BANS BACH | ECONUM.

Studie: Deutsche Medizintechnikbranche im Benchmark

Vitalwerte im Gesundheitscheck

Finanzkennzahlen zeigen Gesundheit der mittelständischen Medizintechnikunternehmen

INHALTSVERZEICHNIS

VORWORT	4
METHODIK UND VORGEHENSWEISE	6
MEDIZINTECHNIK-BRANCHE IM UMBRUCH	7
KOSTENDRUCK AUF MEDIZINTECHNIKUNTERNEHMEN WÄCHST WEITER	10
FINANZGERÜST DER MEDIZINTECHNIKUNTERNEHMEN SCHWÄCHELT	14
EXPERTEN BERICHTEN AUS IHRER BRANCHENEXPERTISE	20
EINORDNUNG DER PATIENTEN UND THERAPIEOPTIONEN	30
EXPERTENMEINUNGEN UND ANSPRECHPARTNER	34

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: Betrachtete Unternehmen nach Umsatz im Jahr 2020 6

Abbildung 2: Verteilung der betrachteten Unternehmen auf Subbranchen 6

Abbildung 3: Entwicklung der Umsatzerlöse zwischen 2016 und 2020 7

Abbildung 4: Umsatzentwicklung in den Produktbereichen der Medizintechnik von 2016 bis 2020 in MEUR 8

Abbildung 5: Durchschnittliche Umsatzrentabilität im Vergleich zu Umsatz und Jahresergebnis zwischen 2016 und 2020 in % - Kennzahlen nicht gewichtet 10

Abbildung 6: Entwicklung der Umsatzrentabilität in % 2016-2020 nach Unternehmensgröße – Kennzahlen nicht gewichtet 11

Abbildung 7: Durchschnittliche Personalaufwandsquote im Jahr 2020 (in %) nach Unternehmensgröße – Kennzahlen nicht gewichtet 11

Abbildung 8: Entwicklung der durchschnittlichen Personalaufwandsquote 2018 – 2020 (in %) nach Subbranche – Kennzahlen nicht gewichtet 12

Abbildung 9: Entwicklung des durchschnittlichen Umsatzes pro Kopf (in TEUR) im Verhältnis zum durchschnittlichen Personalbestand 12

Abbildung 10: Entwicklung der durchschnittlichen Materialaufwandsquote 2018 – 2020 (in %) nach Unternehmensgröße – Kennzahlen nicht gewichtet 13

Abbildung 11: Entwicklung des Cash-Flows von 2018 bis 2020 (in TEUR) 14

Abbildung 12: Entwicklung der durchschnittlichen Eigenkapitalquote (in %) nach Unternehmensgröße – Kennzahlen nicht gewichtet 15

Abbildung 13: Anzahl der Unternehmen nach Höhe der Eigenkapitalquote in 2020 15

Abbildung 14: Entwicklung der Working Capital Kennzahlen zwischen 2018 und 2020 in Tagen – Kennzahlen gewichtet 16

Abbildung 15: Durchschnittliches Working Capital in Tagen in den Jahren 2018-2020 17

Abbildung 16: Entwicklung von durchschnittlicher Nettoverschuldung, -Verschuldungsgrad und -EBITDA in 2018 – 2020 in TEUR – Kennzahlen nicht gewichtet .. 18

Abbildung 17: Entwicklung der Investitionsquote von 2018 - 2020 in MEUR 19

Abbildung 18: Entwicklung der Gesamtinvestitionen in MEUR 19

Abbildung 19: Einordnung der betrachteten Unternehmen nach Umsatzrentabilität und Umsatzwachstum – Kennzahlen gewichtet 30

VORWORT

Eine qualitätszentrierte und effiziente Gesundheitsversorgung erfordert Mut zur Innovation. Angesichts der vielfältigen Herausforderungen – von den wirtschaftlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen über den demografischen Wandel bis hin zu den Auswirkungen des Klimawandels – genügt es nicht, den Status quo zu halten. Es bedarf medizinischer und medizintechnischer Innovationen, um noch effizientere, wirksamere und personalisierte Behandlungsoptionen schaffen zu können. Dabei bietet die Medizintechnik als umsetzende Industrie von Digitalisierung, Künstliche Intelligenz und der gezielte Einsatz neuer Technologien enorme Potenziale zur Verbesserung der medizinischen Versorgung und ist somit entscheidender Faktor für eine gelingende Weiterentwicklung der Gesundheitsversorgung.

*Damit innovative Lösungsansätze entstehen und den Weg in die praktische Umsetzung finden können, braucht es eine engagierte Zusammenarbeit von Wissenschaft, Wirtschaft und klinischer Praxis sowie einen verlässlichen Entwicklungsrahmen, der ökonomische, gesellschaftliche und ökologische Notwendigkeiten verknüpft. Nur so lassen sich wissenschaftliche Erkenntnisse und technologischer Fortschritt konsequent zum Wohl der Patient*innen einsetzen.*

*Diese Entwicklung voranzutreiben haben wir uns auch am Universitätsklinikum Freiburg auf die Fahnen geschrieben. Digitalisierung und der Einsatz Künstlicher Intelligenz nehmen eine Schüsselstelle in unserer Unternehmensstrategie ein. Gleichzeitig sind wir auf verlässliche Kooperationspartner angewiesen, mit denen wir im Rahmen strategischer Partnerschaften zukunftsweisende Projekte erfolgreich und effizient verfolgen können. Von „Industry on Campus“-Projekten bis hin zu Living Labs, in denen KMUs ebenso wie Digital Health Startups neue Produkte in geschützter Umgebung im klinischen Alltag entwickeln und testen können – im konstruktiven Dialog und vertrauensvollen Austausch von Wissen und Erfahrungen lassen sich maßgeschneiderte Lösungen zum Wohl der Patient*innen entwickeln und bis zur Marktreife bringen. Eine verlässliche, zukunftsfeste Gesundheitsversorgung ist daher ohne eine finanziell und wirtschaftlich solide aufgestellte Medizintechnikindustrie, insbesondere aus „The Länd“, nicht denkbar.*

Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre.

(c) Universitätsklinikum Freiburg/Britt Schilling

Prof. Dr. Dr. h.c. Frederik Wenz

Leitender Ärztlicher Direktor und Vorstandsvorsitzender des Universitätsklinikums Freiburg

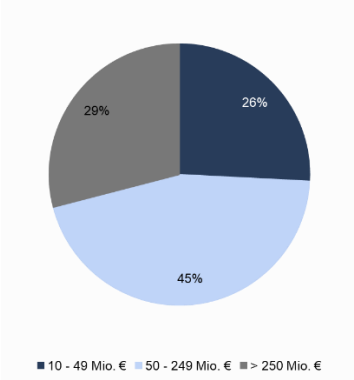
METHODIK UND VORGEHENSWEISE

Für die vorliegende Studie wurden die veröffentlichten Geschäftsberichte von 32 mittelständischen Unternehmen mit Sitz in Deutschland herangezogen. Dabei handelt es sich um deutsche Unternehmen, die keiner ausländischen Holding oder einem ausländischen Medizintechnik-Konzern angehören. Der Mittelstand wurde über den Umsatz und die Mitarbeiterzahl definiert. In dieser Studie sind Unternehmen berücksichtigt, die

- einen Umsatz zwischen 10 Mio. € und 1 Mrd. € verbuchen und
- 100 bis 7.000 Mitarbeiter beschäftigen.

Die folgende Abbildung zeigt die Verteilung der betrachteten Unternehmen nach Umsatzgruppen.

Abbildung 1: Betrachtete Unternehmen nach Umsatz im Jahr 2020

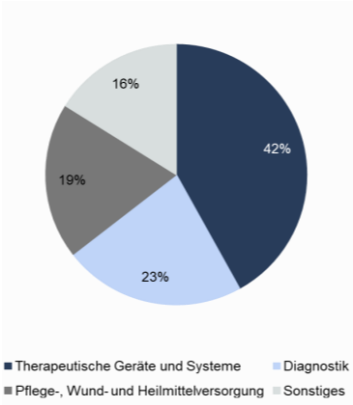


Für die Analyse wurden die betrachteten Unternehmen nach den folgenden Segmenten hinsichtlich Anwendungsbereiche der Produkte unterschieden:

- Therapeutische Geräte und Systeme
- Diagnostik
- Pflege-, Wund- und Heilmittelversorgung
- Sonstiges

Die Gruppe „Therapeutische Geräte / und Systeme“ beinhaltete Unternehmen, welche medizinische Apparate bzw. Systemeinrichtungen sowie Plattformtechnologien, wie bspw. Inkubatoren oder Absaugsysteme produzieren. In der Gruppe „Diagnostik“ wurden Unternehmen analysiert, welche spezifische Produkte zur Untersuchung am Patienten, wie bspw. Produkte der Endoskopie, herstellen. In das dritte Segment „Pflege-, Wund- und Heilmittelversorgung“ wurden Unternehmen, welche die Patientenversorgung sowie -unterstützung durch Medizin- und Hygieneprodukte sicherstellen, inkludiert. Hierunter zählen bspw. die Produkte der Wundversorgung sowie weitere medizinische Gebrauchsgegenstände des täglichen Lebens. In der Gruppe „Sonstiges“ wurden Unternehmen aufgenommen, welche nicht klar zuordnungsbare Produkte, wie bspw. Prothesen, Implantate und Dentalzubehör produzieren. Die Aufteilung der Subbranchen ist nachfolgend dargestellt.

Abbildung 2: Verteilung der betrachteten Unternehmen auf Subbranchen



In der Datenauswertung wurden vereinzelte Kennzahlen zur Vermeidung von statistischen Effekten gewichtet. Unter diese Gewichtung fallen Auswertungen, bei denen Durchschnittswerte innerhalb der betrachteten Unternehmen aufgrund der variierenden Unternehmensgröße statistisch verzerrt werden. Um die quantitativen Ergebnisse zu untermauern, wurden vertiefende Interviews mit Experten geführt, die jeweils einzelne Aspekte der aufgezeigten Entwicklungen vertiefen und kommentieren. Nach der Analyse der Kennzahlen wurden die betrachteten Medizintechnikunternehmen anhand der finanzwirtschaftlichen Treiber Umsatzrentabilität und -wachstum positioniert. Hieraus wurden vier Kategorien gebildet, für die mögliche finanzwirtschaftliche Strategien abgeleitet werden konnten.

MEDIZINTECHNIK-BRANCHE IM UMBRUCH

Branchen und Geschäftsmodelle verändern sich mit der Zeit. Ein gutes Beispiel hierfür ist der Einzelhandel, der sich durch den Online-Verkauf neu aufstellen musste. Auch andere Branchen erleben eine Disruption durch verschiedene Auslöser.

In der Medizintechnikbranche hat sich in den letzten Jahren ebenfalls ein Branchenwandel abgezeichnet. Der zunehmende Kostendruck im Gesundheitswesen u.a. durch steigende Anforderungen seitens der Regulatorik, sowie die Einführung der digitalen Gesundheitsanwendungen (DiGA) stellen für die mittelständischen Medizintechnikunternehmen immer größere Herausforderungen dar.

Darüber hinaus beschleunigen weitere Faktoren, die branchenübergreifend feststellbar sind, diesen Wandel:

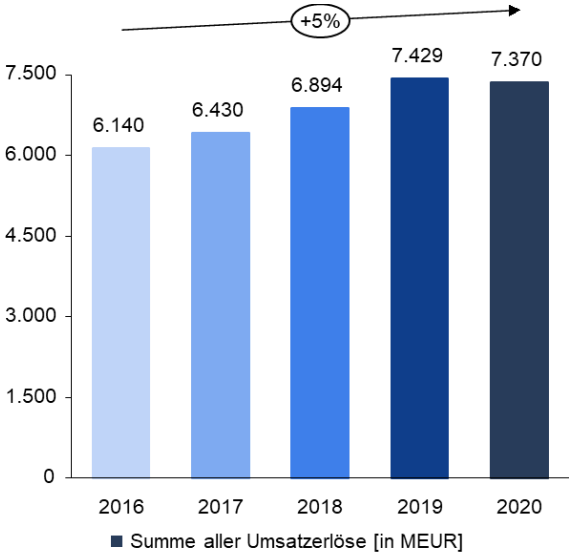
- Digitalisierung als Möglichkeit der Effizienzverbesserung aber auch als technologische Herausforderung,
- die Globalisierung und der zunehmende Wettbewerb durch globale Konzerne,
- die Integration von Nachhaltigkeitsaspekten in Produkten wie Prozessen (und dies im Einklang mit der Regulatorik).

Vor diesem Hintergrund soll die vorliegende Studie die Frage beantworten, wie die Unternehmen der Medizintechnikbranche aus finanzwirtschaftlicher Sicht für diesen Umbruch vorbereitet sind und welche finanzwirtschaftlichen Handlungsoptionen sich in Abhängigkeit der finanziellen Ausgangssituationen ergeben. Betrachtet, wurden daher die „Vitalwerte“: im übertragenen Sinne Ertrags- und Finanzkraft der Medizintechnikunternehmen.

Umsatzdynamik durch Pandemie eingebremst

Insgesamt ist der Umsatz der hier betrachteten Medizintechnikunternehmen nach einer positiven Entwicklung in den letzten Jahren im Jahr 2020 stagniert.

Abbildung 3: Entwicklung der Umsatzerlöse zwischen 2016 und 2020



Im Zeitraum 2016 bis 2019 konnten die Unternehmen ein durchschnittliches jährliches Umsatzwachstum in Höhe von 7% realisieren. Für das Geschäftsjahr 2020 ergab sich ein Umsatzrückgang von 1%.

