



Die Schweizer Medizintechnikindustrie 2012 – «Im Sog des Sturms»

Auszüge aus der Studie «The Swiss Medical Technology Industry 2012 – In The Wake Of The Storm»

Den Puls der Industrie fühlen – Schlagwörter in internationalen Medien



Gedanken von Führungskräften der Schweizerischen Medizintechnikindustrie

“Diese Industrie wird Herausforderungen in allen Unternehmensfeldern bewältigen müssen – Innovation, Service und Lösungen sind elementar, um heute zu überleben.”

“Unser Medtech Ökosystem ist ein Paradies, das zunehmend unter grossen Druck gerät.”

“Die Industrie sieht vermehrt Konsolidierungen zwischen Unternehmen und Geschäftseinheiten.”

“Strukturelle und ökonomische Turbulenzen erfordern flexible und dynamische Strategien.”

“Starker Wettbewerb, DRG und politische Entscheide verstärken die Preis- und Margenerosion, zudem nehmen die Qualitätsansprüche seitens Patienten und Kunden zu.”



“Kostendruck und Regulation behindern den Innovationsprozess in der Medtech Industrie.”

“Die Medtech Industrie navigiert in einem neuen regulatorischen Umfeld mit neu auftauchenden Herausforderungen, welche die Herausgabe gesundheitsökonomischer Daten und klinischen Ergebnismessungen erfordern.”

“Seit 1999 haben die Werte der globalen Medtech Industrie auf den Finanzmärkten die Werte der Pharmaindustrie massiv übertroffen.”

“Hersteller fokussieren sich zur Steigerung der Profitabilität zunehmend auf andere Geschäftsgebiete und -ziele: Unternehmensberatung, Kundenzufriedenheitssteigerung, Lean Management und eine Verkürzung der Spitalaufenthaltsdauer.”

Wichtigste Kennzahlen zur Schweizer Medtech Industrie¹⁾



- Die Schweizer Industrie besteht aus ungefähr 1'600 Unternehmen, die sich in vier Kategorien aufteilen lassen:
 - 850 Zulieferer und Hersteller²⁾
 - 750 Händler & Distributoren und Dienstleister²⁾

CHF

- Der gesamte Umsatz der Industrie wird auf CHF 12,5 Mia (2011) geschätzt (2,1% des Schweizer Bruttoinlandprodukts)
- Es wird ein signifikantes Umsatzwachstum erwartet: +5,9% (2012) und +6,6% (2013)



- Die Anzahl der Angestellten ist von 49'000 (2009) auf 51'000 gestiegen (2011)
- 1,1% aller Schweizer Angestellten arbeiten in der Medtech Industrie



- Hersteller investieren 13% ihres Umsatzes in F&E, Zulieferer investieren rund 8%
- Die Schweizer Medtech Industrie investiert rund CHF 1,4 Mia jährlich in F&E
- Durchschnittlich ist die Hälfte des Produktportfolios weniger als fünf Jahre alt



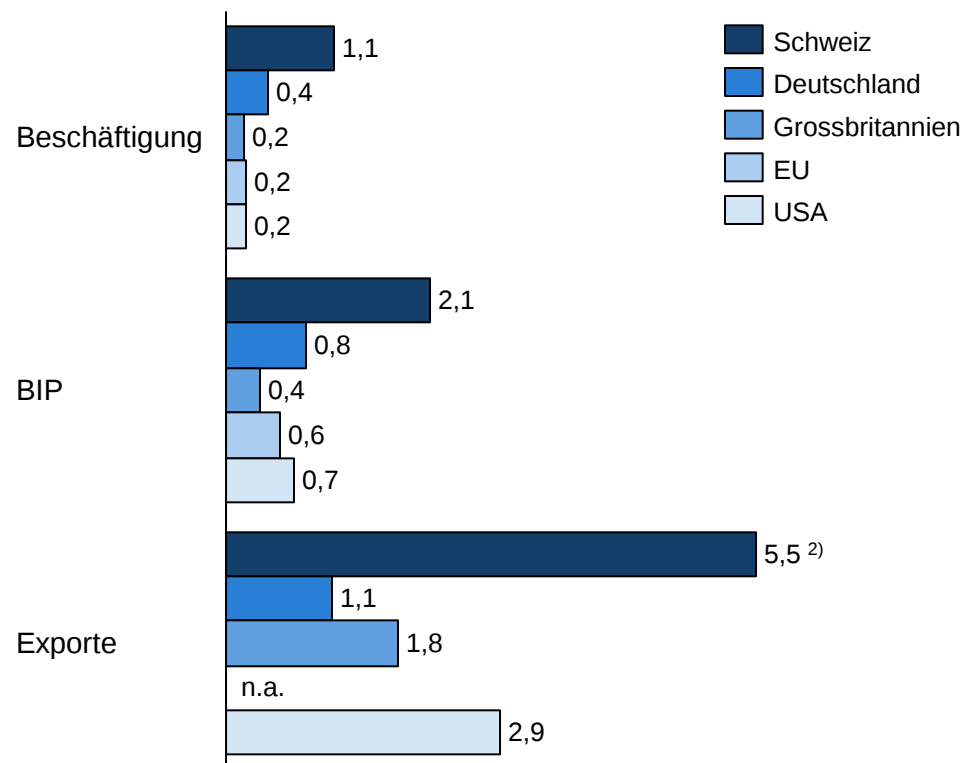
- Das Exportvolumen der Medtech Hersteller beträgt schätzungsweise CHF 8,8 Mia (5,5% aller Schweizer Exporte)
- Die Exporte der Zulieferer betragen schätzungsweise CHF 2,1 Mia
- Die Schweizer Medtech Industrie trägt mehr als 20% zum Schweizer Handelsbilanzüberschuss bei

1) Die Zahlen basieren auf Schätzungen der Autoren auf Grundlage der SMTI Umfrageergebnisse

2) Basierend auf der Medical Cluster Datenbank

Die Schweiz ist im internationalen Vergleich ein führender Medtech Standort

INTERNATIONALER MEDTECH FOKUS [% des jeweiligen Totals]¹⁾



KOMMENTARE

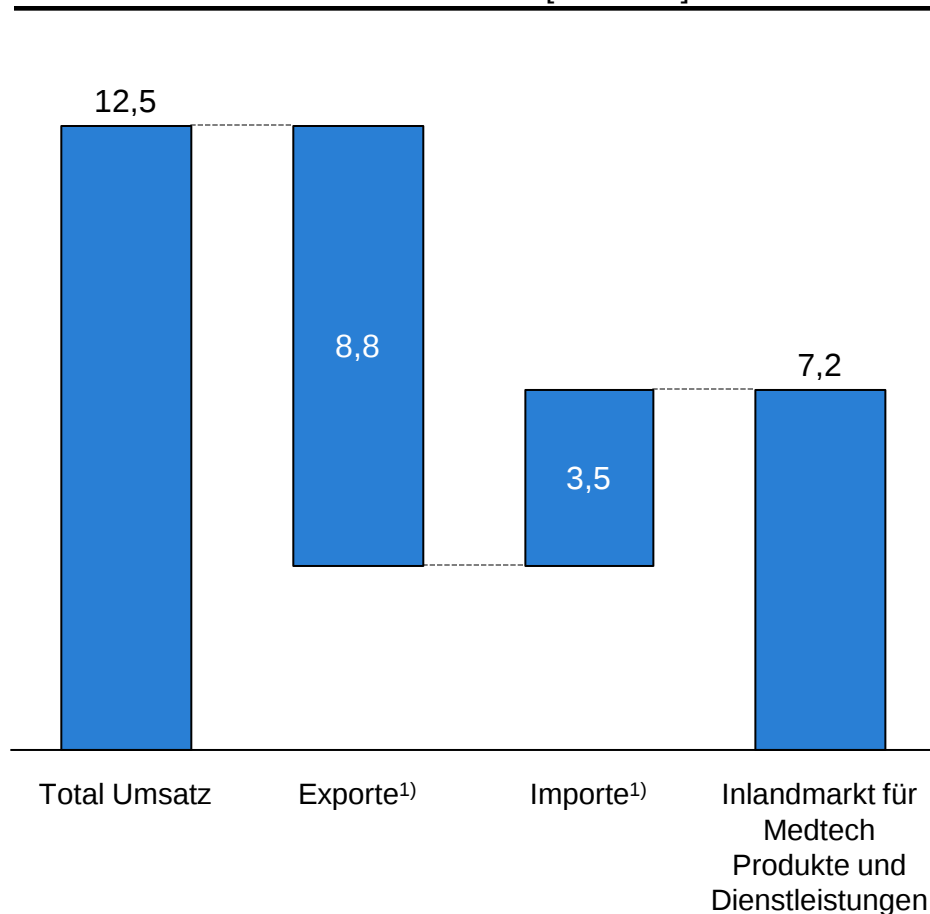
- Die Schweiz hat eine aktive Medtech Industrie, die sich auf ein starkes Netzwerk von Firmen, Hochschulen und Institutionen stützen kann (Cluster)
- Verschiedene ökonomische Kennzahlen zeigen, dass die Medtech Industrie in der Schweiz bedeutender ist als in anderen Ländern
- 1,1% aller Beschäftigten in der Schweiz arbeiten in der Medtech Industrie, das sind 4,8% aller Industriearbeitsplätze
- Die Medtech Industrie erwirtschaftet mit 2,1% des Schweizer Bruttoinlandsprodukts einen überproportional hohen Wertschöpfungsanteil
- Bemerkenswert ist der hohe Exportanteil, der die wichtige volkswirtschaftliche Bedeutung der Industrie für die Schweiz unterstreicht
- Der Anteil der Medtech Exporte an allen Schweizer Exporten ist in den letzten zwei Jahren von 5% auf 5,5% gestiegen

1) Daten wenn möglich von 2011, sonst Daten von 2010

2) Nur Fertigprodukte, Zahlen beinhalten keine Komponenten und spezialisierte Produktionsmaschinen. Falls auch das Exportvolumen der Zulieferer in die Medizintechnik dazugezählt werden, steigt der relative Anteil der Schweizer Medtech Exporte auf ungefähr 8%

Die Medtech Industrie trägt einen grossen Teil zum Handelsüberschuss bei

WICHTIGE HANDELSZAHLEN 2011 [CHF Mia]



KOMMENTARE

- Die Schweizer Medtech Industrie trägt schätzungsweise CHF 5,3 Mia (Differenz zwischen Exporten und Importen) zum Handelsüberschuss bei
- Gemäss unserer Definition von Medtech macht der Inlandmarkt rund 11% der Schweizer Gesundheitsausgaben aus, was ungefähr CHF 7,2 Mia entspricht

