

Medizin – Branche der Zukunft?

Erfolgsaussichten einer Diversifizierung in die Medizintechnik Bedingt durch die anhaltende Wirtschaftskrise versuchen viele Verarbeiter ihr Portfolio in andere Branchen zu übertragen. Eine Diversifizierung auf mehrere Branchen ist eine erfolgversprechende Möglichkeit, den Firmenerfolg zu sichern. Die Medizintechnik steht dabei oft im Vordergrund, gilt sie doch in Fachkreisen als „die“ Wachstumsbranche des 21. Jahrhunderts.

Ausgangspunkt und Wachstumstreiber der Medizinbranche ist ein globaler Paradigmenwechsel hin zur optimierten gesundheitlichen Versorgung der Bevölkerung mit den damit verbundenen innovationsinduzierten Investitionen. Getrieben wird das Wachstum dieser Branche von der steigenden Weltbevölkerung, dem steigenden Wohlstand in vielen Ländern, der demografischen Entwicklung in der westlichen Welt, neuen Finanzierungsformen für Medizintechnik und vor allem dem medizinisch-technischen Fortschritt. Beispiele hierfür sind hochspezielle neue Diagnose-, Behandlungs- und Therapiemöglichkeiten, die ein hohes Umsatzwachstum versprechen.

Autor

Dr. Wolfgang Sening, Geschäftsführer, Senetics – Wissenschaftliches Institut für Innovation und Beratung, Healthcare – Automotive – Green Power, Ansbach, wolfgang.sening@senetics.de



Nach Angaben von Spectaris, dem BMBF und Senetics aus dem Jahr 2009 verzeichnete beispielsweise der Teilbereich der Implantate und Prothesen zwischen 1995 und 2005 ein Wachstum von 12,5 Prozent, der Bereich der Strahlentherapie- und Röntgensysteme von 8,5 und derjenige der Therapiesysteme von 8,2 Prozent. Viele Komponenten dieser Medizinprodukte bestehen aus hochwertigen Kunststoffen. Zudem ist ein allgemeiner Trend zur vermehrten Verwendung von Kunststoffen bei Medizinprodukten zu erkennen. Dieser manifestiert sich vor allem im Bereich der Instrumente und Einmalprodukte (siehe Kasten in foDIRECT).

Wachstumsbranche mit Potenzial ...

Das Wachstum der Branche Medizin ist in Deutschland seit fünfzehn Jahren konstant hoch: In der Medizintechnik sind es durchschnittlich acht Prozent Zuwachs pro Jahr. Ein deutliches Wachstum deutscher Healthcare-Exporte für die Zukunft ist sicher. Dies hat mehrere Hintergründe: Zum Einen wirkt sich die Globalisie-

rung und Industrialisierung positiv auf die wirtschaftliche Entwicklung von ehemaligen Schwellenländern aus. Die Gehälter steigen und der Wunsch nach einer adäquaten Gesundheitsversorgung wächst. Damit steigt auch der Bedarf an Importen von Medizingütern aus hochtechnisierten Ländern wie Deutschland. Von 1998 bis 2008 stieg der Umsatz für medizintechnische Exporte aus Deutsch-

CHECKLISTE

Fragen vor dem Markteinstieg

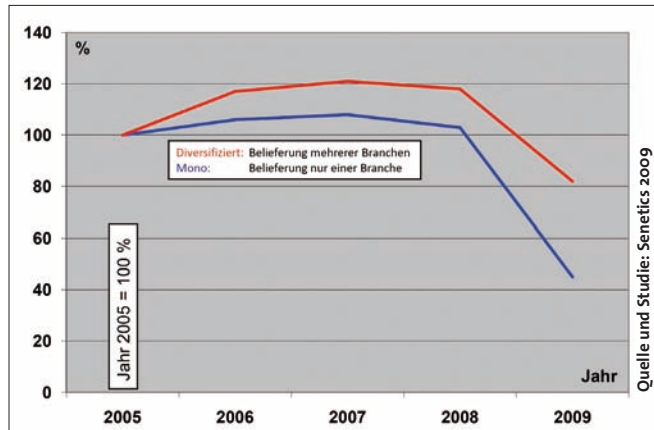
- Kennen Sie die Anforderungen, die Branche und Unternehmenskultur in der Medizin?
- Haben Sie das notwendige medizinisch-biologische Fachwissen?
- Über Regularien und Zulassungsverfahren sind Sie informiert?
- Sie wissen auf welchen Bereich Ihr Portfolio passt?
- Forschen und entwickeln ist für Sie selbstverständlich?

Vom Ausweiten des Geschäftsfeldes auf die Medizintechnik versprechen sich viele Unternehmen der Kunststoffbranche ein Umsatzwachstum.

