

Die Medtechbranche in der Schweiz wächst stark an. Da der Binnenmarkt jedoch beschränkt ist, sehen sich Schweizer Medtech-Unternehmen auch nach Geschäftsmöglichkeiten im Ausland um. Das Potenzial ist gross.

Expansion ins Ausland

Schweizer Medtech ist im Ausland sehr gefragt

Patrick Djizmedjian

In der Schweiz umfasst die Medtechbranche mehr als 10 000 unterschiedliche Produktfamilien. Man geht dabei von über 40 000 Artikeln im Markt aus, wenn man alle Produktvarianten und Ergänzungsprodukte berücksichtigt. Diese zwei Zahlen zeigen, dass die Medtechbranche sehr breit diversifiziert ist. Die Produktpalette reicht vom einfachen Pflaster bis zum Rollstuhl, von der Kontaktlinse bis zum komplexen Dentalimplantat. Zu den bedeutendsten Segmenten gehören die elektromedizinischen Geräte (26%), chirurgischen Instrumente (15%), Implantate (12%), Dentalprodukte (11%) und orthopädischen Geräte (10%).

500 Unternehmen

In der Schweizer Medtechbranche gibt es rund 500 Unternehmen, die einen jährlichen Gesamtumsatz von mehr als 6 Mrd. Franken erwirtschaften. Die Medtech gilt denn auch als eine der am schnellsten wachsenden Branchen in der Schweiz, nicht zuletzt wegen der demografischen Entwicklung, die eine höhere Lebenserwartung und damit eine wachsende Nachfrage nach Medtech mit sich bringt. Zudem wird die Nachfrage auch von häufiger auftretenden Zivilisationskrankheiten getrieben. Das Wachstum in der Medtechbranche beträgt mittlerweile zwischen 6

bis 8 Prozent. In der Schweiz beschäftigt diese Branche rund 40 000 Menschen. Auch in der Medtech bilden die KMU das Rückgrat. Ihr Anteil macht etwa 95 Prozent aus. Die Branche bringt zudem jährlich mehr als 40 000 Patente auf den Markt und investiert zwischen 500 und 600 Mio. Franken in die Forschung.

Wichtigster Abnehmer: Ausland

Um das Wachstumspotenzial und die Marktnischen optimal ausschöpfen zu können, sind viele Medtech-Unternehmen schon länger auch im Ausland tätig. Be-

Schweizer Produkte geniessen in der Golf-Region einen hervorragenden Ruf. Sehr geschätzt werden vor allem Qualität, Innovation und Zuverlässigkeit.





◀ Die Medtech-Branche bringt jährlich mehr als 40 000 Patente auf den Markt und investiert zwischen 500 und 600 Mio. Franken in die Forschung.

merkwürdig ist beim Blick auf die Landschaft der Schweizer Medtech-Firmen sicherlich, dass der Anteil der exportierten Güter bei über 90% liegt. International führend sind Schweizer Medtech-Unternehmen z.B. im Bereich der Implantate, Hörgeräte, diagnostischen Messgeräte und der Laborinstrumente, aber auch bei Systemen minimalinvasiver Chirurgie. Deutschland und die USA rangieren als Absatzmärkte für Medtech-Produkte mit Abstand an vorderster Stelle. Aber auch Märkte in den Golfstaaten, Indien und Kanada werden immer wichtiger.

Wachstum in Golfstaaten

In der Golfregion ist eine grosse und zunehmende Nachfrage nach Health-Care-Dienstleistungen zu beobachten, nicht zuletzt dank steigender Bevölkerungszahl. Begleitet wird dieses Wachstum von Investitionen der Regierungen in den Ausbau der Gesundheitsinfrastruktur und von einem zunehmenden Bewusstsein für Gesundheit, Hygiene und Fitness. Die Staaten der Golfregion verfolgen zahlreiche Projekte im Bereich des Gesundheitstourismus: Kaufkräftigen Patienten aus der Region soll die aufwendige Behandlung in Europa erspart bleiben. Vielmehr möchte man ihnen an Ort professionelle Hilfe anbieten.

