



Schweiz – weiterhin führend in Medizintechnik

Auszüge aus der Studie „The Swiss Medical Technology Industry - 2008 Survey“

medical cluster 

helbling

Roland Berger
Strategy Consultants

Medienpräsentation
Bern, 21. Oktober 2008

Agenda Medienpräsentation

09:30 Empfang und Kaffee

10:00 Einführung, Vorstellung der Autoren

10:10 Vorstellung der Studie durch die Autoren

10:45 Diskussion und Fragen aus dem Plenum

11:00 Apéro, die Autoren stehen für individuelle Fragen zur Verfügung

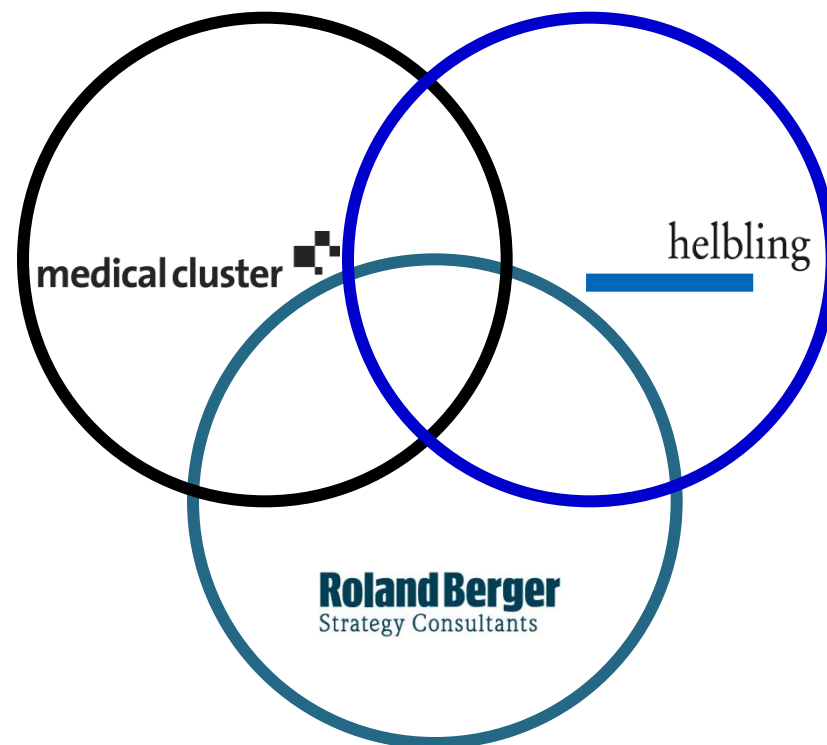
12:15 Ende der Veranstaltung



Die Schweizer Medizintechnikindustrie im Profil



Drei starke Partner vereinen ihre Kompetenzen, um die Schweizer Medizintechnikindustrie zu analysieren



Ergänzende Expertise

- **Medical Cluster**

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

- **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. Unsere Mission lautet: Wertvoll durch Innovation.

- **Roland Berger Strategy Consultants**

Das internationale Roland Berger Pharma & Healthcare Competence Center unterstützt Life Science-Unternehmen, die neue Chancen ergreifen und die damit verbundenen Herausforderungen meistern wollen. Neben den traditionellen Beratungsfeldern wie Marketing, Organisationsentwicklung, Kostenreduktion und M&A, liefern wir umfangreiche Marktanalysen der aktuellen Trends und Entwicklungen.

Eine umfangreiche Befragung und Expertenwissen bilden die Basis für diese umfassende Studie

Ziele

- Die Studie zur Schweizer Medizintechnikindustrie 2008
- basiert auf einer möglichst umfassenden Industrieumfrage
 - liefert eine aktuelle makro- und mikroökonomische Übersicht über diesen wichtigen Industriebereich
 - spiegelt die Trends, Herausforderungen und Prioritäten entlang der Wertschöpfungskette der Schweizer Medizintechnikindustrie
 - zeigt die Änderungen auf im Vergleich zur Situation vor zwei Jahren, wie sie die Helbling Studie 2006 beschrieb

Methodik

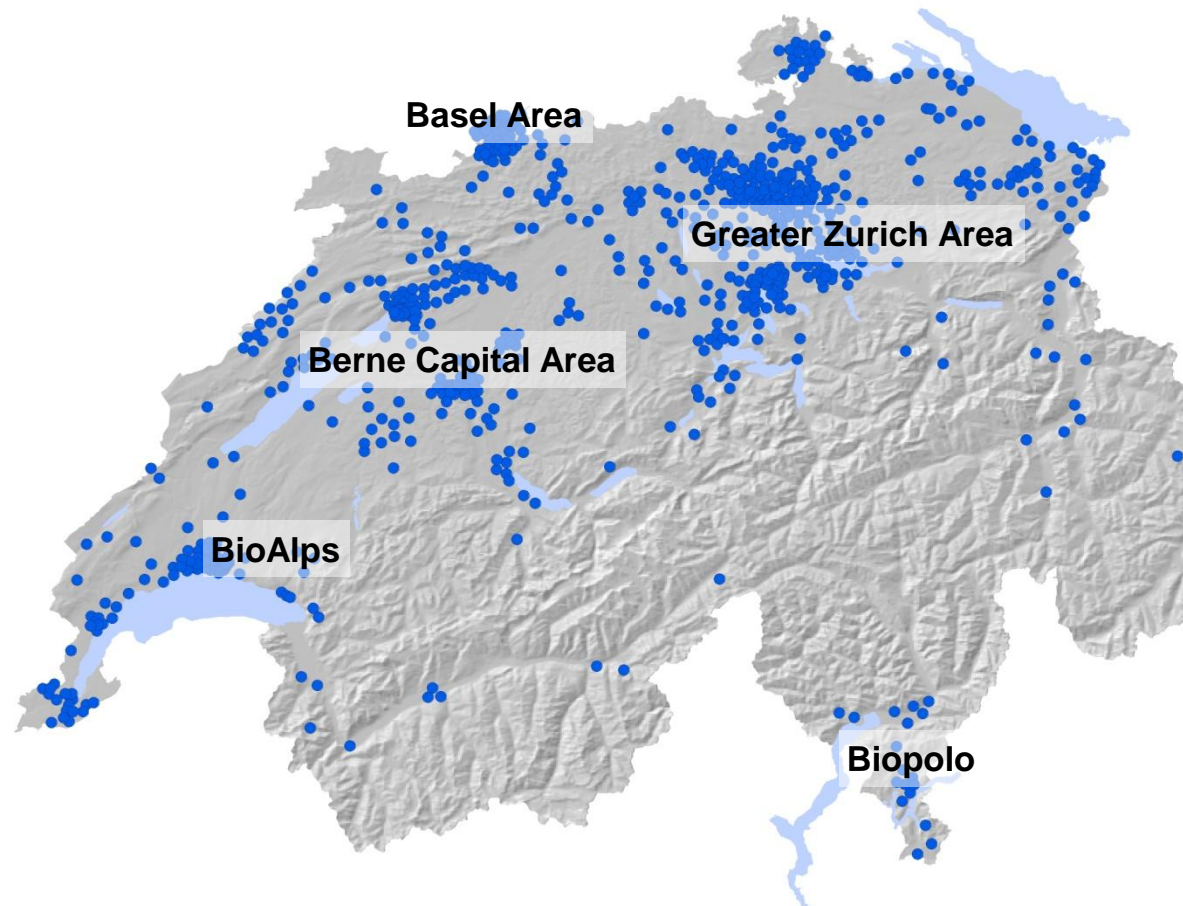
- Eine breit angelegte Industrieumfrage mit folgendem Design:
 - Generelle Unternehmensdaten und individuelle Unternehmensprofile
 - Herausforderungen und strategische Initiativen
 - Berufsbildung, Weiterbildung und Forschung & Entwicklung
- Die Auswertung des detaillierten Fragebogens wurde unterstützt durch ergänzende Recherchen und Daten von Industrieverbänden wie z.B. dem europäischen Dachverband EUCOMED

