

Zweckoptimistische Medtech-Firmen

Die Stimmung ist besser als die Lage

Bisher haben die Medizintechnik-Firmen mit defensiven Sparmassnahmen auf das härtere Umfeld reagiert. Längerfristig braucht es jedoch strukturelle Anpassungen der Geschäftsmodelle.

Giorgio V. Müller, Neue Zürcher Zeitung, Zürich, Schweiz, 08.01.2016, 05:30 Uhr

Quelle: <http://www.nzz.ch/wirtschaft/kommentare/die-stimmung-ist-besser-als-die-lage-1.18673675>

Die Herstellung von Zahnimplantaten, Herzschrittmachern, künstlichen Hüftgelenken und dergleichen war lange ein einträgliches Geschäft. Die demografischen Trends sorgten für eine rege Nachfrage, und die Margen waren hoch. Das erlaubte es den Unternehmen, viel Geld in die Forschung und Entwicklung zu stecken, was in den meisten Fällen in einer hohen Innovationskraft resultierte. Doch seit dem Finanzkrisenjahr 2008 scheint der Faden gerissen zu sein. Von zweistelligen Umsatzzunahmen können heute viele Unternehmen nur noch träumen. Und der notorische Preisdruck seitens eines auf Einsparungen erpichten Gesundheitswesens lassen die Gewinnmargen schmelzen.

In einer ersten Reaktion reagierten die Medtech-Unternehmen defensiv auf diesen Druck: Dank Effizienzmassnahmen wie einer besseren Bewirtschaftung des Umlaufvermögens, dem haushälterischen Umgang mit Investitionen, einer restriktiveren Personalpolitik und gewissen Verlagerungen von Arbeitsplätzen an günstigere Standorte konnte der Margenschwund zum Teil abgefedert werden. Die Massnahmen gingen jedoch zulasten der Innovation. Gepaart mit der im Medtech-Bereich verschärften Regulierung bei der Zulassung hat dies dazu geführt, dass sich der Nachschub neuer Produkte verlangsamt hat. Dies schmälert die künftige Umsatzentwicklung.

In den Branchenumfragen [u.a. LIMEDex Index von ConCeplus] ist jedoch keine Krisenstimmung zu spüren. Zum Teil dürfte das damit zu tun haben, dass die Margen der meisten Unternehmen nach wie vor akzeptabel sind, Verluste schreiben die wenigsten, und wenn, sind es private Kleinunternehmen, die nicht im medialen Scheinwerferlicht stehen. Längerfristig werden die Medtech-Unternehmen jedoch kaum mit kleinen Retuschen am Geschäftsmodell davonkommen – ausser sie begnügen sich damit, bei der anlaufenden Konsolidierung auf der Verkäuferseite zu stehen.