



Die Schweizer Medizintechnikindustrie 2018

Branchenstudie



SWISS MEDTECH

helbling

Einleitung

Mit 421 Unternehmen war die Umfragebeteiligung an der Schweizer Medizintechnikindustrie (SMTI)-Branchenstudie 2018 so hoch wie nie zuvor. In den zehn Jahren, in denen wir diese Studienreihe veröffentlichen, konnten wir viele Veränderungen in der Branche von nahe beobachten. Doch entgegen früheren Befürchtungen zu den negativen Auswirkungen des immer härter werdenden internationalen Wettbewerbs, des Preis- und Regulierungsdrucks oder des überwerteten Schweizer Frankens, präsentiert sich die Branche heute nach wie vor in bester Verfassung: So setzte sich das Umsatzwachstum auch in den vergangenen zwei Jahren auf ähnlich hohem Niveau fort und liegt weit über demjenigen des Schweizer BIP. Auch wurden die Exporte beträchtlich gesteigert und im Vergleich zu anderen Branchen in der Medtech-Industrie überdurchschnittlich viele Arbeitsplätze geschaffen.

Fitness-Programm erfolgreich absolviert

Die Schweizer Medizintechnikindustrie präsentiert sich agil, innovativ und international kompetitiv: Dem zunehmenden Margenzerfall und den überbewerteten Schweizer Franken haben sich die Unternehmen in den vergangenen Jahren aktiv gestellt und ein Fitnessprogramm absolviert, von dem sie heute profitieren. Die Schweizer Medtech-Branche hat damit ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit gefestigt und ist gut für die Zukunft gerüstet.

Mit ihrer hohen Dichte an Herstellern sowie den branchenspezialisierten Zulieferern und Dienstleistern ist die Schweiz ein einzigartiger Medtech-Cluster und weiterhin wichtiger Produktionsstandort. Ein Vorteil ist das Vorhandensein von spezialisiertem Medtech-Know-how, hochqualifizierten Fachkräften und starken Forschungszentren. Unser Land hat mit den günstigen Rahmenbedingungen, dem guten Zusammenspiel zwischen Politik, Behörden und Industrie und der hohen Innovationskraft der Unternehmen nach wie vor beste Voraussetzungen, in der weltweiten Versorgung mit Medizinprodukten eine bedeutende Stellung einzunehmen.

Die neuen EU-Regulierungen belasten die Branche

Im Fokus der diesjährigen SMTI-Befragung steht erstmals die Einführung der

neuen EU-Regulierungen MDR und IVDR, welche die Schweizer Medtech-Branche zurzeit mit am meisten beschäftigt. Unsere Befragung zeigt, dass sich drei Viertel der Unternehmen aktiv mit den Neuerungen auseinandersetzt. Als grösste Herausforderung wird die Verfügbarkeit der dafür benötigten internen Ressourcen genannt. Die Rekrutierung von geeignetem zusätzlichem Fachpersonal und die finanzielle Mehrbelastung macht vor allem KMU zu schaffen. Mit Gegenmassnahmen wie zum Beispiel Kostenreduktionen oder Preiserhöhungen bei Produkten versucht man, die Auswirkungen abzufedern. Auch Kürzungen bei den Ausgaben für Forschung und Entwicklung werden als Folge der Einführung der neuen Regulierung genannt. Eines der Ziele der Schweizer Medtech-Industrie wird es künftig sein, sich dennoch die hohe Innovationskraft zu bewahren und dabei unter anderem auch brachliegendes Digitalisierungs-Potenzial verstärkt zu nutzen.

Diese sechste Ausgabe der Schweizer Medizintechnikindustrie (SMTI)-Branchenstudie ist wieder in enger Zusammenarbeit zwischen Swiss Medtech und der Helbling Gruppe entstanden und von einem Expertenbeirat begleitet worden. Der Branchenbericht wird seit 2008 alle zwei Jahre erstellt und basiert auf den Ergebnissen einer breit angelegten Befragung, an der sich Hersteller, Zulieferer, spezialisierte Dienstleister und Handelsunternehmen aus allen Landesteilen beteiligen.

Bern und Zürich, September 2018

Laura Murer Mecattaf¹, Jonas Frey², Tobias Pieper¹ und Peter Biedermann²,
Autoren und Herausgeber der SMTI-2018-Branchenstudie

1) Helbling; 2) Swiss Medtech

Inhaltsverzeichnis

Management Summary	4
I Schweizer Medizintechnikindustrie (SMTI) im Überblick	7
<ul style="list-style-type: none">▪ Umsatz, Beschäftigte und Top-10-Unternehmen▪ Schweizer Medtech-Hersteller nach Anwendungsfeldern▪ Importe und Exporte der Medizintechnikindustrie	
II Herausforderungen	18
<ul style="list-style-type: none">▪ Top-7-Herausforderungen für Medizintechnik-Unternehmen▪ Ausgewählte Exkurse: Rekrutierung, F&E und Digitalisierung	
III Ausblick Schweizer Medtech-Industrie	23
<ul style="list-style-type: none">▪ Medtech-Produktionsstandorte, Investitionen und Attraktivität von Absatzmärkten▪ Wachstumserwartungen▪ Wirtschaftsstandort Schweiz und Handlungsschwerpunkte	
IV Fokus MDR/IVDR	32
<ul style="list-style-type: none">▪ Umsetzung von MDR/IVDR▪ Erwartete Auswirkungen▪ Handlungsschwerpunkte	
Anhang	40
<ul style="list-style-type: none">▪ Weiterführende Analysen▪ Methodik▪ Partner und Autoren▪ Abkürzungsverzeichnis	