Ansatz

- Unter der Federführung des Medical Cluster haben drei starke Partner ihre Kräfte und Kompetenzen vereint, um eine solide Industrieanalyse durchzuführen
- Die Resultate sind vergleichbar mit internationalen Studien, da konsequent internationale Definitionen der Industrie verwendet worden sind¹⁾
- Die Absicht ist, diese Studie alle zwei Jahre zu wiederholen, um die Entwicklung, die Trends und die Schwerpunkte der Medizintechnikindustrie zu verfolgen

1) Zurzeit existieren in der Schweiz keine offiziellen statistischen Daten über diesen Industriesektor; die Medizintechnik ist in der NOGA-Codierung nicht separat abgebildet

Die Schweiz – ein Medizintechnik Cluster mit 700 Produktionsunternehmen, unterstützt von regionalen Förderorganisationen



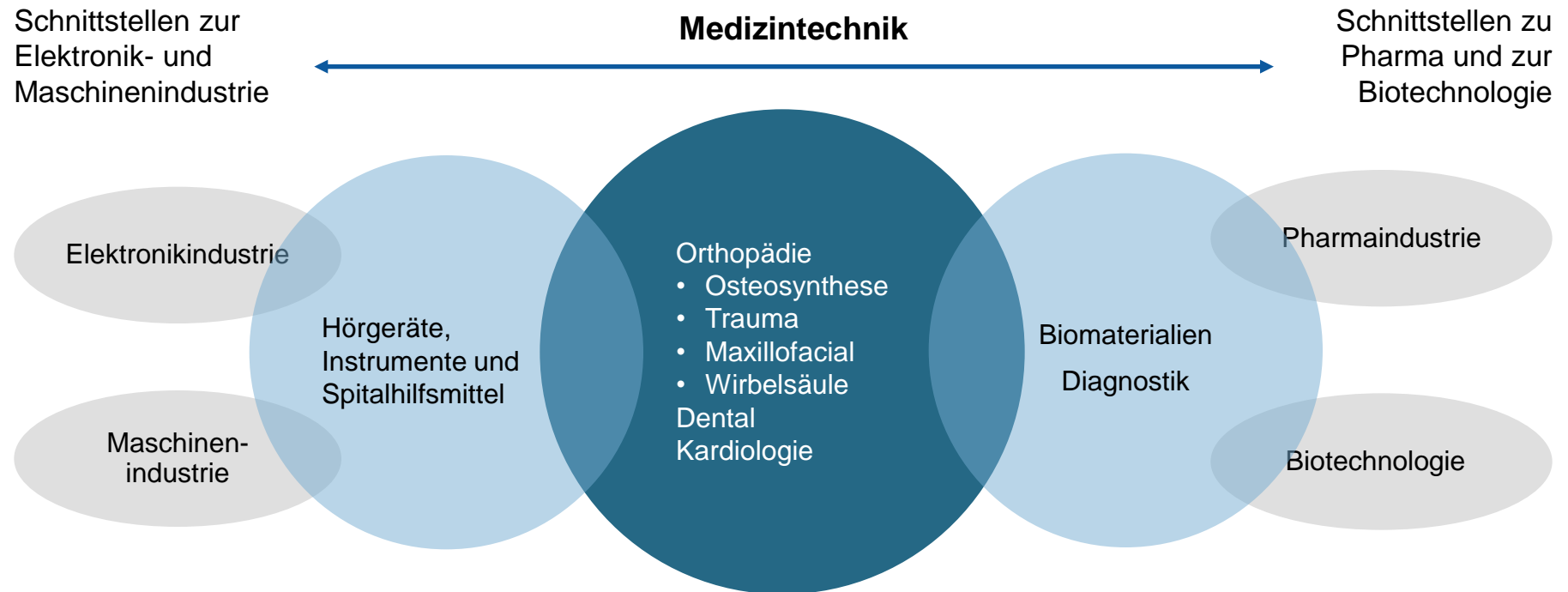
Die Industrie wird gezielt unterstützt von der Swiss Life Science Marketing Alliance SLSMA und ihren Mitgliedern

- Bio Alps, repräsentiert die sieben Westschweizer Kantone
- Berne Capital Area, die Achse Bern - Solothurn
- Basel Area im Norden
- Greater Zurich Area im Zentrum und im Osten der Schweiz
- Biopolo, die Förderorganisation im Süden
- Medical Cluster, die Industriepattform
- SWX Swiss Exchange, die bedeutendste Börse für Medizintechnikunternehmen in Europa

Die SLSMA vermarktet den Brand „Swiss Medtech“

● Standorte von Herstellern und Zulieferern von Medizintechnikprodukten; n = ca. 700

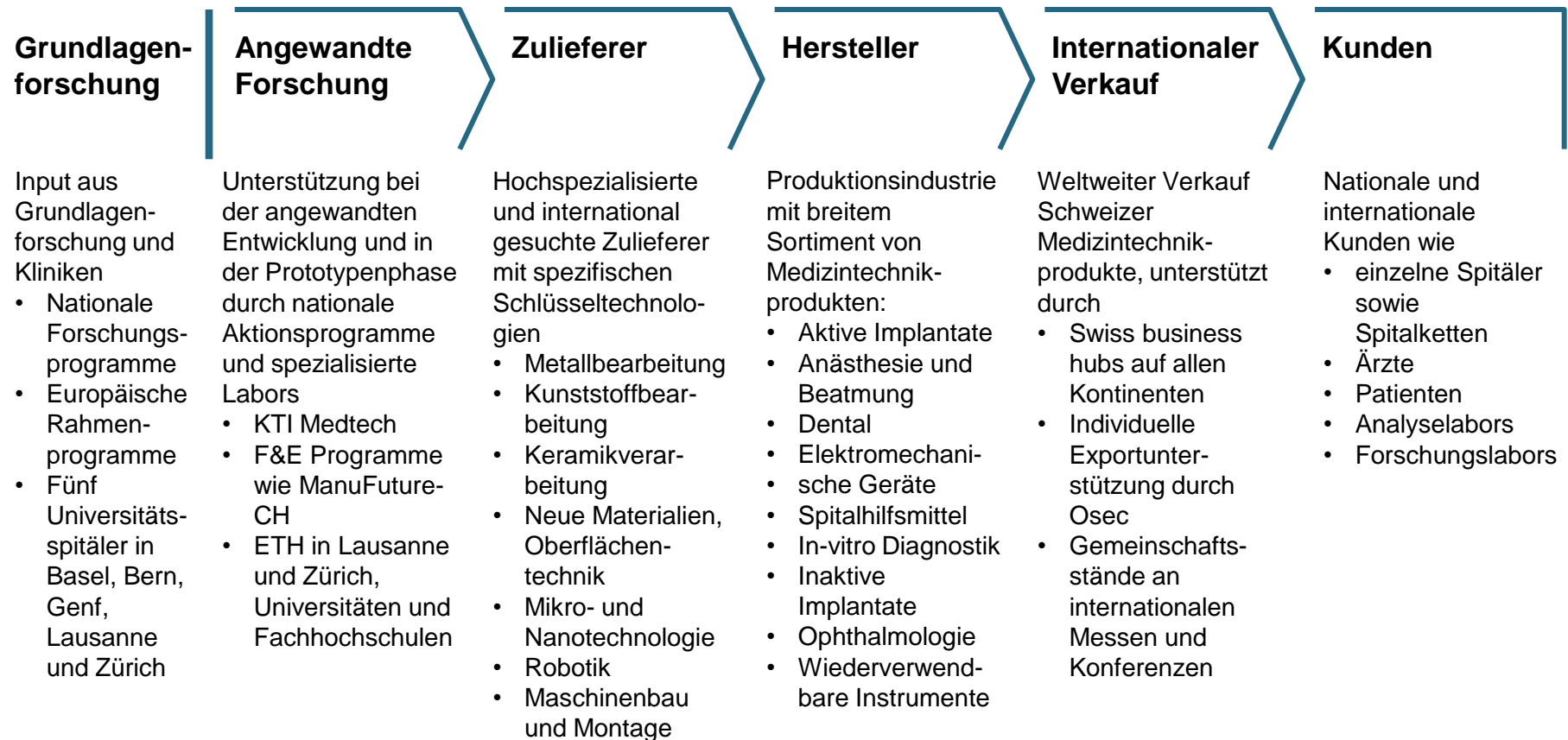
Die Medizintechnikindustrie hat Schnittstellen zu vielen Industrien – sie ist im Brennpunkt interdisziplinären Wissens



