

Härtere Zeiten für erfolgsverwöhnte Schweizer Medtech-Branche

Hersteller kassenpflichtiger Produkte von konjunkturellem Einbruch bisher verschont geblieben

Vor Jahresfrist liebäugelten die Medizinaltechnikunternehmen der Schweiz noch mit einem Wachstum von 6% bis 8% in den nächsten zwei Jahren. Laut neusten Untersuchungen werden es 2009 kaum 1% sein, und die Prioritäten haben sich verschoben.

gvm. Den schweizerischen Medizinaltechnikunternehmen geht es in der derzeitigen Wirtschaftskrise vergleichsweise gut. Während andere Industriebetriebe mit schwindenden Umsätzen und Ertragseinbrüchen oder sogar Verlusten konfrontiert sind, die mit Kurzarbeit und einem Abbau von Arbeitsplätzen aufzufangen versucht werden, bleibt die Medtech-Branche eine Wachstumsindustrie. Das zumindest ist die Einschätzung des Zürcher Beratungsunternehmens Helbling Management Consulting, das der Branche unlängst den Puls gefühlt hat. Mit Stichproben überprüften die Experten die Aussagen des im vergangenen Herbst zusammen mit dem Medical Cluster und Roland Berger AG Strategy Consulting verfassten Branchen-Reports («The Swiss Medical Technology Industry 2008 Survey», NZZ 3. 11. 08). Dabei zeigte sich eine deutlich diametrale Entwicklung innerhalb der Branche.

Profiteure administrierter Preise

Die Schweizer Medtech-Branche spielt wegen ihrer Grösse für die Gesamtleistung des Landes eine bedeutende Rolle (vgl. Kasten). Zudem ist sie ein wichtiger Exporteur. Der letztjährige Branchenbericht stützte sich auf Aussagen, die die befragten Unternehmen im Sommer 2008 gemacht hatten, als für viele von ihnen die Welt noch in Ordnung war. Damals prognostizierten sie für die kommenden zwei Jahre ein durchschnittliches Umsatzwachstum von 6% bis 8%. Als einige von ihnen diesen Frühling erneut befragt wurden, stimmten die Aussichten weniger zuversichtlich. Laut den Experten von Helbling schrumpfte das für 2009 erwartete Umsatzwachstum im Mittel auf nur noch 1%. Hingegen rechneten die Hersteller von kassenpflichtigen Produkten und deren Zulieferer mit einem Wachstum im bisherigen Umfang, das sich 2009 auf 4% bis 6% belaufen dürfte. Weil diese Produkte für nicht aufschiebbare und von Kranken- und Unfallversicherungen bezahlte Krankheiten und Operationen bestimmt sind, sind sie von der konjunkturell bedingten Schwäche bis jetzt kaum beeinträchtigt. Sowohl Kurzarbeit als auch die Verschiebung von Projekten sind bei diesen Unternehmen laut Helbling Consulting zurzeit kein Thema.

Ganz anders präsentiert sich die Lage bei den Unternehmen, die nichtkassenpflichtige Produkte fabrizieren, wie das zum Beispiel bei den Herstellern von Dentalimplantaten (Nobel Biocare, Straumann) und Hörgeräten (Sonova) der Fall ist. Diese Produkte müssen ganz oder zu einem beträchtlichen Teil von den Konsumenten selbst bezahlt werden. Entsprechend gross ist der Anreiz, solche Prozeduren und Behandlungen in der Rezession aufzuschieben. Offenbar leiden aber auch grössere Investitionsgüter-Projekte unter der schleppenden Nachfrage, weil Investitionen in

Krankenhäusern zurückhaltend gehandhabt werden. Probleme bekunden zudem die breit diversifizierten Anbieter, bei denen das Medtech-Geschäft lediglich einen kleinen Teil am Gesamtumsatz ausmacht. Am schlimmsten sind jene Zulieferer dran, die ihr Standbein in der kriselnden Automobilindustrie oder der Elektrobranche beziehungsweise dem Maschinenbau haben und prinzipiell mit engeren Margen leben müssen.

«Umsatz bolzen» im Vordergrund

Neben den umsatzmässigen Aussichten haben sich in den vergangenen Monaten offenbar auch die Prioritäten der Medtech-Unternehmen verschoben. Vor einem Jahr bezeichneten sie die Verfügbarkeit von Fachpersonal als ihre grösste Herausforderung. Um geeignetes Fachpersonal zu finden, hätten vor allem die kleineren und lokal ausgerichteten Anbieter Kompromisse bei den Anforderungen und den Lohnansprüchen zu machen, erklären die Helbling-Experten. Das habe sich zwar auch jetzt noch nicht wesentlich verbessert, hingegen sei eine gewissen Normalisierung der Arbeitsmarktsituation festzustellen.

Die grösste Sorge sei heute der verstärkte Preisdruck, ausgelöst durch eine Verschärfung des internationalen Wettbewerbs. René Kurt Willhalm, Associate Director von Helbling, betont, dass Unternehmen für das gleiche Projekt zum Teil mehrfache Offerten einreichen müssten. Zudem sei ein allgemeiner Preis- und Margendruck feststellbar. «Ein typischer Käufermarkt.» Auch strategisch würden neue Schwerpunkte gesetzt. Während vor Jahresfrist die Produktinnovation und die geografische Expansion im Vordergrund gestanden hätten, sei nun die Optimierung des Vertriebs am dringendsten, um wenigstens das Volumenwachstum einigermaßen aufrechtzuerhalten. Dazu werde auch versucht, die Durchlauf- und Lieferzeiten zu verkürzen. Die Berater von Helbling erwarten, dass die derzeitige Konjunkturkrise zu einer stärkeren Standardisierung der Medtech-Branche führen wird. Angesichts der hochwertigen und wertschöpfungsintensiven Produkte sind die konjunkturellen Belastungen für die meisten Medtech-Unternehmen bewältigbar. Hingegen lauern strukturelle Änderungen, die die Entfaltung der Branche schon bald behindern könnten. Eine davon ist die «comparative effectiveness research» (vergleichende Wirksamkeitsforschung), die bei der Gesundheitsreform in den USA, die sich die neue Regierung Obama auf die Fahne geschrieben hat, eine wichtige Rolle spielt. Für ein Medtech-Unternehmen ist die Erbringung eines Tatbeweises, dass sein Produkt besser als das des Konkurrenten ist, ungewohnt.

Die Pharma- und Biotech-Industrie kennt solche Auflagen schon länger, wenn es darum geht, für ein neues Medikament zur Behandlung einer Krankheit, für die bereits ein Konkurrenzmittel auf dem Markt ist, von den Gesundheitsbehörden eine Zulassung zu erhalten. Nach Einschätzung der Helbling-Experten wird der Wirksamkeitsbeweis den Entwicklungsprozess der Medtech-Unternehmen verlängern und verteuern. Die zunehmende Anwendung von Fallpauschalen im Gesundheitswesen deutet in die gleiche Richtung, dass die bisher lukrativen Gewinnmargen der

Medtech-Unternehmen unter Druck kommen und im nächsten Aufschwung nicht mehr die in der letzten Boomphase erzielten Spitzenwerte erreichen könnten.