Management Summary

Management Summary (I/II)

Eckdaten Schweizer Medtech-Industrie



- 2017 beschäftigte die Schweizer Medtech-Industrie rund 58'500 Mitarbeitende, respektive 1.1% der Beschäftigten in der Schweiz
- Die 1'400 Unternehmen (Hersteller, Zulieferer, Dienstleister sowie Handel & Vertrieb) erwirtschafteten einen Umsatz von CHF 15.8 Mrd. Dies entspricht 2.3% des Schweizer BIP
- 2017 wurde ein Volumen von CHF 11.3 Mrd. exportiert mit USA und Deutschland als wichtigste Exportdestinationen
- Die Medtech-Industrie ist mit 5.1% Anteil am Gesamtexport ein wichtiger Sektor der Schweizer Wirtschaft
- Der Handelsbilanzüberschuss betrug CHF 5.9 Mrd.; dies entspricht 13.5% des gesamtschweizerischen Handelsbilanzüberschusses

Erzieltes Wachstum



- Im Vergleich zu anderen Branchen wurden in der Medtech-Industrie überdurchschnittlich viele Arbeitsplätze geschaffen. Über die letzten zwei Jahre stieg die Anzahl der Beschäftigten um 4'000
- Seit 2015 steigerte die Branche ihren Umsatz um CHF 1.7 Mrd.
- Das erzielte Umsatzwachstum von 6.4% in 2017 überstieg das BIP-Wachstum von 1.1% deutlich
- Die Medtech-Exporte konnten seit 2015 um CHF 0.7 Mrd. gesteigert werden

Produktionsstandort Schweiz



- Schweizer Medtech-Unternehmen produzieren oft global und setzen weiterhin auf den Produktionsstandort Schweiz
- Mit ihrer hohen Dichte an Herstellern sowie den branchenspezialisierten Zulieferern und Dienstleistern ist die Schweiz ein einzigartiger Medtech-Cluster
- Starkes Medtech-Know-how und spezialisierte Fachkräfte sind weitere Vorteile des Schweizer Produktionsstandortes
 - Starke Forschungszentren sind wichtige Forschungspartner für die Medtech-Industrie
 - Das duale Bildungssystem versorgt die Schweizer Medtech-Branche mit hochqualifizierten Fachkräften

Management Summary (II/II)

Herausforderungen



Die zentralen Herausforderungen der Schweizer Medtech-Unternehmen sind:

- Steigende Qualitäts- und Dokumentationsanforderungen, unter anderem verschärft durch die Einführung der MDR/IVDR
- Stetig steigender Kosten- und Margendruck
- Das Finden von geeigneten Fachkräften, vor allem in den Bereichen Marketing & Vertrieb, Forschung & Entwicklung sowie Regulierung
- Die Digitalisierung und das effektive Management von Daten

MDR/IVDR



- Drei Viertel der Unternehmen haben mit der Umsetzung der MDR/IVDR bereits begonnen
- Die Verfügbarkeit interner Kapazitäten ist eine zentrale Herausforderung bei der Einführung der MDR/IVDR
- Absehbare Schwierigkeiten sind die fristgerechte Umsetzung der MDR/IVDR sowie die Verfügbarkeit verlässlicher Informationen
- Aufgrund der Einführung der MDR/IVDR rekrutieren Unternehmen zusätzliches Personal
- Zur Bewältigung der Zusatzbelastung sind Kostenreduktionen und Preiserhöhungen geplant

Ausblick Medtech- Standort Schweiz



- Die Schweizer Medtech-Industrie prognostiziert für 2018 und 2019 ein Umsatzwachstum von jährlich 6%
- Zwei Drittel der befragten Medtech-Unternehmen plant in den nächsten zwei Jahren Investitionen in der Schweiz
- Handlungsbedarf besteht aus Sicht der Schweizer Medtech-Firmen beim Zugang zu Fachkräften sowie in der nationalen Forschungs- und Innovationsförderung

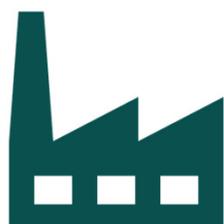


Schweizer Medizintechnikindustrie (SMTI) im Überblick

- Umsatz, Beschäftigte und Top-10-Unternehmen
- Schweizer Medtech-Hersteller nach Anwendungsfeldern
- Importe und Exporte der Medizintechnikindustrie

