

Unternehmen werden zu «Edellieferanten»

Die Schweizer Medtech-Branche behauptet sich

Giorgio V. Müller, Neue Zürcher Zeitung, Zürich, Schweiz, 28.8.2014

Quelle: <http://www.nzz.ch/wirtschaft/die-schweizer-medtech-branche-behauptet-sich-1.18371717>

Die einheimische Medizintechnik-Branche hat die Krise gut gemeistert. Doch die Margen der Unternehmen sind dünner geworden, und diese verlieren zunehmenden Kontakt zu den Endkunden.

«Die Krisenjahre gehören der Vergangenheit an», heisst es vollmundig im alle zwei Jahre erscheinenden Bericht über die Schweizer Medizintechnik-Branche, der in dieser Form am Mittwoch zum vierten Mal erschienen ist. Er gibt einen Überblick über einen Sektor, der vom wirtschaftlichen Standpunkt aus zu den bedeutendsten in der Schweiz gehört, wegen seiner fragmentierten Struktur jedoch nicht die Aufmerksamkeit genießt, die er verdient (vgl. Textkasten). Nur wenige Schweizer Medtech-Unternehmen sind allgemein bekannt, zu ihnen gehören die mittlerweile vom amerikanischen Gesundheitskonzern und Weltmarktführer Johnson & Johnson (J&J) übernommene Synthes, die Diagnostik-Sparte von Roche sowie die Augenheilkunde von Novartis (Alcon), die sich als Nummer 6 und 7 unter die zehn grössten internationalen Medtech-Unternehmen einreihen. Weil dieser Bereich bei den beiden Basler Pharmakonzernen aber keine strategische Priorität genießt, fristet er eher ein Randdasein.

Wachstum zulasten der Marge

Im Vergleich mit den Ergebnissen des vor zwei Jahren publizierten Berichts präsentiert sich die Branche heute in einer solideren Verfassung. Vor allem aber blickt sie wieder zuversichtlicher in die Zukunft. Nach einem Umsatzwachstum von 5,6% im Jahr 2012 und von 6,1% im Folgejahr rechnen die Unternehmen nun mit einem durchschnittlichen Anstieg des Umsatzes in diesem und im nächsten Jahr von 9,7% jährlich. **Mitautor Patrick Dümmler** von der **Beratungsgesellschaft ConCeplus** weist jedoch darauf hin, dass es sich dabei um einen ungewichteten Durchschnittswert handelt. Während die meist kleinen Medtech-Firmen (Umsatz unter 1 Mio. Fr.) mit Wachstumsraten von 16% bis 17% rechnen dürfen, gehen die grösseren der Branche lediglich von einem Wachstum von 4,4% aus. Insgesamt werde der Umsatz der gesamten Branche wohl um 6% bis 7% zunehmen, schätzt **Dümmler**.

Wachstum ist jedoch nicht alles. Wichtiger ist die Rentabilität – und die hat in den vergangenen Jahren gelitten. Seit Ausbruch der Finanzkrise hat sich die Profitabilität gemessen an der Entwicklung des Betriebsgewinns auf Stufe Ebit nur etwa halb so stark verbessert, wie die Volumen zugenommen haben. Zwecks Verteidigung von Marktanteilen wird also die Marge geopfert. Noch ist sie hoch genug und lässt das wohl auch zu, doch auf die Länge ist das kein gangbarer Weg.

Die Krise hat noch andere Spuren hinterlassen. Das durchschnittliche Alter der Produkte hat zugenommen. Im Schnitt besteht das Sortiment zu mehr als der Hälfte aus Produkten, die vor mehr als fünf Jahren auf den Markt gekommen sind. Das ist vor allem bei kleineren Firmen der Fall, die sich nicht mehr alle die in diesem Geschäft erforderlichen hohen Investitionen in Forschung und Entwicklung leisten können. Generell versuchen zwar die Unternehmen noch immer ein Sortiment zu haben, das mindestens zu einem Viertel aus neuen, vor weniger als drei Jahren eingeführten Produkten besteht.