Alleine die Vereinigten Arabischen Emirate wollen gemäss Angaben der Abu

Dhabi Chamber of Commerce and Industry bis 2010 im Gesundheitstourismus Einnahmen in der Höhe von 7 Mrd. US-Dollar erwirtschaften. Und dies vor allem mit Dienstleistungen an wohlhabenden Patienten. Der Aufbau der dafür benötigten Infrastruktur ist bereits in vollem Gange. Eines der prominentesten Projekte ist die Dubai Healthcare City, wo zukünftig rund 350 Kliniken, Forschungszentren, Lehrinrichtungen, Wellnesszentren und Hotels vereint werden.

Schweizer Produkte geniessen in der Golf-Region einen hervorragenden Ruf. Sehr geschätzt werden vor allem die Qualität, Innovation und Zuverlässigkeit. Davon profitieren auch Schweizer Anbieter wie zum Beispiel die Klinik Sonnenhof, die in den Emiraten eine Klinik aufgebaut hat, um zahlungskräftigen Patienten aus der Region ihre Dienstleistungen anzubieten. Mit diesem Konzept werden die Patienten umfassend betreut. Einfachere Eingriffe sowie Erstkontakte und Abklärungen fin-

Seminar

Erfolgsrezepte

Boom in der Medtech- und Health Care-Branche? Erfolgsrezepte aus Indien, den USA und den Golfstaaten. Am 28. Oktober führt Osec als offizieller Aussenwirtschaftsförderer eine Veranstaltung durch, die sich an Schweizer und Liechtensteiner KMU richtet und an der die Chancen und Herausforderungen aufgezeigt werden, die sich in der Medtech- und Healthcare-Branche ergeben. Die Teilnehmer erhalten Antworten auf wichtige Fragen im Zusammenhang mit einer geplanten Expansion ins Ausland. Experten informieren über Geschäftsmöglichkeiten und Erfolgsrezepte. Vertreter von Schweizer Unternehmen sowie internationale Fachreferenten berichten von ihren Erfahrungen bei der Bearbeitung der Märkte in Indien, den USA und den Golfstaaten. Der Anlass beleuch-

tet zudem die Attraktivität und das Potenzial der schweizerischen Gesundheitsdienstleistungen für ausländische Patienten.

Ort

World Trade Center, Leutschenbachstrasse 95, 8050 Zürich

Datum

Dienstag, 28. Oktober 2008

Zeit

13 bis 18 Uhr, mit anschliessendem Networking-Apéro

Weitere Informationen und Anmeldung unter

www.ossec.ch/event_medtech_healthcare

den in Ras al-Khaima statt – komplexere Eingriffe und Behandlungen werden in der Schweiz durchgeführt.

Wachstumsmarkt Indien

Die meisten Beobachter sind sich einig, dass Indien ein Schlüsselmarkt für die Medtechbranche darstellt. Das veränderte demografische Profil mit steigendem Anteil an Wohlstandskrankheiten in einer stark wachsenden und einkommensstarken Mittelschicht von rund 140 Millionen Menschen kreiert enorme Ansprüche an die Gesundheitsbranche. Indiens Medtech-Markt von geschätzten 1,5 Mrd. US-Dollar wächst jährlich um 15 bis 20 Prozent. Während der Markt für medizinische Einwegartikel und Hilfsmittel allmählich durch die lokale Industrie dominiert wird, sind hochwertige Ausrüstungen und Investitionsgüter nach wie vor importdominiert (80%). Indiens Spitalwesen ist stark in privater Hand und hat sich zudem

früh im medizinischen Tourismus profiliert. Dies hat zu einem hohen Wissensstand bei Ärzten und Anbietern geführt.