Die Schweiz präsentiert sich mit einer starken Medtech-Industrie

1'400



Unternehmen

58'500



Beschäftigte

15.8 Mrd.



Umsatz

11.3 Mrd.



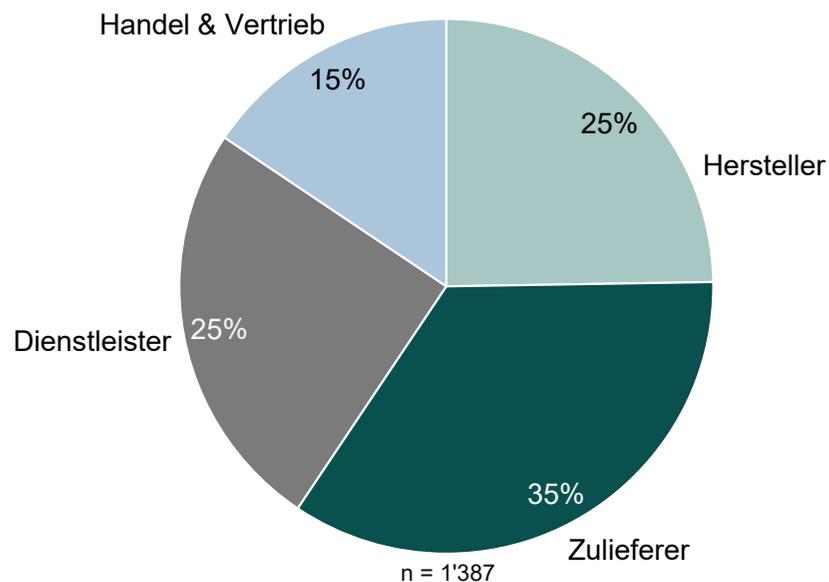
Export

Kommentare

- 2017 beschäftigte die Schweizer Medtech-Industrie rund 58'500 Mitarbeitende respektive 1.1% der Beschäftigten in der Schweiz
- Die 1'400 Unternehmen (Hersteller, Zulieferer, Dienstleister und Handel & Vertrieb) erwirtschafteten einen Umsatz von CHF 15.8 Mrd., dies entspricht 2.3% des Schweizer Bruttoinlandproduktes
- Die Schweizer Medtech-Industrie exportierte 2017 ein Volumen von 11.3 Mrd. Dies entspricht 5.1% der gesamten Schweizer Exporte

In der Schweizer Medtech-Branche sind rund 1'400 Unternehmen tätig

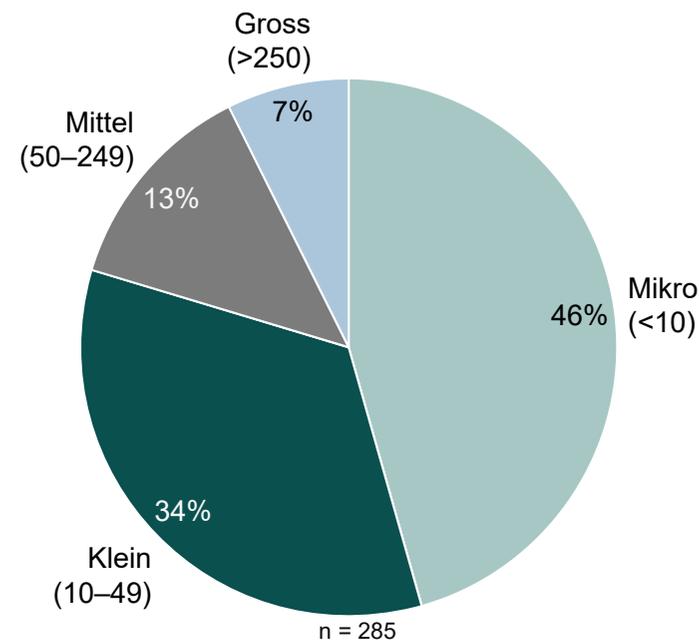
Unternehmen nach Kategorien¹⁾
(in %)



Kommentare

- Die Schweizer Medtech-Branche umfasst rund 1'400 Unternehmen:
 - Ein Viertel der Unternehmen sind Hersteller mit eigenen Produkten, unter anderem auch Start-ups
 - Zulieferer bilden mit einem Drittel die grösste Unternehmenskategorie

Unternehmensgrösse nach Beschäftigtenzahl²⁾
(in %)