Medizintechnik – Wachsen mit der Branche

Die Medizintechnik gilt als eine der nachhaltigsten Wachstumsbranchen. Und die Kunststoffe nehmen unter den Werkstoffen für diese Branche eine immer wichtigere Rolle ein. Zwei Argumente, die unbedingt für eine Diversifizierung in dieser Richtung sprechen. Dennoch muss – auch und vor allem vor dem Hintergrund wirtschaftlicher Notwendigkeiten – dieser Schritt wohlüberlegt und vorbereitet sein. Senetics, ein wissenschaftliches Institut für Innovation und Beratung, steht dabei Verarbeitern zur Seite, die ihr Geschäftsfeld ausweiten wollen. Die Fachleute des Instituts sind spezialisiert auf die Beratung zum Technologietransfer, zu Regularien und Normen, die in der Medizinbranche ein gewichtige Rolle spielen.

Umsatzentwicklung von Unternehmen der Kunststoffbranche



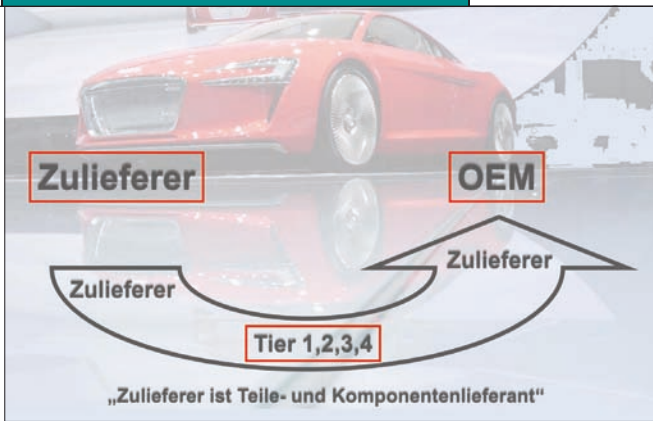
land um fast 280 Prozent auf rund 12 Mrd. Euro, der Inlandsumsatz stieg um 30 Prozent auf zirka 6,7 Mrd. Euro.

... und globaler Ausrichtung

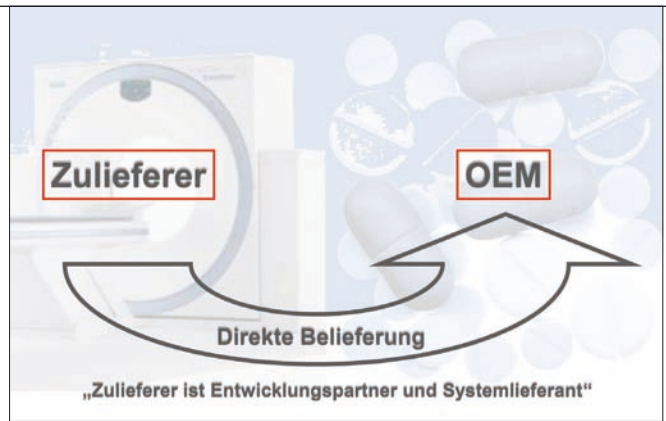
Die gute Qualität der medizinischen Produkte aus deutscher Produktion, kombiniert mit dem sehr hohen Ansehen der Marke „Made in Germany“ fördert die Akzeptanz deutscher Firmen im Ausland ganz erheblich. Bei der Erarbeitung von Marketingkonzepten konnten wir stets auf den uns vorausseilenden exzellenten Ruf deutscher Technologie bauen.

Hauptzielmärkte deutscher Medizintechnik waren 2007 vor allem andere europäischen Länder (zirka 54 Prozent) mit jeweils hohen Wachstumsraten um die 15 Prozent pro Jahr. In Europa modernisieren und optimieren Ärzte und Krankenhäuser durch Investition in Hightech-Medizin. Die Vorreiter dabei sind meist die Universitätsklinika. Eine große Rolle spielt in einigen europäischen Ländern die demografische Entwicklung und die damit einhergehende Einführung von medizinischen Versorgungsstrukturen für ältere Menschen. Größter Einzelmarkt ist seit vielen Jahren die USA mit rund 23 Prozent Anteil am deutschen Export. Wegen des schwachen Dollarkurses ergibt dies aber nur ein Wachstum von einem Prozent pro Jahr. Der Zukunftsmarkt wird durch Länder mit hohen In-

Die Grafik zeigt die Auswirkungen der Diversifizierung in der Wirtschaftskrise. Das Bild basiert auf einer Analyse von 28 Unternehmen mit 40 bis 1800 Mitarbeitern.



Automotive-Branche: Stückzahlen sind in der Regel sehr hoch, die Margen gering.



Medizin-Branche: Stückzahlen sind in der Regel niedriger, die Margen höher.

vestitionen mitbestimmt, verursacht durch Modernisierung und Ausbau des oft staatlich betriebenen Gesundheitswesens. Wir registrieren durch eigene Studien und Anfragen ein starkes Aufholen der Märkte im nahen und mittleren Osten, in Asien und in den ehemaligen GUS-Staaten.

Diese positiven Aussichten für die deutsche Medizin-Branche betreffen direkt die Zulieferer. Mit steigendem globalen Umsatz werden zunehmend innovative und verlässliche Zulieferer von den OEMs gesucht.

