

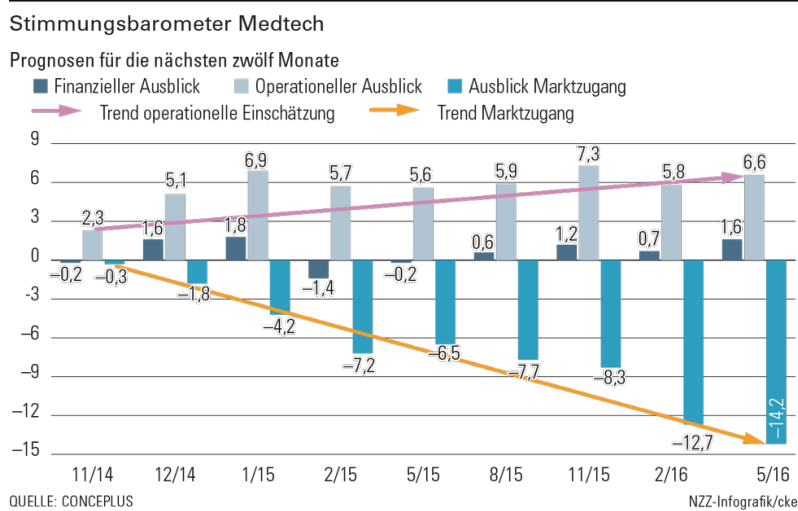
## Kleine Unternehmen leiden am meisten Dünnere Luft für Medtech-Firmen

**Während die Grossen der Medizintechnik mit dem veränderten Branchenumfeld gut zurechtkommen, wird das Leben der vielen kleinen Firmen härter. Ihr Marktzugang wird zunehmend schwieriger.**

Von Giorgio V. Müller, Neue Zürcher Zeitung, Zürich, Schweiz, 18.06.2016, 14:00 Uhr

Quelle: <http://www.nzz.ch/wirtschaft/kleine-unternehmen-leiden-am-meisten-duennere-luft-fuer-medtech-firmen-id.89989>

Die erfreuliche Entwicklung der Aktienkurse kotierter Medizintechnikunternehmen vernebelt die sich verschlechternde Situation der traditionell aus einer Vielzahl kleiner Unternehmen bestehenden Branche. Dies zeigt sich auch in der Schweiz, wo die Valoren von Ypsomed und Straumann mit Kursavancen von 17% bzw. 22% seit Jahresbeginn glänzen, während der Gesamtmarkt (Swiss-Market-Index, SMI) rund 10% eingebüsst hat. Auch Vorzeigebeispiele wie die in Bonaduz (GR) ansässige Hamilton, deren Umsatz sich mit hochtechnisiertem Laborzubehör in 15 Jahren mehr als versechsfacht hat und die laut Konzernchef Andreas Wieland derzeit mit 20% p. a. wächst, täuschen über die sich verschlechternden Bedingungen hinweg, die zahlreiche kleine Medtech-Firmen etwas ratlos machen.



## Spreu und Weizen

Die in der Medtech-Branche beobachtbare Zerrissenheit und die gegensätzlichen Trends sind ein deutliches Zeichen einer fragmentierten Branche, über die eine Konsolidierung einbricht. International produzierende Grossfirmen wie Straumann und Sonova erwirtschaften nach wie vor zweistellige Betriebsmargen und wachsen rasant. Laut Wieland, der vergangene Woche am erstmals von den beiden Branchenorganisationen Fasmed (Dachverband Schweizer Medizintechnik) und Medical Cluster – die künftig geschlossen als Swiss Medtech auftreten – zusammen mit der staatlichen Förderagentur KTI in Bern durchgeführten Swiss Medtech Day referierte, hat Hamilton in der Schweiz derzeit 90 unbesetzte Stellen für Ingenieure. Die hohen Arbeitskosten könnten mit verstärkter Automation kompensiert werden. Derzeit baut das Unternehmen in der Schweiz eine weitere Fabrik.