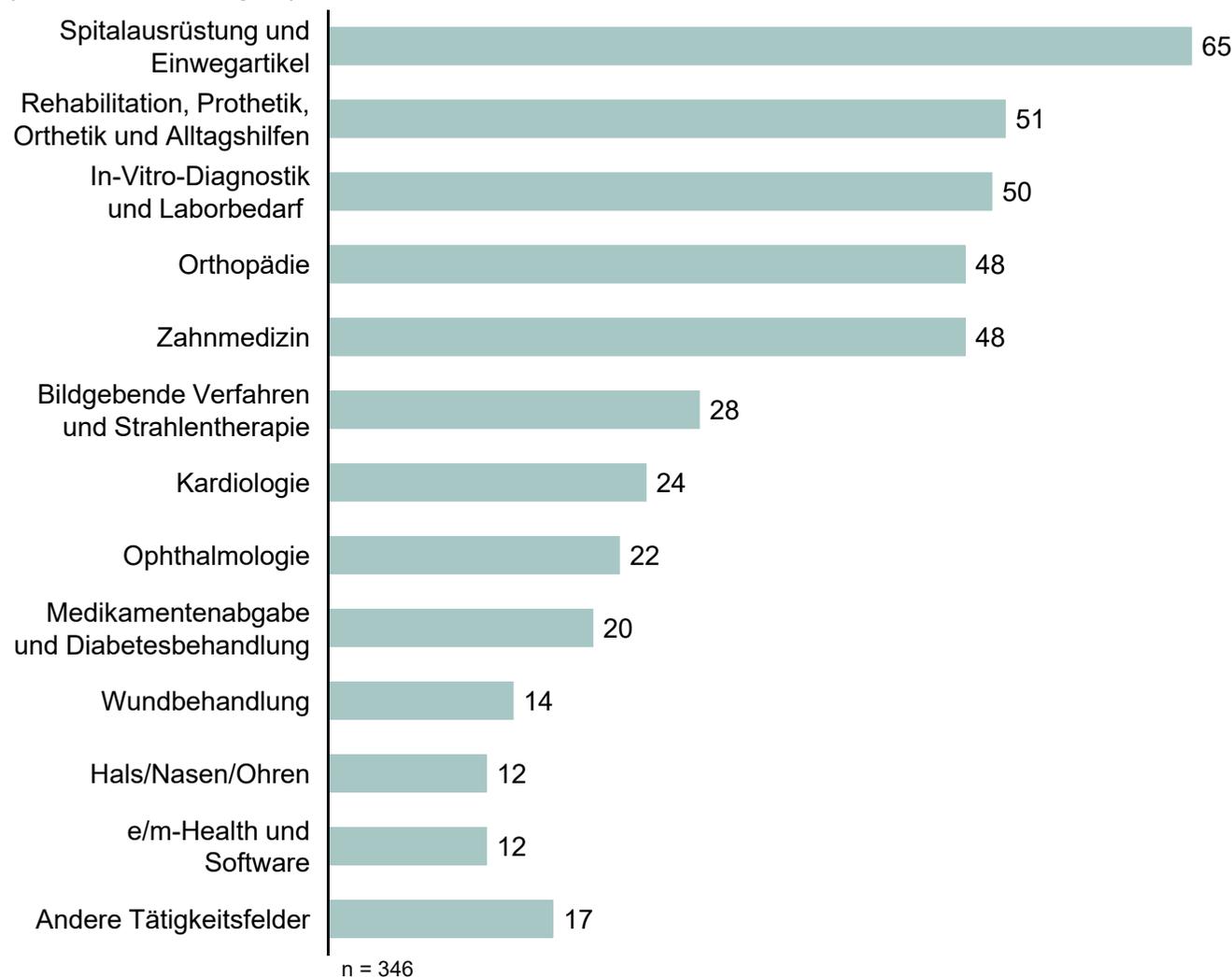
Kommentare

- Die SMTI setzt sich überwiegend aus KMU zusammen; 93% der Unternehmen beschäftigen weniger als 250 Mitarbeitende und vier von fünf Unternehmen weniger als 50 Mitarbeitende
- Mikro-Unternehmen mit weniger als 10 Mitarbeitenden stellen die grösste Gruppe dar
- Die Grossunternehmen sind mehrheitlich Hersteller

Die Schweizer Medtech-Industrie gliedert sich in zwölf Hauptanwendungsfelder

Schweizer Medtech-Hersteller nach Anwendungsfeldern

(Anzahl Nennungen)