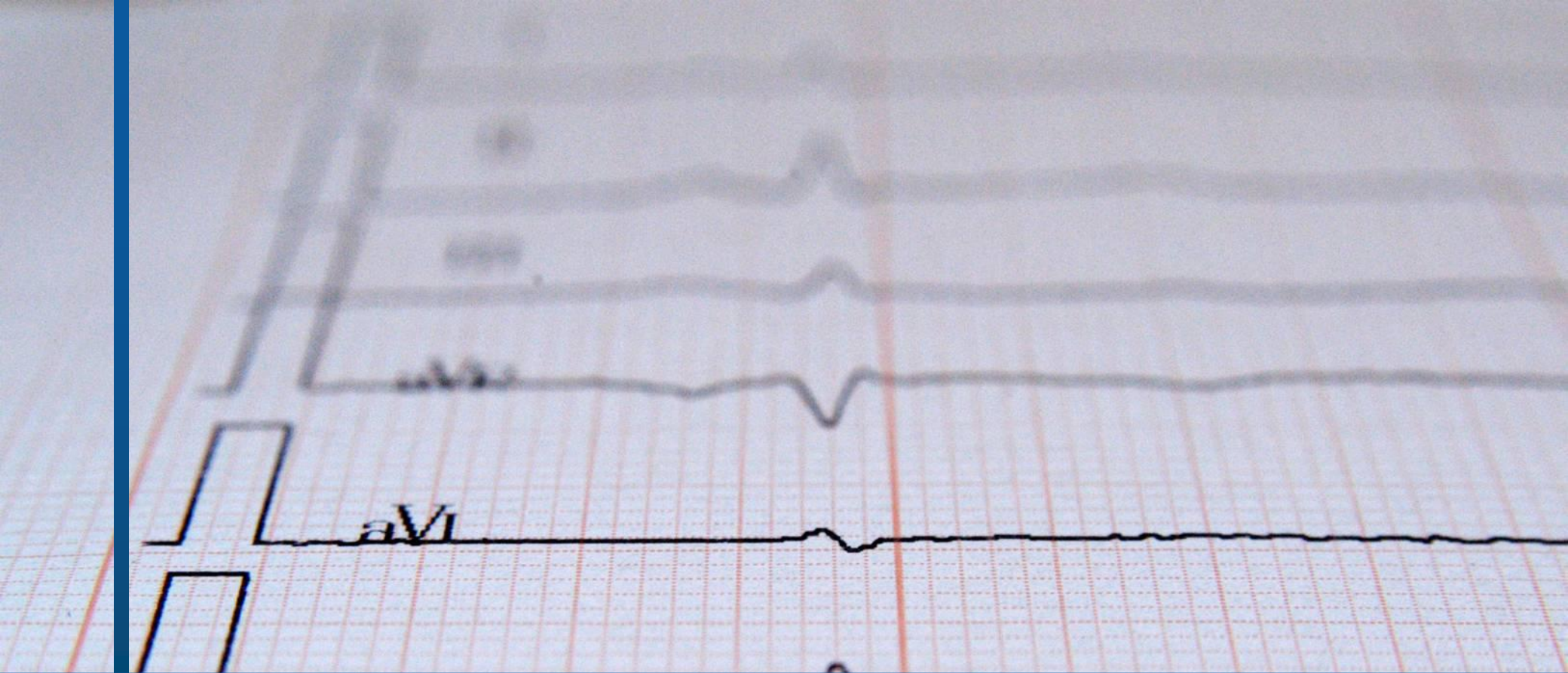
Was ist Medizintechnik?

Medizintechnische Erzeugnisse sind nicht-metabolische Produkte, Instrumente, Geräte oder Diagnostika, die helfen, Krankheiten vorzubeugen und/oder die Lebensqualität zu verbessern

Die Wertschöpfungskette der Schweizer Medizintechnik ist gut ausgebaut und stark verzahnt



← Prozessunterstützung durch Medical Cluster, universitäre Transferstellen, Osec und Swiss Medtech →



Eckdaten der Industrie



Eckdaten der Medizintechnik Schweiz



- Die Schweizer Medizintechnikindustrie besteht aus rund
- 600 - 700 Herstellern und Zulieferern
 - 500 - 600 Handels- & Vertriebsunternehmen und Dienstleistern



- Der Bruttoumsatz betrug 2007 rund CHF 20.3 Milliarden



- Heute arbeiten ca. 45'000 Personen in der Medizintechnikindustrie
- Die Anzahl Beschäftigte stieg in den letzten zwei Jahren um 20%
- Der durchschnittliche Umsatz pro Mitarbeiter liegt bei rund CHF 460'000



- Die Exportrate liegt bei durchschnittlich 66%



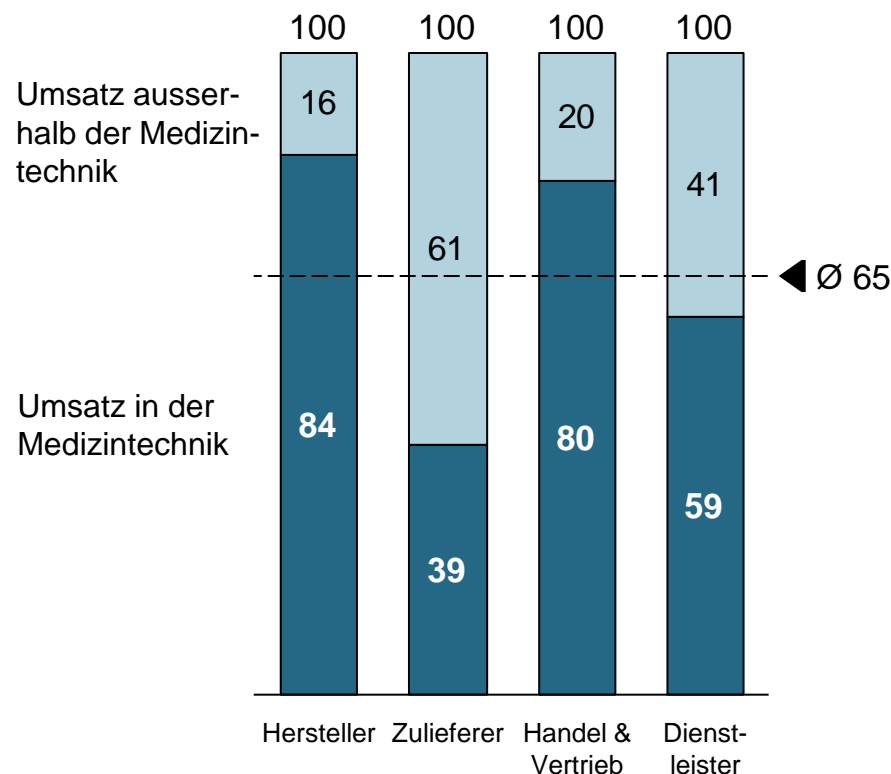
- 12% des Umsatzes fließen in die Forschung & Entwicklung