Weil Hamilton früh auf Wachstumssegmente wie Genetik und Robotik gesetzt hat, seit Jahrzehnten über ausländische Produktionsstandorte verfügt und eng mit dem Pharmamulti Roche zusammenarbeitet, ist das Unternehmen eher die Ausnahme für die allgemeine Lage, in der sich die meisten Schweizer Medtech-Unternehmen befinden. Das seit gut zwei Jahren von der **Beratungsfirma ConCeplus erhobene Stimmungsbarometer** macht das Problem sichtbar. In der Beurteilung, wie gut der Marktzugang in den nächsten zwölf Monaten sein wird, hat sich das ernüchternde Bild in der jüngsten Umfrage weiter eingetrübt (vgl. Grafik). Das Vertrauen ins eigene Geschäftsmodell und die erworbenen Marktanteile schwinde unter den Firmen zunehmend, **sagt Beatus Hofrichter, der Autor des LIMEDex-Berichts.**

## Alte Seilschaften verschwinden

Am meisten Sorgen machen den Unternehmen der Druck auf die Preise und steigende Kosten sowie der verstärkte internationale Wettbewerb. Für fast alle Unternehmen sind dies die grössten Probleme. Die erwartete Zunahme des Betriebsgewinns liegt weiterhin unter dem erhofften Volumenzuwachs, was fortgesetzt dünnere Margen bedeutet. Besonders kleineren Medtech-Unternehmen bleibe wenig Luft, die nötigen Investitionen in die Zukunft zu tätigen, **meint Hofrichter.** Fehlende Mittel sind das eine, worin sie investiert werden sollen, das andere. Denn mit den strukturellen Veränderungen in der Wertschöpfungskette kommen nicht alle Firmen zurecht. Während früher ein gutes Produkt und der direkte Zugang zu Ärzten und Spitälern ausreichend gewesen sein mögen, sind es nun Einkaufsgesellschaften, technische Anforderungen und Partnerschaften mit den grossen Pharma- und Biotech-Gesellschaften, die über Erfolg

oder Misserfolg entscheiden. Die Wertschöpfungskette wird zwar länger, doch der vom einzelnen Medtech-Unternehmen kontrollierte Anteil tendenziell geringer.

Die Grossfirmen, vermehrt auch von ausserhalb der Branche wie Samsung, Google, Apple, General Electric und Philips, reagieren auf diese Veränderungen mit Kooperationen oder Beteiligungen an Medtech-Unternehmen. Im zweiten Quartal waren die Aktivitäten bisher besonders gross (vgl. Tabelle), nicht zuletzt wegen der Ende April angekündigten Grossübernahme von St. Jude Medical durch Abbott. Auch der niederländische Gesundheitskonzern Philips scheint Appetit auf Käufe in diesem Segment zu haben. Im Zentrum stehe die Gesundheitsinformatik, die Kombination von Technologie und Gesundheitspflege (E-Health), sagte der Philips-Konzernchef unlängst in einem Interview. Durch die schrittweise Abtrennung der Beleuchtungssparte – der erste Viertel der Tochtergesellschaft Philips Lighting ist bereits im Publikum placiert worden – wären die nötigen finanziellen Mittel vorhanden.