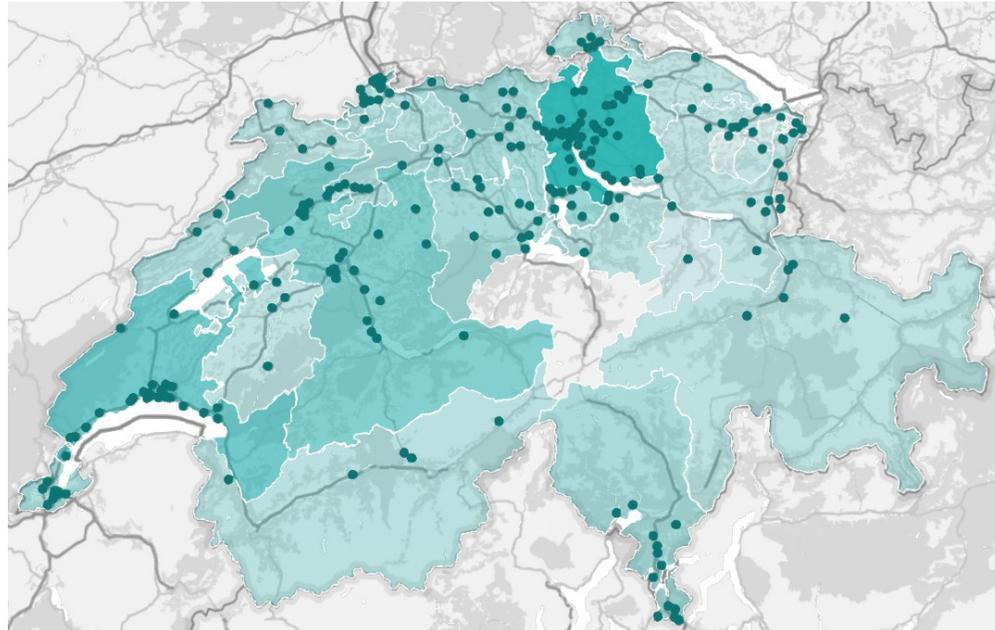


Kommentare

- Die meisten Schweizer Hersteller sind im Bereich Spitalausrüstung und Einwegartikel tätig
- Weitere gut vertretene Anwendungsfelder in der Schweiz sind:
 - Rehabilitation, Prothetik, Orthetik und Alltagshilfen
 - In-Vitro-Diagnostik und Laborbedarf
 - Orthopädie
 - Zahnmedizin
- Anwendungsfelder mit geringer Vertretung sind:
 - Wundbehandlung
 - Hals/Nasen/Ohren
 - e/m-Health und Software
- Umsatz und Beschäftigtenzahlen wurden bei der Analyse nicht berücksichtigt

Der Schweizer Medtech-Cluster ist einzigartig

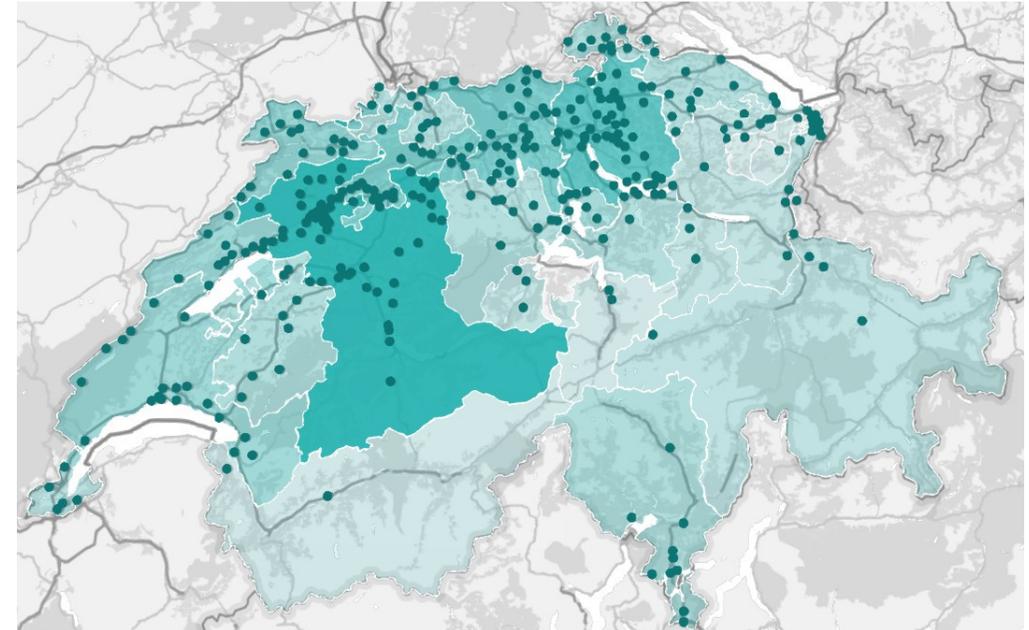
Medtech-Hersteller in der Schweiz



● Hersteller

Hohe Anzahl  Geringe Anzahl

Medtech-Zulieferer in der Schweiz



● Zulieferer

Hohe Anzahl  Geringe Anzahl

Kommentare

- Die Schweiz weist eine hohe Dichte an Medtech-Unternehmen auf, welche die gesamte Wertschöpfung abdecken. Dies macht die Schweiz zu einem einzigartigen Medtech-Cluster
- Die produzierenden Medtech-Unternehmen verteilen sich über die ganze Schweiz und reichen bis in die Alpentäler hinein
- Die Schweiz charakterisiert sich durch eine Häufung von Technologiefirmen, die ihr spezialisiertes Know-how als Zulieferer und Dienstleister zur Verfügung stellen

Bemerkung: Die Tiefenfärbung der Kantone basiert auf der Anzahl Firmen pro Kanton

Die Punkte auf der Karte entsprechen Postleitzahlen, d. h. ein Punkt kann mehr als ein Unternehmen repräsentieren

Quelle: Swiss Medtech Datenbank

Viele Global Players produzieren in der Schweiz

Top-10-Medtech-Arbeitgeber der Schweiz nach Anzahl Mitarbeitende (Daten 2017)