Nebst der immensen Aufgabe der verschiedenen Bundesstaaten, eine flächendeckende Gesundheitsversorgung für alle aufzubauen, hat sich in Indien der Bereich der privaten Investments im Spitalsektor aussergewöhnlich stark entwickelt. Die grossen Spitalketten – oft mit internationaler Akkreditierung – bieten dabei ihre Spitzenmedizin nicht nur medizinischen Touristen aus den USA und Asien und den rund 20 Millionen Indern im Ausland an. Zunehmend decken sie auch die Bedürfnisse einer wachsenden und kaufkräftigen Mittelschicht im Lande ab. Diese privatwirtschaftlichen Anbieter sind schon wegen des raschen technischen Fortschritts auf Importe im Bereich medizinischer Technologie, Implantate, Diagnostik etc. angewiesen. Lokale Hersteller hängen zudem oft von Kooperationen mit innovativen Herstellern und Zulieferern aus dem

Ausland ab. Interessant sind die Ergebnisse einer Studie von McKinsey, wonach die Ausgaben für den privaten Gesundheitsbereich im Jahr 2012 auf 4,3 bis 5,4 Mrd. Franken geschätzt werden. Dies würde mehr als einer Verdoppelung innerhalb von zehn Jahren entsprechen. Die fünf grössten privaten Spitalketten im Tertiär-Bereich werden ihre Bettenkapazitäten bis 2012 mehr als verdoppeln. Indien hat sich in Asien vom «Exporteur» von Ärzten und Krankenschwestern zu einem der zukunftsreichsten Anbieter für Spitzenmedizin entwickelt.

USA: Weiterhin Potenzial

Die USA gelten für den Schweizer Medtech-Bereich als strategisch wichtig, weil sie der grösste und hochentwickelteste Markt der Welt sind. Der US-Markt deckt ungefähr die Hälfte des globalen Gesamtvolumens ab, während der europäische Markt sich auf rund 25 Prozent beläuft. In den USA betrug der Absatz von medizinischen Geräten und Technologien im Jahr 2007 fast 90 Mrd. US-Dollar. Es wird erwartet, dass der US-Medtech-Markt während den nächsten fünf Jahren jährlich rund 6,4 Prozent wachsen wird. Geschäftsmöglichkeiten für Schweizer Unternehmen gibt es praktisch in allen Medtech-Sektoren. Die höchsten Wachstumserwartungen sind bei den Herz-Kreislauf-Systemen, in der Orthopädie, im Dentalbereich, bei Geräten und Techniken der minimalinvasiven Chirurgie, in der Diagnostik und bei den Rehabilitationskomponenten und mobilen Geräten zu erwarten.

Schweizer Firmen haben ihre Präsenz und ihren Umsatz im US-Markt weiterhin erhöht, weil dieser Markt eine grosse Nachfrage kennt. Der Markt fordert Top-Qualität; die Preise für die besten Technologien werden jedoch entsprechend bezahlt.

Markteintritt gut vorbereiten


Bei einer Expansion ins Ausland gibt es bei den Vorbereitungen des Markteintritts eine Reihe von Fragen, die es zu beachten gilt. Die 10 wichtigsten lauten:

Porträt

Osec betreibt seit 1927 Exportförderung und hilft dabei Schweizer und Liechtensteiner Unternehmen, ihre Geschäftsaktivitäten im Ausland auf- und auszubauen. Seit Anfang 2008 nimmt Osec ebenfalls im Auftrag des Staatssekretariats für Wirtschaft (Seco) die nationale Standortpromotion der Schweiz wahr, das heisst, Osec unterstützt ausländische Unternehmen bei der Ansiedlung in der Schweiz. Zudem fördert Osec die Importe aus ausgewählten Entwicklungs- und Transitionsländern, indem der Marktzugang zur Schweiz und den EU-Staaten erleichtert und die Wettbewerbsfähigkeit der dortigen Produktion gestärkt wird. Mit der Investitionsförderung, ein vom Budget her betrachtet sehr viel kleineres und auf drei Jahre befristetes Mandat, soll die Attraktivität von Direktinvestitionen in Entwicklungsländern südlich der Sahara durch eine effiziente und lokale Standortpromotion erhöht werden.