- In Europa beschäftigt die Schweiz absolut hinter Deutschland und Grossbritannien am drittmeisten Personen in der Medizintechnik. Relativ gesehen ist die Schweiz zusammen mit Irland führend

Viele Medizintechnikunternehmen sind auch bedeutende Zulieferunternehmen in andere Industrien

Durchschnittlicher Umsatz [%, 2007]



n = 263

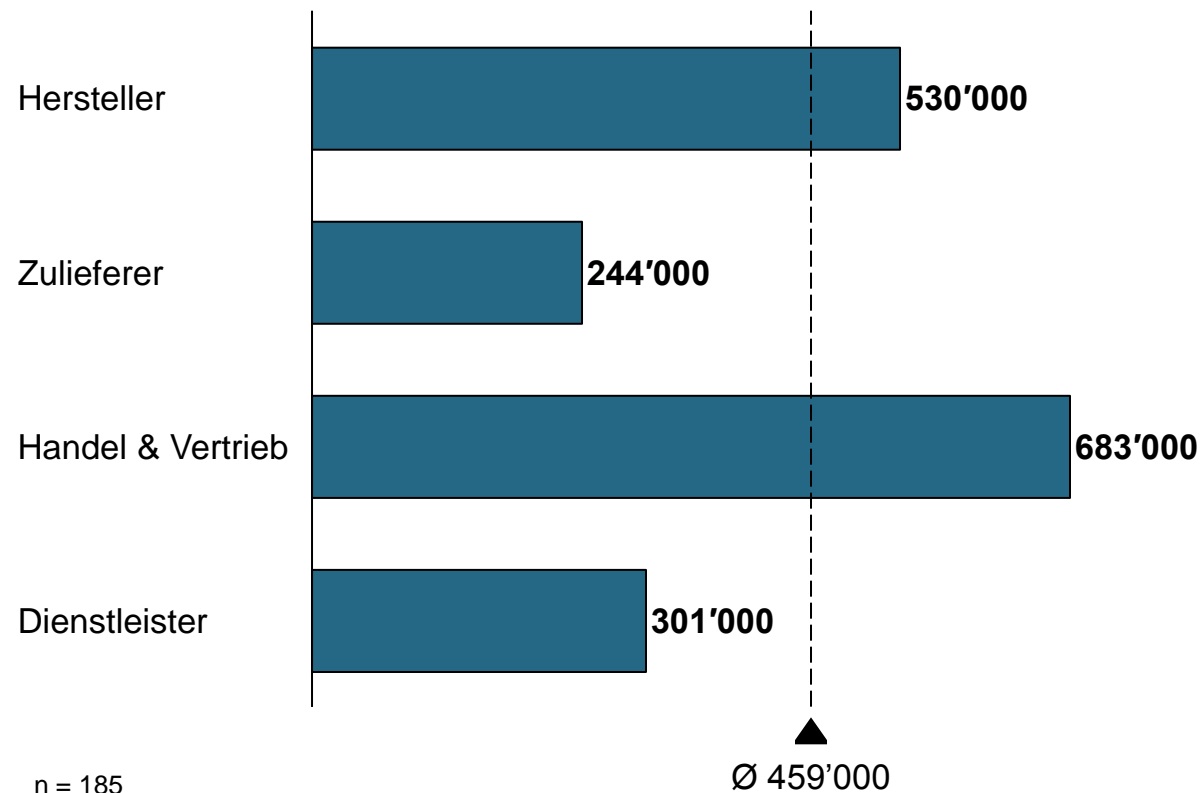
Bemerkungen

- Generell wird der meiste Umsatz in der Medizintechnik realisiert
- Zulieferer sind mit nur 39% ihres Umsatzes in der Medizintechnik die Ausnahme. Der Grund liegt in ihrer Diversifikation: Zulieferer fokussieren sich auf Verfahrenskompetenzen und Technologien, die sie neben der Medizintechnikbranche noch in andere Industriebereiche liefern können
- Die untersuchten Unternehmen generieren neben der Medizintechnik v.a. in den folgenden Branchen Umsätze:
 - Uhren und optische Instrumente
 - Maschinenindustrie
 - Pharmaindustrie
 - Elektronikindustrie
 - Automobil und Luftfahrt
 - Nahrungsmittelindustrie

Die Medizintechnikindustrie weist einen je Subbranche unterschiedlichen aber hohen Umsatz pro Kopf aus

Durchschnittlicher Umsatz pro Beschäftigten [CHF, 2007]

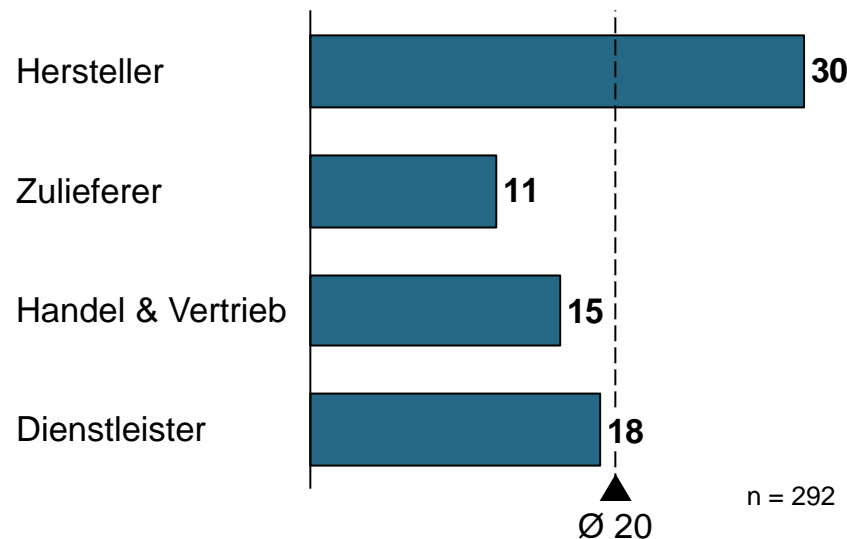
Bemerkungen



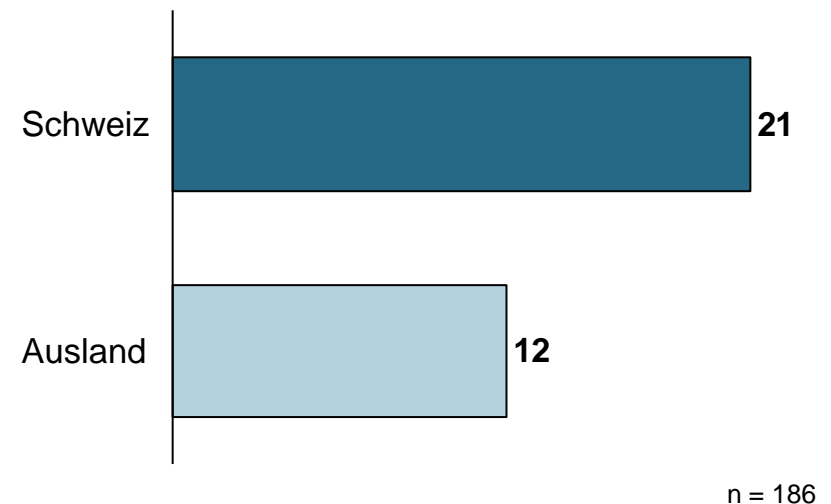
- Hersteller machen pro Beschäftigten einen durchschnittlichen Umsatz von CHF 530'000. Das ist deutlich mehr als Zulieferer, die auf CHF 244'000 kommen
- Handel & Vertrieb erreichen mit CHF 683'000 bei weitem den höchsten Umsatz pro Kopf
- Der geschätzte Umsatz pro Beschäftigten in der Schweizer Medizintechnikindustrie beträgt rund CHF 459'000
- Gemäss Bundesamt für Statistik lag der durchschnittliche Umsatz pro Mitarbeiter in der Maschinenindustrie 2005 bei rund CHF 408'000