WEITERE BEOBACHTUNGEN

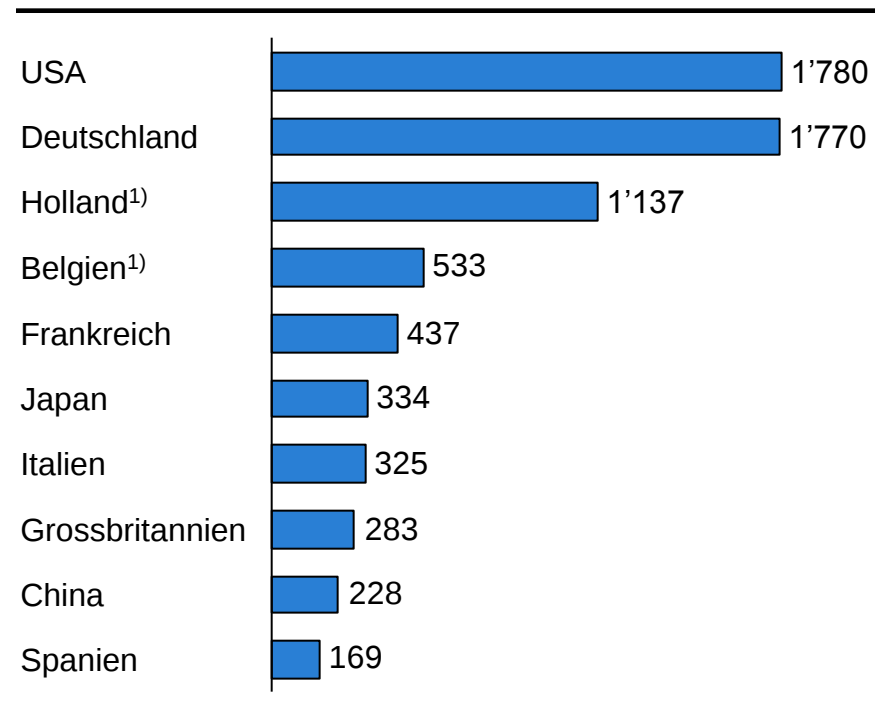
- Die Handelsstatistik beinhaltet nur Fertigprodukte
- Die Exporte der Zulieferer belaufen sich auf schätzungsweise CHF 2,1 Mia. Das führt zu einem totalen Exportvolumen der Medtech Industrie von CHF 10,9 Mia

1) Beinhaltet nur Fertigprodukte

Quelle: Export- und Importdaten von der Eidgenössischen Zollverwaltung; Schweizer Gesundheitsausgaben vom Bundesamt für Statistik

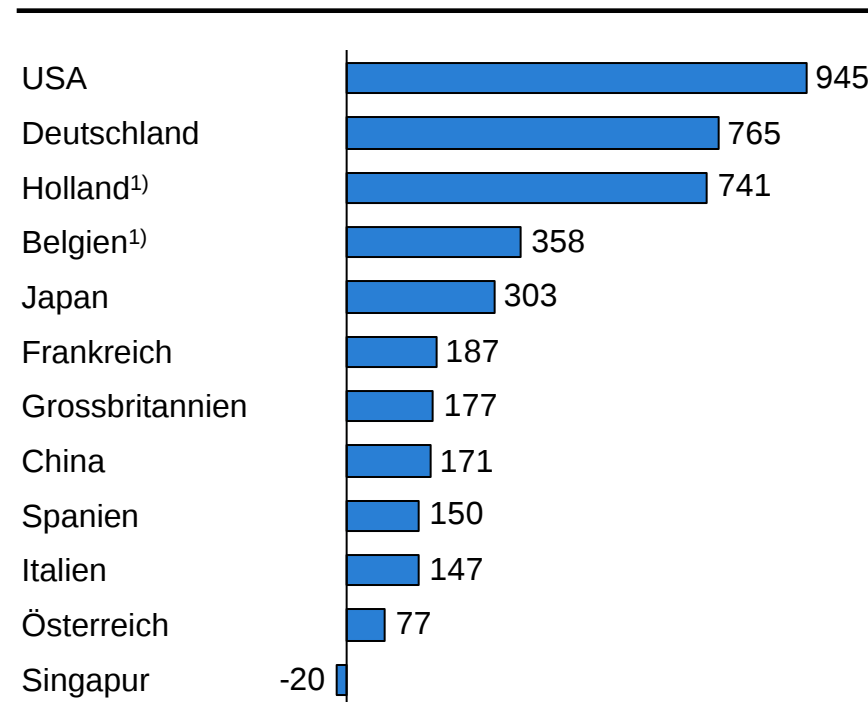
Die Schweiz hat einen hohen Handelsüberschuss in der Medizintechnik

TOP EXPORTDESTINATIONEN [CHF Mio]



- Die Gesamtbilanz für die Schweizer Medtechindustrie ist sehr positiv. Sie macht 5,5% aller Exporte aus

GRÖSSTE HANDELSÜBERSCHÜSSE [CHF Mio]

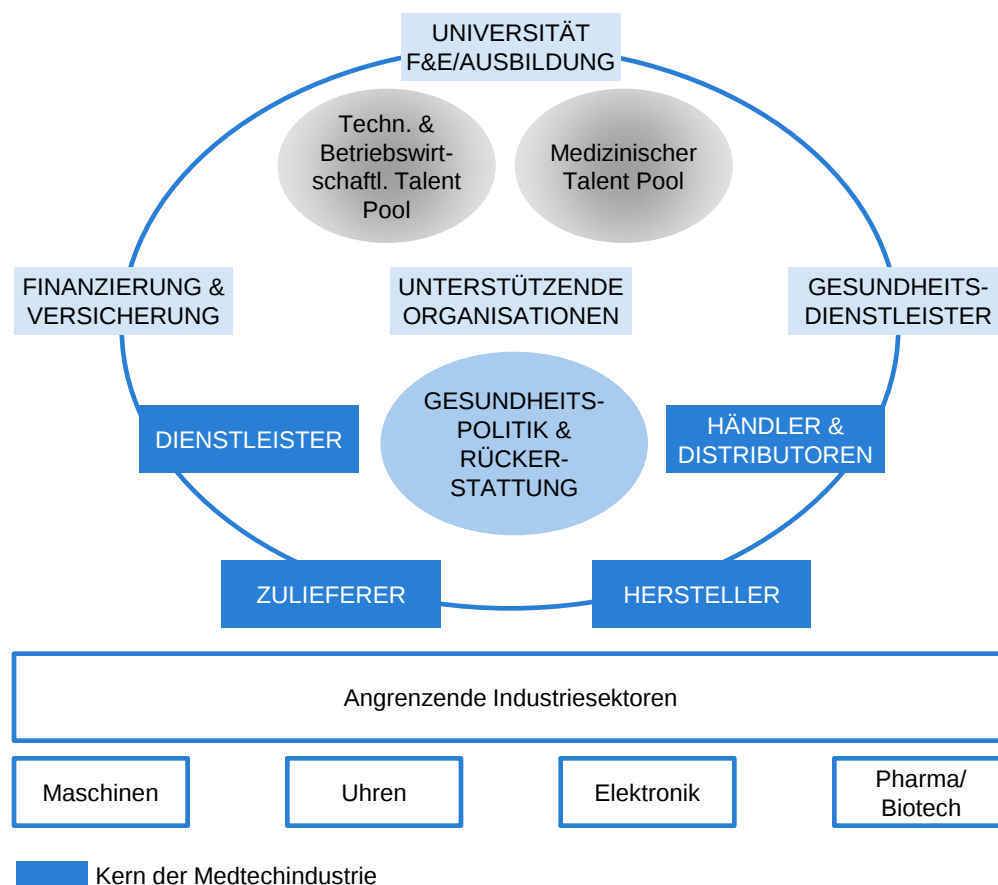


- Unter den Top-12-Handelspartnern der Schweizer Medtech Industrie zeigt nur Singapur eine negative Handelsbilanz (d.h. Singapur exportiert mehr in die Schweiz, als Waren importiert werden)

1) Die Statistiken werden mittels des Erzeugungsland-Prinzips erhoben und können daher einen Rotterdam-Antwerpen-Effekt beinhalten. Holland und Belgien sind mit ihren Seehäfen wichtige Distributionsländer für mehrere Medtech Firmen

Die Schweizer Medtech Industrie ist in ein einzigartiges Ökosystem eingebettet

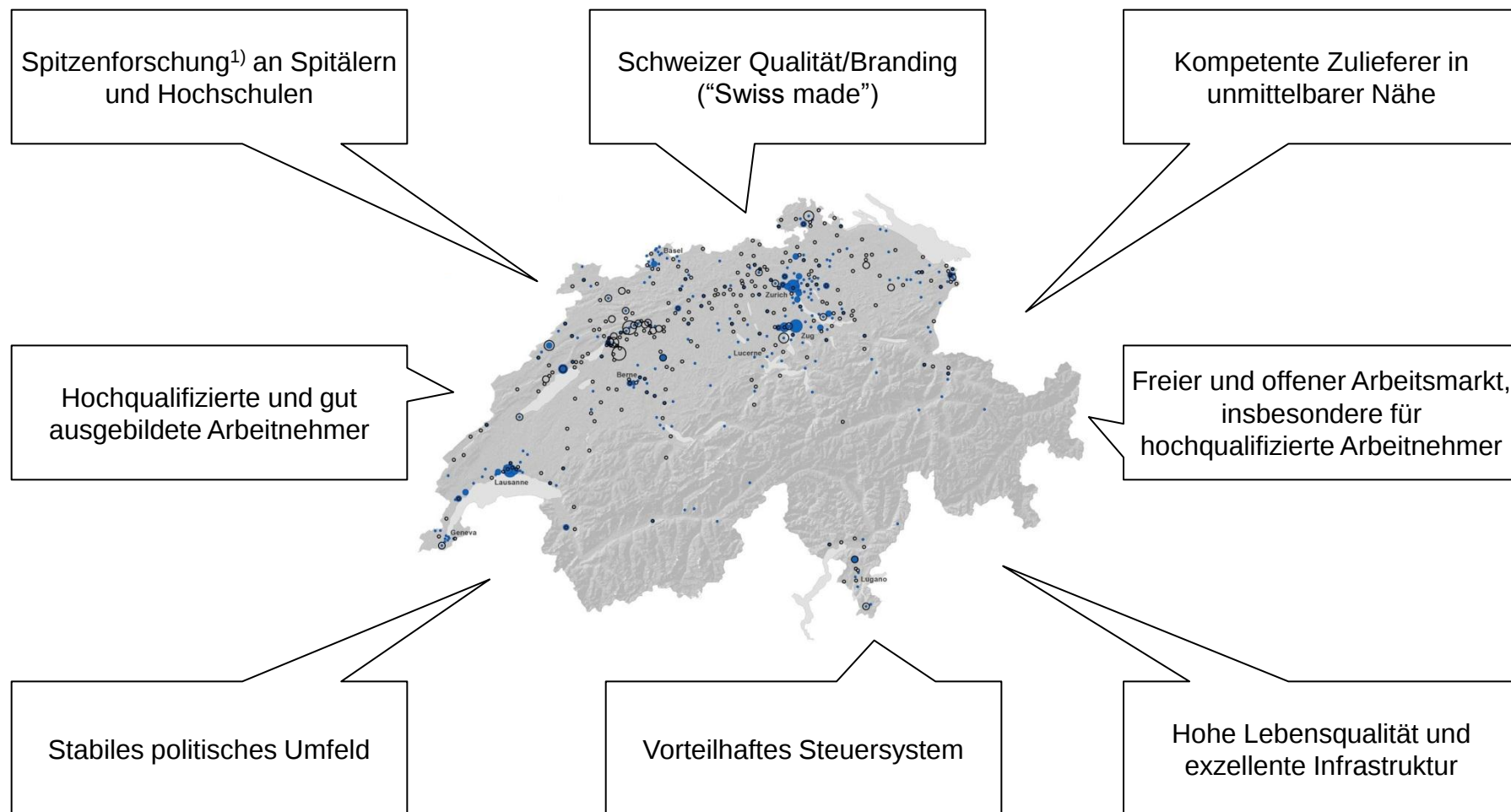
SCHWEIZER MEDTECH ÖKOsystem [illustrativ]