Corona-bedingte Auswirkungen auf den Medizintechnikmarkt unterschiedlich ausgeprägt

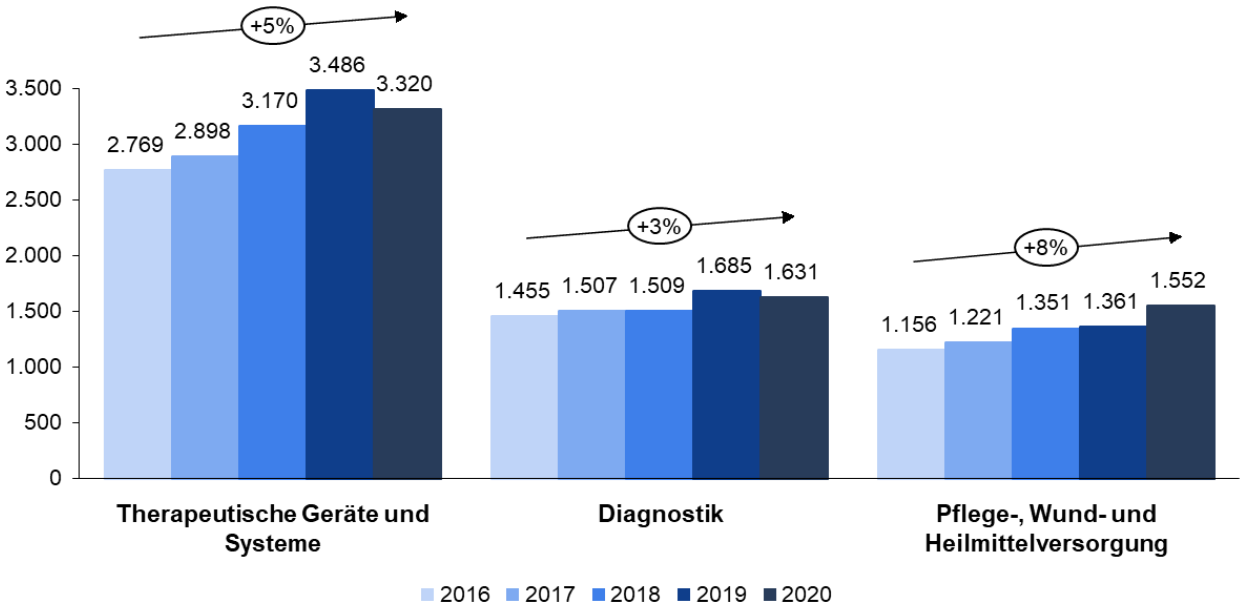
Die Ursache hierfür ist vornehmlich in den Folgen der Covid-19 Pandemie zu suchen: Verschiebungen von Operationen wegen belegter oder frei zu haltender Intensivbetten, Rückgänge von Arztbesuchen und mehrere Lockdowns hatten Auswirkungen auf den gesamten Gesundheitsmarkt.

Die Auswirkungen auf die Medizintechnikbranche fielen aufgrund der teilweise erhöhten Nachfrage in einigen Subbranchen der Medizintechnik (wie in der Pflege-, Wund- und Heilmittelversorgung) gegenüber anderen Branchen sowie im gesamtwirtschaftlichen Kontext (Rückgang des BIP im Jahr 2020 um 5%) vergleichsweise moderat aus.

Pflege-, Wund- und Heilmittel ebenso wie Labormaterialien sind auch während der Pandemie gefragt und aus dem Tagesgeschäft nicht wegzudenken.

In der Diagnostik zeigen sich die Auswirkungen später als in den anderen Bereichen. Insbesondere diagnostische Tests und In-vitro-Diagnostik waren weiterhin sehr gefragt, sodass die Umsatzentwicklung in dieser Produktgruppe während der Pandemie noch vergleichsweise stabil bleiben konnte.

Abbildung 4: Umsatzentwicklung in den Produktbereichen der Medizintechnik von 2016 bis 2020 in MEUR



Die MDR führt dazu, dass viele Medizintechnikprodukte eingestellt werden

Ein weiterer Faktor, der sich auf die Umsatzentwicklung auswirkt, entsteht durch die verschärften regulatorischen Anforderungen an Medizinprodukte.

Durch die Herausforderungen bei der Zertifizierung nach der europäischen Medizinprodukteverordnung (Medical Device Regulation), kurz MDR, werden einige Medizintechnikprodukte nicht mehr rezertifiziert und vom Markt genommen. Unsicherheiten bei der Umsetzung werden begleitet von erheblichen Mehrkosten und die Zusammenarbeit mit der Benannten Stelle. Das gesamte Bewertungsverfahren eines Medizinprodukts ist mit der neuen MDR deutlich zeit- und kostenintensiver. Der Aufwand und das Investment für die Hersteller von Medizinprodukten ist mittlerweile so groß, dass das Produktportfolio neu bewertet wird. Einzelne Produkte aber auch komplette Sortimente werden eingestellt. In einer Umfrage von MedTech Europe im April 2022 gaben 54% von 475 befragten Medizintechnikunternehmen an, die MDR-Zertifizierung nicht für alle aktuellen Produkte zu verfolgen.[1] Insbesondere bei Nischenprodukten bspw. in der Pädiatrie, für die keine Alternativen auf dem Markt verfügbar sind, wird dadurch die Patientenversorgung erschwert.

Die Ergebnisentwicklung hinkt dem Umsatz hinterher

Die Umsatzentwicklung zeigt sich auch im Jahresergebnis der Unternehmen. Durch die positive Umsatzentwicklung in den letzten Jahren konnte in der Vergangenheit das Jahresergebnis positiv gehalten werden, da die Umsatzsteigerung die Kostenentwicklung überdecken konnte. Der Umsatzrückgang durch die Corona-Pandemie und weitere Faktoren wie der MDR schlägt sich nun deutlich im Jahresergebnis nieder, insbesondere bei kleinen und mittleren Medizintechnikunternehmen. Zudem steigen auch die Kosten für die Unternehmen und schmälern das Ergebnis weiter.

[1] Quelle: https://www.spectaris.de/fileadmin/Content/Medizintechnik/Zahlen-Fakten-Publikationen/SPECTARIS_Jahrbuch_2022-2023_01-2023_Lesezeichen_3.pdf

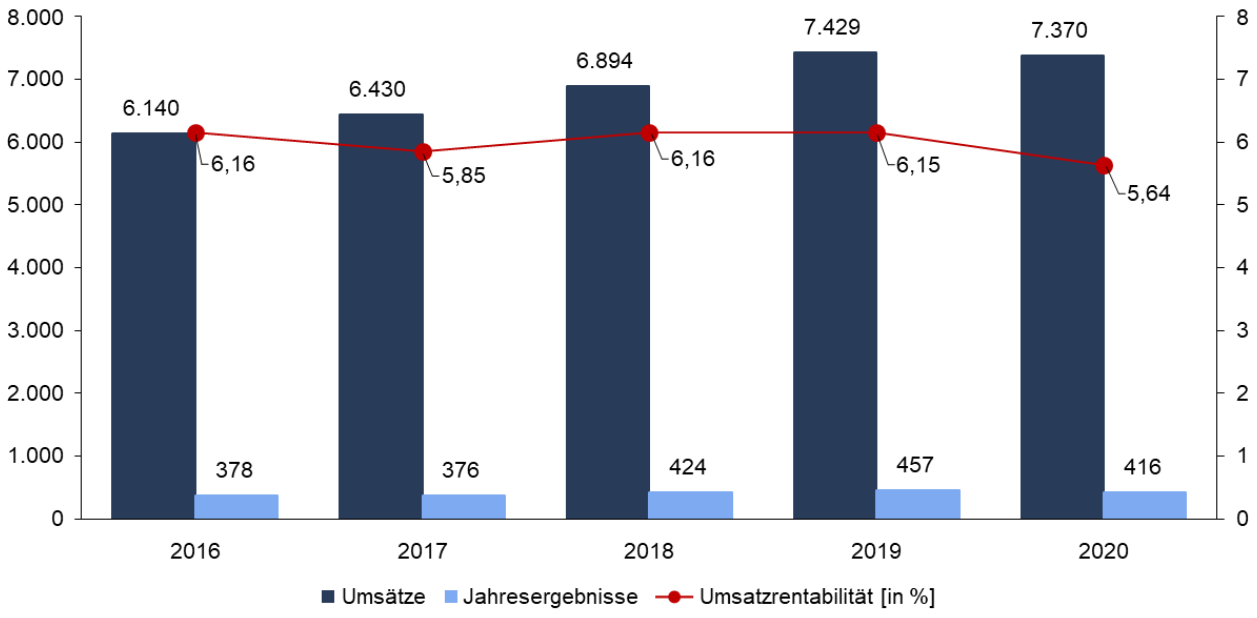
KOSTENDRUCK AUF MEDIZINTECHNIKUNTERNEHMEN WÄCHST WEITER

Rentabilität stagniert

Die Umsatzrentabilität in der Medizintechnikbranche liegt in Bezug auf das untersuchte Unternehmenspanel bei ca. 6% und damit ungefähr auf dem durchschnittlichen Niveau deutscher mittelständischer Unternehmen.

Auffällig ist, dass das Rentabilitätsniveau auch in den Jahren vor der Pandemie relativ unverändert auf einem Niveau von ca. 6% lag. Aufgrund der rückläufigen Umsatzentwicklung im Geschäftsjahr 2020 kam es unmittelbar zu einem, wenn auch moderaten, Rückgang der Rendite der betrachteten Unternehmen.

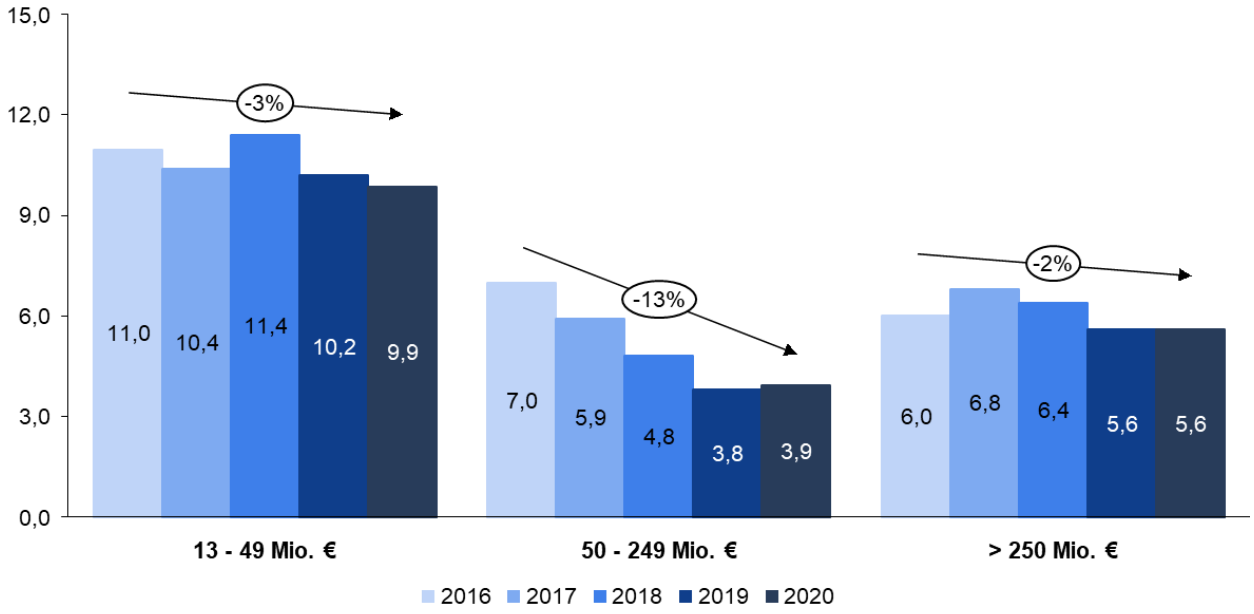
Abbildung 5: Durchschnittliche Umsatzrentabilität im Vergleich zu Umsatz und Jahresergebnis zwischen 2016 und 2020 in % - Kennzahlen nicht gewichtet



Auffällig ist außerdem, dass die Unternehmen der kleineren Umsatzklasse eine deutlich höhere Umsatzrendite aufweisen. Hier zeigt sich, dass es diesen Unternehmen gelungen ist, mit spezialisierten Produkten in kleinen Stückzahlen Marktnischen zu besetzen. Diese Positionierung ist allerdings durch die Vorgaben der Regulierung gefährdet, da der Aufwand für die Zertifizierung für Kleinserienprodukte häufig nicht wirtschaftlich ist.

Die Unternehmen der mittleren Umsatzklasse weisen im Durchschnitt die geringste Rendite auf und verzeichnen zudem im Betrachtungszeitraum den stärksten Rückgang in der Umsatzrendite.

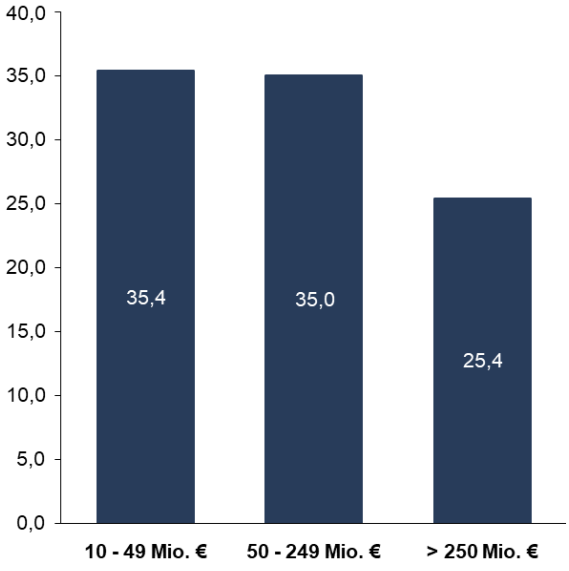
Abbildung 6: Entwicklung der Umsatzrentabilität in % 2016-2020 nach Unternehmensgröße – Kennzahlen nicht gewichtet



Wertschöpfungstiefe unterscheidet sich nach Unternehmensgröße

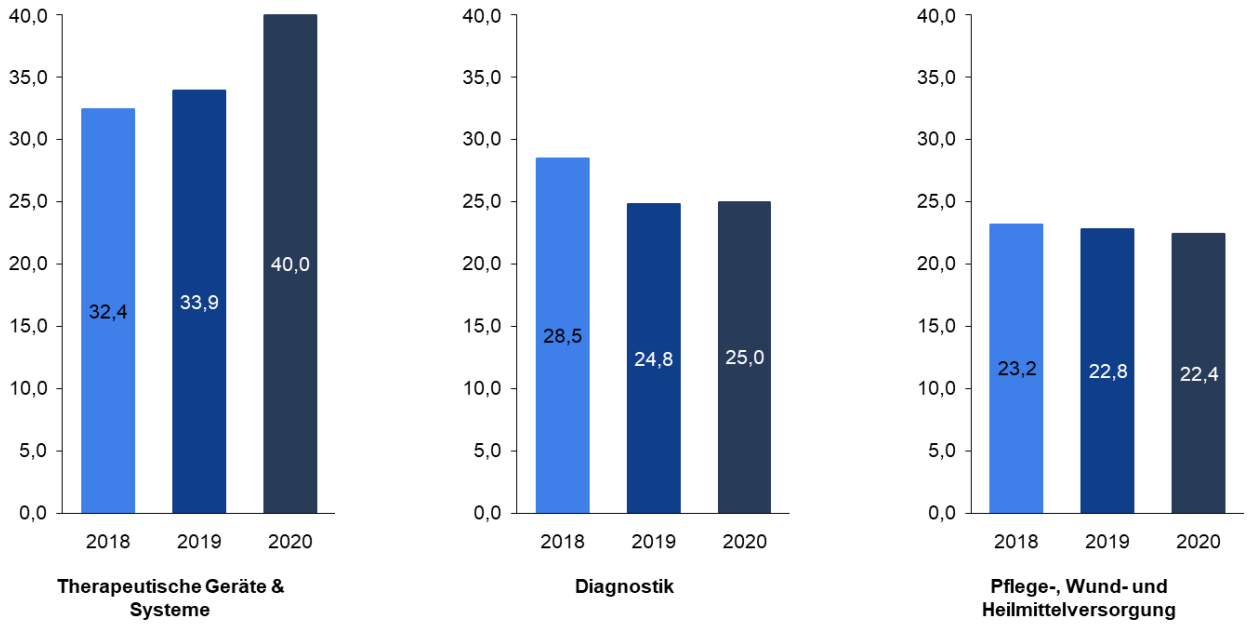
Die Personalaufwandsquote der analysierten Unternehmen liegt im Durchschnitt bei 29%. Die nach Umsatzgröße differenzierte Betrachtung zeigt eine recht große Bandbreite: In der Kategorie der Umsatzklasse 10-249 Mio. EUR liegt die Personalaufwandsquote bei durchschnittlich 35% und damit vergleichsweise hoch. Dieser hohe Wert ist bezeichnend für Unternehmen mit einer tiefen Wertschöpfung, wie es gerade für Unternehmen der Fall ist, die technologisch aufwändige Produkte fertigen. Dies bestätigt sich bei einer Betrachtung der Personalaufwandsquote nach Subbranche.