Die Medizintechnikindustrie wächst schneller als die übrige Industrie – der Beschäftigungsanstieg betrug 20% in zwei Jahren

Durchschnittliches Beschäftigtenwachstum in der Schweiz [% , Ende 2005-2007]



Wachstum lokal vs. im Ausland für Hersteller und Zulieferer [% , Ende 2005-2007]

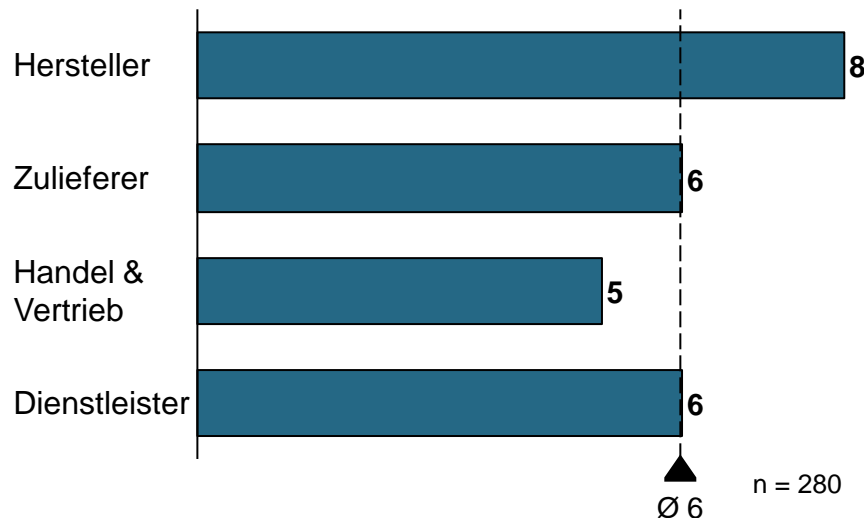


- Die Medizintechnikindustrie wuchs seit Ende 2005 mit rund 20% im Durchschnitt weit über dem entsprechenden Wachstum der Gesamtindustrie (6%)
- Hersteller zeigen mit +30% ein starkes Beschäftigungswachstum. Zulieferer wuchsen langsamer, aber immer noch fast doppelt so rasch wie die Gesamtindustrie

- Die befragten Unternehmen haben deutlich mehr Arbeitsplätze in der Schweiz als im Ausland geschaffen
- Dies stimmt damit überein, dass gemäss dieser Studie die Auslagerung der Produktion keine strategische Massnahme darstellt

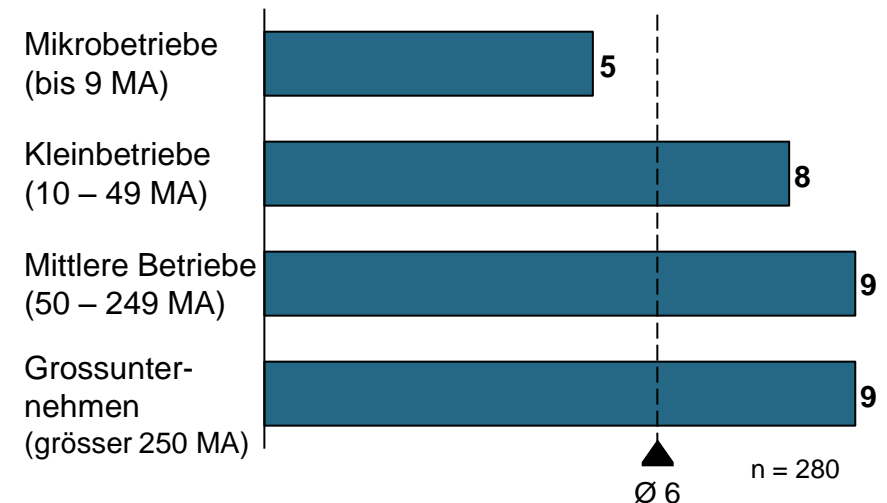
Das erwartete Umsatzwachstum beträgt 5 bis 9% für 2009

Wachstumserwartungen pro Sektor [%]



- Über alle Sektoren wird ein durchschnittliches Wachstum von 6% für 2009 erwartet
- Das höchste Wachstum prognostizieren Hersteller, Zulieferer lediglich 5%
- Der Handel & Vertrieb erwartet im Vergleich die tiefste Wachstumsrate, was u.a. auf erodierende Margen zurückzuführen ist

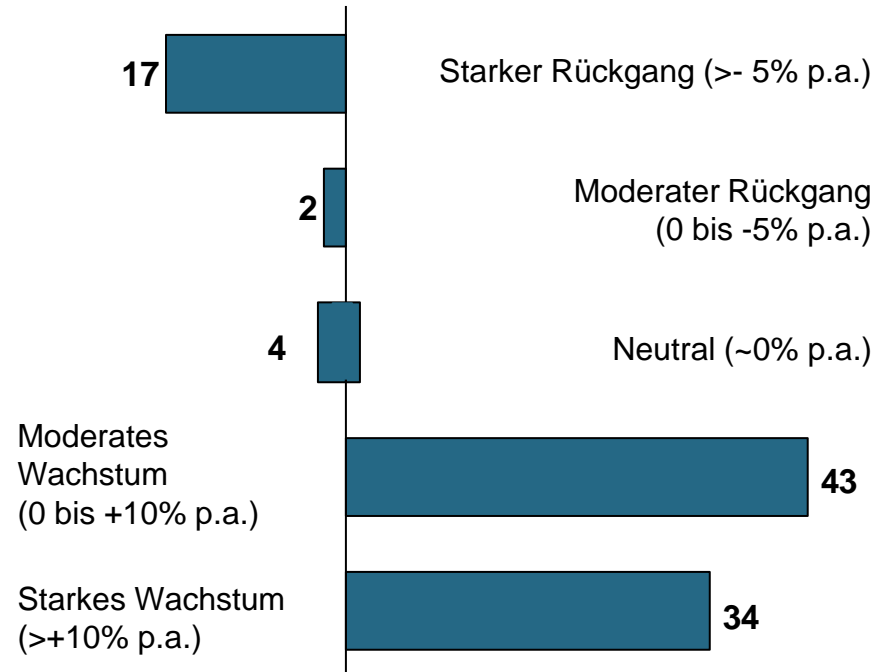
Wachstumserwartungen nach Unternehmensgrösse [%]



- Alle Grössenklassen (ausser die Mikrobetriebe) erwarten für 2009 ein Wachstum von 8 - 9%
- Damit liegt das erwartete Branchenwachstum in den nächsten zwei Jahren bei 5 bis 9% pro Jahr

Ein Drittel der Studienteilnehmer erwartet ein Umsatzwachstum von über 10% für 2009