KOMMENTARE

- Die Schweizer Medtech Industrie ist in ein einzigartiges Ökosystem eingebettet. Die hauptsächlichen Erfolgsfaktoren sind:
 - Kollaboration, langfristige Beziehungen und ein klarer Fokus auf Qualität
 - Eine gemeinsame Kultur, Ausrichtung und Art der Geschäftsführung
 - Eine hohe Anzahl von Familienbetrieben und KMU mit einer langfristigen Perspektive
 - Kurze Reisezeiten dank räumlicher Nähe
- Dieses Modell kommt zunehmend unter Druck von oder durch:
 - Zunehmende regulatorische Anforderungen, welche die administrative Last der KMU erhöhen
 - Kostendruck durch die Gesundheitspolitik
 - Der starke Schweizer Franken verteuert die Produktion. Das Ausland gewinnt als Produktionsstandort und als Lieferant von Komponenten an Attraktivität

Schweizer Standortstärken überzeugen Medtech Firmen



1) Der grösste Anteil von Patentanmeldungen im Medtechsektor innerhalb Europas (Europäisches Patentamt 2011)

Die Schweiz ist ein attraktiver Standort für grosse ausländische Firmen¹⁾

Nr.	Unternehmen ²⁾	Tätigkeitsgebiet	Hauptsitz	Angestellte in der Schweiz	Globaler Umsatz [CHF Mio]	Umsatz- wachstum [1 Jahr, %]	F&E Ausgaben [CHF Mio]	F&E/Umsatz [%]
1	J&J Medical	Orthopädie, Neurochirurgie, Kardiologie und Chirurgie	USA	4'500	25'570	2	1'751	6,8
2	Roche Diagnostics	In-vitro Diagnostik	CH	2'110	9'700	6	900	9,2
3	Medtronic	Herzschrittmacher, kardiovaskuläre und neurologische Krankheiten, Behandlungen der Wirbelsäule ³⁾	USA	1'200	15'787	4	1'400	9
4	Sonova	Hörgeräte	CH	1'200	1'620	0,2	116	7,2
5	Zimmer	Orthopädie	USA	950	4'370	5	218	5
6	B. Braun	Orthopädie, Spitalhilfsmittel und medizinische Geräte	DE	940	5'530	4	216	4
7	Ypsomed	Infusionssysteme	CH	800	249	-5	25	10
8	Straumann	Zahnimplantate	CH	830	694	6	39	6
9	Stryker	Orthopädie	USA	650	7'200	0	385	6
				Σ 13'180		Ø 2,5		Ø 7

1) Durchschnittszahlen, nur Hersteller, Zahlen sind für Geschäftsjahr 2011/12, Wechselkurs: 0.9693 USD/CHF

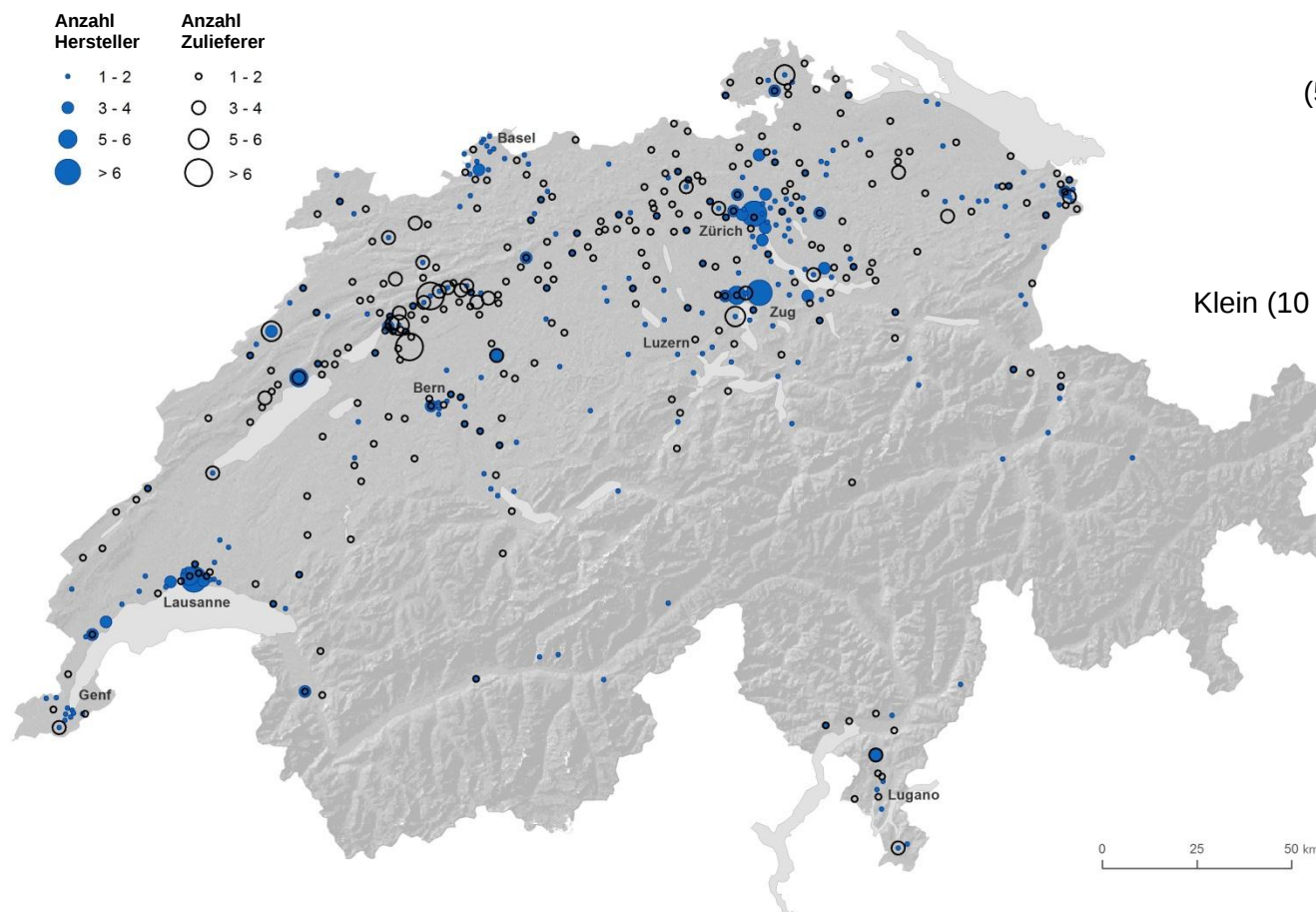
2) Die Autoren gehen davon aus, dass auf dieser Liste auch Hamilton Medical geführt werden müsste. Leider konnten von Hamilton Medical keine Detailinformationen erhalten werden

3) Nur in der Schweiz hergestellte Produkte

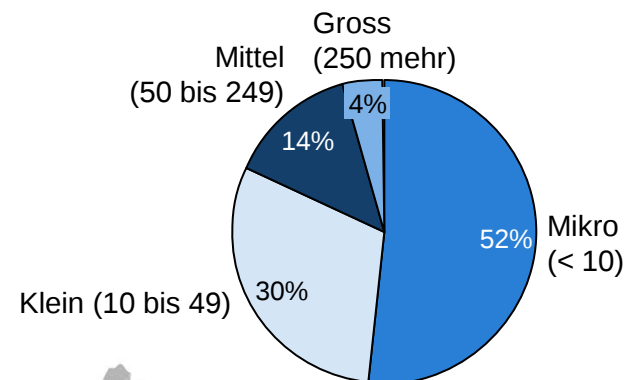
Quelle: Unternehmensberichte und Pressestellen der Firmen

