

# «Ersatzteile» auch in der Krise gefragt

**SYNTHES UND CO.** Die Medizinaltechnik gilt als unverwundbar. Produkte, die die Krankenkasse bezahlt, sind immun gegen den Abschwung. Einziges Malheur: In der Krise gibts auch weniger Unfälle. Flaute herrscht indes bei kosmetischen Eingriffen.

RENÉ SOLLBERGER

Six Feet Under - Gestorben wird immer», heisst eine erfolgreiche Fernsehserie. Zum Glück endet nicht jeder Unfall tödlich. Darauf basiert der Erfolg der Medizinaltechnik, auch in Krisenzeiten, wenn das Portemonnaie nicht mehr so locker sitzt. Titanplatten und Schrauben, mit denen Knochen geflickt werden, Prothesen und künstliche Gelenke bezahlt nicht der Patient, sondern die Krankenkasse.

Davon profitiert die Branche. «Einige Hersteller rechnen mit immer noch über 10% Wachstum», sagt Beatus Hofrichter von der Beratungsfirma Helbling Management Consulting in Zürich. Er zeigt in einer Studie auf, welche Produkte gegen Wirtschaftskrisen immun sind und welche nicht. Fazit: «Je mehr kassenpflichtige Produkte im Portfolio sind, desto resistenter ist eine Firma.» Neben der Unfallstatistik erklärt ein Blick auf

## Trotz aller guten Omen: Der Branchenverband Famed warnt vor mageren Jahren.

die demografische Entwicklung, warum die Branche floriert. Die Menschen werden immer älter und brauchen öfter «Ersatzteile» aus Metall und Kunststoff.

### Weniger Jobs - weniger Unfälle

Deshalb bleibt ein Konzern wie Synthes von der Krise weitgehend verschont. Denn er stellt genau das her, was Verunfallte und Gebrechliche benötigen. Im 1. Halbjahr konnte Synthes Umsatz und Gewinn denn auch deutlich steigern. Das Plus wäre noch ein paar Prozentpunkte höher ausgefallen, wenn durch die Krise in den USA - von wo 60% des Umsatzes stammen - nicht auch die Anzahl Unfälle abnehmen würde, wie Firmensprecher Gilgjan Eisner sagt. Indirekt wirkt sich eine Konjunkturlaute also doch negativ aus: «Es wird weniger gebaut, es werden weniger Kilometer zurückgelegt, man fährt weniger Ski, und Senioren bleiben vermehrt auch im Winter zu Hause statt an einen wärmeren Ort zu ziehen.»

### Preise steigen nach wie vor

Kaum Grund zum Klagen hat auch der Laborausrüster Tecan in Männedorf. Der Umsatz ist bisher fast konstant geblieben, und den Gewinnrückgang im 1. Halbjahr begründet CEO Thomas Bachmann mit höheren Investitionen. «Im Auftragseingang haben wir sogar zugelegt», sagt er. Zudem habe Tecan ein saisonales Geschäft mit einer stärkeren zweiten Jahreshälfte. Tecan spürt auch keinen Preisdruck. Bachmann: «Wir verfolgen eine strikte Preispolitik und

haben 2009 die Preise im Durchschnitt wieder anheben können, wie wir das in den vergangenen Jahren getan haben.» Zudem hat das Unternehmen seine Flexibilität ausgereizt. Der Umsatz verteilt sich breit auf den Bedarf von Diagnostik, Universitäten, Pharma und Biotech.

Dennoch muss die Medtech-Branche insgesamt einen Dämpfer hinnehmen, denn längst nicht jeder Eingriff ist dringlich. Und längst nicht jedes Produkt wird von der Kasse bezahlt. So dürfte dieses Jahr nur ein durchschnittliches Wachstum von 1% resultieren. «In Extremfällen zeichnet sich sogar ein Minus von 30 bis 40% ab, und zwar für Firmen, die kosmetische beziehungsweise nicht-kassenpflichtige Produkte herstellen», sagt der Experte bei Helbling.