Abbildung 7: Durchschnittliche Personalaufwandsquote im Jahr 2020 (in %) nach Unternehmensgröße – Kennzahlen nicht gewichtet



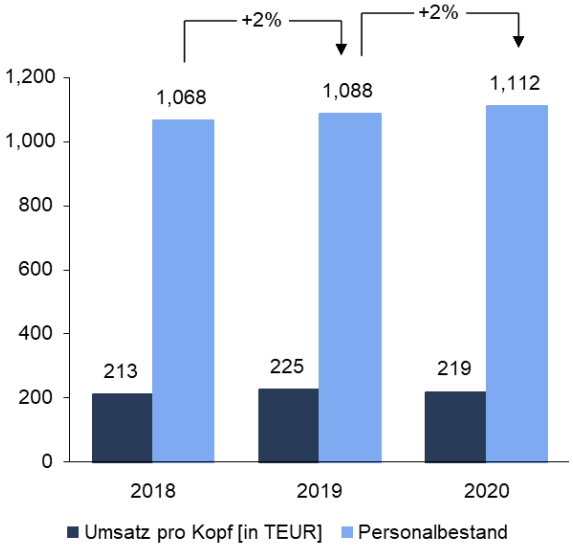
Die Hersteller von therapeutischen Geräten und Systemen weisen hierbei eine durchschnittliche Personalaufwandsquote von ca. 35% aus. Gerade für die personalkostenintensiven Unternehmen werden aufgrund der sich abzeichnenden inflationsbedingten Lohnkostenanpassungen die Kostenbelastungen künftig tendenziell zunehmen. Zudem erhöht sich für die Unternehmen mit hohen Personalquoten der Preisdruck durch internationale Wettbewerber, die in lohnkostengünstigeren Ländern produzieren.

Abbildung 8: Entwicklung der durchschnittlichen Personalaufwandsquote 2018 – 2020 (in %) nach Subbranche – Kennzahlen nicht gewichtet



Trotz der stagnierenden Umsätze wuchs der Personalbestand bei Medizintechnikunternehmen in den letzten Jahren um durchschnittlich 2%. Zusammen mit der Umsatzentwicklung betrachtet sinkt der Umsatz pro Kopf damit erstmalig (ausgehend vom Betrachtungszeitraum) im Jahr 2020 um 3%. Ausschlaggebend ist dabei vor allem der umsatzbedingte Anstieg der Personalaufwandsquote im Bereich der Hersteller Therapeutischer Geräte und Systeme.

Abbildung 9: Entwicklung des durchschnittlichen Umsatzes pro Kopf (in TEUR) im Verhältnis zum durchschnittlichen Personalbestand



Bei der Betrachtung nach Unternehmensgrößen zeigt sich besonders bei den großen Unternehmen >250 Mio. € Umsatz ein hoher Materialaufwand im Verhältnis zum Umsatz. Diese Unternehmen weisen also eine geringere eigene Wertschöpfung aus und greifen in höherem Ausmaß auf Zulieferunternehmen zurück.

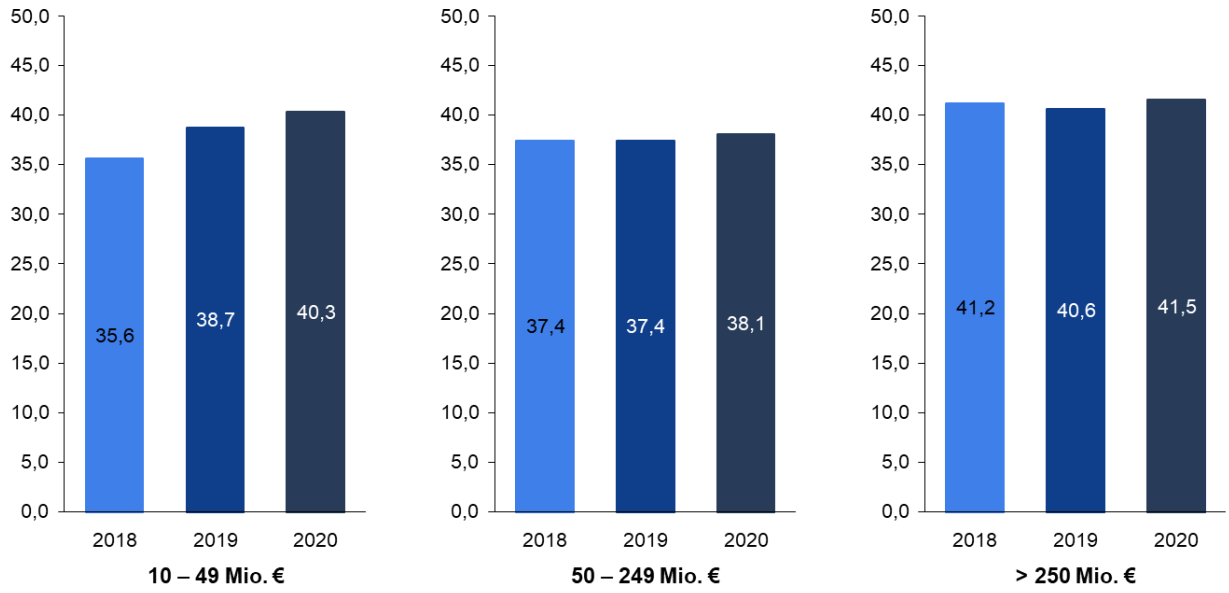
Bei allen Unternehmen lässt sich zudem ein Anstieg der Materialaufwandsquote im Geschäftsjahr 2020 beobachten. Dieser ist auf die ab dem Geschäftsjahr 2020 aufgrund der Lieferkettenproblematik und beginnenden Rohstoffknappheit anziehenden Materialpreise zurückzuführen.

Auffällig ist, dass der Anstieg bei den kleineren Unternehmen prozentual stärker ausfällt als bei den größeren Unternehmen, die durch höhere Abnahmevolumina bessere Möglichkeiten hatten, durch Verhandlungen den Preisanstieg entgegenzuwirken.

Angesichts der bis in das Jahr 2023 fortdauernden Preisentwicklung bei Rohstoffen ist auch aus dieser Richtung in Bezug auf die Kostenentwicklung keine Entspannung für die Ergebnisentwicklung zu erwarten.

Damit ist im Hinblick auf die Rentabilität auch für die Geschäftsjahre 2021 bis 2022 keine Verbesserung zu erwarten. Als Folge der steigenden Kosten bei stagnierendem Umsatz ist anzunehmen, dass die Rentabilität zumindest unter Druck bleibt.

Abbildung 10: Entwicklung der durchschnittlichen Materialaufwandsquote 2018 – 2020 (in %) nach Unternehmensgröße – Kennzahlen nicht gewichtet



FINANZGERÜST DER MEDIZINTECHNIKUNTERNEHMEN SCHWÄCHELT

Cashflow Entwicklung trotz hoher Investitionen positiv

Neben der Ertragsentwicklung stellt die Entwicklung der Cashflows einen wichtigen Faktor für die finanzwirtschaftliche Robustheit dar.

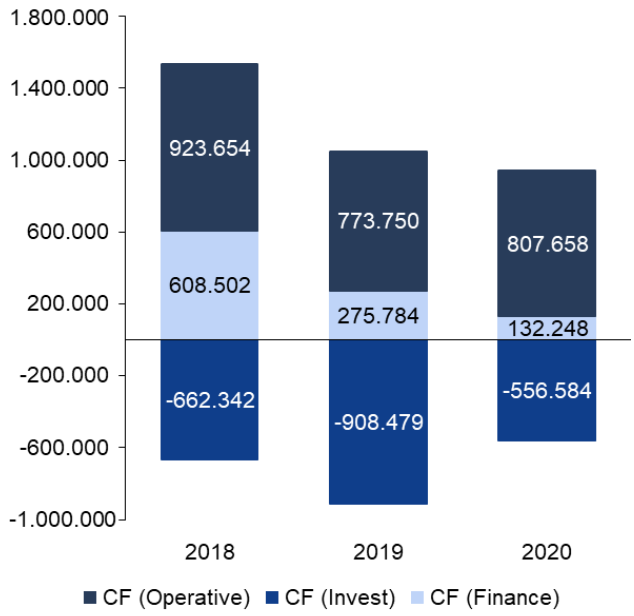
Im Geschäftsjahr 2018 erwirtschafteten die betrachteten Unternehmen einen operativen Cashflow von über 900 Mio. EUR. Zusätzlich flossen den Unternehmen über 600 Mio. EUR aus finanziellen Maßnahmen zu. Das Investitionsvolumen der Unternehmen von 662 Mio. EUR konnte dadurch hinreichend gedeckt werden.

Im Jahr 2019 reduzierten sich die operativen Cashflows auf ca. 770 Mio. EUR. Zusammen mit dem Zufluss aus finanziellen Maßnahmen konnten die Investitionen ebenfalls gedeckt werden.

Im Jahr 2020 ergab sich trotz der rückläufigen Ergebnisentwicklung eine positive operative Cashentwicklung. Gleichzeitig wurden die Investitionen deutlich reduziert, so dass sich in der Summe aller Unternehmen wiederum ein positiver Cashflow ergeben hat.

Dieses positive Bild wird bei Betrachtung der Unternehmen auf Einzelebene etwas eingetrübt: Durchschnittlich haben in den Jahren 2018 bis 2021 ca. 1/3 der betrachteten Unternehmen einen negativen Cashflow ausgewiesen.

Abbildung 11: Entwicklung des Cash-Flows von 2018 bis 2020 (in TEUR)



Eigenkapitalausstattung zeigt ein gemischtes Bild

Die sehr gute historische Ertragssituation in der Branche wird durch eine überdurchschnittliche Eigenkapitalquote der Branche von über 44% reflektiert, diese ist im Betrachtungszeitraum nahezu unverändert. Allerdings resultiert das Eigenkapital aus den positiven Ergebnissen der Vergangenheit und bietet zwar damit eine gute finanzielle Basis für die Bewältigung anstehender Herausforderungen, reicht aber ohne ergänzende Klarheit über die strategische Zielrichtung und daraus abgeleitet Maßnahmen nicht aus.

Kleine und mittlere Medizintechnik-Unternehmen mit weniger als 250 Mio. € Umsatz heben den Durchschnitt der Eigenkapitalquote für die Branche.

Abbildung 12: Entwicklung der durchschnittlichen Eigenkapitalquote (in %) nach Unternehmensgröße – Kennzahlen nicht gewichtet

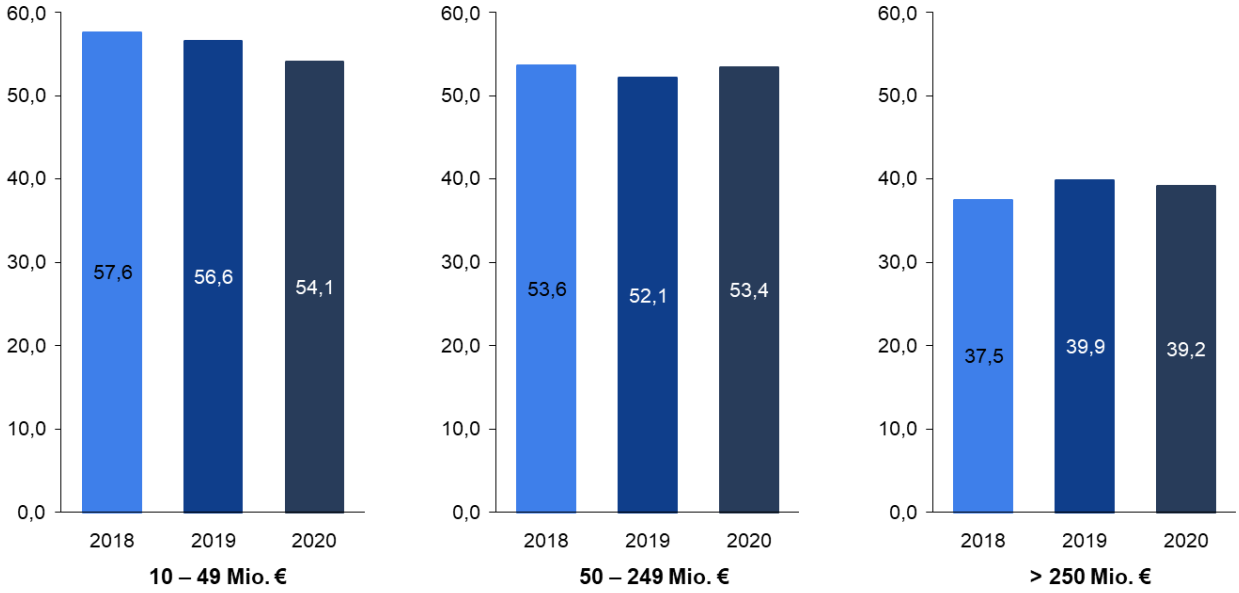
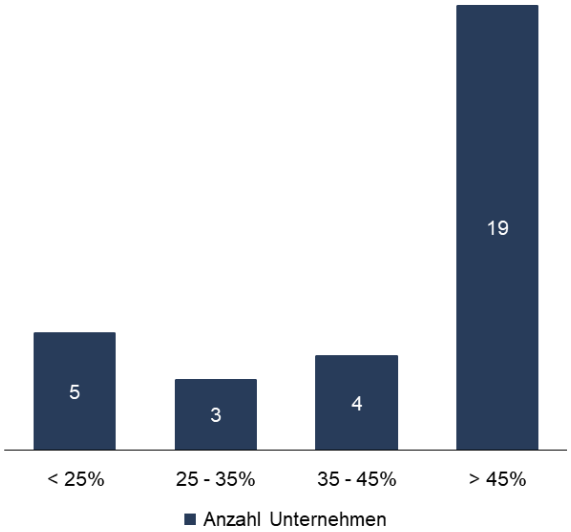


Abbildung 13: Anzahl der Unternehmen nach Höhe der Eigenkapitalquote in 2020



Die durchschnittlich höchste Eigenkapitalquote kann mit ca. 60% die Produktgruppe Pflege-, Wund- und Heilmittelversorgung verzeichnen. Die Produktgruppen Therapeutische Geräte & Systeme und Diagnostik sind ebenfalls mit ca. 52% und 39% in einem sehr positiven Bereich, welcher sich über den Betrachtungszeitraum nahezu konstant hält.

