

Optimistische Wachstumserwartungen Viel Wunschdenken im Medtech-Bereich

Die Medizintechnik-Firmen hoffen auf ein gutes Exportgeschäft. Gleichzeitig beklagen sie aber den zunehmend schwierigeren Marktzugang. Diese Kombination schafft Raum für Enttäuschungen.

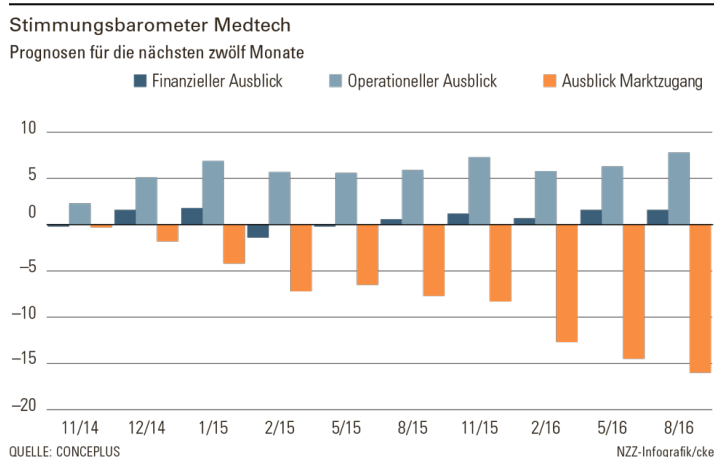
Von Giorgio V. Müller, Neue Zürcher Zeitung, Zürich, Schweiz, 22.09.2016, 07:00 Uhr

Quelle: <http://www.nzz.ch/wirtschaft/unternehmen/optimistische-wachstumserwartungen-viel-wunschdenken-im-medtech-bereich-ld.118029>

Seitdem Beatus Hofrichter sein Stimmungsbarometer für die internationale Medizintechnik-Branche zusammenträgt, hat der Strategieberater noch nie so viele Ungereimtheiten in den Projektionen der Firmen gesehen. Sein Stimmungsbarometer (vgl. Grafik) ist zwar erst zwei Jahre alt. Doch bereits jetzt zeichnen sich einige Trends ab, die zu denken geben. Der Schluss liegt nah, dass in zahlreichen Medtech-Unternehmen zurzeit äusserst sportlich budgetiert wird, obwohl sich die Rahmenbedingungen in der Branche für die meisten Firmen tendenziell verschlechtern.

Neue Verkäufer gesucht

Nach Einschätzung der quartalsweise befragten Medtech-Manager wird der Zugang zu den Kunden in den kommenden Monaten eher noch schwieriger. Zum einen ist dies dem härteren Wettbewerb geschuldet, der die Preise für Medtech-Produkte (wie Zahnimplantate, Hüftprothesen, Dialysegeräte, Laborautomaten oder Rollstühle) unter Druck hält. Preiserosion und internationale Konkurrenz sind zugleich auch die beiden grössten Herausforderungen, die viele Manager nachts wachhalten.



Zum anderen verfügen viele Firmen offenbar nicht über geeignete Verkaufsteams, um im Ausland zu punkten, denn die Anforderungen haben sich zum Teil grundlegend geändert. Die Spezialisten vor Ort müssen nicht nur gute Verkäufer sein, sondern Vertriebsexperten. Beispielsweise wird es zunehmend schwieriger, an Chirurgen in Spitälern und Kliniken direkt zu verkaufen, weil nun Einkaufsgemeinschaften oder Anbieter von Gesamtlösungen in die Wertschöpfungskette drängen. Nicht mehr nur was, sondern auch wie verkauft wird, entscheidet bei Medtech-Produkten über den wirtschaftlichen Erfolg oder Misserfolg. Dazu gehört auch die technologische Einbindung; wie in anderen Branchen haben sich die Geschäftsprozesse durch die Digitalisierung in der Medtech-Industrie gewandelt.

Ungebremster Stellenaufbau

In der Summe gehen die Medtech-Firmen für die nächsten zwölf Monate von einem 4,3%igen Umsatzwachstum aus (in der Schweiz ist es sogar das Doppelte). Die Zunahme des Betriebsgewinns (+1,8%) wird bescheidener angesetzt. Das scheint vernünftig zu sein, denn seit einiger Zeit hinkt die Gewinn- der Umsatzentwicklung hinterher. Zudem ist der durchschnittliche Umsatz pro Mitarbeiter bei den 100 grössten Medtech-Konzernen rückläufig. Bei den Top 20 ist diese Kennzahl von 2013 bis 2015 sogar um fast einen Fünftel gefallen, wie Hofrichter ausgerechnet hat. Bei den Grossen hat jedoch auch die Zahl der Arbeitsplätze am stärksten zugenommen. In der Schweiz allein wurden 2015 rund 1500 neue Stellen gezählt. Mit der jüngsten Fusionswelle dürfte sich das ändern. Bekanntlich vergehen einige Monate, bis nach einem Zusammenschluss die Doppelspurigkeiten eliminiert werden.

Woher kommt der Mehrertrag?

Im Blick zurück erscheinen die Wachstumserwartungen der Medtech-Manager nicht überrissen, denn bis vor wenigen Jahren waren zweistellige Prozentzuwächse beim Umsatz die Regel. Bei einem erwarteten Wachstum von knapp 4% müssten die 100 grössten Medtech-Firmen bis ins Jahr 2018 zusätzliche 50 Mrd. \$ erwirtschaften. Laut Hofrichter sind 20 Mrd. \$ wahrscheinlicher, weisen doch die schwachen Wirtschaftsdaten (Einkaufsmanagerindex, Gesundheitsausgaben) auf eine Abkühlung hin. Von makroökonomischer Seite her ist kaum viel Rückenwind zu erwarten.

Da die Firmen bei der operationellen Effizienz schon viel getan hätten, werde es in den kommenden 12 bis 24 Monaten noch mehr Konsolidierungen und Restrukturierungen geben, sagt Hofrichter. Seit er sein Stimmungsbarometer anwendet, gehen die Medtech-Manager davon aus, dass sie ihre Marktanteile nicht halten können. Nur in den Budgets schwingt der Optimismus noch oben aus.