

Medizintechnik-Branche braucht Restrukturierung Wachstumsbranche in der Stagnation

In der für die Schweiz so wichtigen Medizintechnik-Branche ist die Stimmung besser als die Lage. Die bisherigen Erfolgsrezepte sind ausgereizt oder stossen an Grenzen. Der Handlungsbedarf ist gross.

Giorgio V. Müller, Neue Zürcher Zeitung, Zürich, Schweiz, 05.04.2016, 05:30 Uhr

Quelle: <http://www.nzz.ch/wirtschaft/unternehmen/medizintechnik-branche-braucht-restrukturierung-wachstumsbranche-in-der-stagnation-ld.11595>

Den einheimischen Medizintechnik-Unternehmen kann man ein Kränzchen winden, wie gut sie den Franken-Schock verdaut und die daraus entstandenen Probleme gemeistert haben. In der Summe sind sie eine Wachstumsbranche geblieben, die nach wie vor Geld verdient. Laut Schätzungen haben die in der Schweiz domizilierten Medtech-Unternehmen im vergangenen Jahr Produkte im Wert von 14,3 Mrd. Fr. gefertigt, 0,8% mehr als im Vorjahr, ein neuer Höchstwert. Davon wurden wie im Vorjahr trotz heftigem Gegenwind durch den starken Franken für 10,6 Mrd. Fr. Waren exportiert, auch dies ein Höchstwert. Innerhalb von 25 Jahren hat sich der Anteil der Medtech-Branche am gesamten Exportvolumen der Schweiz von 2,7% auf 5,2% erhöht. Dass damit aber alles in Butter wäre, ist ein Trugschluss.

Exporte lahmen seit längerem

Zu denken geben müsste, dass seit Ausbruch der Finanzkrise 2008 die Exporte um rund 10 Mrd. Fr. p. a. stagnieren. Und nur noch eine Minderheit der von der **Beratungsfirma Conceplus** quartalsweise befragten Unternehmen geht davon aus, dass die Ausfuhren in den kommenden zwölf Monaten zunehmen oder auf diesem Niveau bleiben. In den Jahren zuvor waren zweistellige Zuwachsraten bei den Ausfuhren nichts aussergewöhnliches. Im Gegenzug haben die Importe kontinuierlich zugenommen, von 3,2 Mrd. Fr. im Jahr 2005 auf 5 Mrd. Fr. im vergangenen Jahr.

Mittlerweile ist die Medtech-Branche für 3% (2005: 2,2%) der inländischen Importe verantwortlich. Diese Verschiebungen sind auf die Art und Weise zurückzuführen, wie die einheimischen Unternehmen auf die sie handicapierende Frankenstärke reagiert haben. Vermehrt haben sie die Wertschöpfung ins günstigere Ausland verlagert, beschaffen sich Halbfabrikate ausserhalb der Schweiz und versuchen, mehr Währungskongruenz zwischen Kosten und Einnahmen zu bekommen.

Stimmungsbarometer Medtech

Prognosen für die nächsten zwölf Monate

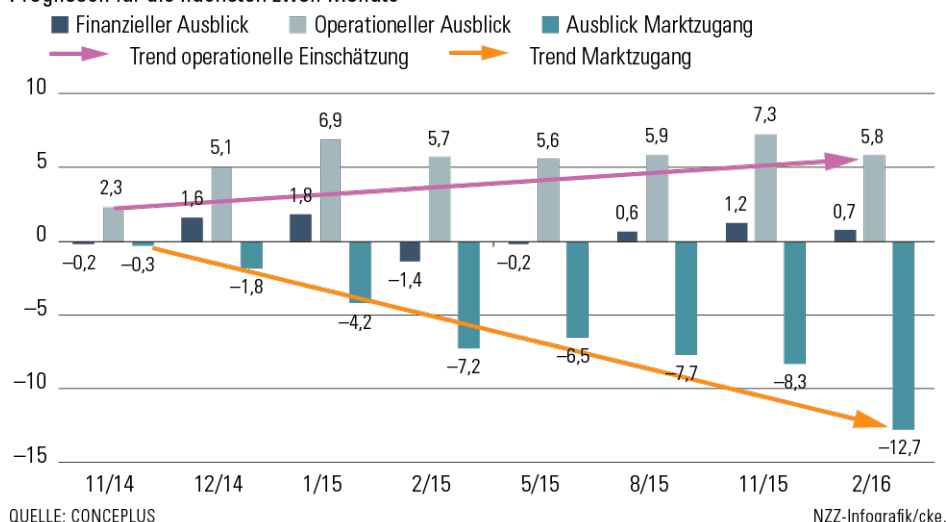


Abb. 1: Der erschwerte Marktzugang hemmt das künftige Wachstum der einstigen Schweizer Erfolgsindustrie