Das Thema Innovation spielt in den Medizinbranchen eine Schlüsselrolle. Mit zirka 12 Prozent (Europäisches Patentamt 2008) steht die Medizin seit vielen Jahren an der ersten Stelle der Patentanmeldungen.

Worauf ist zu achten?

Die Medizinbranche bietet sowohl für Zulieferer als auch für Entwicklungspartner gute Möglichkeiten der Diversifizierung, jedoch unterscheiden sich Branchenstruktur, Unternehmenskultur und Anforderungen der Kunden hier deutlich von anderen Branchen. Für Kunststoff-Unternehmen, die bisher hauptsächlich Erfahrung mit der Automotive-Branche hatten, sind zunächst die gravierenden Unterschiede in der Zuliefer-Struktur der Medizintechnik bemerkenswert. War der Verarbeiter in der Automotive-Branche

bisher sowohl Teile- als auch Komponentenlieferant, so beliefert er in der Medizinbranche den OEM direkt und muss sich daher sowohl als Entwicklungspartner als auch als Systemlieferant verstehen können.

In der Regel sind allerdings auch bessere Margen als in der Automotive-Branche möglich. Eine langfristige Kundenbindung und die Möglichkeit, den OEM direkt zu beliefern, sind die positiven Aspekte dieser Konstellation. Dafür differieren die möglichen Stückzahlen in den medizinischen Teilbranchen ganz erheblich, von wenigen Einzelstücken über Kleinserien mit wenigen hundert Stück bis zu millionenfacher Produktion.

Auch die Anforderungen der Medizinbranchen stellen für viele Unternehmen der Automotive-Industrie nochmals eine deutliche Steigerung dar. Um als kompetentes Kunststoffunternehmen am globalen Wachstum der Medizinbranchen teilhaben zu können, ist es notwendig, sich mit den Eigenheiten und Anforderungen der Branche auseinanderzusetzen (siehe Kasten Checkliste). Deshalb ist es wichtig, dass sich der umstiegs-willige Verarbeiter ganz neutral mit den dargestellten Fragen auseinandersetzt und eine kombinierte Markt-, Wettbewerbs- und Technologieanalyse durchführt, um die zum eigenen Portfolio passende Zielbranche innerhalb der Medizinbranchen zu finden.

infoDIRECT

Einstieg in die Medizintechnik – vertiefende Informationen online

- „Einmalinstrumente auf dem Vormarsch“: Bereits 2008 berichtete Medplast über den verstärkten Einsatz von Hochleistungskunststoffen in der Medizintechnik.
- Auch in dem 2008 erschienenen Beitrag „Trends + Marktchancen Einwegartikel - Einstieg mit Augenmaß“ geht es um die Diversifizierung in Richtung Medizintechnik.
- Flyer zum Weiterbildungsangebot „Einstieg in die Medizintechnik“ Die Kurse laufen ab 18.06 bis Ende des Jahres und sind als jeweils fünf Einheiten aufgebaut. Kursorte sind vor allem München und Erlangen.

infoDIRECT-Suche **MP2010Senetics** auf **www.medplast.de**

Entscheidend für den erfolgreichen Marktzugang in die Medizin ist die Beschaffung branchenspezifischer Wirtschaftsinformationen, die Etablierung persönlicher Kontakte in der Medtech-Community und zu den Entscheidungsträgern der OEMs. Ebenso ist eine genaue Kenntnis der spezifischen Anforderungen und Aspekte der identifizierten Zielkunden notwendig. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass medizinisches und biologisches Wissen in vielen Bereichen essenziell für einen Einstieg ist und eine Kommunikation „auf Augenhöhe“ erst ermöglicht.

Regularien, Lizenzen, Zulassungen und das Medizinproduktegesetz sind ebenfalls wichtige Begleitbegriffe in allen Medizinbranchen. Denn Voraussetzung für die Möglichkeit, Medizin-OEMs zu beliefern, ist die Erfüllung einschlägiger Regularien und Normen, zum Beispiel des Medizinproduktegesetzes, der ISO 13485 und der ISO 14971. ■

HINTERGRUND

Die Wachstumsphasen der industriellen Gesellschaft

In der industriellen Entwicklung der letzten drei Jahrhunderte gab es fünf signifikante Wachstumsphasen in der Ausbreitung von Technologie:

- Einführung der Dampfmaschine
- über die Entwicklung der Eisenbahn
- chemische und elektrische Revolution,
- petrochemische und automobile Phase
- Zeitalter der Informationstechnologie.

Die durch die jeweils neuartige Technologie geprägten Industriephasen wurden nach dem russischen Wirtschaftswissenschaftler Nikolai Kondratjew als Kondratjew-Zyklen bezeichnet. Das Gesundheitswesen mit den Teilbranchen Medizintechnik, Pharma und Biotechnologie stellt nach übereinstimmender Meinung vieler Experten den aktuellen und damit den sechsten Zyklus dar.