

Erschwerter Zugang zu den Kunden

Medtech-Branche hat ein Strukturproblem

KOMMENTAR / von Giorgio V. Müller / 28.12.2016, 10:00 Uhr

In der einstigen Wachstumsbranche Medizintechnik macht sich Ratlosigkeit breit. Sortiment und Kundenzugang passen nicht mehr zu den sich verändernden Strukturen im Gesundheitswesen.

Die Medizintechnik-Firmen hatten es lang gut. Sie profitierten von steigenden Ausgaben im Gesundheitswesen und technisch zwar anspruchsvollen, finanziell aber eher grosszügigen Abnehmern ihrer Produkte und Dienstleistungen. Mit der Finanzkrise ist diese Erfolgssträhne gerissen. Der Kostendruck wird wie in einer Kaskade nach unten zu den Zulieferern weitergereicht. Zuerst geht das zulasten der Marge: Die quartalsweise von der spezialisierten Beratungsfirma Conceplus [zu den Aussichten der kommenden zwölf Monate befragten Medtech-Manager](#) sind wenig zuversichtlich, dass sich die finanzielle Situation nächstes Jahr bessern wird. Geringere Auftragseingänge sowie den Kunden gewährte Preisnachlässe, die üblich sind, prägen die eher düsteren Prognosen.

Tendenziell gefährlicher für die Medtech-Firmen ist hingegen der immer schwieriger werdende Marktzugang. Offenbar verfügen die Unternehmen nicht (mehr) über die geeigneten Geschäftsmodelle und das Sortiment, die dem veränderten Kaufverhalten der Abnehmer entspricht. Wenn ein Orthopädie-Hersteller nicht mehr direkt an den Chirurgen, sondern an eine Einkaufsgemeinschaft verkauft oder ein Medtech-Fabrikant wegen der Branchenkonsolidierung zum Unterlieferanten wird, sind andere Fähigkeiten im Verkauf erforderlich. Die im Zug des Margendrucks überreif gewordenen Sortimente verschlimmern die Lage. Und schliesslich nimmt auch im Medtech-Bereich die Regulierung ständig zu. Vor allem in der EU ist das gut spürbar: Die Marktzulassung wird teurer und braucht vor allem mehr Zeit.

Resultat ist, dass sich in der einstigen Wachstumsbranche Ratlosigkeit breitmacht. Noch zehren viele Firmen von ihrer früher aufgebauten Substanz. Auf die Länge kann das nicht gutgehen. Mit Kostensenkungen und zaghaften Retuschen ist es nicht gemacht. Die grosse Konsolidierungswelle dürfte der Medtech-Branche noch bevorstehen.

Kleine Unternehmen leiden am meisten

Dünnere Luft für Medtech-Firmen

von Giorgio V. Müller / 18.6.2016, 14:00

Während die Grossen der Medizintechnik mit dem veränderten Branchenumfeld gut zurechtkommen, wird das Leben der vielen kleinen Firmen

Erfolgssträhne gerissen

Die alten Rezepte der Medtech-Firmen wirken nicht mehr

von Giorgio V. Müller / 8.1.2016, 05:30

Bisher haben die Medizintechnik-Firmen mit defensiven Massnahmen auf das härtere Umfeld reagiert.

Newsletter Wirtschaft

Bleiben Sie mit unserem täglichen Newsletter auf dem Laufenden. Überblick und Einordnung der wichtigsten Wirtschaftsthemen. Vor Börsenbeginn ausgewählt von der Redaktion. [Hier können Sie sich mit einem Klick kostenlos anmelden.](#)

Newsletter Wirtschaft

Bleiben Sie mit unserem täglichen Newsletter auf dem Laufenden. Überblick und Einordnung der wichtigsten Wirtschaftsthemen. Vor Börsenbeginn ausgewählt von der Redaktion. [Hier können Sie sich mit einem Klick kostenlos anmelden.](#)

Copyright © Neue Zürcher Zeitung AG. Alle Rechte vorbehalten. Eine Weiterverarbeitung, Wiederveröffentlichung oder dauerhafte Speicherung zu gewerblichen oder anderen Zwecken ohne vorherige ausdrückliche Erlaubnis von Neue Zürcher Zeitung ist nicht gestattet.