Wachstumserwartung 2009 [% der Antworten]



n = 280

Bemerkungen

- 77% der Antwortenden erwarten ein moderates bis starkes Wachstum; 34% der Antwortenden erwarten ein starkes Wachstum (über 10% p.a.)
- Im Juni – als die Fragebögen verschickt wurden – prognostizierte die OECD der Schweiz ein Wachstum des BIP von 2% für 2008 und für 2009 ein Wachstum von 1,4%
- Mit 6% will die Medizintechnik in der Schweiz drei- bis viermal stärker wachsen als die Gesamtwirtschaft. In den letzten 15 Jahren lag das jährliche Wachstum im Schnitt bei 6 bis 8%¹⁾
- Die überwiegende Mehrheit der Schweizer Medizintechnikunternehmen erwartet für 2009 ein Wachstum. Eine Minderheit von 19% ist aber pessimistisch, die meisten davon erwarten gar einen Rückgang von mehr als 5%

1) Helbling MedTech Report 2006



Herausforderungen und strategische Initiativen



Herausforderungen aufgeteilt nach Unternehmensgrösse – Zugang zu Wissen ist für fast alle Unternehmen gleich wichtig

Herausforderungen	Unternehmensgrösse			
	Mikro	Klein	Mittel	Gross
Zugang zu relevantem Wissen	1	2	1	1
Verfügbarkeit von Fachpersonal	2	1	2	3
Verstärkter Preisdruck	3	3		
Regulatorien, Zulassungen				1
Kostendruck durch Einkäufer und Gesundheitsbehörden		3		3
Erschliessung internationaler Märkte			3	

Bemerkungen

- Segmentiert nach Unternehmensgrösse stellt sich heraus, dass der Zugang zu Wissen für die meisten der befragten Unternehmen die wichtigste Herausforderung ist
- Für eine Querschnittsbranche wie die Medizintechnik ist es besonders herausfordernd, auf allen Ebenen neuestes Know-how zu sichern und zu integrieren
- Die Verfügbarkeit von Fachpersonal ist der zweitwichtigste Punkt. Besonders Grossunternehmen betreiben einen hohen Aufwand, um das richtige Personal auch aus dem Ausland rekrutieren zu können

n = 296

1 Erste Priorität

2 Zweite Priorität

3 Dritte Priorität

Strategische Initiativen – Stärkung der Produktinnovation ist für alle Unternehmen wichtig

Strategische Initiativen	Unternehmensgrösse			
	Mikro	Klein	Mittel	Gross
Stärkung Produktinnovation	2	1	2	1
Optimierung Marketing	1		1	
Geografische Expansion / Internationalisierung	3	2		
Verbesserung der internen Strukturen und Prozesse		3		2
Verbesserung der Profitabilität			1	
Optimierung des internationalen Einkaufs				3
Entwicklung neuer Geschäftsmodelle			3	

n = 296

1 Erste Priorität

2 Zweite Priorität

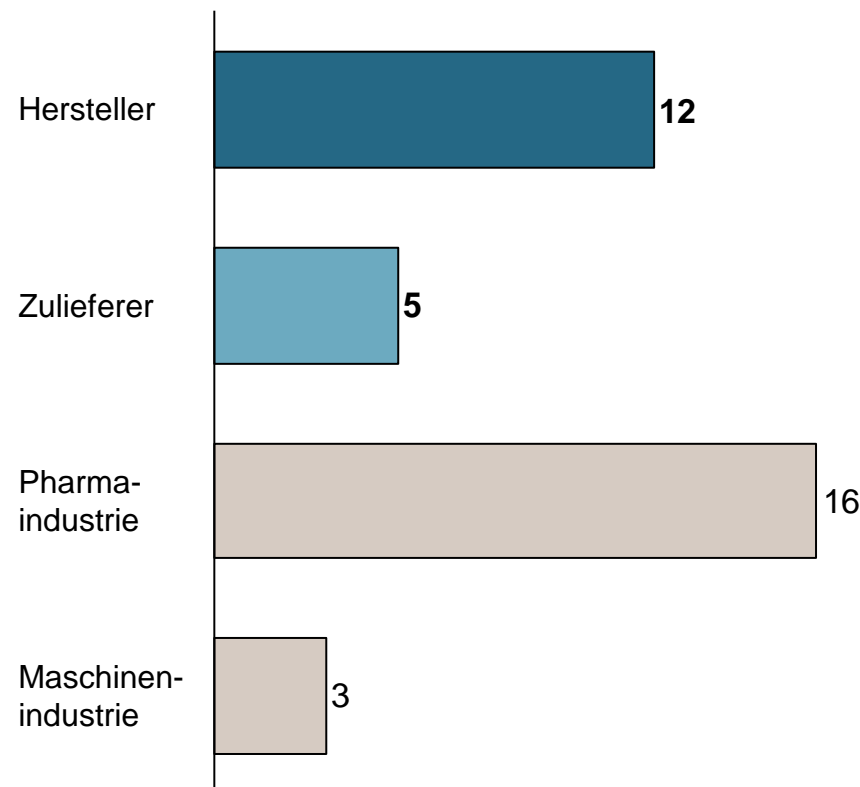
3 Dritte Priorität

Bemerkungen

- Stärkung der Produktinnovation ist die Toppriorität für die meisten Unternehmen und gleichzeitig der kritische Erfolgsfaktor, um auch in Zukunft kompetitiv zu bleiben
- Für Mikrobetriebe und mittelgrosse Unternehmen liegt der Fokus in der Optimierung des Marketings, um das Wachstum beizubehalten und sich weiter zu entwickeln
- Organisationsentwicklung und Expansion ins Ausland sind weitere wichtige strategische Initiativen
- Die Verbesserung im internationalen Einkauf ist offensichtlich immer noch von bescheidener Bedeutung
- Aufbau neuer Produktionsstätten oder Verlagerung ins Ausland haben heute keine Prioritäten

In der Medizintechnik sind die durchschnittlichen Ausgaben für F&E hoch – Hersteller geben rund 12% des Umsatzes dafür aus

Anteil F&E am Umsatz [%]



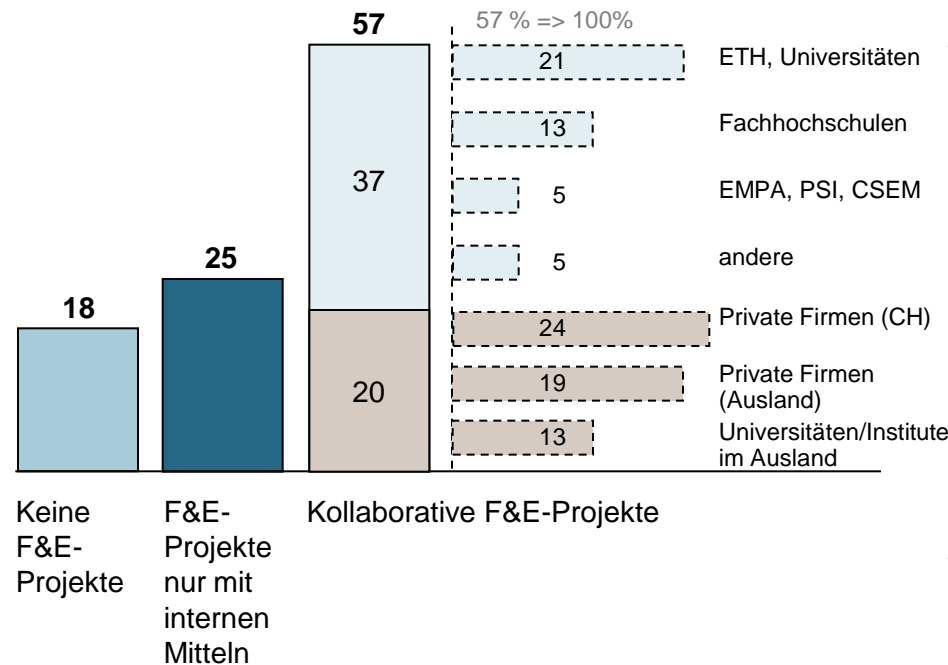
n = 176

Bemerkungen

- Im Schnitt geben Hersteller ungefähr 12% ihres Umsatzes für F&E aus. Dies bedeutet, dass die Medizintechnik eine klassische High-tech-Industrie ist, die von Technologieentwicklungen getrieben ist
- Zulieferer geben beträchtlich weniger aus für F&E. Innerhalb dieser Gruppe gibt es aber Unternehmen, die ähnliche Investitionen in F&E tätigen wie Hersteller. Es sind dies Zulieferer, die sich über die Jahre vom Komponenten- zum Systemanbieter entwickelt haben
- F&E-Ausgaben in der Medizintechnik sind weit höher als in der Maschinenindustrie, aber doch bedeutend tiefer als in der Pharmabranche

