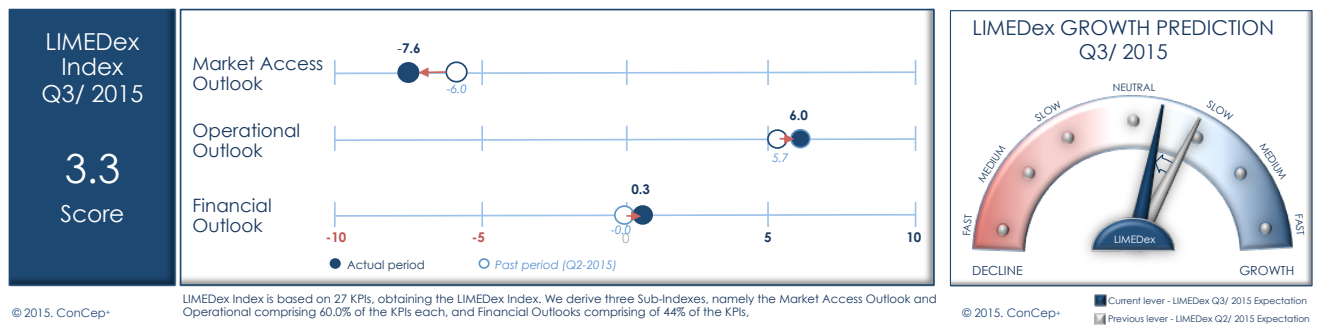


Wenn Effizienzsteigerung Matchentscheidend wird
ZÜRICH, 18. SEPTEMBER 2015

Seit Juni hat das Vertrauen der Medtech Manager wieder abgenommen. Der LIMEDex Index fiel um -0.6 auf 3.3 Punkte. Mehr als 65 internationale Medtech Manager sehen einen Einbruch im Geschäftsgang ihrer Unternehmen für die kommenden 12-24 Monate voraus, besonders bei der Gewinnmarge. Diese gilt es ständig im Auge zu behalten, da der Marktzugang vielerorts wegbricht, neue Regulatorien in Wachstumsmärkten verschärfte Barrieren darstellen und der internationale Wettbewerb deutlich angestiegen ist.

Hohe regulatorische Hürden, Aktien- und Wechselkursverwerfungen und die anhaltenden Übernahmen trüben die Marktaussichten im MedTech Sektor. Die Erwartungen für die kommenden 12 Monate sind in diesem Quartal weniger optimistisch. Der LIMEDex Index fiel um -0.6 auf 3.3 Punkte zurück. Die Prognosen für das operative Geschäft und die finanzielle Entwicklung stehen im scharfen Kontrast zu den Marktzugangseinschätzungen.



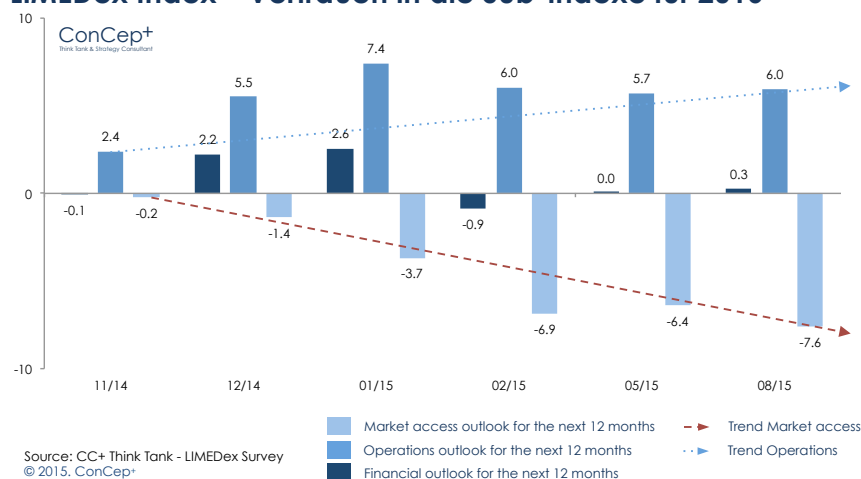
Zudem schreitet die horizontale Konsolidierung im MedTech Sektor schneller denn je voran um Marktanteile und Angebot zu optimieren. In den letzten 3 Monaten betrug das Volumen der international größeren M&A Abschlüsse ca. 19 Mrd. Firmen mit noch kleinem, aber schnell wachsenden Marktanteilen und innovativen Produkten sind derzeit heiß begehrte Übernahmekandidaten; die anderen Firmen kommen eher höher unter Wettbewerbsdruck. Dies führt in vielen Branchen-Segmenten zu einer beschleunigten Bereinigung. Im Augenmerk stehen nicht nur bei operativen-, sondern auch zunehmend bei Vertriebseinheiten Konsolidierungsmaßnahmen an.

Mit zunehmender Dringlichkeit stehen kritische Geschäftsrevisionen an, im Besonderen bei den Vertriebsstrukturen, da die kommerziellen Marktaktivitäten als nicht effektiv beurteilt werden und die Teams vor Ort sich auf die zu erwartenden Herausforderungen neu ausrichten müssten. Des Weiteren erkennen progressive Manager den dringenden Bedarf, die F&E Abteilungen auf „wertbasierende F&E Modelle“ zu trimmen und eine Digitalisierungsstrategie anzustossen, um sicherzustellen, dass man auch zukünftig die profitable Nische bei der nächsten Produkteinführung erschliessen kann. Derzeit beobachten wir, dass die Mehrheit der Firmen diesem umfassenden Trend hinterher läuft.