Die Schweiz hat mit die höchste Dichte an Medtech Unternehmen

STANDORTE DER MEDTECH FIRMEN



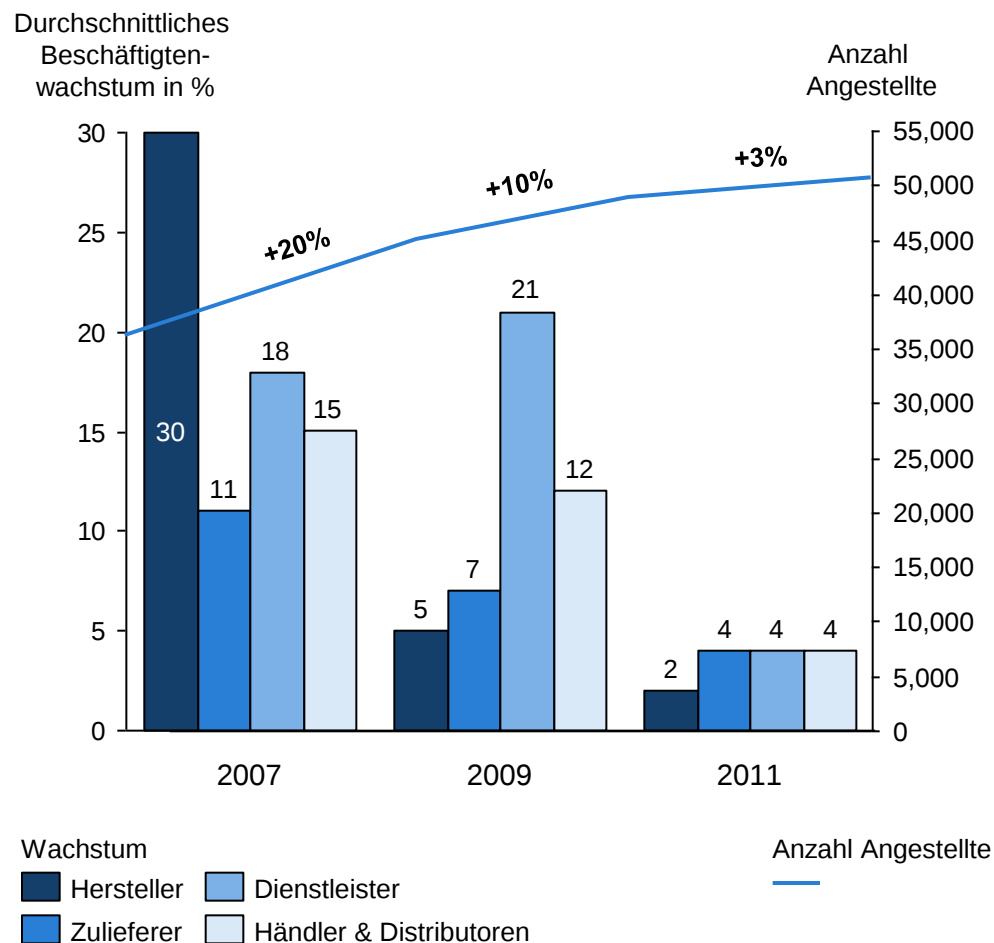
VERTEILUNG DER ANGESTELLTEN NACH UNTERNEHMENSGRÖSSE



- Eine starke Ballung der Hersteller liegt in der Zürich-Zug-Region, zurückzuführen auf die traditionell starke Maschinenindustrie
- Eine hohe Konzentration von Zulieferern hat sich auf der Achse Bern-Biel-Lausanne-Genf entwickelt, ein Erbe der Uhrenindustrie

Das Beschäftigungswachstum der Medtech Industrie ist überdurchschnittlich

WACHSTUM DER BESCHÄFTIGTEN [% Veränderung gegenüber letzten zwei Jahren]



KOMMENTARE

- Das durchschnittliche Wachstum der Beschäftigten hat sich in den letzten Jahren verlangsamt, ist aber mit 3% (2010/11) immer noch positiv
- 92% aller Medtech Firmen haben in den letzten zwei Jahren keine Stellen abgebaut, obwohl das makroökonomische Umfeld schwierig war

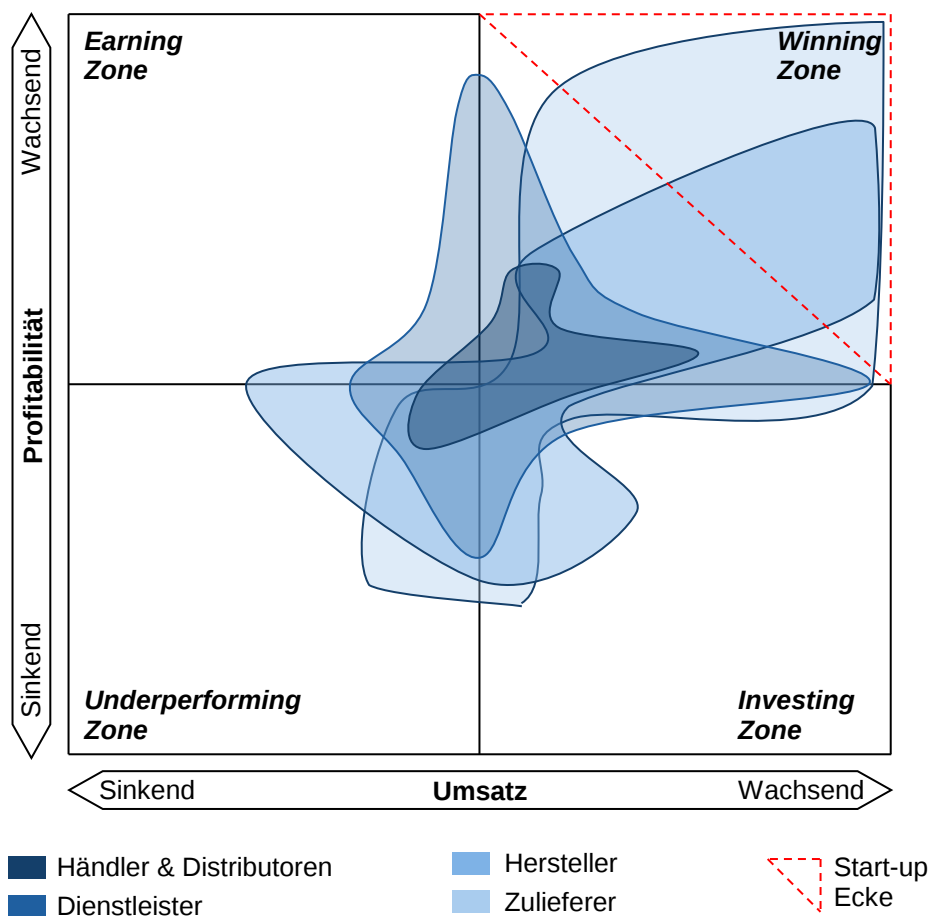
WEITERE BEOBACHTUNGEN

- Verglichen mit anderen Industrien in der Schweiz ist die Medtech Industrie immer noch eine der am schnellsten wachsenden¹⁾:
 - Uhrenindustrie + 3%
 - Industrieller Sektor + 2%
 - Maschinenbau - 1%
- Es arbeiten schätzungsweise 51'000 Vollzeitangestellte in der Medtech Industrie
- Die Zahl von Neueinstellungen wurde reduziert

1) Quelle: Bundesamt für Statistik

Die meisten Medtech Unternehmen schätzen 2012 positiv ein

WACHSTUMSERWARTUNGEN FÜR 2012



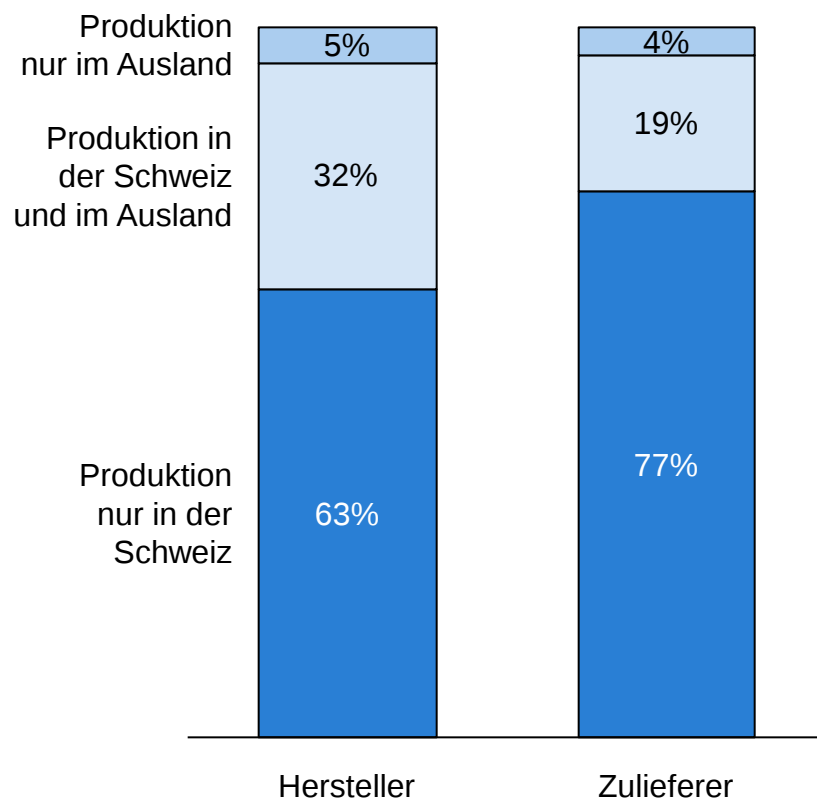
n = 223

KOMMENTARE

- Die durchschnittliche Wachstumserwartung für 2012 liegt bei 5,9% und für 2013 bei 6,6%
- Start-ups platzieren sich vorwiegend in der Gewinnzone, da sie oft höchste Wachstumsraten erwarten
- Die meisten Hersteller erwarten steigende Umsätze kombiniert mit steigender oder gleichbleibender Profitabilität. Ein kleiner Prozentsatz jedoch wird durch sinkende Wachstumsraten in die Underperforming Zone abrutschen
- Ein kleiner Prozentsatz der Zulieferer wird extreme Wachstumsraten in beide Richtungen erleben, die Mehrheit der Unternehmen erwartet hingegen eine stabile Entwicklung von Umsatz und Profitabilität
- Dienstleister erwarten Wachstum entweder bei den Umsätzen oder bei der Profitabilität, was zwei unterschiedlichen Geschäftsstrategien entspricht (entweder Investment- und Expansionsmodus oder Portfolio-Konsolidierung zur Sicherung der Marktposition und Steigerung der Profitabilität)
- Händler & Distributoren erwarten stabile Wachstumsraten

Die Mehrheit der Medtech Unternehmen produziert in der Schweiz...

