

Der Medtech-Sektor droht die Digitalisierung zu verschlafen

Schweizer Medizintechnik-Firmen investieren zu wenig in die Markterschliessung

Rasch und erfolgreich haben die Medtech-Firmen auf das anspruchsvollere Währungsumfeld reagiert. Auf die bevorstehende Digitalisierung der Branche sind sie jedoch noch nicht genügend vorbereitet.

GIORGIO V. MÜLLER

Die einheimischen Medizintechnik-Unternehmen haben sich verhältnismässig rasch vom Franken-Schock Anfang Jahr erholt. Dank umgehend eingeleiteten Sparmassnahmen konnten sie den Ertragsausfall weitgehend kompensieren. Die Hausaufgaben, also die operativen Aufgaben in ihrem Einfluss, haben sie mit Bravour erledigt, wie die neusten Quartalszahlen zur Stimmung in der Branche implizieren (vgl. Grafik). Doch der Schreck steckt den Unternehmen offenbar doch tief in den Knochen, denn strategisch verharren sie in einer eher defensiven Haltung. Für die bevorstehenden Herausforderungen sind das ungünstige Voraussetzungen.

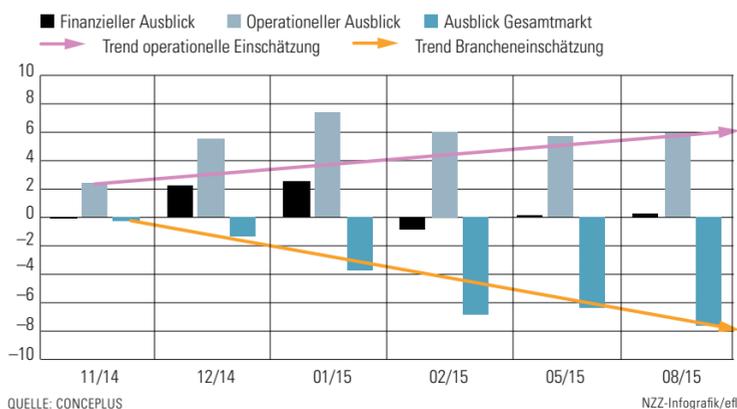
Sparen statt investieren

Der Entscheid der Schweizerischen Nationalbank Mitte Januar, den Wechselkurs des Frankens gegenüber dem Euro nicht mehr künstlich bei Fr. 1.20 zu halten, hat die Schweizer Medizintechnik-Branche hart getroffen, denn die meisten Produkte und Dienstleistungen gehen ins Ausland, der Exportanteil beträgt rund 90%. Vor allem für die vielen kleineren Unternehmen, die nicht auf ausländische Produktionsstätten ausweichen konnten, bedeutete der Entscheid der Nationalbank einen schlagartigen Einbruch der Marge. Die durch eine anhaltend starke Heimwährung gestählte Branche beurteilt aber die operationellen Faktoren, die sie in der Hand hat (Geschäftsmodell, Qualität, Mitarbeiterbindung), nach wie vor als sehr positiv. Hingegen hat sich die Kluft zwischen den operationellen Aussichten und der erwarteten Wirkung im Markt innerhalb eines Jahres kontinuierlich vergrössert, was von einer zunehmend defensiveren Haltung der Unternehmen zeugt. Die Zuversicht der Medtech-Manager schwindet, dass mittels des Auftragseingangs, der Qualität des Verkaufsteams und der Preismacht, die sie im Absatzmarkt haben, eine positive Entwicklung möglich ist. Die kurzfristigen Sparmassnahmen waren zwar wichtig, doch je länger dieser Zustand anhält, desto weniger Ressourcen werden in die künftige Entwicklung und Markterschliessung investiert, was sich später rächen dürfte.

Diese plötzliche Verzögerung spiegelt sich in den Prognosen der Medtech-Manager, die vor einem Jahr – als sie

Stimmungsbarometer Medtech

Prognosen für die nächsten zwölf Monate



QUELLE: CONCEPLUS

NZZ-Infografik/eff.

noch mit einem Euro-Kurs von Fr. 1.20 budgetieren konnten – davon ausgingen, den Umsatz im Durchschnitt um fast 10% zu steigern. Mittlerweile haben sich die Wachstumsaussichten halbiert, wobei dies im internationalen Vergleich aber nach wie vor überdurchschnittliche Erwartungen sind. Auf die gesamte Schweizer Medtech-Branche umgelegt, die jährlich einen Umsatz von rund 14 Mrd. Fr. erwirtschaftet, bedeutet dies, dass rund 700 Mio. Fr. an budgetierten Einnahmen fehlen und sich die Schaffung zusätzlicher 2000 Arbeitsplätze nicht realisieren lässt.

