

SMTI 2014 – “The Dawn of a new Era”

Medizinaltechnik-Branche erwartet 2014 mehr Umsatz

Roger Trüb, Moneycab, Zürich, Schweiz, 27.08.2014

Quelle: <http://www.moneycab.com/mcc/2014/08/27/medizinaltechnik-branche-erwartet-2014-mehr-umsatz/>

Die Schweizer Medizinaltechnik-Unternehmen sehen sich weiter auf Wachstumskurs und wollen stark in die Forschung und Entwicklung (F&E) investieren. Neue Mitarbeiter werden allerdings nur sehr selektiv eingestellt. Trotz Preisdruck und gestiegenen regulatorischen Anforderungen blickt der Sektor damit zuversichtlich in die Zukunft. Allerdings dürften die klassischen Geschäftsmodelle unter Druck geraten.

Die Unternehmen der Branche erwarten für 2014 und 2015 ein mittleres Wachstum von 9,7% gegenüber einem Wachstum von je 6% in den Jahren 2012 und 2013. Dabei schätzen grosse Firmen mit einem Umsatz von über einer halben Milliarde das Wachstum lediglich auf 4,4%. Dies ist eines der Ergebnisse des “Swiss Medical Technology Industry Report 2014”, der am Mittwoch in Zürich vorgestellt wurde. Der Branchenbericht basiert auf einer Befragung von 341 Medtech-Firmen und wurde u.a. von Medical Cluster zusammen mit Patrick Dümmler und Beatus Hofrichter von ConCep+ verfasst.

Preisdruck und Vorschriften als grösste Herausforderungen

Trotz des erwarteten Umsatzanstiegs sehen sich die befragten Unternehmer mit mehreren Herausforderungen konfrontiert, die ihre Dynamik gefährden könnten. Für 85% stellen hauptsächlich der Preisdruck und die verschärften Regulierungen potenzielle Hindernisse dar.

Die Bedeutung dieser zwei Faktoren dürfte in einem mehr und mehr konsolidierten und globalisierten Umfeld noch zunehmen. Die kleinen und mittleren Unternehmen stünden aufgrund ihrer Grösse besonders unter Druck, schätzen die Autoren des Berichtes. Sie müssten nun ihre Kreativität unter Beweis stellen, um besser von ihrer Nischenposition zu profitieren, so die Autoren des Berichts. Dabei bestünden für Hersteller mit einem Jahresumsatz zwischen 10 und 50 Mio CHF die grössten Herausforderungen.

Doch mit den bestehenden Ressourcen Wachstum zu generieren, sei sehr schwierig, heisst es weiter. So habe sich das durchschnittliche Beschäftigungswachstum laut Studie seit 2009 von 10 auf 0,3% verlangsamt. “Unternehmen rekrutieren Spezialisten und selektiv Fachkräfte”, sagte Hofrichter. Dabei würden sie auch mal ein halbes Jahr oder mehr auf den gesuchten Kandidaten warten. Vor dem Hintergrund von Personalengpässen soll gemäss den Studienautoren das Hauptaugenmerk auf der Verbesserung der Legal & Compliance-, Ingenieur- und IT-Kenntnisse liegen.

Investitionen in Forschung und Entwicklung

2013 haben die Medtech-Unternehmen bis zu 17% ihres Umsatzes in F&E investiert. Dabei schwingen KMU oben aus, während sich die F&E-Aufwendungen der grössten Firmen auf durchschnittlich 6,2% beliefen. 44% der Produkt-Portfolios seien weniger als fünf Jahre alt, 2012 seien es allerdings noch 59% gewesen. Die Studienautoren erwarten daher künftig eine verstärkte Verjüngung der Produktpaletten. 76% der befragten Unternehmen (5% mehr als 2012) planen in den kommenden zwei Jahren “strategische Investitionen”, rund 70% davon in die Produktion und in F&E. Marketing & Sales gewinnt als dritter Bereich an Bedeutung. Der Fokus liege dabei zusehends auf dem Heimmarkt, so sollen die Ausgaben in der Schweiz um 10% steigen.

Neben dem Heimmarkt ist Deutschland mit fast 60% der Nennungen ein favorisierter Investitionsmarkt, gefolgt von den USA/Kanada. An dritter Stelle liegt erstmals China. Hingegen haben hauptsächlich in Folge erhöhter Eintrittshürden und Inflation Russland, Brasilien und Indien an Attraktivität eingebüsst.

Klassische Geschäftsmodelle unter Druck

Durch die Konsolidierung von Firmen und die Zunahme von Einkaufsorganisationen geraten laut den Studienautoren klassische Geschäftsmodelle unter Druck. Während früher ein Hersteller seine Produkte direkt an die Spitäler vertrieben hat, sind heute Einkaufsgesellschaften und zunehmend Grossunternehmen als Direktlieferanten dazwischen geschaltet.

So dominierten Hersteller mit breiten Dienstleistungen und ganzheitlich integrierten Gesundheits-Services schon heute bestimmte Märkte. In einigen therapeutischen Anwendungsbereichen strebten grosse Firmen mit Übernahmen und Aufkäufen von Produkt-Portfolios die gesamte Abdeckung von Prozessketten an. Bei chronischen Erkrankungen finde zunehmend ein Wandel vom klassischen Produkt- und Service- zum Therapie-Anbieter statt. (awp/mc/pg)