PRODUKTIONSSTANDORT [2011]



KOMMENTARE

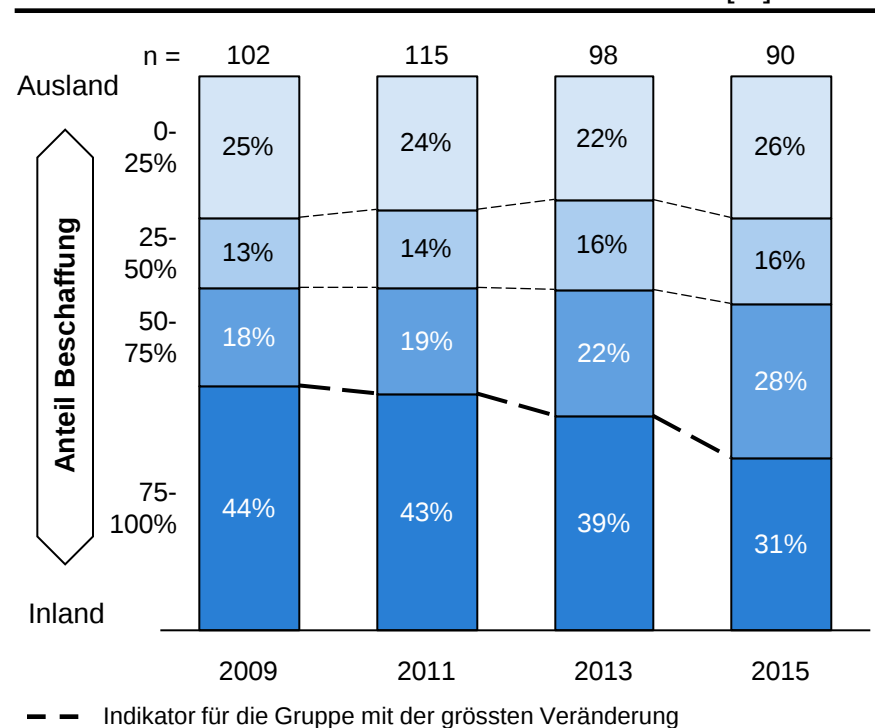
- Hersteller produzieren internationaler als Zulieferer, die ihren Fokus hauptsächlich auf Kunden aus der Schweiz haben
- Nur ein kleiner Teil der Hersteller und Zulieferer produziert gar nicht in der Schweiz. Diese Unternehmen haben in der Schweiz nur ihren Hauptsitz ohne jegliche Produktionsstätten

WEITERE BEOBACHTUNGEN

- Viele ausländische Medtech Firmen verlegen nur Teile ihrer Produktion in die Schweiz. Indes sind viele EMEA Hauptsitze in der Schweiz domiziliert
- In den nächsten drei Jahren planen 15% aller Unternehmen Investitionen in Produktionsstätten im Ausland, hauptsächlich zur Erhöhung der Flexibilität wegen Wechselkursschwankungen (Natural Hedging)
- Zulieferer passen sich bei Standortentscheiden den Herstellern an und suchen deren räumliche Nähe

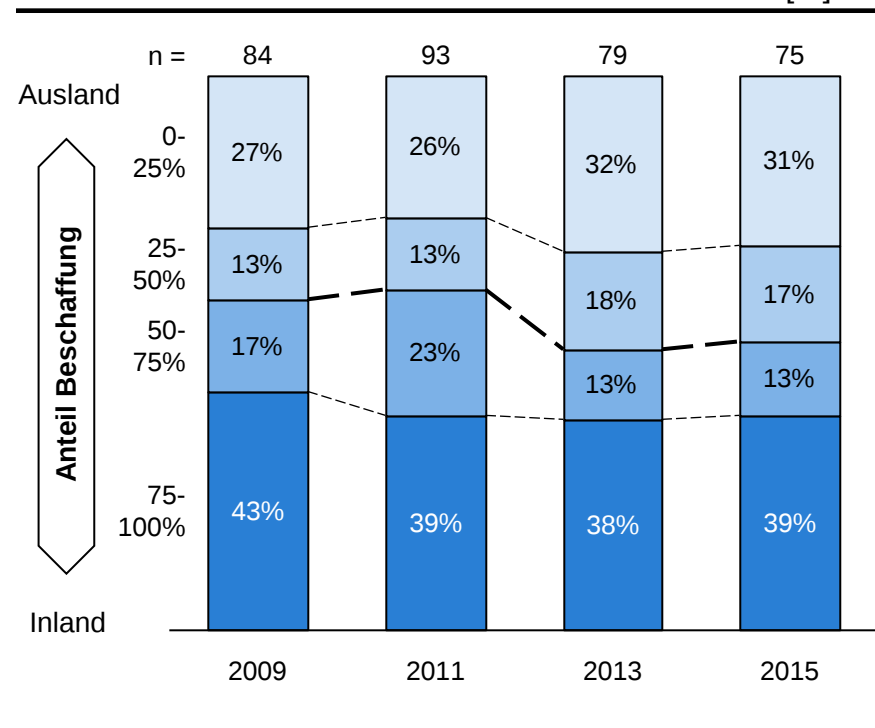
...aber viele Unternehmen beschaffen ihre Güter zunehmend im Ausland

ANTEIL VORLEISTUNGEN AUS DER SCHWEIZ [%]



- Zulieferer und Hersteller planen den Anteil Vorleistungen aus der Schweiz zu reduzieren und vermehrt im Ausland zu beschaffen

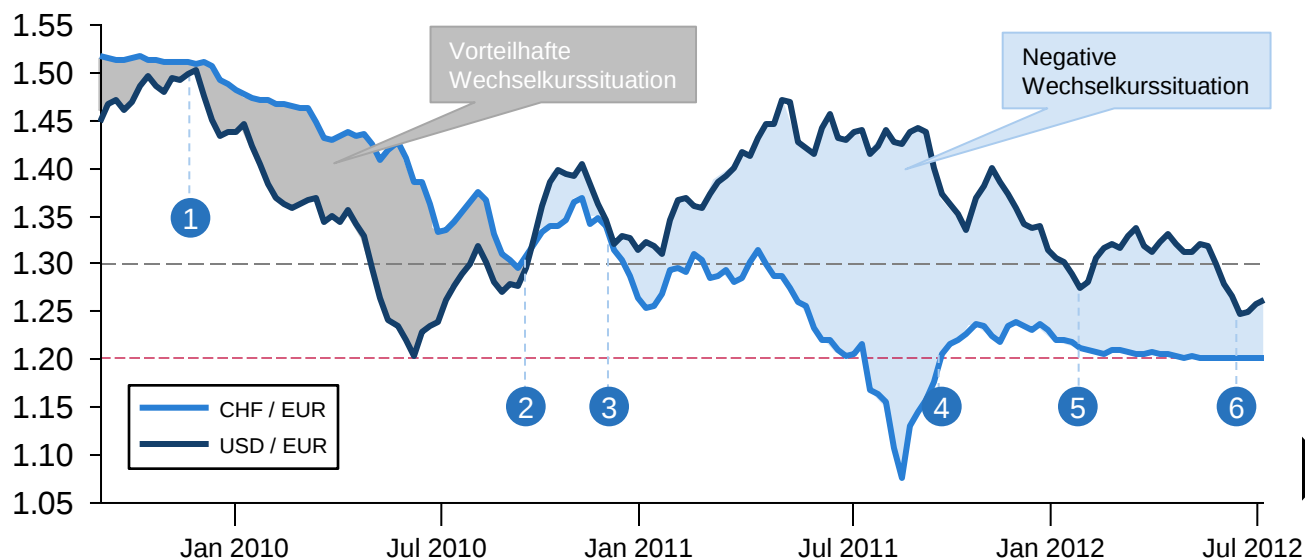
ANTEIL INVESTITIONSGÜTER AUS DER SCHWEIZ [%]



- Zulieferer und Hersteller planen den Anteil Investitionsgüter (Maschinen, Einrichtungen) aus der Schweiz ebenfalls zu reduzieren

Die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Medtechindustrie wird durch die aktuellen Wechselkurse geschwächt

VERGLEICH EUR vs. CHF UND USD (08/2009 – 07/2012)



Quelle: www.oanda.com; 29. Juni 2012; Durchschnittliche Wochenkurse; Grafik basierend auf SMTI 2011

Historische Entwicklung:

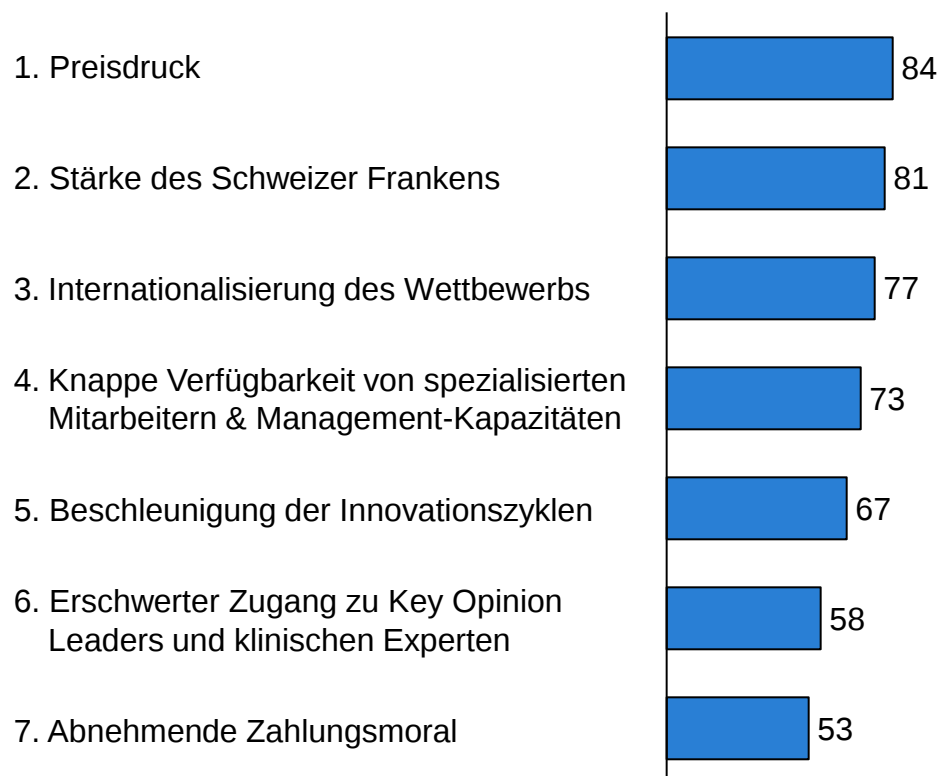
- 1 Q4/2009: Beginn Eurokrise aufgrund Verschuldung Griechenlands; der Euro schwächt sich ab
- 2 09/2010: Der Dollar schwächt sich ab wegen der nur langsamen wirtschaftlichen Erholung
- 3 Q4/2010: Der Euro schwächt sich weiter ab wegen der unklaren Lage von Irland & Portugal
- 4 06.9.2011: Intervention der SNB, Fixierung des Wechselkurses auf CHF/EUR 1.20
- 5 09.1.2012: Weitere Abschwächung des Euros wegen der unsicheren Situation Spaniens
- 6 28.5.2012: Französische Präsidentschaftswahl