Am meisten leiden Unternehmen wie Straumann oder Nobel

Biocare, weil sie derzeit auf den künstlichen Zähnen und Implantaten sitzen bleiben (siehe auch Interview). Zahnbehandlungen werden von den Kassen grösstenteils nicht zurückerstattet. «Vor allem in komplizierten Fällen oder bei bloss kosmetischen Eingriffen schieben viele Patienten ihre Zahnarztbehandlungen auf, was sich dann bei

uns in kleineren Volumenniederschlägt», sagt Straumann-Sprecher Thomas Konrad. Aber das Unternehmen rechnet mit einer baldigen Rückkehr des Wachstums. Dieses soll nächstes Jahr noch tief einstellig ausfallen. «Für 2011 gehen wir dann von einem hohen einstelligen oder einem tiefen zweistelligen Wachstum aus.»

Unfallopfer: Die verletzte Schädeldecke und ein Teil der Augenhöhle werden mit Titanplatten von Synthes geflickt.

Auch das auf Insulinspritzen für Zuckerkrankte spezialisierte Unternehmen Ypsomed in Burgdorf spürt den Abschwung. Umsatz und Gewinn gingen leicht zurück. Hauptgrund war die gesunkene Nachfrage des wichtigsten Abnehmers, des französischen Pharmakonzerns Sanofi-Aventis.

### Rasche Erholung in den USA

Mit einem blauen Auge davongekommen sind die Hersteller von Hörgeräten und Gehörimplantaten, vor allem wegen der überraschend positiven Entwicklung in den Vereinigten Staaten. «Der US-Markt hat sich besser entwickelt als erwartet», sagte Sonova-Chef Valentin Chaperon kürzlich der «Handelszeitung». Die ehemalige Phonak in Stäfa sieht jedenfalls keinen Grund, die Jahresziele nach unten zu revidieren. Im Gegenteil: «Wenn der Markt nun auch in den andern Ländern schneller als erwartet wächst und sich die positive Entwicklung in den USA stabilisiert, werden wir die Jahresprognose nach oben anpassen.»

### Wappnen für die Zukunft

Trotz aller guten Omen warnt der Branchenverband Famed vor mageren Jahren. Die Diskussion über die Kosten im Gesundheitswesen wird an der Medizinaltechnik nicht spurlos vorbeigehen, ist Famed-Generalsekretär Melchior Buchs überzeugt. «Der Preisdruck steigt, die Spitäler achten beim Einkauf vermehrt auf die Kosten.» Es gebe auch immer mehr Einkaufsgenossenschaften, die Mengenrabatte beanspruchen.

Grosse Angst hat die Branche vor der Einführung von Fallpauschalen, wie sie im Zusammenhang mit der Spitalfinanzierung diskutiert werden. «Wir verlangen wenigstens Rahmenbedingungen, die die unerwünschten Nebenwirkungen für die Branche möglichst vermeiden», sagt Buchs. Zu einer «unerwünschten Nebenwirkung» könnte der Verteilungskampf werden: Je grösser der Anteil an Medizinaltechnik an einer Fallpauschale wäre, desto härter wäre er umkämpft. Buchs: «Das wollen wir nicht.»

## NACHGEFRAGT

### «Wir sind stärker betroffen als andere Firmen»



DOMENICO SCALA

Domenico Scala, der Chef von Nobel Biocare, über die Folgen der Krise für sein Unternehmen.

Warum trifft Nobel Biocare die Krise härter als andere?

**Domenico Scala:** Mit einem Umsatzrückgang von 11% in Lokalwährung wurden wir deutlich weniger getroffen als viele andere Branchen, aber stärker als andere Firmen in der Gesundheits- und Medizinalbranche. Denn unsere Produkte für Zahnbehandlungen werden in den meisten Ländern nicht zurückerstattet. In wirtschaftlich schwierigen Zeiten werden deshalb Behandlungen teilweise verschoben, insbesondere auch komplexere und teurere, bei welchen wir besonders stark vertreten sind.

Sie haben 200 Stellen abgebaut.

Wann stellen Sie wieder Leute ein? Scala: Wir haben trotz Personalabbau nie aufgehört, Leute einzustellen. So haben wir in verschiedenen Bereichen wie Forschung und Entwicklung, Produktmanagement, Marketing und Kommunikation hochqualifizierte neue Stellen geschaffen. Die Personalreduktion hat im Wesentlichen im Bereich Produktion, Logistik und IT stattgefunden. Effizienzsteigerungen sowie die Anpassung an geringere Verkaufsvolumen sind die Hauptgründe für den Abbau.