Bei einer Betrachtung auf Ebene der Einzelunternehmen zeigt sich, dass 16% der betrachteten Medizintechnikunternehmen im Jahr 2020 eine Eigenkapitalquote von weniger als 30% aufweisen und damit in einem Bereich liegen, der die üblichen Finanzierungsanforderungen nicht erfüllt.

Hohe Finanzmittelbindung im Working Capital

Das durchschnittliche Working Capital der betrachteten Unternehmen der Medizintechnik-Branche liegt bei ca. 3,5 Monaten und ist damit im Vergleich zu anderen Branchen sowie der durchschnittlichen Kapitalbindung von ca. 2 Monaten in mittelständischen Unternehmen deutlich überdurchschnittlich und ein wichtiger Faktor für den Liquiditätsbedarf.

Die Kapitalbindung ist bei Medizintechnik-Unternehmen nahezu konstant auf hohem Niveau. Die einzelnen Kennzahlen betrachtet, zeigt sich ein leichter Trend zur Reduzierung des Working Capitals. So sank das Working Capital in Tagen im Betrachtungszeitraum von 105 auf 103 Tage, was einer Reduktion von etwa 2% entspricht.

Wesentlicher Treiber hierfür war die Kapitalbindung durch Kundenforderungen. Diese wurde im Betrachtungszeitraum um sieben Tagen verringert.

Die durchschnittliche Lagerdauer und somit durchschnittliche Kapitalbindung im Vorratsvermögen (Days Inventory Outstanding / DIO) verzeichnete von 2018 bis 2020 einen Anstieg um vier Tage, was einer Zunahme von ca. 6% entspricht. Grund hierfür dürfte die im Jahr 2020 sich abzeichnende Lieferkettenproblematik in Verbindung mit stagnierender Umsatzentwicklung sein.

Die Unternehmen der Medizintechnik-Branche nahmen im Betrachtungszeitraum Lieferantenkredite (Days Payables Outstanding / DPO) von durchschnittlich 19 Tagen in Anspruch. Hier fand in den letzten Jahren kaum eine Veränderung statt.

Der insgesamt leicht rückläufigen relativen Working Capital Bindung steht entgegen, dass die Umsätze und damit die Basis zur Ermittlung der relativen Werte im Betrachtungszeitraum leicht angestiegen sind. Per Saldo ergibt sich ein Anstieg des Nettoumlaufvermögens aller Unternehmen von ca. 60 MEUR, so dass sich nur ein moderater Liquiditätsabfluss aufgrund der Umlaufvermögensentwicklung ergeben hat.

Abbildung 14: Entwicklung der Working Capital Kennzahlen zwischen 2018 und 2020 in Tagen – Kennzahlen gewichtet

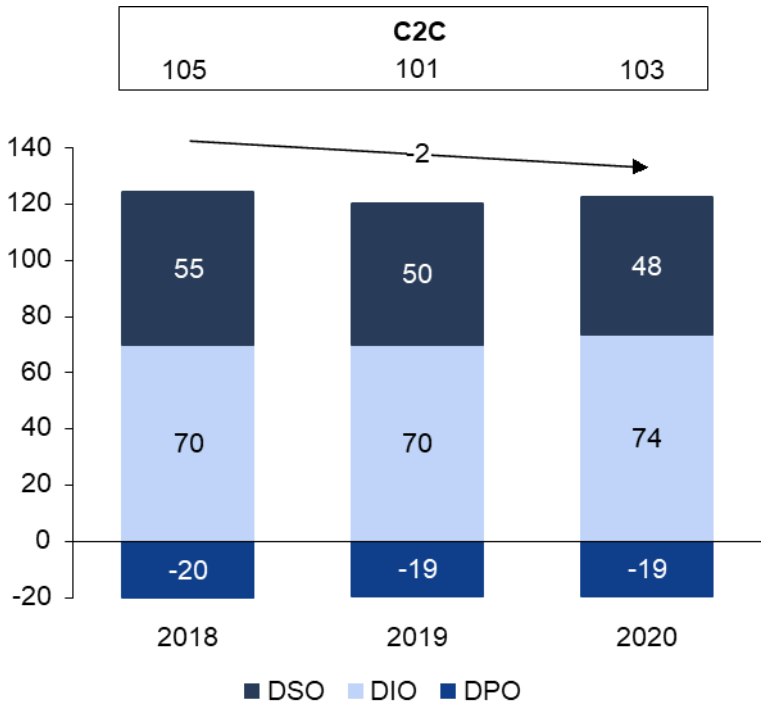
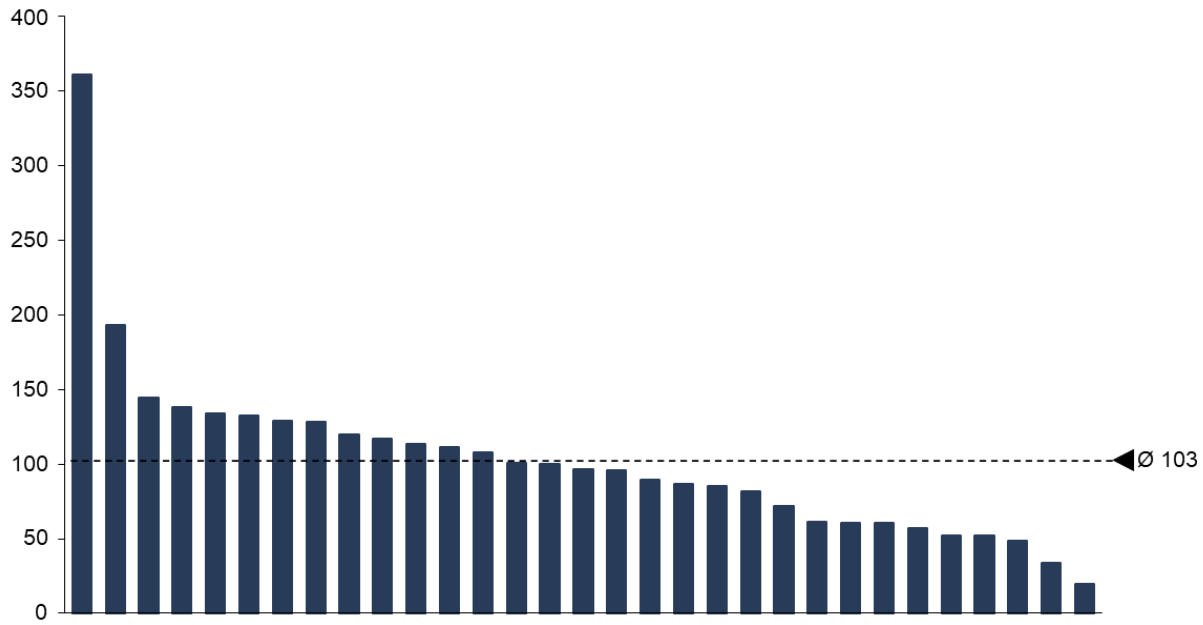


Abbildung 15: Durchschnittliches Working Capital in Tagen in den Jahren 2018-2020



Auf Ebene der Einzelunternehmen zeigen sich demgegenüber beträchtliche Unterschiede in der Umlaufvermögensbindung. Ca. 1/3 der betrachteten Unternehmen weist eine Umlaufvermögensbindung von mehr als 120 Tagen aus. Wiederum ca. 1/3 der Unternehmen weist eine Kapitalbindung von weniger 61 Tagen oder weniger aus.

Die Gründe für die Unterschiede sind erfahrungsgemäß vielschichtig und liegen oftmals in verschiedenen Geschäftsmodellen begründet. Dennoch bieten deutlich überdurchschnittliche Kapitalbindungsdauern Hinweise darauf, das Management des Working Capital zu optimieren. Dies kann durch klassische Geschäftsprozessoptimierung, z.B. im Rahmen der Produktprogramm- oder Produktionsplanung liegen oder mit der Etablierung von Maßnahmen zur effizienteren Working Capital Finanzierung, wie beispielsweise Factoring, Konsignationslägern oder Bestandsfinanzierung, realisiert werden.

Die Spannbreite der Entwicklung der Working Capital Kennzahl reicht von großen Verbesserungen über große Verschlechterungen. Einige Unternehmen haben die Möglichkeit der Optimierung der Finanzstruktur durch Working Capital für sich erkannt. Knapp mehr als die Hälfte der betrachteten Unternehmen konnten zwischen 2018 und 2020 eine absolute Reduzierung der Umlaufvermögensbindung realisieren. Demgegenüber verzeichneten 45% der Medizintechnik Unternehmen einen Anstieg im Working Capital von durchschnittlich 19 Tagen.

Verschuldung der Medizintechnikunternehmen nimmt weiter zu

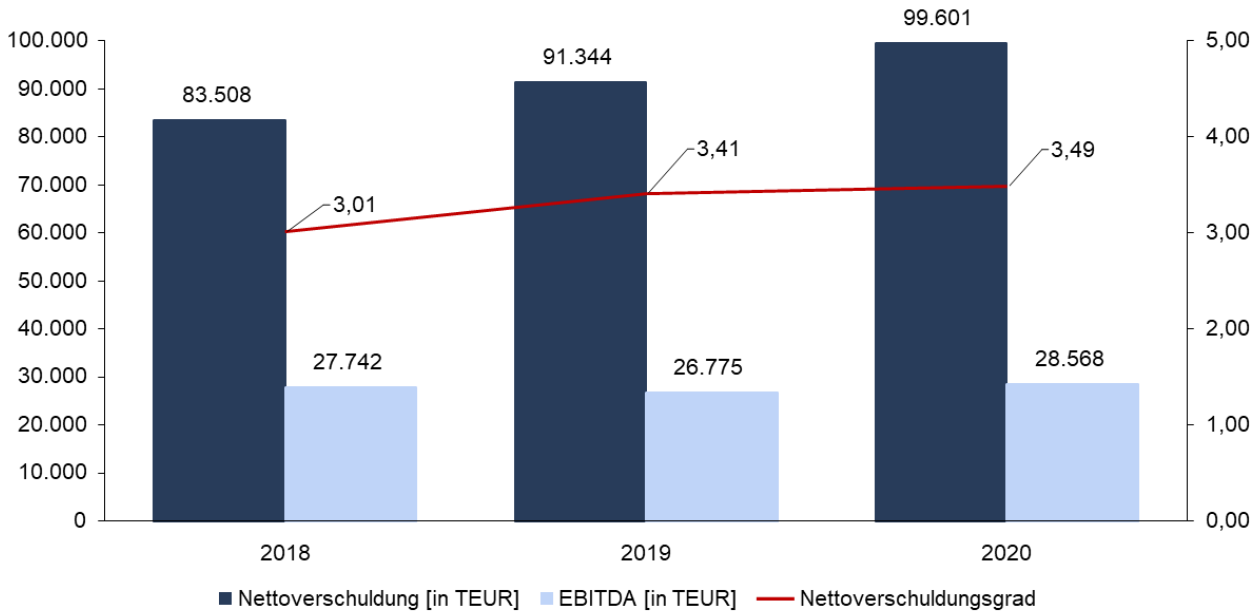
Die Nettoverschuldung der betrachteten Medizintechnikunternehmen ist in den vergangenen Jahren angestiegen, wie

Abbildung 16 zeigt.

Der Anstieg der Fremdfinanzierung kann grundsätzlich im Rahmen einer Wachstumsstrategie aus finanzwirtschaftlicher Sicht sinnvoll sein. Die Ursachen liegen sowohl in den erforderlichen Investitionen, teilweise Anstieg des Working Capital als auch sicherlich in der Nutzung von Finanzierungsangeboten im Rahmen der Pandemiebewältigung.

Betrachtet man die Verschuldung im Verhältnis zur Entwicklung des EBITDA, als näherungsweise Kennzahl des Zuflusses von Finanzmitteln, die dem Unternehmen zur Schuldentilgung zur Verfügung stehen, ergibt sich als Kennzahl eine dynamische Verschuldungskennzahl, die ein Indikator für die durchschnittliche Entschuldungsdauer eines Unternehmens darstellt.

Abbildung 16: Entwicklung von durchschnittlicher Nettoverschuldung, -Verschuldungsgrad und -EBITDA in 2018 – 2020 in TEUR – Kennzahlen nicht gewichtet



Dieser Wert hat sich im Durchschnitt der Unternehmen im Jahr 2020 auf 3,5 erhöht. Im Jahr 2020 lagen 17% der betrachteten Unternehmen über dem Durchschnitt. Dies ist insofern als kritisch anzusehen, als dass eine Kennzahl über 3 im Zuge der Bonitätsbeurteilung durch Kreditgeber als kritischer Wert betrachtet wird und zu einer höheren Risikoeinschätzung führt.

Dabei ist allerdings darauf hinzuweisen, dass die Verschuldung der Unternehmen der kleinsten Größenkategorie für die Analyse kaum ins Gewicht fällt. Diese Unternehmen weisen im Schnitt eine Eigenkapitalquote von 55% und nur einen geringen Anteil zinstragender Verbindlichkeiten aus.

Die Unternehmen der größten Umsatzkategorie weisen im Zeitablauf eine deutlich steigende Nettoverschuldung bei gleichzeitig rückläufiger Eigenkapitalquote (2020: 39,2 %) aus.

Ein hoher und steigender Verschuldungsgrad ist bei Medizintechnikunternehmen aus der Diagnostik zu beobachten. Unternehmen dieser Produktgruppe verfügen über eine im Branchen-internen Vergleich geringe Eigenkapitalquote von unter 40%. Der Kostendruck und die Investitionserfordernisse führen zu einer steigenden Fremdfinanzierung.

Hohe Investitionsquote bezeichnend für Medizintechnikindustrie

Die Medizintechnikindustrie ist durch hohe Investitionsbedarfe gekennzeichnet. Vor allem die Entwicklung von Innovationen und Weiterentwicklung von Produkten stellen gerade in der Medizintechnikindustrie einen Treiber des Investitionsbedarfs dar. Die durchschnittliche Investitionsquote lag in den vergangenen Jahren bei durchschnittlich 9,8% des Umsatzes.

Die Investitionsquote ist im Jahr 2020 deutlich zurückgegangen. Dieser Investitionsstopp ist in Hinblick auf die Entwicklungen des Jahres 2020 nachvollziehbar, da aufgrund der Investitionszurückhaltung bei den Kunden Projekte zurückgestellt wurden.