Company	Buyer	Target	Deal rationale	Value in USD bn
<b>Consolidation</b>	Abbott	St. Jude Medical	Strengthen broader CV portfolio segments towards	30.00
	Canon	Toshiba Medical Equipment	Acquiring entire digital radiology product range (incl. CT, MRI, ultrasound, and x-ray) to expand business beyond its current niche	6.20
	Sonova	Audionova	Forward integrating the Dutch retailer boosting ist proprietary outlet network to +1'300 stores	0.91
	DiaSorin	Quest Diagnostics	Acquiring the immunoassay and molecular diagnostics products business	0.30
	Nokia	Withings	Acquiring digital health company to strengthen strategy and product portfolio	0.19
	Halyard Health	Corpeak MedSystems	Acquiring an enteral access solution portfolio	0.17
	Qiagen	Exiqon	Acquiring the Danish research tool and molecular diagnostics company	0.10
	RoundTable Healthcare Partners	Symmetry Surgical		0.14
	Auris Surgical	Hansen Medical	Acquiring an intravascular robotics company to complement ist portfolio	0.01
JnJ Ethicon	NeuWave Inc.	Improving its minimally invasive surgical portfolio and R&D pipeline for its oncology applications	n.a.	
<b>Portfolio development/ Expansion</b>	Dentsply <sup>2</sup>	Sirona	Becoming largest maker of dental medical devices and technologies, setting its HQ in Austria	14.50
	Thermo Fischer	FEI	Expand its analytical instruments business through adding an electron microscopy platform.	4.20
	IBM Watson <sup>1</sup>	Truven Health Analytics	Enriching if data inflow of healthcare services targeted at employers, hospitals, and drug companies	2.60
	Medtronic	Smith&Nephew (Gynaecology business)	Expanding in less invasive treatments	0.35
	Sinocare	PTS Diagnostics	Expanding in biometric testing	0.20
	Bionik Laboratories	Interactive Motion Technologies	Expanding in robotic solutions for neurorehabilitation adding several upper-extremity/ lower-body clinical rehabilitation products	n.a.
	Dexcom	Nintamed	Safeguarding its distribution in the DACH region to strengthen the availability of its continuous glucose monitoring technologies	n.a.
<b>Licensing/ Strategic Collaborations</b>	Apax Partners	Becton Dickinson	Form a JV comprising BD's respiratory portfolio	0.25
	Johnson&Johnson	HP	Collaboration to focus on personalization of instrumentation and software related to devices in regards of 3D printing	0.00

Total M&A deal volume in Q2/ 2016

60.13

Remark:

(1) Deal occurred in Q1/ 2016

(2) Deal completed in Q1/ 2016 (amendment to LIMEdex Index Report of Q1/ 2016)

Quelle: ConCepus

## Interesse aus dem Ausland

Bis anhin eher wenig Aufmerksamkeit genießt die Branchenkonsolidierung in der Schweiz, denn es sind meist kleinere, private Unternehmen, die davon betroffen sind. Unter genauer Beobachtung steht die hiesige Medtech-Szene beim Tübinger Private-Equity-Unternehmen SHS Gesellschaft für Beteiligungsmanagement, die sich ausschliesslich im deutschsprachigen Raum engagiert, weil hier das hohe medizinische und das technische Fachwissen eine besonders attraktive Kombination darstellten, erklärt Hubertus Leonhardt, einer der geschäftsführenden Partner. Den Einstieg in die Schweiz machte SHS 2014 mit einer Beteiligung an TRI Dental Implants, einem Hersteller günstiger Zahnimplantate. Im vergangenen Jahr kamen mit SIS-Schwager (Hersteller von Ballonkathetern), «ndd Medizintechnik» (Lungenfunktionsgeräte) und AOT (Operationsroboter) drei weitere Schweizer Unternehmen ins Anlageportefeuille von SHS. Das Anlagespektrum reicht von Startup-Firmen ohne Produkte über Wachstumsfirmen, die noch keinen Gewinn erzielen, bis zu reiferen Medtech-Unternehmen, bei denen z. B. Nachfolgefragen anstehen.

SHS, die jeweils Einsitz im Verwaltungsrat der Unternehmen nimmt, aber sich vom operativen Geschäft fernhält, unterstützt die Firmen nicht nur finanziell, sondern auch bei regulatorischen Fragen. Nach mehrjährigen Verhandlungen tritt in der EU voraussichtlich im kommenden Februar eine verschärfte Regulierung für Medizinprodukte in Kraft. Sie enthält u. a. Höherklassifizierungen gewisser Produkte und verschärfte Anforderungen bei der Einführung von Implantaten.

## Nur kein «Swiss Finish»

Die Schweizer Medtech-Branche geht davon aus, dass sich die Schweiz der neuen Regulierung unverändert anschliesst («kein «Swiss Finish»»). Seit 20 Jahren ist die hiesige Regulierung von Medizinprodukten mit der der EU identisch. Ohne die bilateralen Verträge mit der EU würde die Schweiz auf den Status eines Drittlands wie der Türkei relegiert, ein Handicap, das sich die einheimische Branche nicht auszumalen wagt.

Branchenvertreter gaben am Medtech-Tag ihrer Hoffnung Ausdruck, dass die bis anhin auf einen Vertrauensvorschuss seitens der Behörden zählende Industrie künftig nicht allzu sehr einer eher formalistischen Regulierung wie in den USA zum Opfer fallen wird.