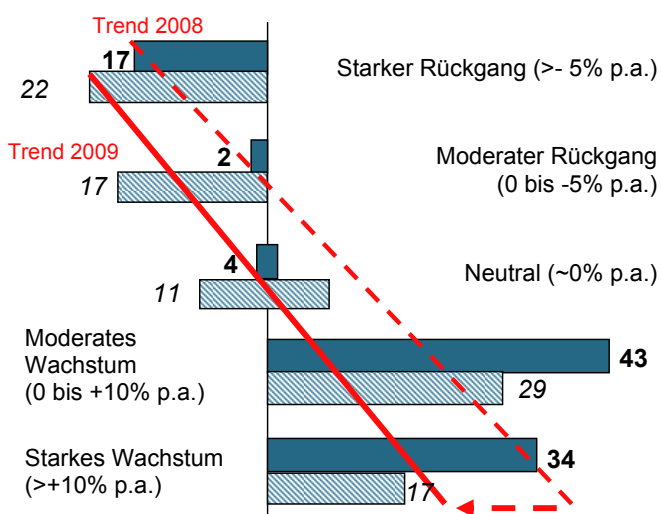


# Krisenresistent: Schweizer Medizinaltechnik

>> Der seit Jahren anhaltende Boom der Medizinaltechnikindustrie setzt sich weiter fort, wenn auch moderater: Für Hersteller von Medizinaltechnik liegen die Umsatzprognosen für das Jahr 2009 im neutralen bis positiven Bereich. Vor allem sehen jene Unternehmen die wirtschaftlichen Prognosen positiv, die einen hohen Anteil an kassenpflichtigen Produkten im Sortiment führen. Helbling Management Consulting stellt eine Verlagerung der Prioritäten zur Studie «Swiss Medical Technology Industry 2008 Survey» fest.

## Wachstumsprognose 2009 in % (Sicht Oktober 2008 zu März 2009)



Ergebnisse SMTI Report 2008, Oktober 2008 1) n = 280  
 Ergebnisse Quick-Check, März 2009 2) n = 18

Aktuelle Umsatzprognose von ausgewählten Schweizer Medizinaltechnik-Unternehmen.

Im vergangenen Herbst berichtete SMM (Ausgabe 52/2008) über die Studie «Swiss Medical Technology Industry 2008 Survey» der drei Partner Medical Cluster, Roland Berger Strategy Consultants und Helbling Management Consulting. In einer kürzlich durchgeführten Schnell-Umfrage durch Helbling und den Medical Cluster ging man den jüngsten Marktentwicklungen auf den Grund, um die wichtigsten Kernaussagen der Studie zu verifizieren. Diese Recherchen ergaben,

dass die heutige Situation in der Branche tendenziell positiv bleibt.

### Hersteller von kassenpflichtigen Produkten sind zuversichtlich

Unternehmen mit einem hohen kassenpflichtigen Sortimentsanteil sehen eine positive Umsatzentwicklung durch den steigenden Absatz ihrer Produkte für 2009 voraus. Der Bedarf an solchen Verbrauchs- oder Investitionsgütern ist durch

die therapiebezogene Dringlichkeit bzw. Notwendigkeit auf der Abnehmerseite durch eine Kostenübernahme der Krankenkassen gedeckt.

Des Weiteren erfahren Zulieferer noch keinen Rückgang des Outsourcingvolumens seitens der Hersteller aufgrund deren vollen Auftragsbücher. Daher suchen die Zuliefererfirmen weiterhin gutes Fachpersonal. Zudem sind sie durch den hohen Wettbewerb im Markt angehalten, ihre Flexibilität weiter zu erhöhen.