Abbildung 17: Entwicklung der Investitionsquote von 2018 - 2020 in MEUR

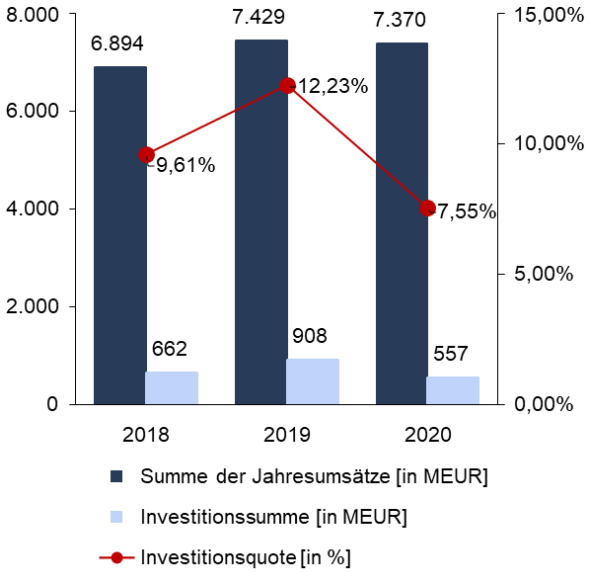
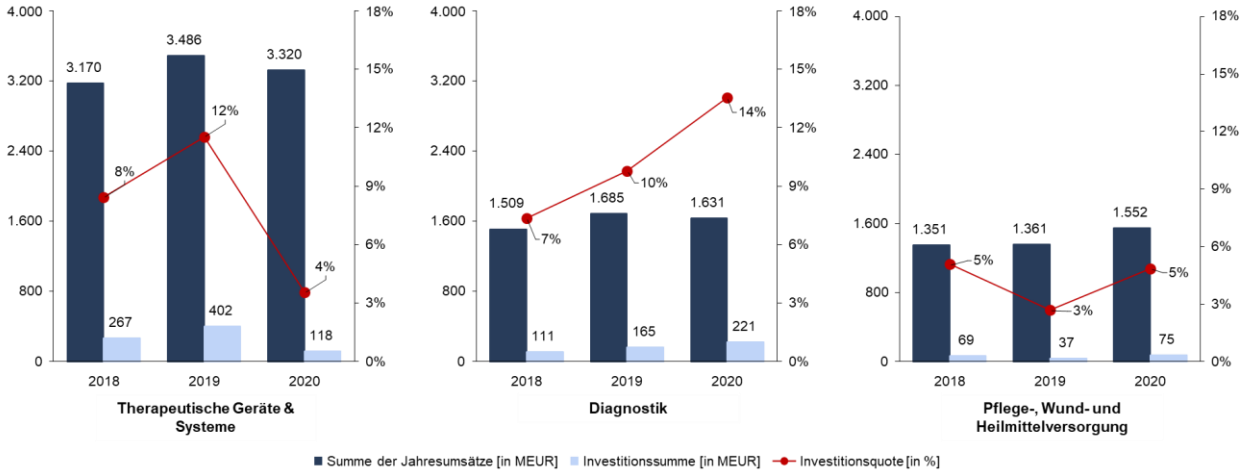


Abbildung 18: Entwicklung der Gesamtinvestitionen in MEUR



Aufgrund der sich ändernden Rahmenbedingungen dürften die Investitionsbedarfe noch steigen: Investitionen in Digitalisierungstechnologien, um im technologischen Wettbewerb bestehen zu können, sowie in Effizienzsteigerungsmaßnahmen vor allem für Unternehmen mit einem hohen Wertschöpfungsanteil, um dem Kostendruck zu begegnen, sind in der dynamischen Umsatzentwicklung gelungen.

EXPERTEN BERICHTEN AUS IHRER BRANCHENEXPERTISE

Gerald Unden, Managing Director Mikrogen GmbH

Kundenorientierte Innovation als Schlüsselstrategie

Prof. Dr. Hans-Reiner Figulla, Start-up Gründer

Auslandsmärkte als Wachstumstreiber

Ebru Düzci und Thomas Sattler von der apoBank

Finanzstrukturen müssen den Rahmenbedingungen angepasst werden

Dr. Christina Schröter und Dr. Jan Henning Martens, Friedrich Graf von Westphalen & Partner mbH, Rechtsanwälte

Unternehmensverkäufe bieten Chancen für Käufer und Verkäufer

Gerald Unden, Managing Director Mikrogen GmbH

Kundenorientierte Innovation als Schlüsselstrategie

Die Umsatzentwicklung der mittelständischen Medizintechnikindustrie verläuft in den letzten Jahren deutlich flacher als in den Jahren zuvor. Welche Gründe lassen sich dafür anführen? Liegt es nur an der Pandemie?

Die Marktentwicklung der mittelständischen Medizintechnikindustrie und in der Infektionsdiagnostik (IVD) unterscheiden sich fundamental. In-vitro-Diagnostika sind Tests, bei denen biologische Proben dazu genutzt werden, den Gesundheitszustand einer Person zu bestimmen. Dazu zählen - neben Schwangerschafts- oder Blutzuckertests - auch PCR-Tests.

Bis 2019 befand sich der IVD-Markt in Deutschland in einer Stagnation. Grundsätzliche Wachstumshemmnisse der IVD-Industrie lagen in der strikten Budgetierung der Laborausgaben sowie der schleppenden Aufnahme von Innovationen in die gesetzliche Krankenversicherung.

Mit Beginn der SARS-CoV-2 Pandemie in Q1/2020 hat sich die IVD-Marktdynamik fundamental verändert. Im Fokus standen die schnelle Identifizierung des SARS-CoV-2-Virus durch Next-Generation-Sequencing, die Entwicklung bzw. Validierung marktreifer Produkte wie Proben-Aufreinigungs-Kits und RT-PCR-Testkits mithilfe von Produkten, Geräten und Technologien innerhalb weniger Wochen sowie die Fertigung für die flächendeckende Versorgung der Labore durch die IVD-Branche.

Bereits 2022 war eine Trendwende erkennbar: Der Verband der Diagnostica-Industrie (VDGH) stellte am 31.3. die Jahresbilanz 2022 vor. Demnach erreichten die Umsätze im deutschen In-vitro-Diagnostik-Markt (IVD) insgesamt 3,54 Milliarden Euro, einschließlich der Corona- und Routinediagnostik. Im Vergleich zum Vorjahr gingen die Umsätze um 44 Prozent zurück, was das Ende der pandemiebedingten Sonderkonjunktur markiert. Im Jahr 2021 war zur Eindämmung der COVID-19-Pandemie das höchste Testaufkommen verzeichnet worden.

Die Coronadiagnostik machte 2022 noch 37 Prozent des Gesamtmarkts aus, im Vergleich zu 65 Prozent in 2021. Seit Ende des Jahres 2022 ist das Corona-Testen auf eine Restgröße gesunken. Die Routinediagnostik verzeichnete ein flaches Wachstum von 1,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Das bedeutet, die IVD Unternehmen müssen sich wieder auf das Kerngeschäft konzentrieren. Größere Impulse erwarte ich für die Labordiagnostik insgesamt durch die weitere Automatisierung in der Serologie und Molekulardiagnostik sowie durch die voranschreitende Digitalisierung der Gesundheitsversorgung und Pflege.

Welche Chancen sehen Sie, dass an die Entwicklung der vergangenen Jahre wieder angeknüpft werden kann? Was müssen die Unternehmen hierfür tun?

Die IVD-Industrie ist mittelständisch geprägt und zeichnet sich durch eine hohe Forschungsintensität aus. Die IVD-Unternehmen investieren im Schnitt rund zehn Prozent ihrer Umsätze in Forschung und Entwicklung vereinzelt sogar über 20%.

Die Kundensegmente der IVD-Unternehmen sind in erster Linie Krankenhäuser, medizinische Labore, Arztpraxen und Eigenanwender.

Auch die Profitabilität hat gelitten – wenngleich auf einem hohen Niveau. Vielfach werden die Kosten für die Umsetzung regulatorischer Anforderungen (wie der MDR oder das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz) hierfür in den Geschäftsberichten genannt. Liegt es „nur“ daran?

Für das laufende Jahr sind die Erwartungen der IVD-Unternehmen gedämpft. Laut VDGH erwarten nur rund ein Drittel der Unternehmen eine gute oder sehr gute wirtschaftliche Situation. Rund 12 Prozent rechnen mit einer Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage ihres Unternehmens. Gründe dafür sind der Wegfall des Testaufkommens in der Corona-Diagnostik und die allgemein schwierige Wirtschaftslage.

Dennoch bleibt die Investitionsbereitschaft der IVD-Industrie hoch, wobei weiterhin etwa 10 Prozent des Inlandsumsatzes in Forschung und Entwicklung fließen. Das zeigt sich auch in der Produktpalette: Rund 75 Prozent der Unternehmen planen, im Jahr 2023 neue Produkte auf den Markt zu bringen.

VDGH-Geschäftsführer Dr. Martin Walger setzt darauf, dass die Bundesregierung zeitnah die Digitalisierungsstrategie umsetzt. Zwar sei das Thema nun seit rund 20 Jahren auf der Agenda des Gesundheitsministeriums, jetzt scheint der politische Wille für die Realisierung da zu sein. „Wichtig ist, dass auch die forschende Industrie Zugang zu anonymisierten Daten der Gesundheitsversorgung erhält, um Produkte patientenzentriert weiterentwickeln zu können. Dabei muss eine einheitliche Auslegung des Datenschutzes sichergestellt sein“, so Walger.

Die bürokratischen Hürden der seit Mai 2022 geltenden EU-Verordnung über In-vitro-Diagnostika (IVDR) bleiben eine Herausforderung für die Unternehmen. Insbesondere die fehlende regulatorische Infrastruktur der Benannten Stellen sorgt für einen Flaschenhals beim Inverkehrbringen von IVDs. So sind erst 21 Prozent der aktuellen Produkte nach den neuen Vorgaben zertifiziert. Mit bis zu 36 Monaten hat hier die Prozessdauer einen neuen Höhepunkt erreicht. Die Folge: Jedes sechste Bestandsprodukt wird vom Markt genommen und weniger Hersteller wollen ihre Innovationen zuerst in Europa auf den Markt bringen.

Was empfehlen Sie Unternehmen angesichts dieser Entwicklungen in Bezug auf die strategische Entwicklung? Wo liegen eventuelle Chancen?

Die Empfehlungen sind naturgemäß stark abhängig von der Größe, den Kompetenzen und der strategischen Ambition des IVD-Unternehmens. Ungeachtet der individuellen Voraussetzungen nachfolgend einige Vorschläge, die Unternehmen der In-vitro-Diagnostik-Industrie bei der strategischen Entwicklung berücksichtigen sollten:

(1) ***Stärkerer Fokus auf kundenzentrierte Innovation:***
Innovation ist und bleibt ein wichtiger Schlüssel zur Differenzierung von Wettbewerbern und zum Erfolg auf dem Markt. Unternehmen sollten bestrebt sein, innovative Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln, die den Bedürfnissen von Kunden entsprechen und einen Mehrwert bieten.

(2) ***Nachhaltige Investitionen in Forschung und Entwicklung:***
Die In-vitro-Diagnostik-Industrie ist eine sehr forschungsintensive Branche, daher sollten Unternehmen in Forschung und Entwicklung investieren, um Wettbewerbsvorteile zu erzielen. Das Investieren in neue Technologien und in die Verbesserung von bestehenden Produkten und Dienstleistungen kann dazu beitragen, ein differenziertes Produktportfolio zu schaffen.

(3) ***Kundenorientierung:***
Die Bedürfnisse der Kunden sollten im Mittelpunkt jeder Geschäftsstrategie stehen. Unternehmen sollten in der Lage sein, ihre Produkte und Dienstleistungen an den Bedürfnissen der Kunden auszurichten, um langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.

(4) ***Kooperationen und strategische Partnerschaften:***
Kooperationen und Partnerschaften mit anderen Unternehmen können dazu beitragen, gemeinsame Ziele zu erreichen und Synergieeffekte zu erzielen. Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen im Bereich Forschung und Entwicklung, Vertrieb und Marketing kann Wettbewerbsvorteile schaffen.

(5) ***Internationalisierung:***
Die Internationalisierung kann dazu beitragen, neue Märkte zu erschließen und das

Wachstum des Unternehmens zu fördern. Unternehmen sollten sich auf die Expansion in andere Länder konzentrieren, um ihre Reichweite und ihr Marktanteil zu erhöhen.

In Bezug auf potenzielle Chancen in der In-vitro-Diagnostik-Industrie, könnten Unternehmen auf folgende Bereiche fokussieren:

a. ***Personalisierte Medizin:***
In der In-vitro-Diagnostik-Branche wird Personalisierte Medizin immer wichtiger. Das bedeutet, dass Diagnosen und Therapien auf die individuellen Merkmale des Patienten zugeschnitten werden. Hierfür sind neue diagnostische Tests und Technologien notwendig, die eine schnellere und präzisere Diagnose ermöglichen.

b. ***Digitalisierung und künstliche Intelligenz:***
In-vitro-Diagnostik-Unternehmen investieren vermehrt in digitale Technologien wie künstliche Intelligenz, um Diagnosen und Therapien zu verbessern. Durch den Einsatz von Algorithmen und maschinellem Lernen können Diagnosen schneller und genauer gestellt werden.

c. ***Point-of-Care-Diagnostik:***
Point-of-Care-Diagnostik ist ein weiterer wichtiger Trend in der In-vitro-Diagnostik-Branche. Hierbei handelt es sich um Tests, die direkt am Patientenbett oder in der Arztpraxis durchgeführt werden können. Diese Tests sind schnell und einfach durchzuführen und können die Diagnose und Behandlung von Patienten verbessern.

d. ***Verbesserte Diagnosemethoden:***
Die In-vitro-Diagnostik-Branche konzentriert sich zunehmend auf die Entwicklung von neuen Diagnosemethoden für komplexe Krankheiten wie Krebs, neurodegen Erkrankungen und Herz-Kreislauf-Erkrankungen. Hierbei werden neue Technologien wie Genomik und Proteomik eingesetzt, um eine schnellere und präzisere Diagnose zu ermöglichen.

e. ***Partnerschaften und Kooperationen****:*
In der In-vitro-Diagnostik-Branche werden vermehrt Partnerschaften und Kooperationen zwischen Unternehmen beobachtet. Gerade durch die massigen Ressourcenbedarfe durch die IVDR-Umstellung ergibt sich ein Zwang zur verstärkten Zusammenarbeit. Auch für die schnellere Entwicklung neuer Technologien und Produkte sowie eine effektivere Markterschließung gewinnen Kooperationen zunehmend an Bedeutung.

f. ***Wachsender globaler IVD-Markt:***
Die In-vitro-Diagnostik-Branche wächst auch ohne Corona weltweit und wird von der steigenden Nachfrage nach medizinischer Diagnostik und Überwachung getrieben. Insbesondere in Schwellenländern erwarte ich eine hohe Wachstumsrate, da die Nachfrage nach medizinischer Versorgung und bezahlbarer Diagnostik steigt.