82% der befragten Unternehmen führten F&E-Projekte durch – die meisten davon zusammen mit externen Partnern

Unternehmen, die F&E in Kooperationsprojekten realisierten [%]



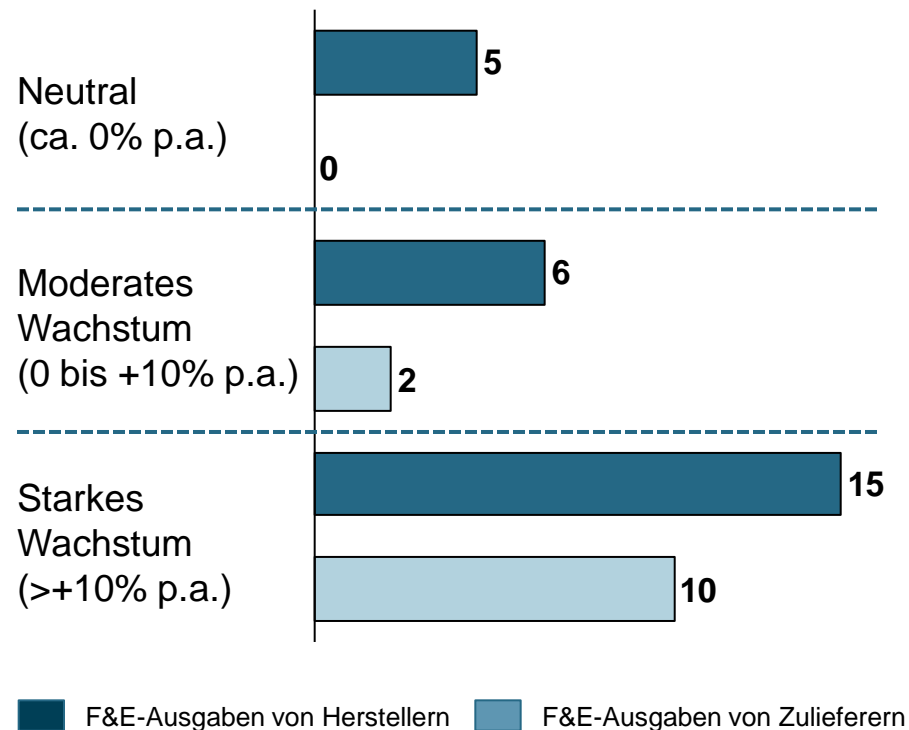
n = 247, Mehrfachnennungen möglich (508 Antworten)

Bemerkungen

- 43% aller Unternehmen führen gar keine F&E-Projekte durch oder dann ausschliesslich mit internen Mitteln. Der Rest, 57%, engagiert sich in Kooperationsprojekten mit Industriepartnern oder Hochschulinstituten:
 - Kooperationen mit anderen Unternehmen in der Schweiz und im Ausland sind bevorzugte F&E-Formen
 - Kooperationen mit der ETH und mit Universitäten sind ebenfalls signifikant
 - Kooperationen mit EMPA, PSI, CSEM sind vergleichsweise von geringerer Bedeutung
- Von den Kooperationsprojekten mit nationalen Hochschulinstitutionen sind 64% von strategisch wichtiger Bedeutung für die Unternehmen.
- EU Programme sind vor allem für Mikrobetriebe von Bedeutung.

Hersteller, die hohes Wachstum erwarten, investieren am meisten in F&E

Wachstumserwartungen und F&E-Ausgaben [%]



n = 154

Bemerkungen

- Firmen, die hohe Wachstumserwartungen haben, investieren am meisten in F&E
- Hersteller, die das stärkste Wachstum für 2009 erwarten, haben stark in F&E investiert. Ihre durchschnittlichen F&E Ausgaben betragen ca. 15% des Umsatzes – was zu den Spitzenwerten in der gesamten Industrie zählt
- Das gleiche Muster ist auch bei den Zulieferern sichtbar, jedoch auf tieferem Niveau

Perspektiven für die Schweizer Medizintechnikindustrie (I/II)

Industrietrends

Die Medizintechnikindustrie in der Schweiz ist den globalen konjunkturellen Trends weniger unterworfen als andere Produktionsindustrien. Ein weiterhin überdurchschnittliches Wachstum bleibt also realistisch. Aufgrund der guten Ausgangslage wird die Branche in der Schweiz im Vergleich zu anderen Medizintechnikstandorten im Ausland möglicherweise sogar stärker wachsen.

Hingegen nimmt der Kostendruck laufend zu und wird in Zukunft ein wichtiges Thema sein. Diese Entwicklung führt dazu, dass nun auch bei Medizintechnikunternehmen in der Schweiz Kostenreduktionsprogramme vermehrt ins Zentrum rücken – dies werden auch die Zulieferer spüren.

Zusätzlich stellen die weltweiten Regulierungsbehörden laufend neue Anforderungen an die Zulassung von Medizintechnikprodukten. Dieser Trend betrifft nicht nur die Hersteller und den Handel & Vertrieb, sondern auch die Zulieferer, die gleichermassen mit den Anforderungen konfrontiert werden.

Technologietrends

Schweizer Hersteller von Medizintechnikprodukten werden in ihren Nischen ihre Position als Technologieführer stärken. Die Integration von Schlüsseltechnologien aus den Bereichen Mikro- und Nanotechnologie, Material- und Oberflächentechnik, IT, Elektronik und Robotik in die Produktentwicklung ist von entscheidender Wichtigkeit. Entsprechend werden diejenigen Unternehmen besonders erfolgreich sein, die künftige Technologietrends rechtzeitig erkennen und mittels effizientem Technologiemanagement in ihre neuen Produktinnovationen integrieren können. Der Transferprozess von etablierten Technologien aus anderen Industrien in die Medizintechnik – cross industry innovation – wird systematischer erfolgen.

Zulieferer, die es verstehen, komplexe Subsysteme oder kundenspezifische Gesamtlösungen anzubieten, werden profitieren. Notwendig ist in jedem Fall aber ein solides Verständnis des Medizintechnikmarktes.

Perspektiven für die Schweizer Medizintechnikindustrie (II/II)

Managementtrends

Unternehmen, die aussergewöhnlich stark wachsen, investieren überdurchschnittlich viel in F&E. Diese Unternehmen haben ein gut etabliertes Innovationsmanagementsystem, das ihnen erlaubt, künftige Trends im Markt rechtzeitig zu erkennen. Dazu sind sie sowohl in der Schweiz wie auch im Ausland gut vernetzt mit Wissenszentren, spezialisierten Zulieferern und Dienstleistern, mit Cluster- und Transferorganisationen. Zusätzlich investieren diese Unternehmen in Mitarbeiterschulung und Ausbildungsprogramme, um den Erfolg auch langfristig zu sichern.

