

Passive Schweizer Medtech-Firmen

Digitalisierung rüttelt Medtech durch

Rasch und erfolgreich haben die Medtech-Firmen auf das anspruchsvollere Währungsumfeld reagiert. Auf die bevorstehende Digitalisierung der Branche sind sie jedoch noch nicht genügend vorbereitet.

Giorgio V. Müller, Neue Zürcher Zeitung, Zürich, Schweiz, 16.9.2015, 05:30 Uhr

Quelle: <http://www.nzz.ch/wirtschaft/unternehmen/digitalisierung-ruettelt-medtech-durch-1.18613884>

Die einheimischen Medizintechnik-Unternehmen haben sich verhältnismässig rasch vom Franken-Schock Anfang Jahr erholt. Dank umgehend eingeleiteten Sparmassnahmen konnten sie den Ertragsausfall weitgehend kompensieren. Die Hausaufgaben, also die operativen Aufgaben in ihrem Einfluss, haben sie mit Bravour erledigt, wie die neusten Quartalszahlen zur Stimmung in der Branche implizieren. Doch der Schreck steckt den Unternehmen offenbar doch tief in den Knochen, denn strategisch verharren sie in einer eher defensiven Haltung. Für die bevorstehenden Herausforderungen sind das ungünstige Voraussetzungen.

Sparen statt investieren

Der Entscheid der Schweizerischen Nationalbank Mitte Januar, den Wechselkurs des Franks gegenüber dem Euro nicht mehr künstlich bei Fr. 1.20 zu halten, hat die Schweizer Medizintechnik-Branche hart getroffen, denn die meisten Produkte und Dienstleistungen gehen ins Ausland, der Exportanteil beträgt rund 90%. Vor allem für die vielen kleineren Unternehmen, die nicht auf ausländische Produktionsstätten ausweichen konnten, bedeutete der Entscheid der Nationalbank einen schlagartigen Einbruch der Marge. Die durch eine anhaltend starke Heimwährung gestählte Branche beurteilt aber die operationellen Faktoren, die sie in der Hand hat (Geschäftsmodell, Qualität, Mitarbeiterbindung), nach wie vor als sehr positiv. Hingegen hat sich die Kluft zwischen den operationellen Aussichten und der erwarteten Wirkung im Markt innerhalb eines Jahres kontinuierlich vergrössert, was von einer zunehmend defensiveren Haltung der Unternehmen zeugt. Die Zuversicht der Medtech-Manager schwindet, dass mittels des Auftragseingangs, der Qualität des Verkaufsteams und der Preismacht, die sie im Absatzmarkt haben, eine positive Entwicklung möglich ist. Die kurzfristigen Sparmassnahmen waren zwar wichtig, doch je länger dieser Zustand anhält, desto weniger Ressourcen werden in die künftige Entwicklung und Markterschliessung investiert, was sich später rächen dürfte.

Diese plötzliche Verzögerung spiegelt sich in den Prognosen der Medtech-Manager, die vor einem Jahr – als sie noch mit einem Euro-Kurs von Fr. 1.20 budgetieren konnten – davon ausgingen, den Umsatz im Durchschnitt um fast 10% zu steigern. Mittlerweile haben sich die Wachstumsaussichten halbiert, wobei dies im internationalen Vergleich aber nach wie vor überdurchschnittliche Erwartungen sind. Auf die gesamte Schweizer Medtech-Branche umgelegt, die jährlich einen Umsatz von rund 14 Mrd. Fr. erwirtschaftet, bedeutet dies, dass rund 700 Mio. Fr. an budgetierten Einnahmen fehlen und sich die Schaffung zusätzlicher 2'000 Arbeitsplätze nicht realisieren lässt.