Gerald Unden

Managing Director
Mikrogen GmbH

Prof. Dr. Hans-Reiner Figulla, Start-up Gründer

Auslandsmärkte als Wachstumstreiber

Die Umsatzentwicklung der mittelständischen Medizintechnikunternehmen hat in den vergangenen Jahren an Dynamik verloren. Wo liegen aus Ihrer Sicht die Ursachen?

a) Der rückläufige Verbrauch von Medizinprodukten wurde sehr stark beeinflusst durch die Coronaepidemie, die dazu geführt hat, dass elektive Eingriffe in Krankenhäusern zurückgegangen sind. Diese betraf insbesondere Fächer, die auf die temporäre Verlegung von Patienten auf Intensivstationen angewiesen waren, wie Herzchirurgie, Neurochirurgie, Abdominalchirurgie, Kardiologie. Darüber hinaus aber auch auf Eingriffe im Bereich der Kardiologie und anderen, Medizintechnik verbrauchenden klinischen Disziplinen, weil eine Umschichtung der Betten in den Krankenhäusern zugunsten der Coronapatienten erfolgte, gegenüber allen anderen elektiv zu behandelnden Patienten.

b) Die zunehmende Regulierungstiefe nach Inkraftsetzen der MDR (Medicine Device Regulation) ist in Medizintechnikunternehmen, insbesondere mit kleinerem Kapital, so groß, dass weniger Mittel für Forschung und Entwicklung zur Verfügung stehen.

Wie wirken sich die Veränderungen bei den wichtigsten Kunden, den Krankenhäusern, auf den Vertrieb aus – Einkaufsverbünde, Kostendruck, Personalknappheit – um hier nur einige zu nennen?

Deutsche Medizintechnikunternehmen leiden enorm unter dem Preisdruck, der bei Medizinprodukten in Deutschland herrscht. In dem kardiovaskulären Bereich, den ich übersehe, erzielen die Unternehmen z.B. bei Herzklappen oder Koronarstents weltweit die niedrigsten Preise. Es wird immer wieder diskutiert, sogar von international operierenden Unternehmen, den deutschen Markt aus diesem Grund ganz zu verlassen, allerdings ist der deutsche Markt auch relativ groß, so dass dies nicht geschieht. Erstaunlich ist, dass bei Arzneimitteln eher eine umgekehrte Situation zu sehen ist: deutsche Arzneimittel sind im europäischen Vergleich relativ teuer. Die Ursachen mögen darin liegen, dass Medizintechnikprodukte individuell in den Krankenhäusern durch die Einkäufer verhandelt werden. Die Medizinproduktpreise werden nicht durch Krankenkassen festgelegt, während dieses bei Arzneimitteln geschieht.

Bedarf es einer veränderten Herangehensweise im Vertrieb von Medizintechnikprodukten?

Aus dem vorausgehend genannten ergäbe sich grundsätzlich die Möglichkeit, mit den Krankenkassen im Verbund mit der Arzneimittelkommission Richtpreise wie im Arzneimittelmarkt zu verhandeln. Dies würde den Druck auf die Preise durch die o.g. Einzelverhandlungen nehmen. Inwieweit dieses Vorgehen regulatorisch möglich ist, weiß ich nicht.

Die Erschließung internationaler Märkte stellt für zahlreiche Unternehmen einen möglichen Wachstumstreiber dar. Wie beurteilen Sie die Chancen für mittelständische Unternehmen und welche Voraussetzungen müssen gegeben sein?

a) Die Erschließung internationaler Märke für klein- und mittelständische Unternehmen ist sehr schwierig. Dies liegt daran, dass das Zulassungsverfahren für Medizinprodukte in Europa kompliziert ist. Es gibt eine europäische Behörde und dann gibt es jeweils eine nationale Behörde, in Deutschland das BfArm. Außerdem ist im europäischen Ausland die Erstattung durch die Krankenkassen anders als in Deutschland geregelt. Die Zulassung von Medizinprodukten in Deutschland durch das BfArm ist äußerst langwierig, bürokratisch. Beim BfArm fehlen Ansprechpartner, zu wenig Personal etc. Diese Behörde ist deutlich weniger effizient und kompetent als z.B. das amerikanische FDA, welches Medizinprodukte auch europäischer Her-

steller zulässt. Aus meiner Erfahrung ist es inzwischen leichter, Produkte zunächst bei der FDA für den amerikanischen Markt zuzulassen als zuerst ein CE-Zeichen in Deutschland zu erwirken. MDR erweist sich insbesondere für kleine Unternehmen mit Produkten von niedrigem Umsatzvolumen als so aufwendig, dass bereits zugelassene Produkte vom Markt genommen werden, da die Zulassungskosten die Gewinnerwartung übersteigen. So kommt es schon im kardiovaskulären Bereich zur Verknappung von Spezialprodukten wie z.B. in der Kinderkardiologie oder auch bei einzelnen Produkten in der interventionellen Kardiologie von Erwachsenen.

b) Die Erschließung internationaler Märkte ist nur möglich durch neue innovative Produkte. Innovationen, die aus kleinen Start-up Unternehmen entwickelt werden, finden meist kein Interesse bei mittelständischen oder großen Medizintechnikherstellern in Deutschland. Im kardiovaskulären Bereich, aber auch in anderen Bereichen werden Innovationen aus Deutschland in die USA verkauft. So gibt es in Europa keinen nennenswerten Hersteller von kathetergeführten Herzklappen, obwohl die Entwicklung hier in Deutschland und Frankreich begonnen hatte.

Worauf sollten mittelständische Unternehmen bei der Erarbeitung und Umsetzung einer Internationalisierungsstrategie achten? Welche Fehler gilt es zu vermeiden?

Bislang ist der amerikanische Markt der Wachstumstreiber für Medizinprodukte. Dies liegt unter anderem daran, wie bereits eingangs beschreiben, dass die zu erzielbaren Preise in den USA sehr viel höher sind. Eine Internationalisierung in den asiatischen Markt außerhalb Chinas ist durchaus möglich. Auch dort werden relativ gute Preise erzielt, da das Made in Germany weiterhin ein großes Image hat. Der chinesische Markt ist durch die chinesische Zulassungsbehörde (C-FDA) ein von den Chinesen geschützter Markt und damit internationalen Anbietern praktisch verschlossen. Darüber hinaus werden Patentrechte durch Nachahmerprodukte in China leicht verletzt. Aus unserer Erfahrung lohnt es sich deshalb nicht mehr, Patente in China anzumelden.

Herr Prof. Dr. Hans-Reiner Figulla

Start-up Gründer,
Erfinder und Teilhaber von klein- bis mittelständischen Medizintechnikunternehmen

Ebru Düzci und Thomas Sattler von der apoBank

Finanzstrukturen müssen den Rahmenbedingungen angepasst werden

Ihr Haus ist schwerpunktmäßig in der Finanzierung von Unternehmen im Gesundheitssektor tätig. Welche Entwicklungen haben Sie in den vergangenen Monaten bei Ihren Kunden beobachtet?

Die Lage ist angespannt, denn die massiven Preisanstiege belasten den Gesundheitssektor. Vor allem Krankenhäuser werden mit Refinanzierungsproblemen bei den Betriebskosten konfrontiert, da sie sich in einem pauschalierten Vergütungssystem bewegen. Dabei steht die Branche vor der wohlmöglich größten Krankenhausreform der letzten 20 Jahre und Krankenhausmanager vertagen Investitionsentscheidungen, weil sie den eigenen Versorgungsauftrag für die Zukunft noch nicht kennen. Zusätzlich sorgt die Zinsentwicklung für Zurückhaltung und dafür, dass Investitionen nachkalkuliert werden müssen.

Die Reform wird aber auch für die Medizintechnikbranche spannend, ob sich beispielsweise die Erstattungssystematik von Medizinprodukten im DRG-System durch die Vorhaltepauschalen ändert. Ebenso können neue Strukturvorgaben zu notwendigen Investitionen in die medizintechnische Ausstattung führen, um die einzelnen Versorgungsstufen zu erreichen. Außerdem rückt die fortschreitende Ambulantisierung zunehmend in den Fokus von Gesundheitsunternehmen, die ihre Produkte und Dienstleistungen entsprechend anpassen müssen.

Wie beurteilen Sie die finanzwirtschaftliche Situation der Medizintechnik-branche?

Die Branche spürt die Folgen des Ukraine-Kriegs und auch noch die Auswirkungen der Corona-Pandemie: Rückläufige Auslieferungen, verhaltene Neuinvestitionen und weniger Ausschreibungen durch Krankenhäuser. Hinzu kommen geopolitische Verschiebungen und der Lokalisierungsdruck, die den Marktzugang im Ausland erschweren. Das führt zu einer nachlassenden Wachstumsdynamik des Branchenumsatzes. Für Januar bis November 2022 belegt das Statistische Bundesamt ein Plus von 4,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Die EU-Medizinprodukteverordnung (Medical Device Regulation - kurz MDR) führt zudem zu erheblichen zeitlichen und finanziellen Mehraufwänden bei der Zulassung. Die Rentabilität wird zusätzlich von steigenden Material-, Energie- und Logistikkosten belastet. Ein weitsichtiges Lieferketten-Management hat deshalb aus unserer Sicht Top-Priorität für den wirtschaftlichen Erfolg. Und die gute Nachricht ist: Mittlerweile zeichnet sich für die Gesamtwirtschaft ab, dass sich die rekordhohe Inflation im Euroraum wieder auf dem Rückzug befindet und das Risiko einer tiefen Rezession gebannt ist.

Welche Auswirkungen erwarten Sie durch die europäische Medizinprodukteverordnung – kurz MDR - auf Ihre Kunden und deren Finanzierungsbedarfe?

Deutsche Medizintechnikunternehmen besetzen häufig hoch spezialisierte Nischen und haben dort die weltweite Innovationsführerschaft inne. Mittlerweile deutet sich aber im Zuge der MDR eine Schwächung der Innovationskraft an, es werden bereits Medizinprodukte vom Markt genommen. Ein Kernproblem besteht darin, dass die Zulassungsstellen die Antragsflut nicht stemmen können - von 25.000 Zertifikaten für Bestandsprodukte wurden schätzungsweise erst 2.000 neue ausgestellt. Die EU-Kommission schlägt nun vor, die Fristen je nach Risikoklasse bis Ende 2027 bzw. 2028 zu verlängern.

Unternehmen müssen sich daher weiterhin auf eine langwierige (Re-) Zertifizierung ihrer Produkte einstellen. Das führt wiederum zwangsläu-

fig dazu, dass sie ihre Produkte eher auf Märkten außerhalb der EU platzieren müssen und die Exportorientierung steigen wird. Um die Stellung als Innovationsführer behaupten zu können, sind zugleich Investitionen in zukunftsgerichtete Technologien unerlässlich - sei es in KI-basierte Komponenten, sei es in hochmoderne Produktionsstätten. Dafür gibt es auch Fördermittel, beispielsweise die sogenannten „verlorenen Zuschüsse", die nicht zurückgezahlt werden müssen. Eine Hausbank bereits in die Planungsphase einzubinden kann helfen, solche förderrelevanten Ansätze zu erkennen, eine optimale Finanzierungsstruktur zu entwickeln und Fristen für die Beantragung einzuhalten.

Das Thema Nachhaltigkeit bzw. ESG wird immer wichtiger – wie wirkt sich das auf die Branche aus und kann die apoBank mittelständische Unternehmen dabei unterstützen?

Die mittelständischen Medizinprodukte-Hersteller und Zulieferer sind meistens mittelbar von dem Lieferkettengesetz und von den europarechtlichen Nachhaltigkeitsberichtpflichten betroffen. Sie stehen damit ebenso wie die großen Player vor der Herausforderung, erforderliche Kennzahlen zu erheben und ihre Geschäftsaktivitäten danach auszurichten, um wettbewerbsfähig zu bleiben. So werden Hersteller von Medizinprodukten immer mehr dazu beitragen müssen, dass Krankenhäuser ihre Emissionen reduzieren können, zum Beispiel durch Rezyklate. Und durch energetische Sanierungen der Produktionshallen können sie ihre eigene Umweltbilanz deutlich verbessern.

Letztendlich müssen alle Unternehmen im Gesundheitswesen den Spagat zwischen Patientensicherheit und Umweltschutz meistern und wer hier die geeigneten Medizinprodukte und –technik liefert, der ist klar im Vorteil. Wie sich künftig ESG-Wertbeiträge auf Unternehmen und Portfolios auswirken und inwieweit sich durch eine nachhaltige Unternehmensführung Chancen und Wettbewerbsvorteile ergeben können, dazu gibt es inzwischen reichlich Expertise auch bei der apoBank. Spezialisierte Beraterinnen und Berater verfügen über eine zertifizierte Ausbildung zu Nachhaltigkeitsexperten und ein fundiertes Know-how im Bereich Sustainable Finance.

Die aktuellen und kommenden Herausforderungen der Branche erfordern ein aktives Liquiditätsmanagement, aber auch umfangreiche Investitionen. Welchen Finanzierungsmix empfehlen Sie Ihren Kunden?

Gesundheitsunternehmen werden weiterhin mit Lieferkettenverzerrungen, hohem Lohnwachstum, nachhaltiger Inflationsdynamik und den daraus resultierenden Risiken für Energie- und Rohstoffpreise konfrontiert. Das führt zu einem veränderten Bedarf nach Working Capital (WoC) und erfordert passende Finanzierungsstrukturen. Je nach Bonitätsstärke der Unternehmen ist eine Finanzierung der Kosten zur Liquiditätsschonung denkbar, sowie die Einräumung von WoC-Linien – dabei müssen auch saisonaler Mehrbedarfe berücksichtigt werden. Auch das Zins- und Währungsmanagement wird an Bedeutung gewinnen.

Durch unsere Vernetzung mit dem Krankenhausmarkt, dem Dental- und dem Medizinproduktehandel kennen wir deren Bedürfnisse und sind eine Art Bindeglied zwischen Hersteller, Händler und Kunde. Die Lösungen sind jeweils individuell an den Bedarf des einzelnen Unternehmens ausgerichtet. Wir setzen hierzu ein Softwaretool ein, welches die ganzheitliche Analyse von Unternehmensabschlüssen unterstützt. Dadurch können bilanztechnische Optimierungspotenziale zum Beispiel für WoC, Finanzierungsstruktur oder auch fürs Rating und damit den Kreditzins eruiert werden.

Frau Ebru Düzci und Herr Thomas Sattler

Beraterin Firmenkunden / Regionalleiter Firmenkunden bei der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank)

Dr. Christina Schröter und Dr. Jan Henning Martens,
Friedrich Graf von Westphalen & Partner mbH, Rechtsanwälte

Unternehmensverkäufe bieten Chancen für Käufer und Verkäufer

Sie begleiten, u.a. Unternehmensverkäufe in der Medizintechnikbranche. Wie hat sich die wirtschaftliche Entwicklung der letzten Monate auf den Transaktionsmarkt ausgewirkt?