Fazit

Dank der Stärke der Medizintechnikindustrie und dem guten Wirtschaftsumfeld in der Schweiz glauben wir, dass auch in Zukunft weitere ausländische Medizintechnikkonzerne die Schweiz als Standort für Forschung, Entwicklung, Produktion und Vertrieb entdecken und damit den gleichen Weg einschlagen werden wie B. Braun, Medtronic, Smith&Nephew, Stryker, Zimmer und viele andere.

Die enge Zusammenarbeit zwischen Unternehmen, Behörden und Forschungsinstituten muss noch weiter optimiert werden mit dem Ziel, die Schweiz zum weltweit besten Standort für Medizintechnik zu entwickeln.

Zusammenfassung: Spitzenplatz für die Schweiz in der Medizintechnik

- 8-9% Wachstum der Beschäftigung p.a.
- 5-9% erwartetes Umsatzwachstum, je nach Firmenausrichtung
- Nr. 1 im relativen Beschäftigungsanteil in Europa zusammen mit Irland
- Nr. 3 bezogen auf die absolute Beschäftigung in Europa
- Hohe Wertschöpfung pro Kopf
- Optimistische Zukunftsperspektiven
- Hohe F&E Aufwendungen von 12%, oft mit externen Partnern
- Herausforderungen
 - Zugang zu Wissen
 - Verfügbarkeit von Fachpersonal
- Strategische Initiativen
 - Stärkung der Produktinnovation und
 - Optimierung des Marketings



Anhang – Die Autoren



Ihre Kontaktadressen für die Studie

Peter Biedermann
Medical Cluster



Medical Cluster

Wankdorffeldstrasse 102
CH-3014 Bern

Mail peter.biedermann@medical-cluster.ch
Telefon +41 31 335 62 53
Mobile +41 76 324 31 15

Dr. Patrick Dümmler
Roland Berger
Strategy Consultants



Roland Berger AG Strategy Consultants

Neumünsterallee 12
CH-8008 Zürich

Mail patrick.duemmler@ch.rolandberger.com
Telefon +41 44 384 81 33
Mobile +41 76 532 53 16

René K. Willhalm
Helbling Management
Consulting



Helbling Management Consulting AG

Hohlstrasse 614
CH-8048 Zürich

Mail rene.willhalm@helbling.ch
Telefon +41 44 743 83 11
Mobile +41 79 442 41 91

Über die Autoren (I/II)

Peter Biedermann
Medical Cluster



- Peter Biedermann ist Geschäftsführer des Medical Cluster in Bern
- Er ist Autor verschiedener Publikationen über die Schweizer Medizintechnikindustrie und co-Autor des “Swiss Medtech Report 2008”
- Innerhalb der nationalen Swiss Life Science Marketing Alliance ist er verantwortlich für die Umsetzung des Aktionsprogramms Medizintechnikindustrie
- Peter Biedermann ist in der Schweiz in verschiedene Innovationsprogramme involviert, so z.B. bei ManuFuture-CH
- Bevor er zum Medical Cluster wechselte, war er Geschäftsführer der innoBE AG. Hier hat er verschiedene Innovationsberatungsmandate aus den Industriebereichen Maschinenbau, Mikrotechnik und Elektronik geleitet
- Peter Biedermann hat an den Fachhochschule Bern und Basel Chemie und Umwelttechnik studiert

Beatus Hofrichter
Helbling Management Consulting



- Beatus Hofrichter ist Associate Director bei Helbling Management Consulting – Life Science Practice in Zürich
- Er ist co-Autor des Helbling Reports “Herausforderungen & Chancen der Schweizer Medizintechnikindustrie” von 2006
- Er hat mehr als acht Jahre Beratungserfahrung in einem weiten Industriebereich wie Biotechnologie, Chemie, Medizintechnik und Pharma
- Bevor er zu Helbling wechselte, war er als Berater bei BearingPoint Consulting tätig sowie als Spezialist bei der Cilag AG International (einer Johnson&Johnson Unternehmung) in den Bereichen strategische Produkteinführung, supply-chain management und in-licensing/third-party management. Zu früheren Zeitpunkten in seiner Berufskarriere arbeitete er für Sony Music Europe in der Distributionsplanung
- Beatus Hofrichter studierte in London und hat ein MBA erworben

Über die Autoren (II/II)

Dr. Patrick Dümmler
Roland Berger
Strategy Consultants



- Dr. Patrick Dümmler ist Senior Consultant bei Roland Berger Strategy Consultants in Zürich und Mitglied des globalen Roland Berger Pharma & Healthcare Team
- Er ist co-Autor des Helbling Reports “Herausforderungen & Chancen der Schweizer Medizintechnikindustrie” von 2006. Er hat über 60 Artikel und Bücher geschrieben
- Er verfügt über Beratungserfahrung in verschiedenen Industriebereichen, im Speziellen in der Medizintechnik und der Pharma
- Bevor er zu Roland Berger Strategy Consultants wechselte, arbeitete er als Manager bei Helbling Management Consulting
- Dr. Patrick Dümmler studierte an der Universität Zürich Wirtschaft und schloss seine Studien mit einer Dissertation an der ETH Zürich ab. Seine Dissertation trug den Titel “Wissensbasierte Cluster in der Schweiz: Realität oder Fiktion? Das Beispiel der Medizintechnikindustrie” (2005)

René K. Willhalm
Helbling Management
Consulting



- René Willhalm ist Associate Director bei Helbling Management Consulting – Life Science Practice in Zürich
- Er hat über 10 Jahre Beratungserfahrung in einem weiten Industriebereich, vor allem aber Biotechnologie, Chemie, Pharma und Medizintechnik
- Bevor er zu Helbling wechselte, arbeitete er als Berater bei SRI International (dem früheren Stanford Research Institute) und in verschiedenen Positionen im internationalen Einkauf und F&E bei Novartis (der früheren Ciba-Geigy) in Basel
- René Willhalm studierte an der Zürcher Fachhochschule Chemie und erwarb zusätzlich ein MBA. Seine MBA-These, welche den Fokus auf die Zulieferindustrie für die Pharma setzte, trug den Titel “Competitive advantage of small and medium-sized enterprises in the fine chemical industry through strategic alliances”

Disclaimer

- Die Autoren sind sich der Grösse der Medizintechnikindustrie in der Schweiz bewusst. Offizielle Daten fehlen zwar, doch Schätzungen gehen davon aus, dass ungefähr 1'100-1'300 Unternehmen ganz oder teilweise in diesem Industriebereich tätig sind
- Dieses Dokument basiert auf einer Umfrage bei 296 partizipierenden Medizintechnikunternehmen in der Schweiz, die im Sommer 2008 durchgeführt wurde. Die hauptsächlichen Instrumente für die Umfrage waren die Adressdatenbank des Medical Cluster und ergänzende Recherchen. Die präsentierten statistischen Daten zeigen die individuellen Meinungen und Erwartungen der partizipierenden Unternehmen und mögen nicht in jedem Fall ein exaktes Abbild der Gesamtindustrie darstellen
- Die in dieser Studie beteiligten Partner bestätigen, dass die Umfrage, die Analyse und die Interpretation der Daten sorgfältig und anonym erfolgte. Hingegen können die Autoren keine Garantien für die Richtigkeit der Daten abgeben. Die weitere Benützung der Informationen in dieser Studie bleibt in der alleinigen Verantwortung der Leser
- Alle Rechte in Bezug auf dieses Dokument bleiben bei den drei Kooperationspartnern: Medical Cluster, Helbling Management Consulting AG und Roland Berger AG Strategy Consultants