Arzneimitteln und Medizinprodukten der weltweit führenden Firma Septodont wichtig, ebenso der Vertrieb von zahnärztlichen Artikeln der Unternehmen 3M Espe, Kerr-Hawe und Bode. «Die Mitarbeitenden im Aussendienst sind für uns sehr wichtig», betont Hasler. «Diese engagierten und motivierten Profis arbeiten meist schon lange bei uns und konnten so ihr persönliches Beziehungsnetz zu Zahnärzten, Dentalhygienikern, Apothekern und Drogisten aufbauen.»

Bringe man ein neues Produkt auf den Markt, achte man auf langfristigen Erfolg, man gebe dem Aussendienst genügend Zeit, um der Kundschaft Neuentwicklungen zu erläutern. «Ist ein Zahnarzt oder ein Dentalhygieniker einmal gewonnen», weiss Hasler, «können wir dank der Qualität unserer Produkte mit langer Kundentreue rechnen.» Das OTC-Business ist besonders umkämpft und erfordert den unbedingten Einsatz aller Mitarbeitenden, da man bei diesen Artikeln für den Fachhandel in Konkurrenz zu global tätigen Marktriesen agiert, welche die Werbetrommel mit ungleich grösseren Mitteln rühren.

Dank dem Wachstum konnte das Unternehmen vor vier Jahren den Neubau beziehen, den sich die Dr. Wild AG zum 75-jährigen Jubiläum schenkte. Die Zahl der Vorschriften in der Pharmabranche wächst, was neue Investitionen in die Produktionsprozesse und die logistischen Abläufe und damit mehr Raum erfordert. Administration, Produktion und Lager sind jetzt unter einem Dach vereint, was mehr Effizienz und Synergien bringt.

Im modernen, hellen Betrieb stehen 50 motivierte Mitarbeitende aus der Schweiz und einem Dutzend anderen Ländern im Einsatz. Manche arbeiten schon lange hier, die Fluktuationsrate ist gering. Der Inder Thomas Boban mag die Weltoffenheit der grenznahen Firma, er wohnt nur ein paar Strassen entfernt und kommt notfalls auch nachts ins Unternehmen. George Wobill, ein Liberianer, der 1991 in die Schweiz kam, arbeitet seit Jahren bei der Dr. Wild in der Qualitätskontrolle, zusammen mit der Französin Nadine Bueb. Die Kroatianin Mirella Vasic ist im Labor tätig. Ihre Arbeitskollegin Cakir Sadegül, eine Türkin, die als Kleinkind mit ihren Eltern in die Schweiz kam, machte später eine Lehre als Dentalassistentin und arbeitet jetzt ebenfalls im Labor. Schweizerinnen und Schweizer sind in der Firma dennoch in der Überzahl. Roland Reusser etwa arbeitet seit 25 Jahren in der Spedition, oder Sybille Seifert, die seit sechs Jahren in derselben Abteilung tätig ist. ■

GL-Mitglied Andreas Hasler (links) und Forschungschef Tri Dien Luu.