Was lernen Sie aus der Krise? Wäre Diversifikation eine Möglichkeit?

Scala: Diversifikation ist für uns nicht die richtige Antwort. Aber wir bauen mit neuen Produkten und Materialien unser Angebot an kostengünstigeren Behandlungen aus. Zahnärzte können so günstigere, aber qualitativ hochstehende Lösungen anbieten.

Im 1. Halbjahr erlitt Nobel Biocare nicht nur eine Umsatzeinbusse, sondern verlor auch Marktanteile an den Basler Konkurrenten Straumann. Warum dies?

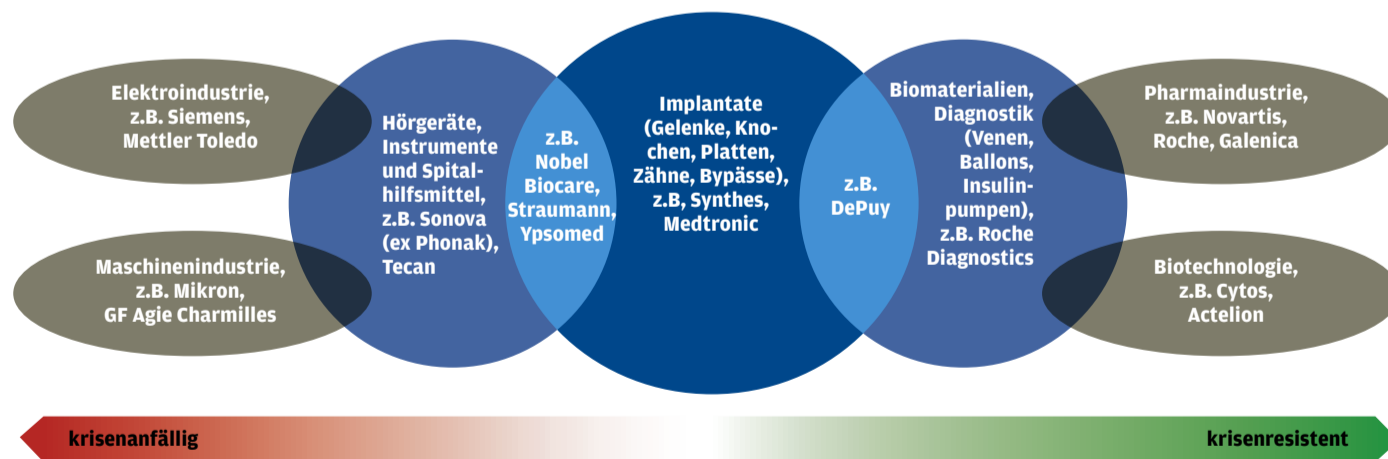
Scala: Unser Umsatzrückgang hat sich im Rahmen des Marktrückgangs bewegt. Dies, obwohl wir aufgrund unserer starken Marktpositionen in den USA und Spanien über einen ungünstigeren Ländermix verfügen, da diese Länder von der Krise besonders betroffen sind.

Welche Auswirkungen hat die Gesundheitsreform in den USA?

Scala: Der Bedarf nach Zahnbehandlungen ist hoch, die Marktpenetration tief. Gerade in den USA ist das Potenzial erheblich. Die Wachstumsaussichten sind, unabhängig von einer möglichen Gesundheitsreform, attraktiv.

INTERVIEW: RENÉ SOLLBERGER

## Ein Grossteil der Medizinaltechnik-Branche ist immun gegen Krisen - nämlich dort, wo die Krankenkasse zahlt



QUELLE: HELBLING MANAGEMENT CONSULTING

ANZEIGE

# Juuuhheeee

Zahlreiche Bedachungs- und Fassadenbekleidungsbetriebe können sich freuen. Weil sie eine so gute Unfallprävention betrieben haben, bezahlen sie 2010 weniger Prämien. Auch Sie können schnelle Wiedereingliederung bedeuten tiefere Kosten. Und als nicht gewinnorientiertes Unternehmen geben wir Gewinne in Form von tieferen Prämien direkt an die Versicherten zurück. Die Suva