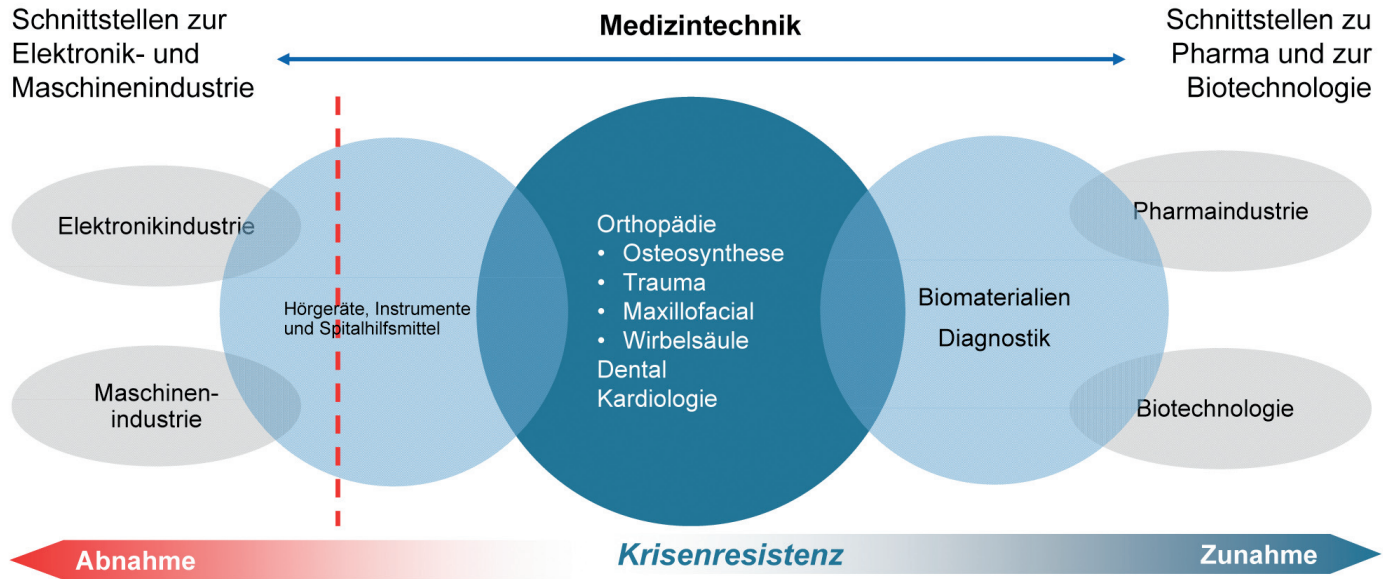
### Die Krise hinterlässt erste Spuren

Hingegen leiden Hersteller mit nicht- oder teilkassenpflichtigen Produkten, wie z. B. kosmetischen Dental-Implantaten, Hörgeräten oder grösseren Investitionsgütern, stark unter dem Abschwung sowie folglich auch deren Zulieferer. Daher ist der Stopp von Projekten oder die Kurzarbeit sehr aktuell.

Falls Zulieferer zudem ihr Angebot auch in weiteren Industrien (z. B. Elektro- und/oder Automobilindustrie) anbieten, erfahren sie derzeit umsatzmässig zusätzlich Einbussen, da diese Industrien von der Krise zum Teil sehr getroffen wurden.

### Veränderte Herausforderungen

Mit dem Abschwung veränderten sich die unternehmerischen Herausforderungen. Noch im Herbst 2008 wurden in mehr als 80% der untersuchten Firmen die Verfügbarkeit von Fachpersonal und der Zugang zu Wissen als grösstes Problem angesehen.



Derzeitiges Krisenresistenzkontinuum.

Aktuell hingegen haben sich die Prioritäten geändert. Jetzt spürt die Industrie einen verstärkten Preisdruck und eine Zunahme im internationalen Wettbewerb. Zudem drängen bisher branchenfremde Firmen bewusst in dieses Marktsegment vor, um am Wachstum zu partizipieren.

Durch die verschärfte Wettbewerbssituation rücken die Verkürzung von Durchlauf- respektive Lieferzeiten (welche das Supply Chain Management zunehmend fordert) sowie die Liquiditätsplanung und das Kreditmanagement in den Managementfokus, da sie im heutigen Marktumfeld überlebenswichtig sind. Dies gilt sowohl für Hersteller als auch Zulieferer.

Damit ist das Augenmerk auf die Top-Line-Verbesserung und die Liquidität gerichtet. Nun stehen verstärkt die Optimierungen im Vertrieb und Marketing im Vordergrund. Somit wird allerdings die Abhängigkeit von der allgemeinen Marktlage keineswegs vermindert. Zusätzlich entsteht die Gefahr, dass beispielsweise F&E Projekte (in der Studie als Schlüsselfaktor für zukünftiges Marktwachstum angesehen) aus Kostengründen zurückgestuft werden.

### Auswege aus der Krise

Eine erhöhte Krisenresistenz ist nicht ausschliesslich im Angebot von kassenpflichtigen

Produkten zu suchen. Eine effektivere Ausrichtung des Leistungs- und Angebotspektrums auf die Kundenbedürfnisse ist eminent. In der heutigen Situation bedeutet dies vor allem, zu verstehen, was der Kunde wirklich benötigt, um die Krise aus seiner Sicht zu meistern. Daher sollte hier die Ausrichtung des Angebots überprüft werden.

Konkret könnte dies bedeuten, dass die betroffenen Firmen ihre strategische Ausrichtung und Positionierung überprüfen. Die F&E und der After-Sales-Service soll durch ein optimiertes Teile-/Modulangebot gestärkt werden. Damit wird der gegenwärtige Abschwung genutzt, um sich zusätzliche Marktanteile mittels einer jetzt angestrebten, erhöhten Kundenbindung proaktiv zu sichern. <<

#### Autoren

Peter Biedermann, Medical Cluster  
 Beatus Hofrichter, René Willhalm,  
 Helbling Management Consulting

#### Information

Helbling Management Consulting AG  
 Hohlstrasse 614, 8048 Zürich  
 Tel. 044 743 83 11  
 Fax 044 743 83 10  
 beatus.hofrichter@helbling.ch  
 www.helbling.ch

#### Medical Cluster

Wankdorfstrasse 102  
 3000 Bern 22  
 Tel. 031 335 62 23  
 Fax 031 335 62 24  
 peter.biedermann@medical-cluster.ch  
 www.medical-cluster.ch

Bilder: Helbling Management Consulting

### IM FOKUS



## Helbling Management Consulting und Medical Cluster

### Helbling Management Consulting

Helbling unterstützt Unternehmen in der Entwicklung und Implementierung von innovativen Unternehmensstrategien, die zu beschleunigtem Wachstum, verstärkter Ertragskraft und soliden Unternehmenswerten führen. Helbling ist einzigartig durch die Fähigkeit, ein breites Spektrum von Know-how in Management Consulting, Engineering und Corporate Finance zu integrieren.

### Medical Cluster

Der Medical Cluster bringt Hersteller, Zulieferer, Dienstleistungsunternehmen und Forschungs- und Entwicklungsinstitutionen aus der ganzen Schweiz zusammen. Wir bieten Unterstützung an, damit die Medizinaltechnik in der Schweiz weiterhin beste Wachstumsgrundlagen vorfindet. Die Tätigkeitsschwerpunkte liegen in der Bereitstellung von Plattformen und dem Wissens- und Technologietransfer.