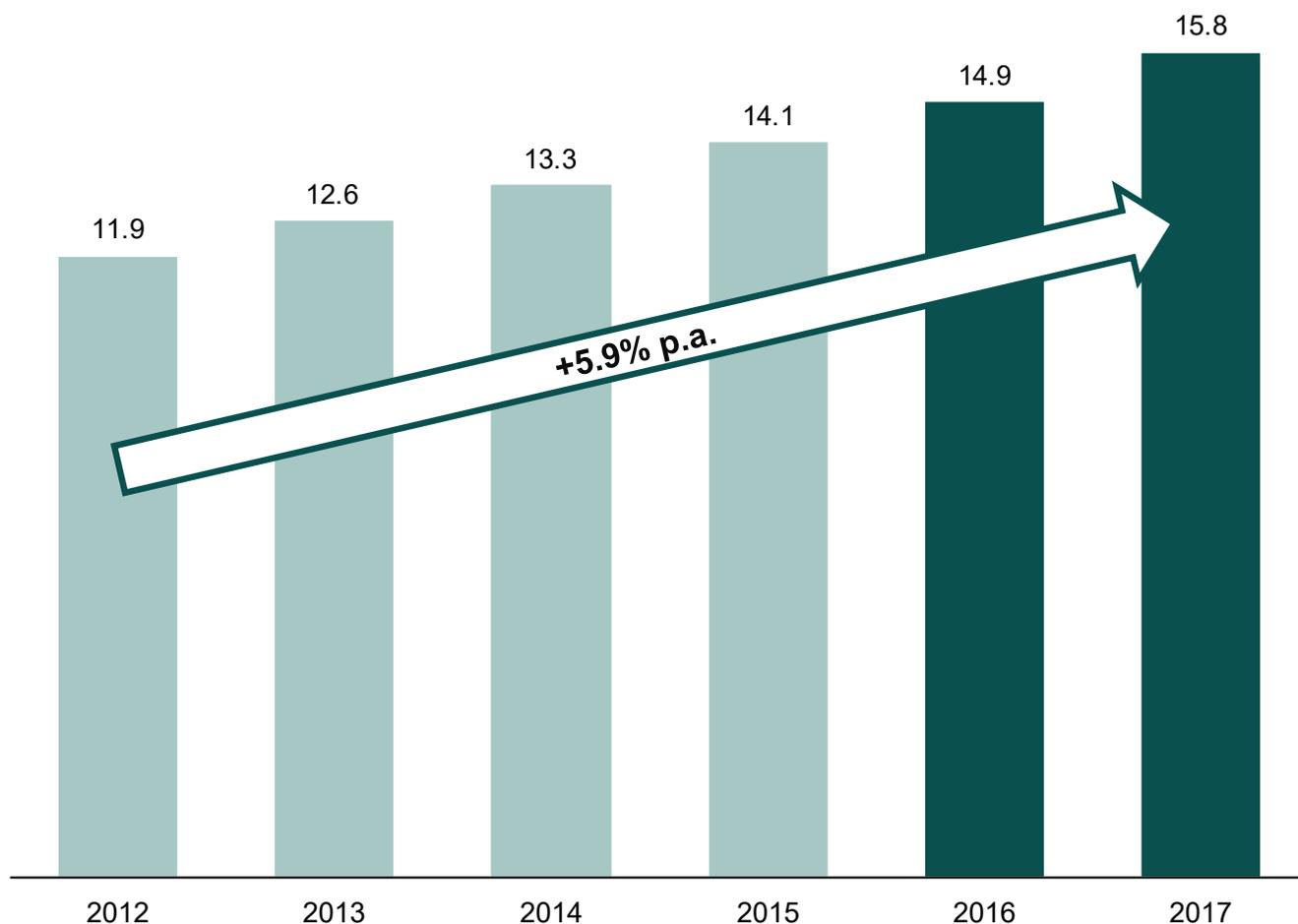
No.	Unternehmen	Kernaktivitäten in der Schweiz	Hauptsitz	Mitarbeitende in der Schweiz	Umsatzwachstum global (in %)	F&E / Umsatz global (in %)
1	J&J Medical	Kardiologie, Orthopädie, Ophthalmologie, Wundbehandlung, Hals/Nasen/Ohren, Spitalausrüstung und Einwegartikel, e/m-Health und Software	USA	3'800	8.7%	6.4%
2	Roche Diagnostics	In-Vitro-Diagnostik und Laborbedarf	CH	2'800	5.0%	11.0%
3	Biotronik ¹⁾	Kardiologie	D	1'245	k.A.	k.A.
4	Sonova	Hals/Nasen/Ohren	CH	1'219	15.6%	5.7%
5	Medtronic	Medikamentenabgabe und Diabetesbehandlung, Kardiologie, Hals/Nasen/Ohren, Spitalausrüstung und Einwegartikel	IRL	1'100	3.0%	7.4%
6	Zimmer Biomet	Zahnmedizin, Orthopädie	USA	1'050	2.0%	5.0%
7	Straumann	Zahnmedizin	CH	1'025	21.2%	6.0%
8	B. Braun	Wundbehandlung, Spitalausrüstung und Einwegartikel	D	1'023	4.9%	5.2%
9	Ypsomed	Medikamentenabgabe und Diabetesbehandlung	CH	955	20.0%	9.0%
10	Dentsply Sirona	Zahnmedizin	USA	900	6.6%	3.8%
				Σ 15'117	Ø 9.7%	Ø 6.6%

1) Kein börsenkotiertes Unternehmen; keine weiteren Daten verfügbar

Quelle: Jahresberichte und Angaben der Unternehmen

Über die Jahre hinweg zeigt die SMTI ein konstantes Umsatzwachstum

Entwicklung des Medtech-Umsatzes (in CHF Mrd.)