KOMMENTARE

- Der durchschnittliche Wechselkurs seit Herbst 2009 ist CHF/EUR 1.31
- Die Wettbewerbsposition der Schweizer Firmen bleibt schwach verglichen mit der USA und der EU
- Wenn die SNB den Mindestkurs auf ungefähr CHF/EUR 1.30 festlegen würde, würden sich die Handelsnachteile verringern
- Die Budgetierung ist eine echte Herausforderung für Exportfirmen, da grosse Unsicherheiten bestehen. Mittlerweile haben viele Firmen ihr Budget an den fixen Wechselkurs angepasst

Alle Medtech Firmen spüren das schwierigere Marktumfeld

RANGLISTE DER HERAUSFORDERUNGEN [in %]¹⁾



n = 202 - 309; mehrere Antworten möglich

1) Die Herausforderung ist von "hoher" oder "durchschnittlicher" Relevanz für Firmen

2) Preisdruck, zunehmender Wettbewerb und Mangel an Ressourcen und Fachkräften

KOMMENTARE

- Die Schweizer Medtech Industrie steht vor mehr und schwierigeren Herausforderungen verglichen mit 2010
- Die "Triple Challenges" (SMTI 2010)²⁾ haben zwischen +2% und +5% zugenommen
- Mehr als 80% aller Firmen sind von den Auswirkungen des starken Schweizer Franken betroffen
 - Grosse Firmen sind 1,3x öfter betroffen als kleine Firmen
 - 98% der Zulieferer berichten über Herausforderungen in diesem Bereich

WEITERE BEOBACHTUNGEN

- Der Druck seitens Kunden und regulatorischen Gremien hat an Dringlichkeit zugenommen und betrifft nun mehr als 80% aller Firmen
- Der Mangel an erfahrenen und talentierten Fachkräften besteht weiterhin

Schweizer Medtech Firmen fokussieren sich auf operative Verbesserungen

RANGLISTE DER HANDLUNGSSCHWERPUNKTE [in %]



KOMMENTARE

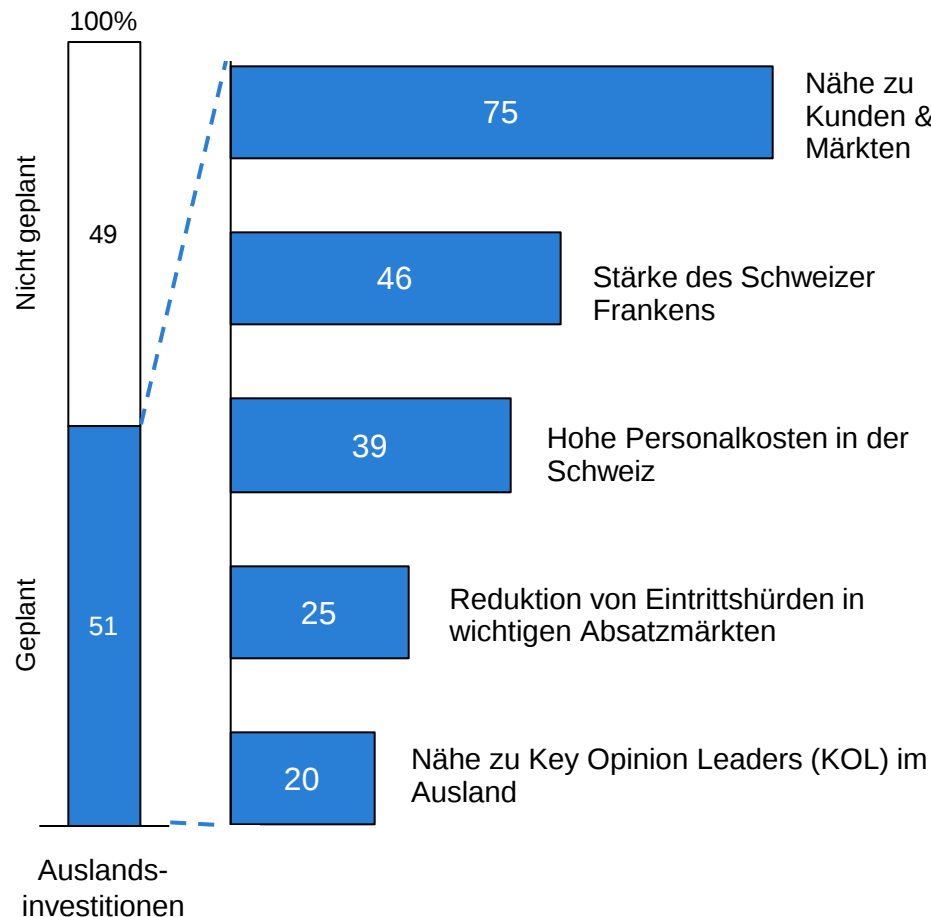
- Schweizer Medtech Firmen fokussieren stark auf kommerzielle und operationelle Verbesserungen
- Die Stärkung von Management-Kapazitäten wird weniger stark priorisiert, obwohl 73% aller Firmen dies als Notwendigkeit erachten
- Schweizer Medtech Firmen priorisieren tendenziell operative Massnahmen, mit denen sie dem stärkeren Wettbewerb und dem zunehmenden Preisdruck begegnen

WEITERE BEOBACHTUNGEN

- Die Handlungsschwerpunkte könnten infolge fehlender oder geringer Aufmerksamkeit seitens Management vernachlässigt werden und daher zu ungenügenden strategischen Kompetenzen führen
- Trotz stärkerem Wettbewerb fokussieren Unternehmen nicht auf die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle
- Die Rekrutierungsefforts müssen verstärkt werden, wenn dem Fachkräftemangel entgegen gewirkt werden soll

Hauptgrund für Auslandsinvestitionen ist die Nähe zu Kunden

5 TOP-GRÜNDE FÜR AUSLANDSINVESTITIONEN [% der Antworten¹⁾]



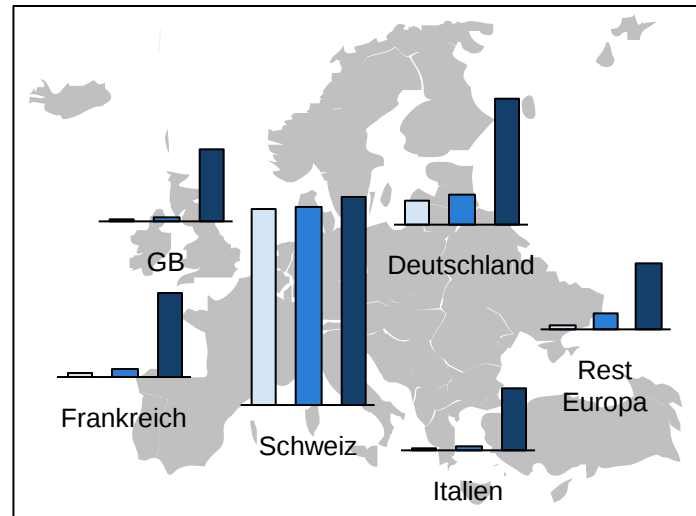
KOMMENTARE

- Bis 2015 planen bemerkenswerterweise 51% aller Medtech Firmen Investitionen im Ausland. Eine hohe Zahl bei der gegebenen KMU-Struktur der Schweiz.
- Die Stärke des Schweizer Frankens ist für fast die Hälfte aller investierenden Firmen ein Grund für Auslandsinvestitionen
- Hauptgrund für Auslandsinvestitionen ist die räumliche Nähe zu Kunden und Märkten. Weniger wichtig ist der Mangel an Fachkräften (7%), der Zugang zu neuen Technologien oder Know-How (6%) und die Nähe zu anderen Clustern (6%)

1) Mehrere Antworten möglich
n = 168

Die Schweiz, Deutschland und USA sind die beliebtesten Ziele für Investitionen

GEPLANTE INVESTITIONEN IN EUROPA
2013 - 2015



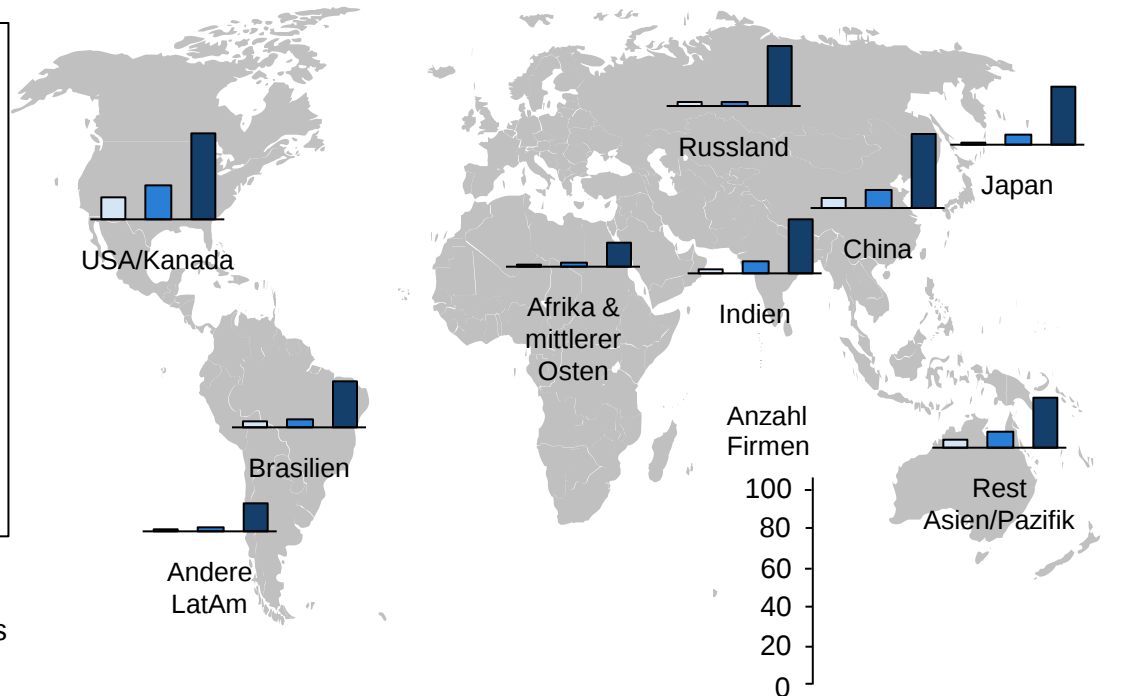
Unternehmen, die Investitionen planen in...

