

# Neue Ära für Schweizer Medizintechnikunternehmen

>> Den Beginn einer neuen Ära prognostizieren die Verfasser des «Swiss Medical Technology Industry (SMTI) Report 2014» den Schweizer Medizintechnikunternehmen. Die Firmen haben zwar weitgehend ihre Hausaufgaben gemacht und erwarten für dieses und nächstes Jahr eine Wachstumsrate von durchschnittlich 9,7 Prozent, doch angesichts des internationalen Preis- und Wettbewerbsdrucks sowie der wachsenden Regulierungen sind vor allem KMU gefordert, vermehrt aus ihren Nischen heraus zu agieren, um sich im globalisierten und konsolidierten Umfeld weiterhin zu behaupten.

ari. In den Zeiten des Umbruchs haben die Schweizer Medtech-Firmen weitgehend ihre Hausaufgaben gemacht und ihre operative Exzellenz verbessert. Sie sind gut aufgestellt für den nächsten Wachstumsschub. Zu diesem Ergebnis kommen die Autoren des 4. «Swiss Medical Technology

Industry (SMTI) Report 2014», der am 27. August von den Autoren Patrick Dümmler und Beatus Hofrichter von Concep Plus zusammen mit Medical Cluster vorgestellt wurde. Grösste Herausforderungen für die meisten Unternehmen sind gemäss der Studie Preisdruck und Regulierungen, die sich

aufgrund schweren Marktzuganges weiter verschärfen werden.

## Medtech-Industrie Schweiz

Als attraktiver Standort für die Medizintechnik hält die Schweiz hinsichtlich ihrer

Dichte und volkswirtschaftlichen Bedeutung weltweit eine Spitzenposition: Mit 52 000 Vollzeitstellen hat das Land den grössten Anteil an allen Medtech-Beschäftigten in Europa. Hier sind mit rund 1450 Herstellern, Zulieferern, Händlern und Dienstleistern am meisten Betriebe pro Kopf angesiedelt. Mit einem Anteil von 1,1 Prozent aller Erwerbstätigen, 2,3 Prozent am BIP und 5,2 Prozent an den gesamten Schweizer Exporten topt die Medtech-Branche sogar die EU und USA.

Die globalen Top 90 der gelisteten Medtech-Firmen haben in den vergangenen acht Jahren den Umsatz von 180 auf 348 Milliarden US-Dollar praktisch verdoppelt. Die acht an der Schweizer Börse kotierten SMTI konnten seit 2012 ihre Performance konstant steigern und liegen seit letztem Sommer über dem SMI.

Gemäss der Studie erwarten die Schweizer Medtech-Firmen beim Umsatz 2014 und 2015 eine durchschnittliche Wachstumsrate von 9,7 Prozent (nach rund 6 Prozent 2012 und 2013): Dabei schätzen grosse Firmen mit einem Umsatz von über einer halben Milliarde das Wachstum lediglich auf 4,4, kleine Firmen mit einem Um-



Bild: Anne Richter, SMM

Den Beginn einer neuen Ära prognostizieren die Autoren und Mitwirkenden an der diesjährigen SMTI-Studie (v. l. n. r.): Patrick Dümmler und Beatus Hofrichter von Concep Plus sowie Peter Biedermann und Jonas Frey vom Medical Cluster.

## Facts & Figures zur Schweizer Medtech-Branche

- Rund 1450 Unternehmen, darunter gegen 850 Hersteller und Zulieferer, fast 600 Händler und spezialisierte Dienstleister in der Schweiz
- Rund 52 000 Vollzeitstellen
- Mit einem Umsatz von rund CHF 14 Mrd. beträgt der Anteil am Schweizer BIP 2,3 Prozent.
- Medtech-Hersteller investieren jährlich 17, Zulieferer 11 Prozent ihres Umsatzes in Forschung und Entwicklung.
- Das gesamte Exportvolumen der Medtech-Firmen beträgt rund CHF 10,5 Mrd., grösster Exportmarkt sind die USA mit CHF 2,2 Mrd., gefolgt von Deutschland mit CHF 2 Mrd.
- Die Schweizer Medizintechnikindustrie trägt 24 Prozent zum Schweizer Handelsüberschuss bei.

satz von unter einer Million Schweizer Franken hingegen auf 15,7 Prozent.

### Effizienz verbessert, Euro-Krise überwunden

In den Zeiten des Umbruchs haben die Schweizer Medtech-Firmen weitgehend ihre Hausaufgaben gemacht und ihre operative Exzellenz verbessert. Sie sind gemäss den Autoren der Studie gut aufgestellt für den nächsten Wachstumsschub. Ein Drittel der Firmen konnte die Euro-Krise mit Hilfe der Währungspolitik durch die SNB bewältigen. Doch die internationale Wechselkursproblematik bleibt weiterhin bestehen, was die Wettbewerbsfähigkeit der SMTI in den betroffenen Ländern wie den USA schmälert. Investitionen werden deswegen zusätzlich in Ländern mit vorteilhafteren Kursen getätigt.