Margen werden dünner

Noch vorsichtiger als die Volumenzunahme in der traditionellen Wachstumsindustrie wird von den Medtech-Managern die Entwicklung der Rentabilität beurteilt: Im Durchschnitt wird mit einer Zunahme des Betriebsgewinns in den nächsten zwölf Monaten von 1,4% gerechnet, wobei grössere Firmen (250 bis 1000 Mitarbeiter) sowie die ganz kleinen (weniger als 15 Mitarbeiter) – bei denen jeder einzelne Auftrag über Gewinn und Verlust entscheidet – die bescheidensten Erwartungen hegen. Immerhin ist im Allgemeinen wieder eine Gewinnzunahme budgetiert, im Frühling war noch von sinkenden Gewinnen ausgegangen worden.

Laut den beiden Autoren des seit einem Jahr erhobenen Stimmungsbarometers, Beatus Hofrichter und Patrick Dümmler, drängt sich ein kritischer Blick auf die Unternehmensstrategien auf, denn je länger die Diskrepanz zwischen internem Sparen und externem Nicht-Investieren anhält, desto grösser werde die Gefahr, dass das künftige Wachstum der Unternehmen beschnitten werde. Die Strategien sollten vor allem dahingehend überprüft werden, wie die Unternehmen mit der anlaufenden Digitalisierung der Branche zurechtkommen wollen.

Anderen Branchen geht es zwar nicht viel anders, doch das vielfach noch sehr analog strukturierte Gesundheitswesen im Allgemeinen und die Medizintechnik im Konkreten sind immer mehr von den neuen Möglichkeiten der Informationstechnologien tangiert. Während gewisse Länder wie Dänemark, welche die Digitalisierung des Gesundheitswesens schon seit einigen Jahren vorantreiben, recht weit bei der Adaptierung sind, nehmen die meisten Schweizer Medtech-Unternehmen beim Thema Digitalisierung noch eine eher abwartende Haltung ein. Rund zwei Drittel von ihnen haben noch gar nicht mit der entsprechenden Planung begonnen oder beabsichtigen, dies später zu tun. Nationale und internationale Ausnahmen sind Fresenius, Stryker und die Zürcher Startup-Firma Dacadoo, die schon digitalisierte Gesundheits-Plattformen eingeführt haben.

Neue Partner gesucht

Diese Zurückhaltung ist nicht weiter erstaunlich, denn die neuen Anforderungen haben mit den traditionellen Stärken der Medtech-Unternehmen, die hauptsächlich in der Mikroelektronik liegen, wenig bis gar nichts zu tun. Während in der Vergangenheit die Wissenschaft und die Unternehmen die Trends setzten, sind es neuerdings zunehmend Technologiefirmen, Spitäler und die Konsumenten selbst, die die Entwicklung vorgeben.

Laut Dümmler wird die Wertschöpfungskette in der Medtech-Branche zunehmend anwendungsorientierter werden, und der Patient/Kunde wird in Zukunft schon früher in der Entwicklung eingebunden. Diese Gewichtsverschiebungen werden zwar Jahre beanspruchen, bis sie den ganzen Sektor erfasst haben. In eine auf die nächsten zehn Jahre ausgelegte Strategie sollten aber dennoch vermehrt auch Allianzen und Kooperationen mit Technologiefirmen Eingang finden.

Herzklappen-Implantat-Hersteller Symetis braucht frisches Geld

gym. Die in Ecublens (VD) bei Lausanne domizilierte Medizintechnik-Firma Symetis hat Grosses vor: Für dieses und nächstes Jahr peilt sie ein Umsatzwachstum von jeweils rund 60% an. Weiter will sie im Schlussquartal 2016 auf Stufe Ebitda erstmals in ihrer 14-jährigen Geschichte schwarze Zahlen schreiben. Zur Finanzierung dieses enormen Wachstums nimmt Symetis je nach Zeichnungsergebnis 80 Mio. bis 100 Mio. Fr. neues Eigenkapital auf. Die neuen Aktien werden zu einem Preis von 35 Fr. bis 46 Fr. bis am 28. September zur Zeichnung aufgelegt, was der noch wenig reifen Gesellschaft eine Börsenkaptalisierung von 200 Mio. bis 240 Mio. Fr. geben wird.

Symetis fabriziert kathetergestützte Aortenklappen-Implantate, die minimalinvasiv gegen Aortenklappenstenose eingesetzt werden. Die Behand-

lungsart, die unter dem Begriff Tavi bekannt ist, wurde bis jetzt nur für Risikofälle zugelassen. In der Regel ist bei einer erkrankten Aortenklappe eine schwere Operation am offenen Herzen nötig. Seit einigen Jahren dürfen nun in einigen Ländern auch künstliche Tavi-Herzklappen entweder über die Leiste (transfemorale, TF) oder über einen kleinen Schnitt an der linken Brustseite (transaortale, TA) eingesetzt werden.