Im small- und mid cap-Sektor gibt es nach wie vor sehr viele Transaktionen im Medizintechnikbereich. Das liegt unserer Erfahrung nach einerseits daran, dass viele Medizintechnikunternehmen sehr profitabel arbeiten und sowohl für strategische Investoren wie auch Finanzinvestoren interessante Investitionsziele darstellen.

Im Mittelstand gibt es aber andererseits auch viele Gründer, die sich durch die stark gestiegenen regulatorischen Anforderungen, insbesondere durch die Einführung der MDR, gehemmt sehen, womit auch Entwicklungen deutlich aufwendiger und teurer werden. Sie verlieren teilweise den Spaß an der Forschung und an Innovationen und ziehen es daher vor, statt weiter in das Unternehmens zu investieren, sich von diesem zu trennen.

Ein weiterer Faktor ist auch der zunehmende Personalmangel, der auch vor der Medizintechnikbranche nicht halt macht. Zum einen finden Unternehmen kaum ausreichend geschulte Mitarbeiter auf dem Markt. Zum anderen ist mit den gestiegenen regulatorischen Anforderungen ein erheblicher Mehraufwand verbunden, bspw. zur Dokumentation, der die Personalnot noch vertieft.

Für den Erwerber eines Medizintechnikunternehmens bietet sich hingegen umgekehrt mit der Übernahme eines alteingesessenen Medizintechnikunternehmen der Vorteil der Übernahme erfahrener Mitarbeiter und das Potential, Synergien zu nutzen.

Ein weiterer Treiber für die zu beobachtende Konsolidierung in der Medizintechnikbranche ist die zunehmende Marktmacht größerer Konzerne und Einkaufsgemeinschaften auf dem Gesundheits- und Pflegemarkt. Je größer der Kunde des Medizintechnikunternehmens ist, desto mehr Marktmacht kann er auf seinen Zulieferer (das Medizintechnikunternehmen) ausüben.

Sehen Sie Auswirkungen der Rohstoffkrise?

Die jüngsten Entwicklungen, insbesondere der Rohstoffmangel, hinterlassen auch ihre Spuren in der Medizintechnikbranche. Wichtige Zulieferer können schon regulatorisch nicht schnell gewechselt werden, so dass die Unternehmen große Lager aufbauen müssen – was zu Lasten der Liquidität geht. In Unternehmenskaufverträgen führt das oft dazu, dass ein gesonderter Kaufpreisbestandteil für das Vorratsvermögen vereinbart wird, weil historische Daten hier nicht weiterhelfen.

Ein konkretes Problem ist hier die Knappheit auf dem Kunststoffmarkt. Für den sterilen Einsatz im OP sind oftmals Einmalprodukte unumgänglich. Diese werden teilweise aus Kunststoff gefertigt. Als Nachwirkungen der CoViD-19 Pandemie sowie dem Krieg in der Ukraine und den damit verbundenen Einschränkungen im Handel sind die Lieferwege teilweise gekappt und müssen nun neu geschaffen und aufgebaut werden; im Übrigen sind die Kunststoffpreise erheblich gestiegen. Dies geht oft auf Kosten der Erträge und der Profitabilität.

Insgesamt können Medizintechnikunternehmen also gut verkauft werden?

Das lässt sich so pauschal nicht sagen. Es kommt hier immer auf das jeweilige Unternehmen, die Produkte und natürlich den Preis an. Wir haben auch einige Deals in der Medizintechnikbranche gesehen, die letztlich nicht zustande kamen. Die Kaufpreiserwartung des Verkäufers und die Unternehmensentwicklung konnten dort nicht unter einen Hut gebracht werden – ein gar nicht seltenes Phänomen bei Transaktionen im

Mittelstand. Wie in anderen Branchen auch, sehen wir derzeit auch in der Medizintechnikbranche viele nachlaufende Kaufpreisbestandteile (Earn Outs), wodurch Verkäufer nur bei positiver Entwicklung des Unternehmens höhere Kaufpreise erzielen können.

Wie beurteilen Sie die aktuelle Marktsituation für Medizintechnikunternehmen, die einen Verkauf oder einen Kauf in Erwägung ziehen?

Die derzeitige Marktsituation ist für beide Seiten spannend. Die Kaufpreise sind nicht mehr so extrem hoch wie in der Vergangenheit, aber immer noch ambitioniert. Gut vorbereitete Unternehmen können immer noch stark wachsen, und die Investitionen in die Regulatorik bei den Unternehmen, die frühzeitig die notwendigen Maßnahmen zur Umsetzung der MDR getroffen haben, zahlen sich jetzt aus.

Gleichzeitig ist und bleibt die Regulatorik aber das größte Problem der Branche. Durch die fehlenden Kapazitäten der Benannten Stellen können Unternehmen nicht langfristig planen. Dringend nötige Rezertifizierungen werden nicht von einem verlässlichen Zeitplan flankiert. Vertraglich geht dieses Risiko immer mit dem Käufer nach Hause, da er den Prozess künftig leitet – aber auch er ist abhängig von der Benannten Stelle. Daher haben Unternehmen noch bessere Chancen, wenn sie auch international bereits gut aufgestellt sind und ihre Produkte nicht nur in der EU verkaufen (was ja bei vielen Medizintechnikern ohnehin der Fall ist; kaum ein Unternehmen ist dort nur auf die EU fokussiert).

Welche Überlegungen und Vorbereitungen sollten Medizintechnikunternehmen bereits im Vorfeld tätigen, um auf eine Unternehmenstransaktion gut vorbereitet zu sein?

Ein zentraler Punkt ist hier das Thema Zulassungen. Internationale Zulassungen sollten auf dem aktuellen Stand sein und die MDR-Umstellung sollte so weit wie möglich fortgeschritten sein. Ein guter Draht zur Benannten Stelle ist darüber hinaus ein hilfreicher Faktor. Die Entwicklung neuer Produkte sollte im besten Fall auch bereits so weit vorbereitet sein, dass alle Unterlagen der Benannten Stelle vorliegen und „nur" noch die Prüfung bei der Benannten Stelle abgeschlossen werden muss.

Wichtig ist auch die Planung der Integration. Die Umstellung von Produktlabels und -namen ist (auch international) aufwendig und sollte gut durchdacht werden. Abverkaufsfristen betragen oft sechs Monate, so dass das Zeitfenster für einen Re-Launch entsprechend klein ist.

Schließlich sollten auch die höheren Lagerwerte gut begründet sein. Mit Blick auf möglicherweise vereinbarte Earn Out-Zahlungen sollte eine Planung in mehreren Szenarien vorliegen, so dass sich alle Parteien auf eine möglichst realistische Bandbreite einer Earn Out-Zahlung einstellen können.

Unserer Erfahrung nach ist ein häufiger Wunsch der Käufer, der oftmals auch eine Voraussetzung für den Erwerb darstellt, dass die Gesellschafter-Geschäftsführer noch für einen Übergangszeitraum zwecks einer möglichst „reibungslosen Integration" in die neuen Strukturen dem Unternehmen zur Verfügung stehen. „Last minute" sollte also niemand verkaufen oder kaufen.

Dr. Christina Schröter, LL.M. und Dr. Jan Henning Martens

Partner, Rechtsanwälte bei Friedrich Graf von Westphalen & Partner mbB

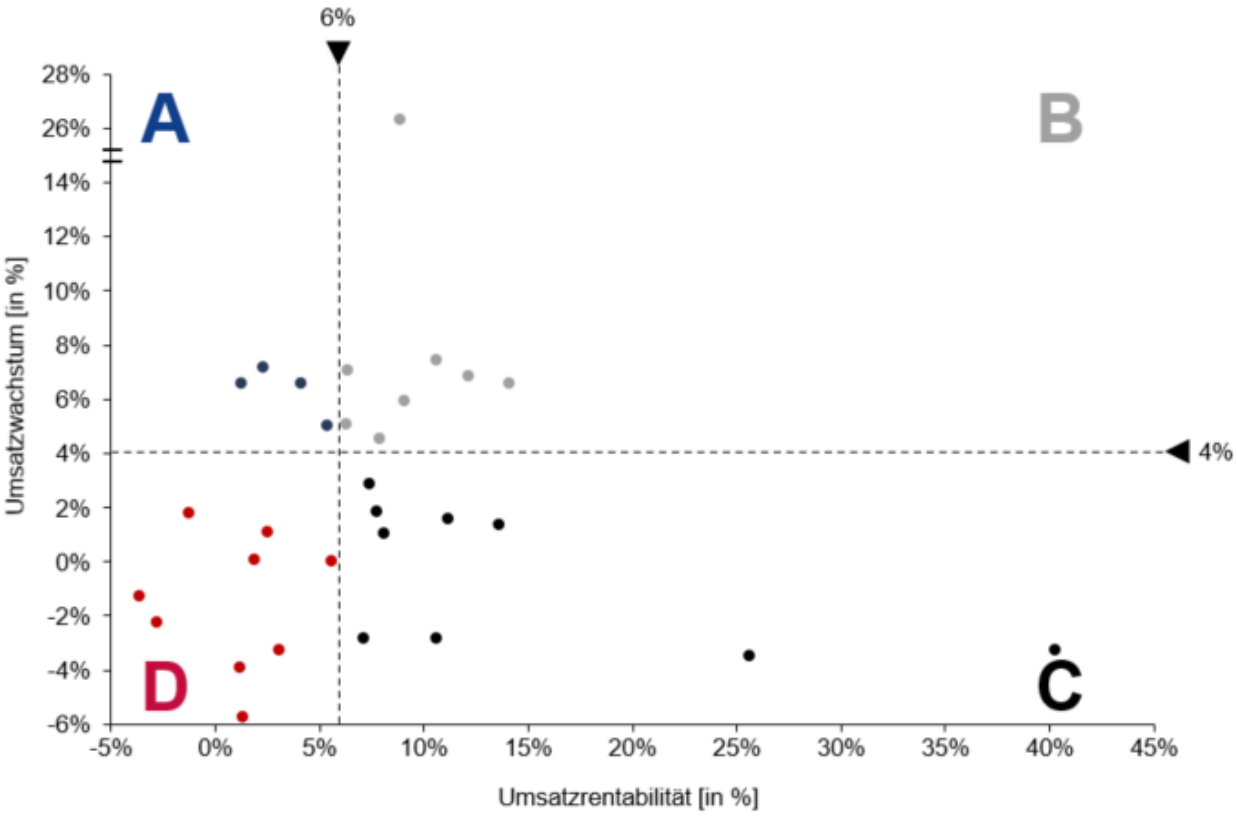
EINORDNUNG DER PATIENTEN UND THERAPIEOPTIONEN

Um zu möglichen finanzwirtschaftlichen Strategieansätzen für die Medizintechnikunternehmen zu gelangen, ist zunächst eine Positionsbestimmung erforderlich. Diese Positionsbestimmung erfolgt anhand der finanzwirtschaftlichen Treiber Umsatzrentabilität und Umsatzwachstum, woraus sich vier Kategorien mit entsprechenden Handlungsempfehlungen ableiten lassen.

Patienten und deren Symptome: Wie zeigt sich der Handlungsbedarf bei Unternehmen?

Die Positionsbestimmung erfolgt in Form einer Matrixdarstellung. Hierfür werden jeweils die Durchschnittswerte für Umsatzrentabilität und Umsatzwachstum der Jahre 2018-2020 zugrunde gelegt.

Abbildung 19: Einordnung der betrachteten Unternehmen nach Umsatzrentabilität und Umsatzwachstum – Kennzahlen gewichtet



Die beiden Achsenkategorien werden jeweils in zwei Abschnitte unterteilt: Für die Umsatzrentabilität wurde der Durchschnittswert der Unternehmen als Differenzierungskriterium verwendet. Da dieser Wert ungefähr dem Durchschnittsniveau des deutschen Mittelstands entspricht, wurde an diesem Wert keine Anpassung vorgenommen.

Für die Kategorie Umsatzwachstum wurde der Wert auf 4% angepasst. Der Durchschnittswert liegt aufgrund der stagnierenden Umsatzentwicklung bei ca. 2%. Dieser Wert kann jedoch für eine Wachstumsbranche nicht als nachhaltiger Wachstumswert angesehen werden, weshalb die Anpassung auf 4% erfolge.

Quadrant D

Die Unternehmen mit dem größten Handlungsbedarf befinden sich im **Quadranten D**. Diese Unternehmen verzeichnen sowohl eine unterdurchschnittliche Rentabilität als auch ein unterdurchschnittliches Wachstum.

Diese Unternehmen sollten im ersten Schritt den Fokus auf die Erhöhung der Rentabilität legen, da bei niedrigen Renditen weder eine Wachstumsfinanzierung aus erwirtschafteten Rückflüssen noch eine Wachstumsfinanzierung über Fremdkapital möglich ist.

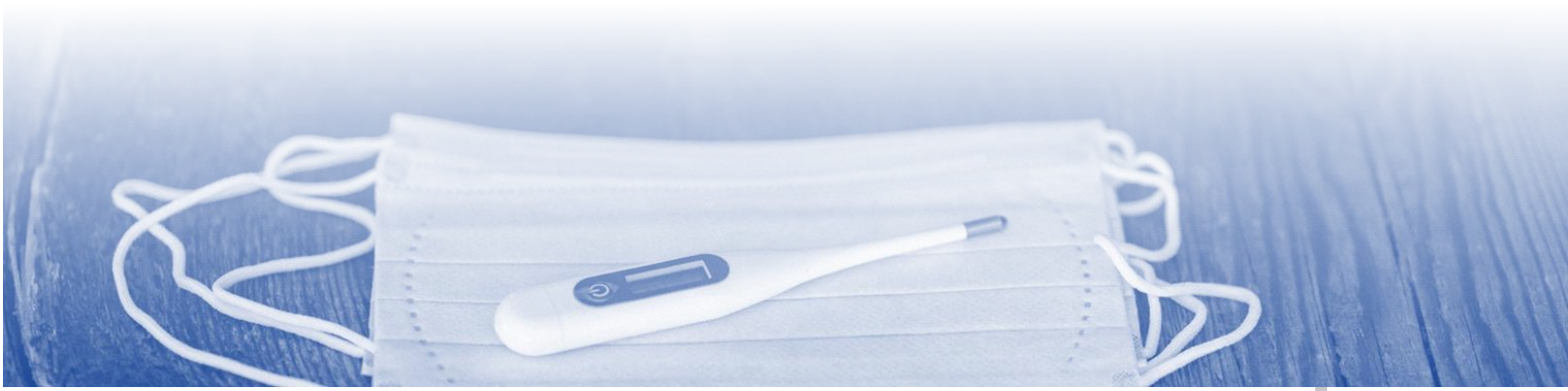
Mögliche Maßnahmen zur Verbesserung der Rentabilität bestehen häufig im Bereich des Produktsortimentes. Vielfach kann festgestellt werden, dass Unternehmen eine extensive Differenzierung ihres Produktportfolios betreiben, um individuellen Kundenanforderungen besser gerecht werden zu können. Dies führt zu steigenden Komplexitätskosten bei gleichzeitig unterdurchschnittlichem Erlöszuwachs, da es häufig zu Kanibalisierungseffekten bei ähnlichen Produkten führt.