### Kleinen Firmen fehlt kritische Grösse

Doch Preisdruck und Regulierungen sind laut 85 Prozent der Befragten die beiden Kernherausforderungen, die sich in einem zunehmend globalisierten und konsolidierten Umfeld noch weiter verschärfen werden. Um diesen adäquat zu begegnen, haben viele Unter-

nehmen, v. a. KMU, gemäss der Studie nicht die kritische Grösse. Hauptsächlich Hersteller mit einem jährlichen Umsatz zwischen 10 und 50 Millionen Schweizer Franken bekunden Mühe, das «Valley of Challenges» zu durchqueren. Sie müssen kreativ werden, um aus ihrer Nischenposition erfolgreicher zu agieren. So ist ihnen im Gegensatz zu den grossen Unternehmen der direkte Zugang zu internationalen Märkten zunehmend verwehrt, das heisst, es fehlen dazu die nötigen Ressourcen. «Sie müssen mit den vorhandenen Fähigkeiten versuchen, intelligente Ansätze zu finden und neue Geschäftsmodelle zu entwickeln», raten die Verfasser der Studie.

### Fach- und Nachwuchskräfte gesucht

Bei ihren Bestrebungen nach Effizienz dürften sich vor allem kleine und mittlere Firmen nicht zu schlank sparen. So hat sich das durchschnittliche Beschäftigungswachstum laut Studie seit 2009 von zehn auf 0,3 Prozent verlangsamt. Die Autoren befürchten, dass so manches Unternehmen die rechtzeitige Rekrutierung von Fachkräften (u. a. im Regulatory- und Marketing-Bereich) zu passiv verfolgt hat und dass es

# Waldmann **W**

ENGINEER OF LIGHT.

LED



## MACH LED PLUS. DAS UPGRADE FÜR IHR MASCHINENLICHT.

- **Kompatibel:** Ersetzt 70-mm-Rohrleuchten
- **Lichtstark:** Bis zu 100% mehr Licht
- **Sparsam:** Bis zu 70% niedrigere Stromkosten
- **Wegweisend:** Homogenes LED-Licht ohne Lichtpunkte und Mehrfachschatten
- **Dicht:** IP 67, Viton®-Dichtung
- **Wartungsfrei:** 50.000 h LED-Lebensdauer bei 50°C Umgebungstemperatur
- **Robust:** Silikonfrei verklebtes Sicherheitsglas
- **Variantenreich:** 6 Längen, 24 V oder 100 V / 120 V / 220-240 V

Waldmann Lichttechnik GmbH  
Telefon +41 62 893 12 12  
info-ch@waldmann.com  
[www.waldmann.com](http://www.waldmann.com)

hier nach Annahme der Masseneinwanderungsinitiative Engpässe geben könnte. Das Hauptaugenmerk liegt deshalb auf der Verbesserung der Legal & Compliance-, Ingenieur- und IT-Kenntnisse. Vor allem reife Firmen wollen künftig mehr in die Weiterentwicklung ihres Personals sowie in die Talent- und Nachwuchsförderung investieren.

## Innovationen radikalisieren und beschleunigen

2013 haben die SMTI bis zu 17 Prozent ihres Umsatzes in F&E investiert. Über 80 Prozent der Hersteller wenden die Hälfte davon für radikale Neuerungen auf. 44 Prozent der Produkt-Portfolios sind weniger als fünf Jahre alt, 2012 waren es noch 59 Prozent. Eine der Top-Prioritäten für Firmen wird künftig die Erhöhung der Produkt-Innovation und die Verjüngung ihres Portfolios sein. Dazu steht die interne Generierung von Ideen an oberster Stelle. Eine Herausforderung ist die Beschleunigung der Innovationszyklen. So dauern Produktzulassungen aufgrund der steigenden Anforderungen an die klinische und technische Dokumentation immer länger.

## Grosse Hersteller decken Prozessketten ab

Durch die Konsolidierung von Firmen und die Zunahme von Einkaufsorganisationen geraten klassische Geschäftsmodelle unter Druck. Während früher ein Hersteller seine Produkte direkt an die Spitäler vertrieben hat, sind heute Einkaufsgesellschaften und zunehmend Grossunternehmen als Direktlieferanten dazwischengeschaltet. So dominieren Hersteller mit breiten, innovativen Dienstleistungen und ganzheitlich integrierten Gesundheits-Services schon heute ihren gewählten Markt. In einigen wesentlichen therapeutischen Anwendungsbereichen streben grosse Firmen mit gezielten Übernahmen und Aufkäufen von Produkt-Portfolios die gesamte Abdeckung von Prozessketten an. Das hat zur Folge, dass bisherige Hersteller und Zulieferer in der Wertschöpfungskette weiter nach hinten rutschen und einen noch grösseren Kostendruck haben.