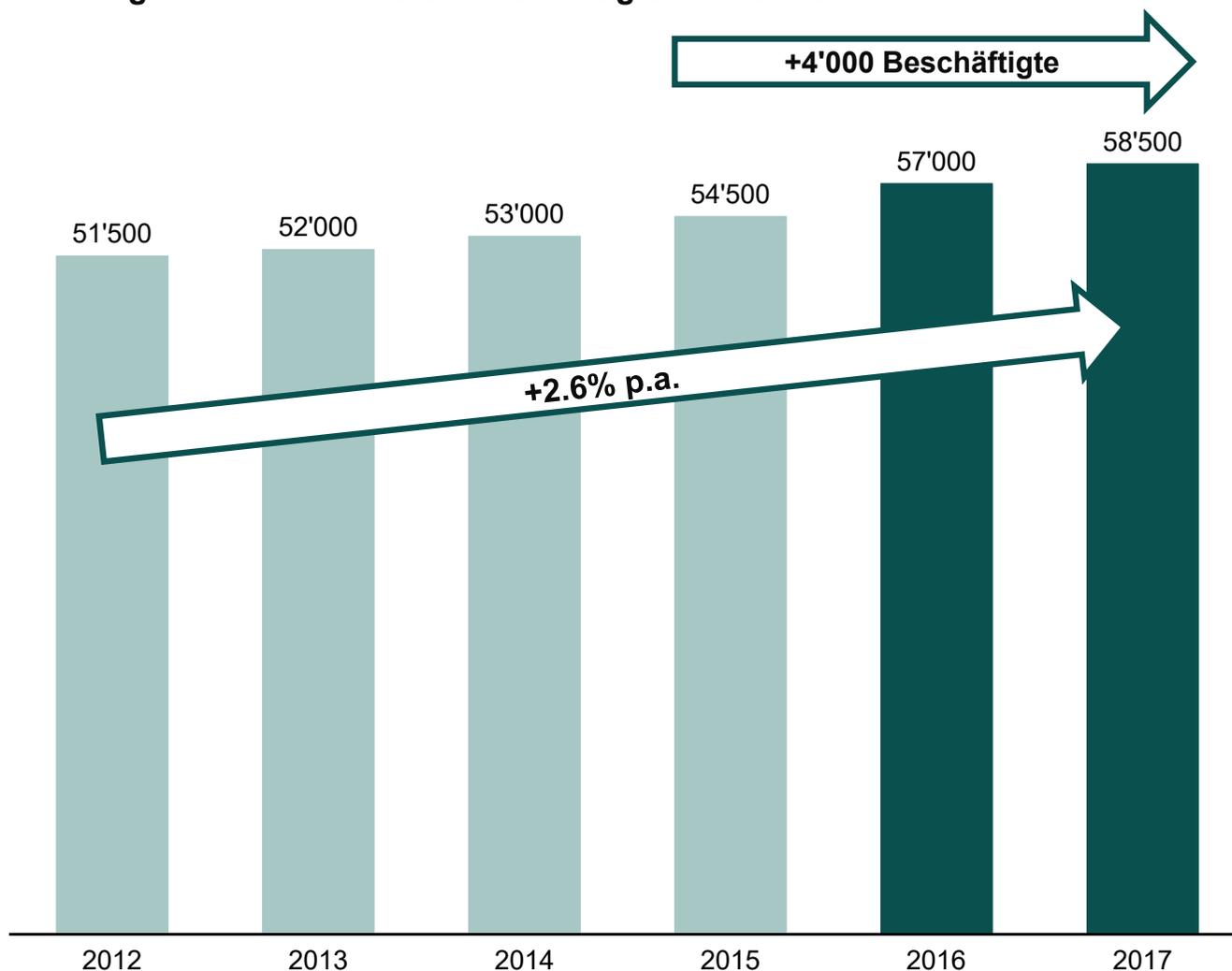


Kommentare

- 2017 erzielten die Akteure (Hersteller, Zulieferer, Handel & Vertrieb und Dienstleister) der Medtech-Industrie einen geschätzten Umsatz von CHF 15.8 Mrd.
 - Wachstum 2016: 5.4%
 - Wachstum 2017: 6.4%
- Das Umsatzwachstum entspricht seit 2015 einer jährlichen Steigerung von rund CHF 0.85 Mrd.
- Der Wachstumstrend der letzten Jahre konnte somit fortgesetzt werden. Über die letzten sechs Jahre zeigt die SMTI ein konstantes Umsatzwachstum von rund 6% pro Jahr
- Das erzielte Wachstum liegt über jenem des Schweizer BIP der letzten Jahre (1.4% in 2016 und 1.1% in 2017)