■ F&E ■ Produktion ■ Marketing & Sales

KOMMENTARE

- Von sämtlichen Auslandsinvestitionen sind 77% in Marketing & Sales, 15% in der Produktion und 8% in F&E geplant

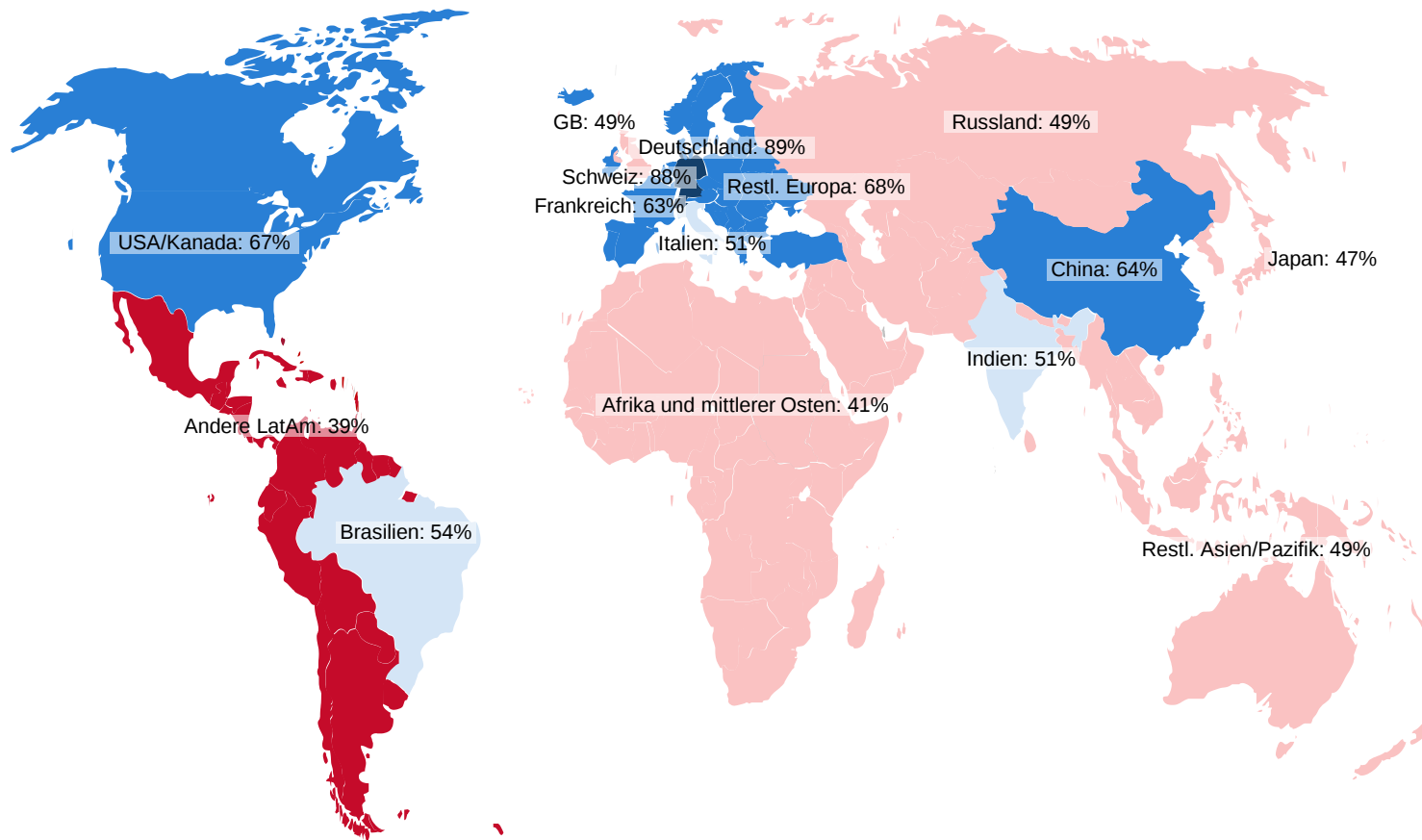
GEPLANTE INVESTITIONEN WELTWEIT 2013 - 2015



KOMMENTARE

- 46% aller Unternehmen nennen die ungünstige Wechselkursituation als Investitionsgrund
- Nur 6% der Medtech Firmen investieren im Ausland wegen der Nähe zu anderen Clustern

Schweizer Medtech Firmen erwarten grösstes Wachstum in Deutschland, der Schweiz, den USA, China und Frankreich



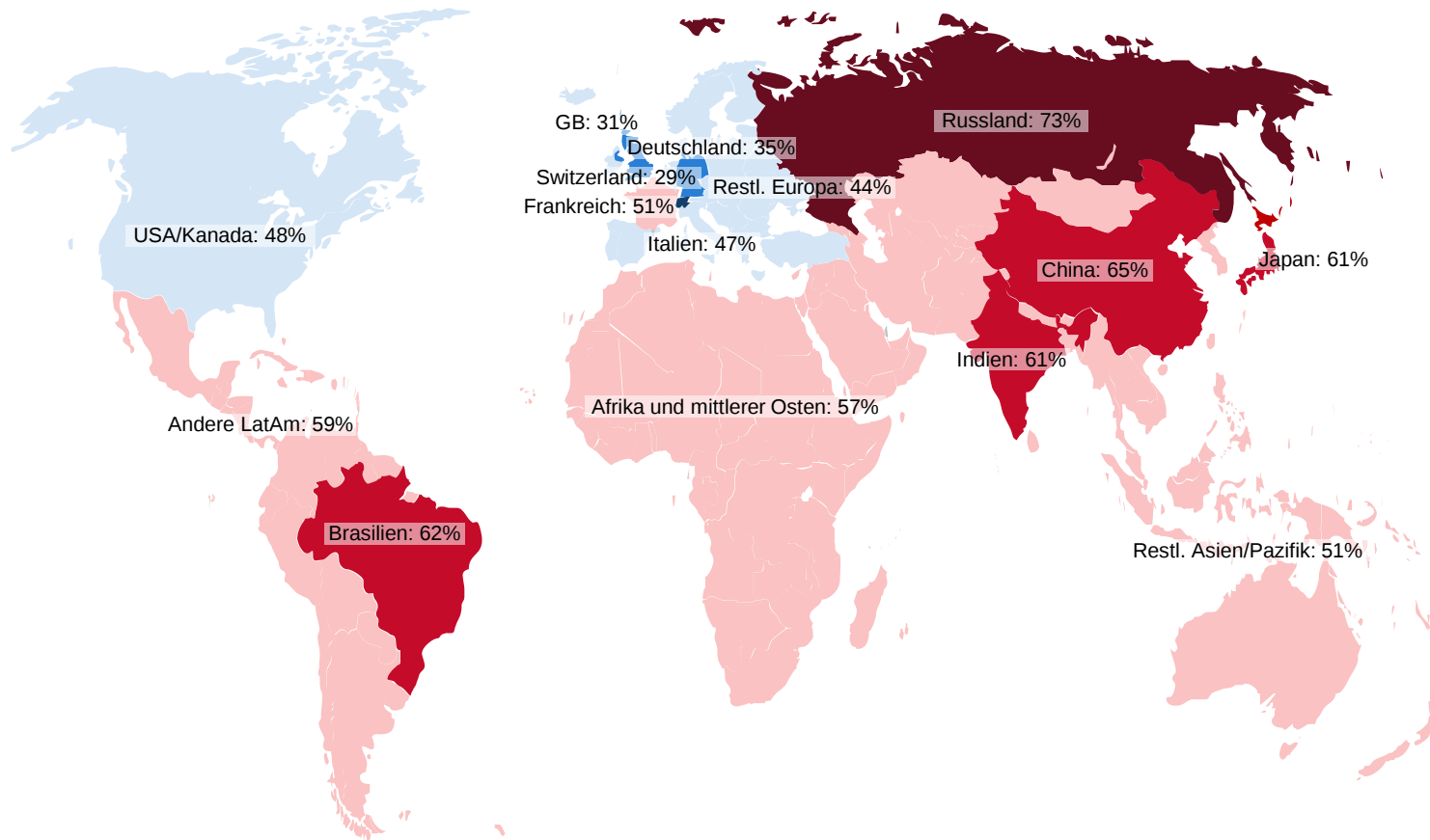
KOMMENTARE

- Das grösste Wachstumspotential wird in Deutschland, China und den USA erwartet
- Die Mehrheit der Unternehmen erwartet positive Wachstumsraten in Brasilien und Europa während der nächsten drei Jahre
- Nur eine Minderheit der Firmen sieht Wachstumspotential in Lateinamerika, in Afrika und im restlichen Asien

Unternehmen, die positive Wachstumserwartungen haben [% der Antworten]:

■ >70%
 ■ 60-70%
 ■ 50-60%
 ■ 40-50%
 ■ 30-40%
 ■ <30%

Schweizer Medtech Firmen erfahren hohe Eintrittshürden in BRIC Staaten



KOMMENTARE

- Trotz hohen Eintrittshürden expandieren Schweizer Medtech Firmen, unter anderen auch nach China
- Ein Viertel aller im Ausland investierenden Unternehmen führt tiefere Eintrittshürden als Grund an
- Schwieriger Marktzugang wegen Compliance Vorschriften in Frankreich, Grossbritannien, Italien

Unternehmen, die hohe Eintrittshürden oder Schwierigkeiten bei der Neukundengewinnung erwarten [% der Antworten]:

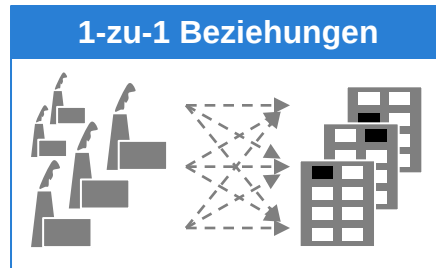
■ >70%
 ■ 60-70%
 ■ 50-60%
 ■ 40-50%
 ■ 30-40%
 ■ <30%

Marktzugang ist der wichtigste Faktor für langfristigen Erfolg

MARKTZUGANGSMODELLE [illustrativ]