## Partnerschaften und Produkt-Lizenzen

Um Marktanteile zu gewinnen, planen 20 Prozent der Firmen Kollaborationen und Joint Ventures mit Zulieferern, Vertreibern und Käufern. Gefragt sind Partnerschaften und Akquisitionen entlang der Wert-

schöpfungskette. Firmen mit hohen Wachstumserwartungen konzentrieren sich auf die Entwicklung neuer Services, die grundlegende Umgestaltung ihres Portfolios und die Besetzung von Nischen. Neben Insourcing von Produktionsleistungen zeichnet sich der Erwerb von Produkt-Lizenzen als neuer Trend in der Medizintechnik ab.

Über 70 Prozent der Hersteller befürchten Konkurrenz von Nicht-Premium-Produkten und Tier-2-Angeboten für das mittlere Kundensegment aus den Emerging Markets. (So schätzen führende SMTI den Innovationsvorsprung gegenüber chinesischen Firmen noch auf fünf bis zehn Jahre.) Kundensegmente und -märkte gilt es deshalb, mit bestehenden und neuen Marken – etwa im Rahmen von Multi-Brand-Strategien – zu erobern.

## China ein wichtiger Markt

Über die Hälfte der Befragten beabsichtigt, in den nächsten zwei Jahren im Ausland in Marketing- und Verkaufs-Aktivitäten zu investieren – dies hauptsächlich, um dort mehr Kundennähe zu erreichen. Vor allem mittelgrosse Firmen fokussieren in den Aufbau zusätzlicher Produktionsstandorte ausserhalb der Schweiz. Deutschland ist mit fast 60 Prozent ein favorisierter Investitionsmarkt, gefolgt von den USA/Kanada. An dritter Stelle liegt erstmals China. In Deutschland, den USA, China und Frankreich sehen die Befragten neben der Schweiz auch weiterhin das grösste Wachstumspotenzial. Hingegen haben hauptsächlich in Folge erhöhter Eintrittshürden und Inflation Russland, Brasilien und Indien an Attraktivität eingebüsst.

## Starkes Schweizer Medtech-Ökosystem

Gemäss dem Report profitiert die Medtech-Branche nach wie

vor von den klassischen Schweizer Standortstärken. Dazu gehören Premium-Technologien, hohe Qualität, eine breite Wissens- und Innovations-Basis, erstklassige Hochschulen und Forschungsinstitutionen sowie politische und wirtschaftliche Stabilität. Verhältnismässig viele langfristig orientierte Familienbetriebe und KMU greifen dabei auf ein starkes Netzwerk von Partnern in räumlicher Nähe zu (und teilen die gleiche Geschäftskultur). Regionale Mikro-Cluster von Firmen und Institutionen sind hier historisch aus der Uhren-, Maschinen- und Pharmaindustrie gewachsen. All diese Standortvorteile haben dazu geführt, dass sich die gesamte Wertschöpfungskette der Schweizer Medizintechnik im eigenen Ökosystem abdecken lässt.

## Dem Fachkräftemangel entgegenwirken

Zur Stärkung des Schweizer Standorts und der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der SMTI regen die Autoren der Studie u. a. den Auf- und Ausbau von gemeinsamen Experten-Plattformen und -Pools sowie die Erweiterung des Aus- und Weiterbildungsangebots an den Universitäten an. Um dem momentanen Fachkräftemangel entgegenzuwirken, gilt es auch, die Zulassung von ausländischen Spezialisten zu verbessern. Weiter empfehlen die Autoren die Beibehaltung einer Schweizer Exportplattform «Medtech» und den Einbezug der Medizintechnik in Freihandelsverhandlungen. <<

Information:  
Beatus Hofrichter  
Concep Plus  
Tel. 079 254 09 68

Medical Cluster  
Peter Biedermann  
Tel. 031 330 97 73  
www.medical-cluster.ch

## WEGWEISER

### Zur Studie

Der 2005 initiierte «Swiss Medical Technology Industry (SMTI) Report» ist heute eine breit angelegte Untersuchung und wird seit 2008 alle zwei Jahre von Medical Cluster in enger Zusammenarbeit mit den Co-Autoren, Patrick Dümmler und Beatus Hofrichter, herausgegeben. Der Famed unterstützt den SMTI-Report als Partner. Die Studie präsentiert u. a. anhand betriebswirtschaftlicher Daten, welche Stärken und Schwächen, Entwicklungen, Innovationen und Trends diesen Industriezweig in der Schweiz prägen, wo die Herausforderungen und Chancen liegen und mit welchen Strategien ihnen die Hersteller, Zulieferer, Dienstleistungs- und Handelsunternehmen begegnen. Dieses Jahr haben über 340 Unternehmen an der Untersuchung teilgenommen.