Laut Konzernchef Jacques Essinger könnte Tavi zum Standardverfahren werden. Bis 2019 soll sich der entsprechende Markt auf 3 Mrd. \$ verdoppeln. Marktführer sind die US-Firmen Boston Scientific, Medtronic und Edwards, wobei Symetis mit seinem älteren Implantat Acurate TA mit einem Anteil von 21% in Europa die Nummer zwei ist. Ein Implantat samt Katheter kostet rund 25 000 €.

Viel Potenzial wird auch dem erst seit neun Monaten zugelassenen Acurate Neo/TF zugesprochen. Laut dem Finanzchef verbleiben nach dem Börsengang rund 55 Mio. Fr. liquide Mittel, was ausreiche, bis ein freier Cashflow erwirtschaftet werde. Im ersten Semester 2015 war der Verlust (8,4 Mio. Fr.) erstmals kleiner als der Umsatz (10,8 Mio. Fr.). Die frischen Mittel dienen der geografischen Expansion; bis Ende 2016 will Symetis über hundert Zentren verfügen, wo Chirurgen in der Operationstechnik geschult werden. Nächstes Jahr soll mit einem Partner Japan erschlossen werden, einige Jahre später kommen die USA an die Reihe.

Die Altaktionäre (u. a. Novartis Bioventure, Truffle, Wellminstone) haben sich verpflichtet, 15 Mio. Fr. der Emission mit zu zeichnen. Gut einen Drittel werden die Publikumsaktionäre halten.

Wo die EU-Bauernhilfe hinfliesst

Das 500-Millionen-Paket wird nicht ausgeweitet

René Höltzsch, Brüssel Zur Linderung der Krise auf dem Milch- und den weiteren Agrarmärkten in der EU bleibt es bei dem letzte Woche angekündigten Paket im Umfang von 500 Mio. €. Am Dienstag hat die EU-Kommission an einem informellen Treffen der EU-Agrarminister in Luxemburg die seither ausgearbeiteten Details vorgestellt. So soll der Löwenanteil von 420 Mio. € den Mitgliedstaaten für gezielte nationale Hilfen an «ihre» Bauern zur Verfügung gestellt werden. 80% dieser Summe werden auf Basis der letztjährigen Milchproduktion (genauer: der inzwischen abgeschafften Milchquoten) auf die einzelnen Staaten verteilt. Die restlichen 20% werden für «Zuschläge» an EU-Mitglieder verwendet, die der Fall der Schweinefleischpreise, das russische Importverbot, sehr tiefe Milchpreise oder die sommerliche Trockenheit besonders stark getroffen haben.

69 Millionen für Deutschland

Aus diesem Verteilungsschlüssel ergibt sich, dass die grössten Milchproduzenten, Deutschland und Frankreich, mit 69,2 Mio. € bzw. 62,9 Mio. € die höchsten Beträge erhalten. Eine vergleichsweise grosse Summe fliesst mit 12,6 Mio. € aber zum Beispiel auch an das kleine Litauen, das stark unter dem russischen Embargo leidet. Wie die Staaten das Geld verwenden, entscheiden sie weitgehend selbst. Entgegen den ursprünglichen Plänen können sie nicht nur Milchbauern unterstützen, sondern auch Landwirte, denen etwa der Schweinefleischpreis oder die Dürre zu schaffen machen. Dies sei einer der Punkte, bei denen man auf die beim Agrarministertreffen von letzter Woche geäusserten Wünsche eingegangen sei, erklärte EU-Agrarkommissar Phil Hogan in Luxemburg. Am grössten sind die Probleme aber auf dem Milchmarkt, der unter einem akuten Überangebot leidet.

Die restlichen 80 Mio. € stehen für die weiteren angekündigten Massnahmen zur Verfügung, namentlich für die Absatzförderung und für Subventionen

an die private Lagerhaltung von Milchpulver und Schweinefleisch. Letztere sollen privaten Anbietern einen Anreiz geben, Produkte einzulagern und erst später auf den Markt zu bringen, um das Überangebot zu lindern. Etwa 30 Mio. € will Hogan dazu verwenden, Flüchtlingen EU-Milch anzubieten. Eine weitere Massnahme besteht darin, fällige Direktzahlungen (das Hauptinstrument der EU-Subventionen an die Landwirte) vorzeitig auszuzahlen.