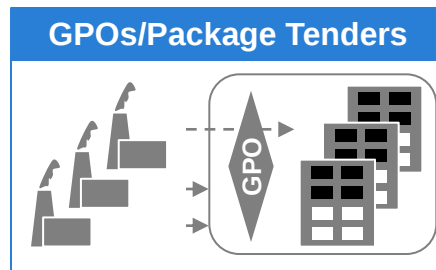
Traditionell

Offene,
kompetitive
Märkte;
individuelle
Angebote



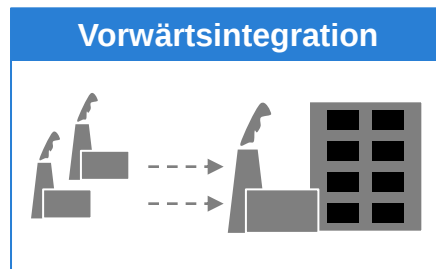
Aufstrebend

Bildung von
Einkaufsge-
nossenschaften
(GPO) und Ge-
samtlösungs-
anbieter (Pack-
age Tender)



Zukunfts- gerichtet

Hersteller
werden
Gesundheits-
anbieter mittels
Vorwärtsinteg-
ration



Hersteller



Anbieter



Marktanteil

KOMMENTARE

- Geschäftsbeziehungen sind verteilt auf verschiedene Abteilungen, persönliche Beziehungen zu den jeweiligen Verantwortlichen sind ausschlaggebend
- Kunden machen individuelle Bestellungen basierend auf dezentralisierten Entscheidungen und Beziehungen zu verschiedenen Herstellern
- Hersteller stehen bei jedem Angebot im Wettbewerb mit anderen Anbietern
- Kunden professionalisieren das Beschaffungswesen durch die Bildung von Einkaufsgenossenschaften oder spezialisiertem Personal, das die Zugangsberechtigung für Hersteller regelt
- Gesamtlösungsanbieter beherrschen die Verhandlungen und bieten ganzheitliche Behandlungslösungen
- Überlebensstrategien basieren auf Produktbündelungen und Dienstleistungen, welche die momentanen Beschaffungsbedürfnisse übertreffen
- Hersteller möchten Kunden selbst verwalten und erweitern ihr Produktportfolio, indem sie integrierte Behandlungslösungen anbieten
- Integrierte Abnehmer maximieren ihren Anteil der Profitmarge
- Joint Ventures und integrierte Gesundheitsanbieter ermöglichen ausgewählten grossen Herstellern, den Markt zu dominieren, während kleine Hersteller zu zweitrangigen Zulieferern zurückgestuft werden

Wettbewerbsfähige Medtech Firmen müssen ihren Effort auf besseren Marktzugang konzentrieren

Entscheidende Dimensionen für zukünftigen Erfolg



Entschlüsseln Sie Ihr Marktzugangspotential in wichtigen Absatzmärkten...



... indem Sie in folgenden Bereichen erfolgreich sind:

- Verbessern der Marktkennntnisse/Wettbewerbsanalyse
- Kenntnisse von Key Opinion Leaders
- Ausweitung der Angebotspalette
- Eingehen von Allianzen
- Beherrschen von Pricing/Reimbursement
- Investition in HEOR/HTA Daten
- Betreiben von Key Account/Channel Management

Hypothesen – wie das Schweizer Medtech Ökosystem gestärkt werden kann

Unternehmen

- Marktzugang ist elementar: Bei der erwarteten Konsolidierung der Medtech Industrie soll eine aktive Rolle übernommen werden. Eine erfolgreiche Teilnahme an Gesamtausschreibungen bedingt die Kollaboration oder den Zusammenschluss mit anderen Unternehmen
- Stärkung der Markt- und Regulierungskennntnisse: Die Bildung von gemeinsamen Ausbildungsgängen baut den Expertenpool auf und wirkt dem momentanen Fachkräftemangel entgegen
- Erhöhung der Attraktivität der Industrie: Der Bekanntheitsgrad bei Studenten soll gefördert werden, um die Industrie für alle Fachrichtungen attraktiv zu machen; das Lohnniveau der Branche sollte erhöht werden

Universitäten

- Verstärkung der Zusammenarbeit mit der Industrie: Der aktuelle Fokus auf Grundlagenforschung und klinischer Forschung soll beibehalten werden; Unterstützung der Spin-Off-Kultur, sowie die Durchführung von klinischen Studien
- Anpassung der Aus- und Weiterbildung an die Industriebedürfnisse: Investitionen in Qualitätsmanagement, Regulierungsthemen, Gesundheitsökonomie, Compliance, funktionsübergreifendes Management und betriebswirtschaftliche Grundlagen sind notwendig
- Wahrnehmen der Chancen der demografischen Veränderung: Forschungsprogramme auch auf die Entwicklung von Medtech Produkten für die alternde Bevölkerung ausrichten

Politik

- Pflege hochrangiger Kontakte zu globalen Hauptsitzen von Medtech Firmen: Die Standortvorteile der Schweiz sollen proaktiver vertreten werden, um allfälligen Verlagerungen von Produktionsstätten von der Schweiz weg vorzubeugen
- Erhöhung der Exportunterstützung: Gleiche lange Spiesse für die Schweiz schaffen; Angleichung an das Niveau von Deutschland, USA und Frankreich
- Förderung der Anstellung von Personen aus dem Nicht-Schengen-Raum: Die rigiden kantonalen Kontingente sind zu lockern
- Förderung von Startups und des Technologietransfers zwischen Universitäten und Unternehmen: Die von der Industrie gut aufgenommene KTI/CTI Förderung sollte weiter gestärkt werden
- Einbezug von Medtech Vertretern in Freihandelsverhandlungen: Schaffung besserer Marktzugangsbedingungen für Medtech Firmen in wichtigen Gesundheitsmärkten

Der Herausgeber, die Autoren und das Team des SMTI 2012

PETER BIEDERMANN

Herausgeber



medical cluster

- Peter Biedermann ist Geschäftsführer des Medical Cluster
- Er ist Autor verschiedener Publikationen über die Schweizer Medizintechnikindustrie und Partner im SMTI-Team seit 2008
- Vor seinem Engagement beim Medical Cluster, war er für Beratungsprojekte in verschiedenen Branchen verantwortlich, darunter die Maschinenbau-, Mikrotechnik- und Mikroelektronikindustrie
- Peter Biedermann hat Chemie und Umweltwissenschaften an den Fachhochschulen Bern und Basel studiert

Mail: peter.biedermann@medical-cluster.ch
 Tel.: +41 76 324 31 15

DR. PATRICK DÜMMLER

Autor



medtech
switzerland

- Dr. Patrick Dümmler ist Managing Director von Medtech Switzerland
- Er hat über 70 Artikel und Bücher publiziert, darunter zahlreiche Berichte über die Medizintechnikindustrie. Er ist Co-Autor des SMTI seit 2006
- Er hat fünf Jahre Beratungserfahrung, hauptsächlich in der Life Science Industrie
- Dr. Patrick Dümmler studierte Volkswirtschaft an der Universität Zürich machte sein Doktorat an der ETH. Der Titel seiner Doktorarbeit ist: "Knowledge-based clusters in Switzerland: Reality or fiction? The example of the Medical Devices Industry" (2005)

Mail: patrick.duemmler@medtech-switzerland.com
 Tel.: +41 76 532 53 16

BEATUS HOFRICHTER

Autor



ims consulting group

- Beatus Hofrichter ist Engagement Manager und Head of Medtech bei IMS Consulting Group in Basel
- Er hat zahlreiche Artikel zur Medizintechnikindustrie publiziert und ist Co-Autor der SMTI Studie seit 2006
- Er verfügt über 12 Jahre Beratungserfahrung in der Medizintechnik- und Pharmaindustrie und ist spezialisiert auf Strategie-, Geschäftsmodellentwicklungs-, Transformations- und Operational Excellence Projekte
- Er hält einen MBA in Management and International Business

Mail: bhofrichter@imscg.com
 Tel.: +41 79 516 80 99

NOEMI SCHRAMM, Medical Cluster



Noemi erhielt ihren BA in Volkswirtschaft an der Universität Zürich und hat während ihrem Praktikum bei Deloitte im Team des SMTI 2011 mitgearbeitet. Zuvor arbeitete sie in verschiedenen Industrien und war politisch aktiv in lokalen und internationalen Institutionen. Ihr Masterstudium macht sie an der Uni Nottingham.

PATRICK HAUEIS, IMS Consulting Group



Bevor Patrick zu IMS Consulting Group gestossen ist, betrieb er Nachdiplomstudien an der Harvard Medical School und dem Universitätsspital Zürich. Er ist Autor von verschiedenen Publikationen in internationalen medizinischen Fachzeitschriften. Er hält einen Bachelor- und Mastertitel der ETH Zürich.

Haftungsausschluss

Dieser Bericht ist ein Auszug der Vollversion des SMTI 2012. Die Vollversion mit dem Titel «The Swiss Medical Technology Industry 2012 – In The Wake Of The Storm» kann gratis elektronisch bezogen werden: www.medical-cluster.ch/smti

Kein Teil dieser Publikation darf gedruckt, verkauft, vertrieben, auf einem elektronisch abrufbaren System gespeichert oder in irgendeiner Form ohne die vorherige schriftliche Zustimmung des Herausgebers und der Autoren verwendet werden.

Dieser Bericht wurde im Sommer 2012 erstellt auf Basis einer Umfrage mit 321 teilnehmenden medizintechnischen Unternehmen der Schweiz. Zusätzlich wurde die Datenbank des Medical Cluster, Beiträge des Beirats, zusätzliche Experteninterviews und eigene Forschung verwendet. Die statistischen Daten zeigen die Meinung der teilnehmenden Unternehmen zur Zeit der Umfrage (März bis Mai 2012) und bilden daher unter Umständen die aktuelle Marktsituation zum Lesezeitpunkt nicht zwingend ab.

Die Bilder in diesem Bericht wurden mit freundlicher Erlaubnis der folgenden Firmen benutzt: Mathys Ltd Bettlach (Seite 1) und ALPGIS AG (S. 8, 10).

Alle involvierten Personen in dieser Studie bestätigen, dass die Sammlung, Analyse und Interpretation der Daten gründlich und anonym durchgeführt wurde. Diese Publikation beinhaltet Informationen in zusammengefasster Form und ist daher für einen allgemeinen Überblick zu verwenden. Die Herausgeber und Autoren können keine Verantwortung für allfällige Schäden übernehmen, die aufgrund von Handlungsempfehlungen dieser Studie entstehen.

© Alle Rechte in Zusammenhang mit dieser Publikation gehören ausschliesslich dem Herausgeber, den Autoren und deren Unternehmen (Medical Cluster, Dr. Patrick Dümmler, Beatus Hofrichter)