

Pressemitteilung

Leichte Zuversicht trotz schwierigen Marktumfeld

MedTech Manager sehen leicht optimistisch der Zukunft entgegen als noch zu Beginn des Jahres. Dies ergaben die aktuellen Prognosen des 6. LIMEDex Index Report von ConCepplus GmbH. Der LIMEDex Index legte um 1.1 Punkte zu und liegt nun bei 3.3 Punkten. Die Aussichten werden durch widrigen Marktzugang und die sich verschlechternde Lage der Weltwirtschaft stark gedrückt.

WEGGIS, LUZERN – Der **LIMEDex Index**, der als Konjunkturbarometer die Stimmungslage der internationalen MedTech Industrie quartalsweise misst, **legte leicht um 1.1 Punkte** im 2. Quartal zu. Die Umsatzprognosen für die kommenden 12 Monate haben sich weiter verschlechtert; sie gingen im Vergleich zur Vorjahresperiode von durchschnittlich 6,2% auf 3,4% in diesem Quartal zurück. Die Mehrheit der MedTech Manager erwartet wegen des starkem internationalem Wettbewerb, dem Preisverfall und dem Überangebot sowie dem aufziehenden und Konsolidierungsdruck einen eher niedrigen Ertragszuwachs.

Medtech Managers schätzten die Konjunktur in ihren Absatzmärkten heute positiver ein (+6%) als noch vor 3 Monaten (+3%). Sie erhoffen sich steigende Absatzchancen in Deutschland und den USA. "Konjunkturelle Schwankungen, neue regulatorische Anforderungen und politische Unsicherheiten drücken mittelfristig auf die Wachstumserwartungen der Branche," sagt Beatus Hofrichter, Autor der LIMEDex Index Reporte.

Im Gegensatz sind die Aussichten im **Operativen Bereich** (+0,8 Punkte seit Q1/ 2016 auf nun +6.6 Punkte), und der **Wirtschaftlichkeit** (+0,8 Punkte seit Q1/ 2016 auf nun +1,6 Punkte) **positive und weiterhin steigend**, während der langfristige Trend der **Marktzugangsindikatoren** (-1,5 Punkte seit Q1/ 2016 auf nun -14,2 Punkte) **stetig fallen**. "Manager sind optimistisch ihre operativen und Finanzziele in den kommenden 12 Monaten zu erreichen. Sie rechnen mit einem EBIT-Margenwachstum

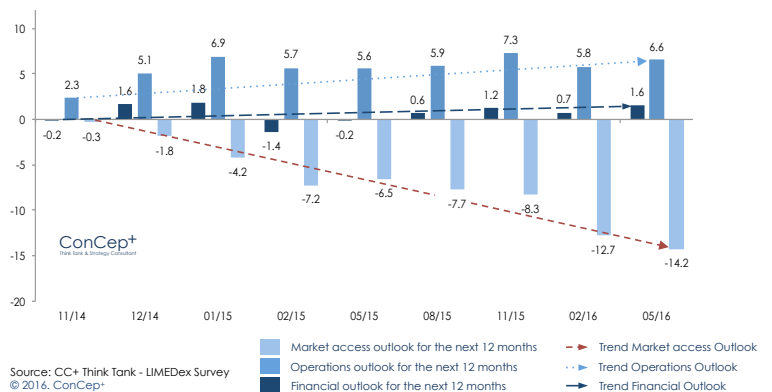


Fig. 1: LIMEDex Index – Development since Q4/ 2014

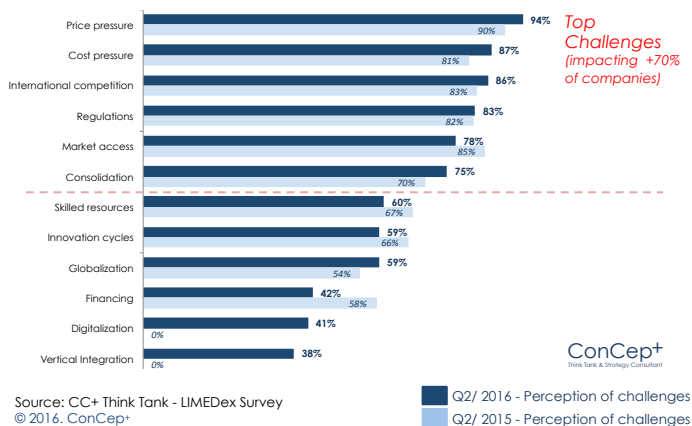


Fig. 2: LIMEDex Index – Challenges of Medtech industry in Q2/ 2016 in a Year-to-Year comparison