Andererseits sind die Erwartungen der operativen Kennzahlen gut und Manager bekunden Zuversicht, eine positive, wenn auch niedrige Nettomarge in den kommenden 12 Monaten zu erreichen. Jedoch ist die gegenwärtige Prognose seit Januar stark eingebrochen, wenn man das Verhältnis der Brutto- zur Nettomarge genauer betrachtet. Diese lag im Januar bei +10 : 1 und beträgt derzeit nur noch 2.9 : 1. Dies deutet auf höher gewährte Rabatte und Abschläge hin als interne Effizienzsteigerungen einbringen können.

Die Erwartungen im Marktzugang in allen Märkten ausser den USA werden als heikel eingestuft und beunruhigen derzeit viele Unternehmer. Exporte, Auftragseingänge, Preisgestaltung und die „Time-to-peak-sales“-Stärke erodieren seit Anfang des Jahres kontinuierlich. Es ist feststellbar, dass die Verkaufs- und Vertriebsstrukturen ineffizient gegenüber den Zielsetzungen der Abnehmer sind. Dies verstärkt sich massiv, wenn man auch die erwartete Nachfrageabnahme berücksichtigt. Es ist daher davon auszugehen, dass sich die Aussichten für jene Firmen verschlechtern werden, die in diesen Kennzahlen jetzt schon exponiert sind. Wenn sich das weitende Delta zwischen Operational Excellence und Marktzugang negativer ausdehnt, braucht es schnell drastische und harte Massnahmen.

LIMEDex Index – Vertrauen in die Sub-Indexe für 2016



Seit Beginn des Monitoring zeichnet sich deutlich ab, dass die gegenwärtigen Geschäftsmodelle, aber auch die Marktbearbeitung, dringend überprüft werden sollten, um die Wettbewerbsfähigkeit mittelfristig zu festigen. Gleichzeitig ist es zwingend notwendig, weitere Effizienzsteigerungen anzustreben, um die EBIT Marge mindestens zu halten. Dies bedeutet für mittelständige Betriebe (zwischen 250 und 1'000 Angestellten) oftmals eine zusätzliche Bürde, da diese quasi Null-EBIT Wachstum prognostizieren. Zudem bedarf es neue Kompetenzen, um den zukunftsgerichteten Marktbedürfnissen und -anforderungen gerecht zu werden.

Es zeichnet sich heute schon ab, dass sich mit zunehmender Digitalisierung die Ausrichtung hin zu „Glocal“ Modellen rasanter vollzieht. Pioniere wie Fresenius, Stryker, und Medtronic können mit sogenannten „Lock-out“ Strategien dominieren, da sie vor Jahren erste Schritte in Richtung „Own the Disease“ wagten – basierend auf einer proprietären IT Plattform - und implementiert haben; nun werden diese in lokalen Märkten und Absatzkanälen erfolgreich aktiviert. Jene Firmen verstanden frühzeitig den Bedarf nach Kunden/- Patientennähe, die sie mittels komplementären ICT Partnern massgeschneidert auf- und ausbauten, so dass Konkurrenten kaum noch Chancen im Marktzugang erhalten.

Lesen Sie hierzu **3. THINKING AHEAD! LIMEDex Index Report** - Ein internationaler Konjunkturbarometer für Medtech Manager (publiziert am 18. September 2015).
Link: <http://www.conceplus.ch/en/>

Kontakt:

Beatus Hofrichter + Tel.: +41 79 254 0968 + bhofrichter@conceplus.com
ConCeplus GmbH, Lützelastrasse 44, CH-6353 Weggis/LU www.conceplus.com

Über LIMEDex Index

LIMEDex is a leading Medtech Industry Index, developed and published quarterly by ConCeplus GmbH, Switzerland since 2015. LIMEDex is an international economical outlook, designed to identify and understand emerging trends and key themes, enabling Medtech industry peer insight. It is a qualitative opinions capturing on market access environment, operations environment, and financial outlook and the underlying challenges facing Medtech industry leaders and experts for the coming 12 - 24 months.

LIMEDex is based on online-surveys to determine expectations and attitudes, as well as selected interviews sharing interim results with survey participants to obtain first-hand their thinking on emerging trends during report writing, which represent "nowism - wisdom of The crowd".

More than 65 international Medtech leaders and industry experts participated at least once in these surveys. The respondents represent mainly manufacturers, suppliers and engineering service providers of leading companies of all sizes, including larger corporations, as well as acknowledged niche leaders.

The LIMEDex survey applies a standard set of 27 focused questions on key performance indicators during the current quarter. The results usually show the net perception value of industry leaders, i.e. the delta between "confirming" and "disputing" answers is calculated, while subduing the "neutral" replies.

The latest LIMEDex survey was conducted from August 10th to 26th, 2015. Enriching secondary desk research of data publically accessible to substantiate our findings and highlight industry and macro-economical trends impacting Medtech ended on September 1st 2015.

Über Conceplus GmbH

ConCeplus GmbH is an innovative MedTech & Healthcare think tank and strategy consultant, based in Switzerland. The ConCeplus management team and its advisory board members have in-depth experience in MedTech & Life sciences industries as well as in The Healthcare sector. ConCeplus GmbH published prominent Industry reports on national and global level since 2006 and 2012 respectively. Our proprietary primary research and insights supports Healthcare stakeholders and industry managers with aspirational thinking and impactful pragmatism of new business concepts.

--- ENDE ---