

# Leicht zuversichtliche Branchenstimmung

## Medtech-Manager haben ihren Mut verloren

### Die Beurteilung der nächsten zwölf Monate der Medtech-Manager hat sich leicht verbessert. Die Zweifel an der Innovationskraft ist jedoch geschwunden.

Giorgio V. Müller, Neue Zürcher Zeitung, Zürich, Schweiz, 17.6.2015, 20:38 Uhr

Quelle: <http://www.nzz.ch/wirtschaft/medtech-manager-haben-ihren-mut-verloren-1.18564634>

Seit einigen Monaten misst die **Beratungsfirma Conceplus** den Puls der in- und ausländischen Medtech-Manager in Form eines Stimmungsbarometers. Die diese Woche für das laufende Quartal publizierten Zahlen deuten darauf hin, dass sich die Schweizer Unternehmen vom ersten Schock der Mitte Januar aufgehobenen Euro-Franken-Wechselkurs-Untergrenze erholt haben und die Stimmung etwas besser geworden ist.

Der **LIMEDex stieg von Februar bis Mai von 2,6 auf 3,9**, was bedeutet, dass die befragten Medtech-Manager die Entwicklung für die nächsten zwölf Monate wieder etwas zuversichtlicher beurteilen. Diese Einschätzung trifft jedoch nur auf den finanziellen Ausblick zu; in der Summe wird mit einem um 6,2% höheren Umsatz sowie einem um 2,6% besseren Betriebsgewinn in einem Jahr gerechnet. Je nach Grösse des Unternehmens variieren indes die Erwartungen stark: Wie bis anhin sind es vor allem die ganz grossen und die ganz kleinen Unternehmen, die mit einer verbesserten Rentabilität rechnen, wobei die Schweizer wegen der starken Heimwährung in der exportlastigen Branche allgemein weniger zuversichtlich sind.

Die bessere Stimmung drückt sich in einer durch billiges Geld geschürten regeren Übernahme- und Fusionstätigkeit aus. Auf diese Weise versuchen die Unternehmen, ihre Chancen in einem nach wie vor als eher schwierig beurteilten Marktzugang zu verbessern. Diese Schwierigkeiten haben meist strukturelle Gründe, denn die Charakteristik der Kunden hat sich merklich verändert. Während früher der Arzt oder der Chirurg die primären Ansprechpartner (und Zahler) waren, sind es zunehmend grössere Einkaufsgesellschaften und Einkäufer von Spitalketten, die mit ihrer Marktmacht härter mit den Medtech-Firmen verhandeln. Entsprechend notorisch wird deshalb von den befragten Unternehmen der Preis- und Kostendruck empfunden.

Firmen mit traditionellen Verkaufsteams sind diesen neuen Anforderungen zunehmend weniger gut gewachsen. Deshalb müssten sie ihre Absatzkanäle in Richtung Spezialistentum und Netzwerkzugang anpassen, schreiben die Autoren. Wie das geht, macht die Pharmabranche seit Jahren schon vor: Sie bearbeitet ihre Kunden mit Spezialisten, die sich auf einzelne Diagnosebereiche konzentrieren. In der Medtech-Branche ist der deutsche Dialyse-Spezialist Fresenius Medical Care ein gutes Beispiel, wohin die Entwicklung einer konzentrierteren Bearbeitung geht.

Recht ernüchternd für die als innovativ geltende Branche sind die Meinungen der Manager, dass sie es in den nächsten zwei Jahren schaffen werden, ihre finanzielle Lage mit bahnbrechenden Technologien zu verbessern. Die Autoren erklären sich diese Ernüchterung mit dem wegen der strengeren Regulierung erschwerten Marktzugang sowie den branchenfremden Konkurrenten aus dem IT-Sektor, die mit grossen finanziellen Ressourcen an der breiter werdenden Wertschöpfungskette partizipieren wollen. Offenbar haben einige Medtech-Unternehmen zu lange auf alte Technologien und ihr Ingenieurwissen vertraut.