von durchschnittlich 1,7%, jedoch brechen vielen Unternehmen derzeit der Marktzugang und damit Marktanteile im zunehmenden Masse weg“, erläutert Herr Hofrichter. Grösserer Optimismus wird aktuell dadurch gebremst, dass führende internationale Finanzinstitute in ihren neusten Wirtschaftsprognosen den globalen Wachstum und die Exportleistungen Anfangs Juni deutlich nach unten korrigierten. Diese negative Tendenz könnte einen beschleunigenden Effekt für weitere, anstehende Marktberichtigungen auslösen.

Die Analyse des LIMEDex Index ergab, dass die zunehmenden Schwierigkeiten im Marktzugang den Ertrag vieler Firmen beträchtlich schmälern. “Könnten betroffene MedTech-Unternehmen die anstehenden Probleme im Marktzugang neutralisieren wären sie in der Lage, ein Umsatzplus von zusätzlichen 6% bis 8% zu erzielen“, schätzt Herr Hofrichter.

Nischen- oder “Beyond the Device”- Positionierung?

“Das Vertrauen in die eigenen Erfolgsprodukte wird durch den bestehenden Innovationswettbewerb konstant untergraben und erreicht in diesem Quartal einen neuen Tiefpunkt. Daher wird es zukünftig um so wichtiger werden, die langfristigen Marktbedürfnisse zu erkennen und im Innovationsprozess aufzunehmen“, sagt Beatus Hofrichter. Aktuelle **Geschäftsmodelle und Portfolioangebote** sind für die Wettbewerbsfähigkeit laut Einschätzung der Manager eher ungeeignet. Das traditionelle Medtech Innovations-Ökosystem steht vor einem grossen Umbruch und bringt gegenwärtig neue Konstellationen hervor. Dadurch sind Unternehmer zusätzlich gefordert, sich diesen Thema zu stellen und mit den strategisch wichtig werdenden Partnern (aus IKT, Pharma/ Biotech oder Patienten-organisationen) neuen Erfolgsrezepte zu kreieren. Es bestehen Opportunitäten wie z.B. ein **Beyond the Device** oder **Quality Healthcare Ansatz**.

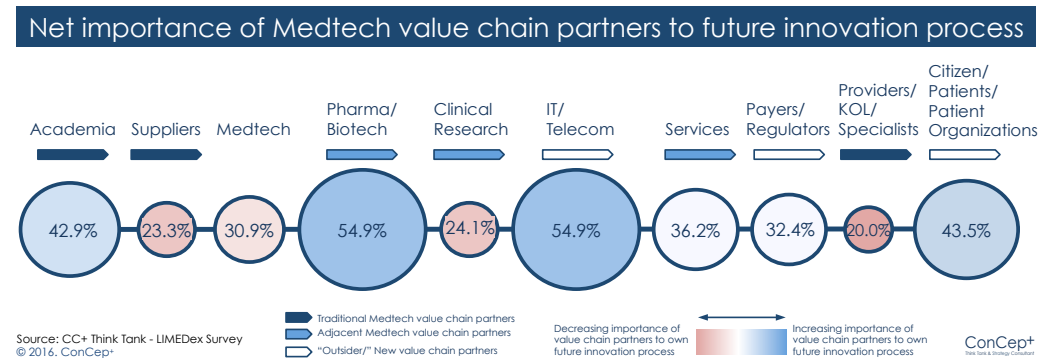


Fig. 3: LIMEDex Index – Future innovation partners (Q2/ 2016)
 Which of the following value chain partners will be of increasing importance in your innovation process in the future? Multiple answers were allowed.

„Jedoch zeigt sich, dass vor allem mittlere und kleinere Firmen ihre **erfolgreichen Nischenstrategien** derzeit noch verstärken und ausbauen. So trotzen sie dem steigenden globalen Wettbewerb mit bester Qualität, höchster Produktinnovation und operativer Effizienzsteigerung. Grossunternehmen gehen derzeit hingegen einen Schritt weiter und gestalten **neue Kooperationen mit disruptiven Partnern**, um **neuartige Geschäftsmodelle** zu etablieren“, sagt Hr. Hofrichter. Damit wird sich internationale Wettbewerb noch verschärfen und den Konsolidierungsdruck erhöhen.