Ein unmittelbares Handicap durch die überalterte Produktpalette ist jedoch nicht feststellbar. Offenbar konnten es sich die Firmen erlauben, weniger Mittel in die Entwicklung zu stecken, weil auch die Konkurrenz in der Krise sparsamer haushalten musste. Im Durchschnitt investieren die Medtech-Unternehmen in der Schweiz 17% ihres Umsatzes in Forschung und Entwicklung, das ist fast dreimal so viel, wie die Unternehmen aus der Maschinenindustrie einsetzen. In der Regel steigt der Anteil mit der Grösse der Firmen, wobei die allergrössten – mit Ausnahme von Roche (18,3%) und Novartis (17,1%) – wieder eher etwas weniger dafür ausgeben.

Flucht vor starkem Franken

Für eine stark exportorientierte und weitgehend im Inland produzierende Industrie haben die Wechselkurse eine enorme Bedeutung. Obwohl die Unternehmen vermehrt ausserhalb des Heimmarktes Kapazitäten aufbauen, produzieren noch immer 60% aller Hersteller und 69% der Zulieferer ausschliesslich in der Schweiz. Eine Produktionsverlagerung ins Ausland können aber nur mittelgrosse und grosse Unternehmen finanzieren. Den kleinen bleibt nur der Ausweg, sich Rohwaren und Halbfabrikate im günstigeren Ausland zu beschaffen. Trotzdem kauft die Mehrheit nach wie vor im Heimmarkt ein.

Dass die Verlagerung ins Ausland weitergehen dürfte, zeigen die Pläne der Unternehmen: Drei von vier wollen in den nächsten zwei Jahren strategische Investitionen vornehmen, gut die Hälfte davon sowohl im In- als auch im Ausland, meist in die Forschung und in die Produktion. Zielmärkte bleiben Deutschland und Nordamerika, wobei der nördliche Nachbar vermehrt als Türöffner in die EU-Märkte dient.

Eher untervertreten sind die Schweizer Medtech-Unternehmen bisher in den Schwellenländern. Am intensivsten wird der chinesische Markt bearbeitet, während Russland, Brasilien und Indien für die Schweizer Unternehmen eher eine untergeordnete Rolle spielen und im laufenden Jahr an Attraktivität nochmals verloren haben. Im Fall von Russland waren politische Spannungen der Grund, bei Brasilien die von Importeuren zunehmend als Schikane empfundenen Einfuhrvorschriften für medizinische Produkte.

Die Positionierung der Schweizer Vertreter in der sich international stark wandelnden Branche wird von den Autoren des Berichts als nach wie vor günstig beurteilt. Als Erfolgsgaranten werden eine Reihe von Faktoren identifiziert: die Ausrichtung auf hochwertige Innovationen, die auf langjährigen Beziehungen beruhende enge Zusammenarbeit der Firmen und ihr Qualitätsbewusstsein, die hohe Zahl der von Familien geführten und dementsprechend strategisch langfristig ausgerichteten KMU, die politische und finanzielle Stabilität des Landes, die kurzen Reisewege sowie eine

etablierte Firmenkultur, im Inland zu produzieren, aber grenzüberschreitend zu verkaufen.

Übernahmekandidaten

Trotzdem herrscht nicht eitel Sonnenschein in der Vorzeigebbranche Medtech, denn die international zu beobachtenden Änderungen der regulatorischen Rahmenbedingungen sowie der Wertschöpfungskette im Gesundheitswesen stellen ganz neue Anforderungen. Die globalen Grosskonzerne verfolgen eine Vorwärtsintegration, sie werden also grösser, um ein grösseres Stück der Wertschöpfung zu beanspruchen. Die kleineren, und darunter muss sich fast jede Schweizer Medtech-Gesellschaft zählen, verlieren dadurch den direkten Zugang zu den Endkunden. Dank ihrer Solidität und ihrer international oft herausragenden Marktposition werden sie weiterhin wichtig bleiben, aber vielleicht eher als «Edellieferanten» oder dann als Übernahmeobjekt.