Bei ihren Aktivitäten in der Aussenwirtschaftsförderung koordiniert Osec das «Business Network Switzerland», ein dichtes Netzwerk mit kompetenten Part-

nern im In- und Ausland. In der Schweiz arbeitet Osec mit kantonalen Industrie- und Handelskammern, Gewerbe- und Wirtschaftskammern sowie mit den kantonalen Volkswirtschaftsdepartementen und Wirtschaftsförderstellen zusammen. Im Ausland umfasst das Netzwerk unter anderem die Swiss Business Hubs, die in Wachstums- und Schwerpunktmärkten bei Schweizer Vertretungen und bei bilateralen Handelskammern angesiedelt sind. Sowohl in der Schweiz als auch im Ausland unterhält Osec ein weltweites Spezialisten-Netzwerk (Pool of Experts) mit diversen Kompetenzen im Bereich Export und Internationalisierung. Zu den Dienstleistungen von Osec gehören basierend auf dem Geschäftskonzept «Export Step-by-Step» unter anderem die Informationsvermittlung, die Beratung, verschiedene Marktanalysen und -abklärungen, die Geschäftspartnervermittlung und Messebeteiligungen an internationalen Leitmessens im Ausland unter dem Gemeinschaftsdach «Swiss Pavilion». Seit 2008 kommen nun auch Dienstleistungen im Bereich der Import- und Investitionsförderung sowie der Standortpromotion Schweiz hinzu.

1. In welchem Markt sollen die Aktivitäten beginnen und warum?
2. Verfügt das Unternehmen über genug Know-how bezüglich des Zielmarktes bzw. wurden genug Informationen über den jeweiligen Markt beschafft?
3. Wurde eine klare Geschäftsstrategie für den neuen Zielmarkt ausgearbeitet?
4. Sind die Geschäftskultur und Eigenheiten des Zielmarktes bekannt?
5. Wurden die Vertriebskanäle der Produkte im Zielmarkt genau analysiert?
6. Sind die Produkte/Dienstleistungen im entsprechenden Zielmarkt wettbewerbsfähig und wurden im Zielmarkt die Konkurrenten genau unter die Lupe genommen?
7. Wurden allfällige Geschäftspartner im Zielmarkt sorgfältig ausgewählt? Werden diese von verschiedenen Stellen als seriös beurteilt?
8. Hat sich das Unternehmen genügend sorgfältig auf den Markteintritt vorbereitet und die nötigen Abklärungen bezüglich Zollformalitäten, Markenschutz, Gesetze, Produktvorschriften usw. getroffen?
9. Ist in den nächsten Jahren im entsprechenden Markt mit einem angemessenen Marktvolumen zu rechnen und ist für das Unternehmen in diesem Markt in naher Zukunft genug Marktpotenzial zu sehen?
10. Sind die nötigen Ressourcen (finanzielle, personelle usw.) für die Marktbearbeitung vorhanden? 

Kontakt

Patrick Djizmedjian

Leiter Kommunikation



Osec
 Stampfenbachstrasse 85
 8021 Zürich
 0844 811 812
 info@osec.ch
 www.osec.ch
 www.poolofexperts.ch

KOMPLETT: DIE PROZESSKETTE BIS ZUR AUSLIEFERUNG

Einzigartig in Europa: PACK&MOVE präsentiert logistische Systemlösungen für die gesamte Prozesskette, vom Verpacken bis zum Ausliefern. Dank Branchenfokus und spannenden Events genau auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten.

Schweizer Fachmesse für integrierte Logistikhösungen und Verpackungstechnik

18. bis 21. November 2008 | Messezentrum Basel
www.packmove.ch

LOGISTICS TALKS
 INTEGRIERT: HOCHKARÄTIGES FORUM MIT
 NAMHAFTEN EXPERTEN.

HAUPTSPONSOR



msh
 messe schweiz

PACK&MOVE
 Logistik · Verpackung