Margen werden dünner

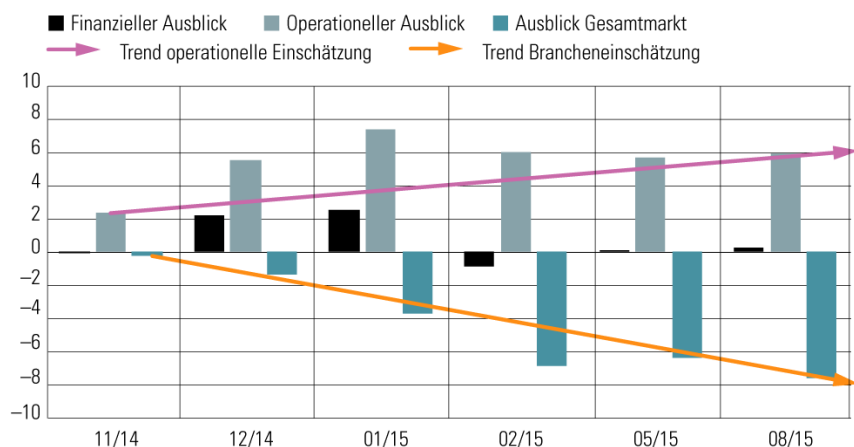
Noch vorsichtiger als die Volumenzunahme in der traditionellen Wachstumsindustrie wird von den Medtech-Managern die Entwicklung der Rentabilität beurteilt: Im Durchschnitt wird mit einer Zunahme des Betriebsgewinns in den nächsten zwölf Monaten von 1,4% gerechnet, wobei grössere Firmen (250 bis 1000 Mitarbeiter) sowie die ganz kleinen (weniger als 15 Mitarbeiter) – bei denen jeder einzelne Auftrag über Gewinn und Verlust entscheidet – die bescheidensten Erwartungen hegen. Immerhin ist im Allgemeinen wieder eine Gewinnzunahme budgetiert, im Frühling war noch von sinkenden Gewinnen ausgegangen worden.

Laut den beiden Autoren [von ConCeplus] des seit einem Jahr erhobenen Stimmungsbarometers [LIMEDex Index], Beatus Hofrichter und Patrick Dümmler, drängt sich ein kritischer Blick auf die Unternehmensstrategien auf, denn je länger die Diskrepanz zwischen internem Sparen und externem Nicht-Investieren anhält, desto grösser werde die Gefahr, dass das künftige Wachstum der Unternehmen beschnitten werde. Die Strategien sollten vor allem dahingehend überprüft werden, wie die Unternehmen mit der anlaufenden Digitalisierung der Branche zurechtkommen wollen.

Anderen Branchen geht es zwar nicht viel anders, doch das vielfach noch sehr analog strukturierte Gesundheitswesen im Allgemeinen und die Medizintechnik im Konkreten sind immer mehr von den neuen Möglichkeiten der Informationstechnologien tangiert. Während gewisse Länder wie Dänemark, welche die Digitalisierung des Gesundheitswesens schon seit einigen Jahren vorantreiben, recht weit bei der Adaptierung sind, nehmen die meisten Schweizer Medtech-Unternehmen beim Thema Digitalisierung noch eine eher abwartende Haltung ein. Rund zwei Drittel von ihnen haben noch gar nicht mit der entsprechenden Planung begonnen oder beabsichtigen, dies später zu tun. Nationale und internationale Ausnahmen sind Fresenius, Stryker und die Zürcher

Stimmungsbarometer Medtech

Prognosen für die nächsten zwölf Monate



QUELLE: CONCEPLUS

NZZ-Infografik/eff.

Startup-Firma Dacadoo, die schon digitalisierte Gesundheits-Plattformen eingeführt haben.

Neue Partner gesucht

Diese Zurückhaltung ist nicht weiter erstaunlich, denn die neuen Anforderungen haben mit den traditionellen Stärken der Medtech-Unternehmen, die hauptsächlich in der Mikrotechnik liegen, wenig bis gar nichts zu tun. Während in der Vergangenheit die Wissenschaft und die Unternehmen die Trends setzten, sind es neuerdings zunehmend Technologiefirmen, Spitäler und die Konsumenten selbst, die die Entwicklung vorgeben.

Laut **Dümmler** wird die Wertschöpfungskette in der Medtech-Branche zunehmend anwendungsorientierter werden, und der Patient/Kunde wird in Zukunft schon früher in der Entwicklung eingebunden. Diese Gewichtsverschiebungen werden zwar Jahre beanspruchen, bis sie den ganzen Sektor erfasst haben. In eine auf die nächsten zehn Jahre ausgelegte Strategie sollten aber dennoch vermehrt auch Allianzen und Kooperationen mit Technologiefirmen Eingang finden.