Bei zunehmender Variantenvielfalt kann es zusätzlich dazu kommen, dass entstehende Mehrkosten nicht verursachungsgerecht zugeordnet werden, sondern im Zuge der Zuschlagskalkulation über alle Produkte verrechnet werden. Somit erfolgt quasi eine interne Quersubventionierung. Umgekehrt ist ohne eine dezidierte Produkterfolgsrechnung, welche relevante Kostentreiber verursachungsgerecht zuordnet, eine Entscheidung über die Fortführung und Einstellung von Produkten nicht möglich.

Die Erhöhung des Automatisierungsgrades stellt einen weiteren wichtigen Effizienztreiber dar. Angesichts der vergleichsweise hohen Personalaufwandsquote, welche vor allem für die kleineren und mittelgroßen Unternehmen konstatiert werden konnte, ist hier ein wichtiger Stellhebel für die Verbesserung der Produktivität und der Effizienz zu suchen.

Auch eine Überprüfung der Entwicklungsaktivitäten kann eine sinnvolle Maßnahme darstellen. Bei Abflachen der Wachstumsdynamik erhöhen viele Unternehmen ihre Entwicklungsaktivitäten. Diese richtige Maßnahme muss aber von einem engen Projektcontrolling begleitet werden, um einerseits sicherzustellen, dass Projektbudgets eingehalten werden und andererseits zu gewährleisten, dass Projektzielverfehlungen nicht zu einer unbegrenzten Budgetausweitung führen, ohne dass eine Verbesserung der Projektrealisierungschancen erkennbar ist oder um Projekte rechtzeitig zu beenden, wenn erkennbar wird, dass eine wirtschaftliche Produkteinführung nicht erreicht werden kann.

Für Unternehmen dieses Quadranten kann auch eine Verkaufsstrategie eine Option darstellen, um über Synergien sowohl die Profitabilität zu verbessern als auch über den Verkaufspreis Kapital zur Verbesserung der Effizienz und der Erschließung von Wachstumspotenzialen zu beschaffen.



Quadrant C

Unternehmen im **Quadranten C** verfügen über eine solide Rentabilität, verzeichnen in den vergangenen Jahren allerdings eine unterdurchschnittliche Wachstumsdynamik.

Für die Generierung von Wachstum stehen verschiedene Strategieoptionen zur Auswahl. Als Entscheidungskriterien für die Auswahl der Strategie müssen die internen Ressourcen berücksichtigt werden.

Die Differenzierung des Produktportfolios basiert zwar im Wesentlichen auf der Nutzung vorhandener Kompetenzen, ist aber mit den zuvor beschriebenen Risiken der Produktportfoliodifferenzierung verbunden.

Die Erschließung von Auslandsmärkten, zumal im außereuropäischen Ausland stellt, wie auch im Artikel von Herrn Prof. Figulla beschrieben, eine überlegenswerte Wachstumsoption dar, zumal die Wachstumsraten hier häufig noch höher sind. Allerdings verlangt der Aufbau sowohl hohe personelle als auch finanzielle Ressourcenbindung.

Sofern ausreichend finanzielle Ressourcen vorhanden sind oder erschlossen werden können, können Unternehmenskäufe eine interessante Option für Unternehmen in diesem Segment darstellen.

Der Beitrag von Frau Dr. Schröter und Herrn Martens beleuchtet die aktuelle Situation auf dem Transaktionsmarkt und mit welchen vertraglichen Regelungen gearbeitet werden kann, um Transaktionsrisiken zu berücksichtigen. Neben der Prüfung des „strategischen Fits“ im Rahmen der Transaktionsanbahnung ist aus betriebswirtschaftlicher Sicht die nach dem Closing folgende Phase der Integration entscheidend, um die geplanten Wachstumspotenziale zu erschließen, Synergien zu nutzen und die Strategie im Sinne eines integrierten Unternehmens umzusetzen.

Quadrant A

Unternehmen im **Quadranten A** weisen eine dynamische Umsatzentwicklung auf, während sich die Profitabilität unterdurchschnittlich entwickelt hat.

Die operativen Ursachen hierfür können sehr vielschichtig sein. Erfahrungsgemäß zeigt sich, dass nach einer Phase intensiven Wachstums eine Konsolidierung der Aktivitäten sinnvoll sein kann, um den Fokus stärker auf die Rentabilität zu richten.

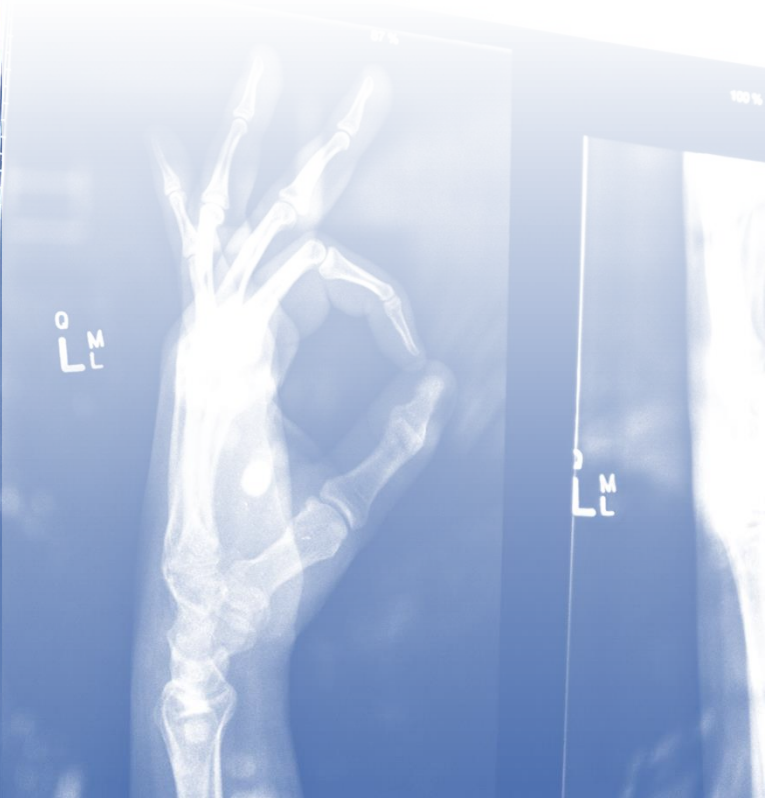
Die bereits oben beschriebene Maßnahme einer Überprüfung der Profitabilität des Produktportfolios stellt auch hier eine sinnvolle Maßnahme dar. Daneben ist es häufig sinnvoll, die Organisations- und Prozessstrukturen zu überprüfen und den neuen Anforderungen anzupassen. Durch sinnvolle Bündelung von Aufgaben und Prozessen sowie Anpassungen in der Organisation können entweder Kosten reduziert oder die Basis dafür geschaffen werden, künftiges Wachstum mit der bestehenden Organisationsstruktur abzudecken und damit in eine Verbesserung der Rentabilität „hineinzuwachsen“.

Quadrant B

Diese Strategie eignet sich auch für Unternehmen im **Quadranten B**, die auf Basis einer stabilen Ertragsposition ihren Wachstumspfad fortsetzen wollen. Die gute Ausgangsposition der Unternehmen dieses Quadranten kann auch für Überlegungen hinsichtlich Internationalisierungs-Strategien genutzt werden.

Eine wesentliche Voraussetzung ist das Vorhandensein oder die Schaffung einer stabilen Finanzierungsbasis. Die Analyse des Working Capital zeigt, dass für zahlreiche Unternehmen Potenziale vorhanden sind, über die Anpassung der Umlaufvermögensreichweite liquide Mittel zu generieren. Daneben sollte auch die Überprüfung der Finanzierungsstrategie regelmäßig stattfinden, um die Möglichkeiten neuer Finanzierungsinstrumente zu erschließen (siehe hierzu auch den Beitrag von Frau Düczi und Herrn Schmidt).

Wesentliche Voraussetzungen hierzu sind die Schaffung einer soliden wirtschaftlichen Ausgangsbasis sowie die Abbildung der künftigen Unternehmensentwicklung im Rahmen einer Unternehmensplanung, um die künftige Wirtschaftlichkeit und die Kapitaldienstfähigkeit zu dokumentieren. Im Übrigen ist dies auch im Rahmen einer möglichen Verkaufsüberlegung eines der wesentlichen Instrumente bei der Findung und Verhandlung von Verkaufspreisen.



Ausblick: Medizintechnik bleibt Zukunftsmarkt

Die finanzwirtschaftliche Situation der Branchenunternehmen ist in Bezug auf die untersuchte Stichprobe weiterhin als gut zu bezeichnen.

Einzelne Unternehmen weisen jedoch in Bezug auf verschiedene finanzwirtschaftliche Kriterien Handlungsbedarf auf.

Angesichts der sich verändernden Rahmenbedingungen in der Branche sollte ein verstärktes Augenmerk auf das Thema Cashflowentwicklung und Profitabilitätsentwicklung geworfen werden.

Die Medizintechnikbranche ist weiterhin als Zukunftsbranche mit hervorragenden Entwicklungsperspektiven zu kennzeichnen. Nicht zuletzt der demografische Wandel und der Bedarf an technischer Unterstützung in der medizinischen Versorgung sorgen für eine stetige Nachfrage an medizintechnischen Produkten. Auch investieren immer mehr Schwellenländer in die Gesundheitsversorgung und medizintechnische Produkte. Allerdings wird das erwartete Wachstum in der Branche durch die oben genannten Rahmenbedingungen ausgebremst.

Um an dem Wachstum zu partizipieren, sind weiterhin Investitionen auf hohem Niveau erforderlich, was einen hohe Eigenfinanzierungskraft und / oder Kapitaldienstfähigkeit erfordert. Angesichts der sich verschärfenden Rahmenbedingungen sowie anhaltendem Kostendruck ist zu erwartenden, dass hierzu langfristig nicht alle Marktteilnehmer aus eigener Kraft in der Lage sind. Unternehmenszusammenschlüsse bieten dabei für Käufer und Verkäufer Chancen.

EXPERTENMEINUNGEN VON

Gerald Unden
Managing Director, Mikrogen GmbH

Ausgewählte Rollen und Funktionen: Ehemalige Geschäftsführung und leitende Funktionen bei namhaften Pharma- und Biotech-Unternehmen, (Galapagos, Gilead und AbbVie)

Prof. Dr. med. H. R. Figulla
Medical Consulting Prof. Dr. H.R. Figulla

Ausgewählte Rollen und Funktionen: Ehemaliger Klinikdirektor, Mitglied des wissenschaftlichen Beirats der deutschen Herzstiftung, Entwickler der Herzklappe “JenaValve“, Gründer

Ebru Düzci
Beraterin Firmenkunden, Deutschen Apotheker- und Ärztebank

Beratungsschwerpunkte: Unternehmensfinanzierung, Stationäre Versorgungsstrukturen, Unternehmen im Gesundheitsmarkt, Projektfinanzierung

Thomas Sattler
Regionalleiter Firmenkunden, Deutschen Apotheker- und Ärztebank

Beratungsschwerpunkte: Management- und Strategieberatung, mittelständische Unternehmen im Gesundheitsmarkt, Unternehmensfinanzierung, Unternehmensnachfolge und Wealth Management

Dr. Christina Schröter, LL.M.
Partnerin, Rechtsanwältin, Fachanwältin für Handels- und Gesellschaftsrecht sowie für Medizinrecht, Friedrich Graf von Westphalen & Partner mbB

Schwerpunkte: Mergers & Acquisitions im Gesundheitswesen (Medizintechnik, Pflegedienste, Arztpraxen), Vertragsarztrecht, Private Equity, Startups

Dr. Jan Henning Martens
Partner, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht,
Friedrich Graf von Westphalen & Partner mbB

Schwerpunkte: Medizinprodukte- und Arzneimittelrecht, Compliance, Startup-Beratung, Handelsrecht, Internationales Wirtschaftsrecht

IHRE ANSPRECHPARTNER

CARSTEN LEHBERG
Geschäftsführer

BANSBACH ECONUM Unternehmensberatung GmbH

Martin-Luther-Straße 69
71636 Ludwigsburg

Telefon: +49 (0) 7141 38979-54

STEFANIE SPRINGER
Manager

BANSBACH ECONUM Unternehmensberatung GmbH

Martin-Luther-Straße 69
71636 Ludwigsburg

Telefon: +49 (0) 7141 38979-49

FLORIAN KRAUT
Consultant

BANSBACH ECONUM Unternehmensberatung GmbH

Martin-Luther-Straße 69
71636 Ludwigsburg

Telefon: +49 (0) 7141 38979-56

Die BANSBACH ECONUM Unternehmensberatung GmbH ist der Spezialist für ganzheitliche Management-Beratung im Mittelstand. Wir schlagen die Brücke zwischen organisatorischer und finanzwirtschaftlicher Beratung und begleiten unsere Kunden bei der Erarbeitung und Umsetzung von Lösungen für komplexe Herausforderungen durch gebündelte Kompetenz aus einer Hand.

Wir unterstützen den Mittelstand, sich den Herausforderungen einer zunehmenden Abschottung bedeutender Märkte bei steigendem internationalen Wettbewerbsdruck zu stellen. Unsere erfahrenen Berater begleiten unsere Kunden dabei, sich optimal für die Zukunft aufzustellen – strategisch, wirtschaftlich und digital.

Die BANSBACH ECONUM Unternehmensberatung GmbH schließt die Beratungslücke zwischen Consulting-Konzernen und Freelancern. Wir bieten mittelständischen Unternehmen bedarfsorientierte Komplett-Lösungen. Unsere Beratungsphilosophie steht dabei stets im Vordergrund: mit dem Kunden und seinen Mitarbeitern gemeinsam ideale Lösungen zu erarbeiten und diese praktisch anwendbar umzusetzen.

Vitalwerte im Gesundheitscheck

Studie zu Finanzkennzahlen der mittelständischen Medizintechnikunternehmen im Benchmark

Mai 2023

Vielen herzlichen Dank allen Unterstützern der Studie.

Eine Studie von

Bansbach Econum Unternehmensberatung GmbH

Impressum

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte einschließlich der Übersetzung, des Nachdrucks und der Vervielfältigung der Studie oder Teilen daraus sind vorbehalten. Die Zahlenangaben und Informationen stützen sich auf Datenauswertung aus der Primärdatenerhebung sowie aus der sorgfältigen Sekundärdatenrecherche von relevanten Unternehmen. Die in diesem Werk wiedergegebenen Einschätzungen folgen nicht dem Anspruch auf Allgemeingültigkeit und Vollständigkeit. Für die Angaben wird keine Haftung übernommen.

Bansbach Econum Unternehmensberatung GmbH
Gänsheidestraße 67-74
70184 Stuttgart

Telefon: 07141 / 38 979 – 0
info@econum.de
http://www.bansbach-econum.de/