

Gefährdetes Geschäftsmodell der Medtech-Branche

Weniger Risikokapital und erschwerte Ausstiegsmöglichkeiten

Abnehmende Kapitalzuflüsse, strengere Zulassungsverfahren und erschwerte Kotierungsbedingungen gefährden laut einer Studie das Geschäftsmodell der Medizinaltechnik-Unternehmen.

gvm. · Die Rahmenbedingungen der lange von überdurchschnittlichem Wachstum begünstigten Medizinaltechnik-Unternehmen haben sich im Sog der Wirtschafts- und Finanzkrise deutlich verschlechtert. Laut der zum zweiten Mal von Ernst & Young publizierten Branchenstudie steht die globale Medtech-Branche vor neuen Herausforderungen, obwohl sie sich in der Krise bisher wacker geschlagen hat.

Stagnation

Die Studie berücksichtigt die wichtigsten Gebiete der Branche, die USA und Europa (inklusive Israel). Im vergangenen Jahr erzielten die kotierten Unternehmen dieser beiden Regionen einen um 11% höheren kumulierten Umsatz von 289 Mrd. \$, was jedoch durch Akquisitionen und die Werteinbusse des Dollars beschönigt wurde. Bereinigt um diese Effekte fiel das Wachstum nur halb so hoch aus. Die Gewinne verminderten sich wegen der akquisitorisch bedingten Wertberichtigungen um 11% auf 11,4 Mrd. \$, organisch lagen sie hingegen über den Vorjahreswerten, was die traditionelle Krisenresistenz der Branche bestätigt. In der ersten Hälfte 2009 stagnierten die Umsätze. - Das auf rasche Produktezyklen, im Vergleich zur Pharmaindustrie kürzere und einfachere Zulassungsverfahren sowie auf gute Ausstiegsmöglichkeiten für die Investoren ausgerichtete Geschäftsmodell der Medtech-Unternehmen hat im Licht der Wirtschaftskrise an Glanz verloren und droht in Zukunft weiter Attraktivität einzubüssen. Die auf üppige Finanzierungsquellen angewiesene Branche konnte sich 2008 lediglich 9,2 Mrd. \$ (-38%) beschaffen, obwohl zwei grössere Transaktionen von zwei solide finanzierten europäischen Unternehmen (Genting und Fresenius SE) das Bild aufpolierten. Im ersten Semester 2009 lag die Mittelaufnahme sogar um 59% unter dem Vorjahreswert.

Selbst die Wagniskapitalgeber zeigten sich zurückhaltender und selektiver, was vor allem damit zusammenhängt, dass ein zeitgerechter Ausstieg über einen Börsengang oder einen Verkauf an ein anderes Unternehmen seit Anfang 2008 so gut wie verbaut ist. Seit dem ersten Quartal 2008 schaffte es in den USA kein einziges Medtech-Unternehmen mehr, sich dem Publikum zu öffnen. 16 geplante Börsengänge mussten dort auf unbestimmte Zeit verschoben werden. Nicht viel besser war die Situation in Europa, wo nur zwei Unternehmen (Ipsogen und LensWista) den Weg an die Börse schafften und zudem nicht einmal 20 Mio. \$ frisches Eigenkapital damit beschaffen konnten.

Auch der Ausstieg über eine Fusion oder einen Verkauf (Merger and Acquisition, M&A) wurde beschwerlicher, die Transaktionssumme lag 2008 um einen Drittel unter

dem Vorjahresniveau.

Geldquellen versiegen

Die härtere Gangart in der Finanzierung macht vor allem den kleineren Unternehmen zu schaffen. In Europa hatten Ende vergangenen Jahres 15% der Gesellschaften nur noch für ein Jahr ausreichend Kapital zur Verfügung, um ihre Tätigkeiten zu finanzieren. Ein Jahr zuvor war erst jedes zehnte Unternehmen in dieser prekären Lage. In den USA betrug dieser Anteil sogar 30% (i. V. 24%). Allgemein ist zu beobachten, dass die Finanzierung nicht nur schwieriger, sondern auch teurer geworden ist. - Als künftige Herausforderung identifizieren die Verfasser der Studie restriktivere Zulassungskriterien in den USA (Stichworte: Transparenz in der Studien-Finanzierung, strengere Rückvergütungsregeln), die mit Verzögerung auch in Europa Eingang finden dürften. Die Hoffnungen auf ein langfristiges Gedeihen der Branche ruhen deshalb auf deren ungebremster Innovationskraft und der für die Medizinaltechnik günstigen demografischen Entwicklung.

© **Neue Zürcher Zeitung**