Bauern nicht zufrieden

Die 500 Mio. € sind zusätzliche Mittel, keine Umschichtungen. Finanziert werden sie aus Margen im EU-Agrarhaushalt 2016, der am 16. Oktober beginnt. Hogan betonte die ausserordentliche Natur des Pakets; so viele freie Mittel werde man künftig nicht mehr haben. Gemessen am jährlichen EU-Agrarhaushalt von etwa 56 Mrd. € (inkl. Förderung des ländlichen Raums), ist die Summe indessen überschaubar.

Hogan sagte vor den Medien, alle Massnahmen seien vom Rat der Agrarminister akzeptiert worden. Der Luxemburger Agrarminister Fernand Etgen, der derzeitige Ratsvorsitzende, fügte indessen an, manche Delegationen hätten Vorbehalte geäussert. Die einen hätten eine rigorose Überprüfung des Pakets im November gefordert, andere ein «Nachdenken» über die Höhe des Milch-Interventionspreises (zu dem öffentliche Aufkäufe erfolgen). Auch der Bauernverband Copa-Cogeca kritisierte erneut, dass der Interventionspreis nicht erhöht werde. Die Kommission hingegen bekräftigte ihre Absage an einen solchen Eingriff ebenso wie an die – vom European Milk Board geforderte – Wiedereinführung einer Mengenregulierung. Beides wäre unter den EU-Staaten auch kaum mehrheitsfähig. Damit dürfte es vorerst beim geschilderten Paket bleiben. Dessen einzelne Teile müssen in den nächsten Wochen nach unterschiedlichen Verfahren noch formal verabschiedet werden, doch werden dabei keine Probleme erwartet.

Stabwechsel bei BSI

Ein erfahrener Bankier ersetzt VR-Präsident Alfredo Gysi

imr. Die Rechnung ist bezahlt, und der Vermögensverwalter BSI besitzt so endlich die Chance, lange Jahre der Lähmung abzuschliessen. Die brasilianische Finanzgruppe BTG Pactual hat soeben 1,25 Mrd. Fr. an den italienischen Versicherer Generali überwiesen und ist damit endgültig in den Besitz des Tessiner Unternehmens gelangt. Gleichzeitig mit diesem «Closing» findet an der Spitze der Bank ein Stabwechsel statt. Alfredo Gysi tritt nach einer 21-jährigen Karriere bei BSI als Verwaltungsratspräsident zurück. Ausserhalb der Finanzbranche wurde er als Promotor der Abgeltungssteuer bekannt. Mit ihr hätten europäische Offshore-Kunden ihre steuerliche Situation bereinigen können, ohne die Identität den Steuerämtern in den Domizilländern preisgeben zu müssen. Das Projekt scheiterte jedoch, und an seine Stelle wird bald der internationale Informationsaustausch treten.

Zu Gysis Nachfolger wurde Joseph Rickenbacher (67) gewählt, ebenfalls ein Bankier alter Schule. Zwischen 2012 und 2014 war er Mitglied des Verwaltungsrates der Finanzmarktaufsicht Finma, zuvor hatte er Posten bei der UBS bekleidet. Bereits in den Monaten vorher hatte die BSI ihre Ambitionen unterstrichen, indem sie erfahrene Finanzspezialisten angestellt hatte. Unter ihnen befindet sich etwa Yves Bonzon, der langjährige Anlagechef von Pictet.

Mehr noch als andere Vermögensverwalter hat BSI schwierige Jahre hinter sich. Wie den Konkurrenten machte dem Institut das wirtschaftliche Umfeld

zu schaffen, das durch einen steigenden Margendruck gekennzeichnet ist. Bei BSI kam erschwerend hinzu, dass der alte Eigentümer, Generali, die Bank nicht viel weitergebracht hat. Mitte Jahr wies das Institut verwaltete Vermögen von 82 Mrd. Fr. aus, bloss 4% mehr als Ende 2008. Als Gegenmassnahme hat die Bank unter CEO Stefano Coduri jüngst ein Sparprogramm realisiert und



Alfredo Gysi
Ehemaliger Präsident Neu an der Spitze der Tessiner BSI

Joseph Rickenbacher
Neu an der Spitze der BSI

Stellen gestrichen. Die Zahl der Absatzmärkte wurde auf 50 Länder reduziert, was angesichts der Grösse des Instituts immer noch verhältnismässig viel ist.

Auch in den kommenden Jahren wird das Management laut Coduri viel Augenmerk auf die betriebliche Effizienz legen, da bei BSI wie bei allen Vermögensverwaltern anteilsmässig die in Franken anfallenden Kosten höher sind als die Erträge. Gleichzeitig besteht die Absicht, wieder zu wachsen, gerade auch in den neuen Märkten in Lateinamerika, Asien und Osteuropa.