In Sachen operationeller Exzellenz haben die Schweizer Medtech-Unternehmen ihre Hausaufgaben gemacht. In der Optimierung der Prozesse haben sie vorzügliche Resultate erzielt, trotzdem reichte dies nicht aus, um den Margenschwund zu bremsen. Innerhalb der letzten zwei Jahre hat sich das Umsatzwachstum von 6,1% auf 1,8% verringert, und der Zuwachs des Betriebsgewinns (EBIT) ist von 1,3% auf 0,3% gesunken, was im internationalen Vergleich unterdurchschnittliche Resultate sind. Mittlerweile sagen vier von fünf Schweizer Medtech-Managern, dass ihr Unternehmen unter einem konstanten Druck stehe, sowohl durch die (meist günstigere ausländische) Konkurrenz als auch durch sinkende Preise und die verschärften regulatorischen Auflagen.

Es war ein Glücksfall, dass die einheimischen Firmen wenig in den Bric-Ländern (Brasilien, Russland, Indien, China) vertreten waren, als die Finanzkrise zuschlug. Diese Erfahrung spiegelt sich auch in der derzeitigen Investitionstätigkeit: Obwohl nun zwei Drittel aller Firmen im Ausland Investitionen planen, hat die Begeisterung für die Schwellenländer nochmals deutlich nachgelassen. Nun stehen Nordamerika und Grossbritannien noch prominenter im Mittelpunkt der Regionen, in denen die Schweizer Medtech-Firmen wachsen wollen. Damit verliessen sie aber auch ihre angestammte Industriebasis, sagt **Conceplus-Gründer Beatus Hofrichter**.

Unerklärlicher Optimismus

Weil die Zitrone der operationellen Effizienzverbesserungen ausgepresst sein dürfte und der starke Franken in der sehr exportorientierten Branche nach wie vor als Bremse wirkt, wäre eigentlich eine zurückhaltende Einschätzung der Manager für die weitere Entwicklung zu erwarten. Doch weit gefehlt: In der jüngsten Quartalsumfrage gehen sie davon aus, dass der Umsatz in den nächsten zwölf Monaten um 3% zunehmen wird und der Betriebsgewinn um 2,2%. Zwei Drittel der Befragten sind zuversichtlich, dass sich der Bestellungseingang in diesem Zeitraum verbessert. Dass sie offenbar weniger Leidensdruck spüren, als die Zahlen vermuten lassen, zeigt sich auch im Widerwillen, enger mit anderen Unternehmen zusammenzuarbeiten. Der letztjährige Franken-Schock versetzte zwar der Euphorie einen Dämpfer, doch dem ungebrochenen Optimismus war dies kaum abträglich. Der erschwerte Marktzugang (vgl. Grafik) zwingt die Unternehmen, zu restrukturieren oder sich neue Themenfelder zu erschliessen, **sagt Hofrichter**. Im Ausland ist der Trend zu mehr Übernahmen und Fusionen bereits voll im Gang, zum Teil initiiert durch neue Protagonisten wie Versicherungen, die in Gesundheitsdaten Potenzial für künftige Geschäfte wittern.

Stellenabbau bei den Kleinen

Dass sich auch in der Schweiz eine Konsolidierung anbahnt, zeigt sich daran, dass meist nur noch die grössten Unternehmen Personal aufstocken. Unter den 20 grössten Medtech-Firmen in der Schweiz – wovon die Hälfte Tochtergesellschaften ausländischer Konzerne wie Johnson&Johnson, Medtronic und ZimmerBiomet sind – hat die Belegschaft im vergangenen Jahr um fast 7% auf 21'860 Personen zugenommen.

Viele dieser Multis haben in jüngster Zeit jedoch einen Stellenabbau angekündigt, von dem wohl auch die Schweiz nicht verschont wird. Insgesamt sind in der Branche, die rund 51'400 Arbeitsplätze zählt, im vergangenen Jahr gut 600 Stellen verloren gegangen.