Die SMTI hat seit 2015 rund 4'000 Arbeitsplätze in der Schweiz geschaffen

Entwicklung der Anzahl Medtech-Beschäftigten in der Schweiz

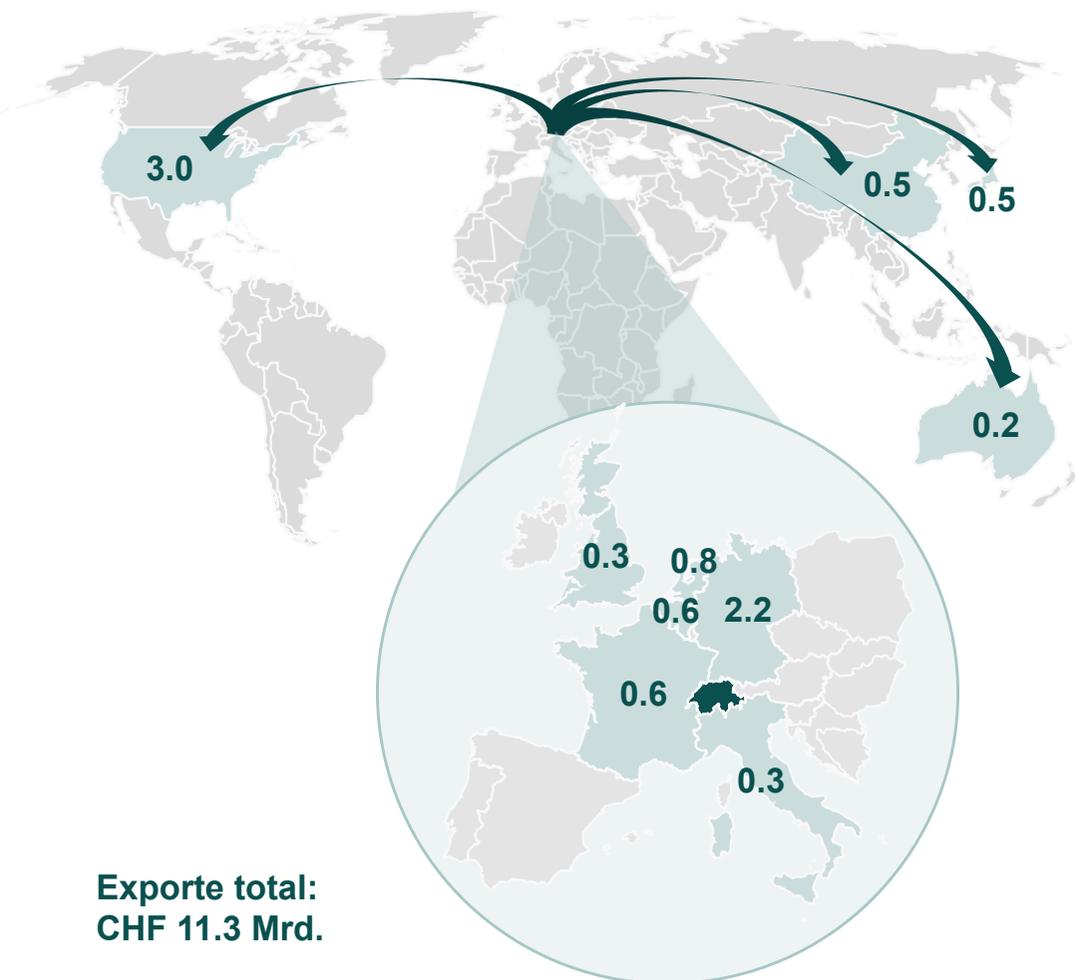


Kommentare

- 2017 arbeiteten rund 58'500 Personen in der Medtech-Industrie
- In den letzten zwei Jahren wurden rund 4'000 zusätzliche Arbeitsplätze in der Schweizer Medtech-Industrie geschaffen
- Bei einem Branchenumsatz von CHF 15.8 Mrd. ergibt sich eine Arbeitsproduktivität von CHF 270'000 pro Mitarbeiter für 2017
- Seit 2012 ist die Zahl der Beschäftigten um durchschnittlich 2.6% pro Jahr gestiegen
- 2017 betrug der Beschäftigtenanstieg 4.6% respektive 2.6% für 2016. Im Vergleich zu den meisten anderen produzierenden Industrien ist dies überdurchschnittlich (2016/17):
 - Uhrenindustrie: -3.4%/ -3.3%
 - MEM-Industrie: -2.0%/ -1.4%
 - Pharma-Industrie: -1.0%/+3.9%

Die wichtigsten Exportdestinationen bleiben die USA und Deutschland

Schweizer Medtech-Exporte 2017 (in CHF Mrd.)



Top-10-Exportländer

Rang	Land	Volumen CHF Mrd.
1.	USA	3.0
2.	Deutschland	2.2
3.	Niederlande	0.8
4.	Belgien	0.6
5.	Frankreich	0.6
6.	China	0.5
7.	Japan	0.5
8.	Grossbritannien	0.3
9.	Italien	0.3
10.	Australien	0.2
Top 10 total		9.0 (80%)

Kommentare

- 2017 exportierte die Schweizer Medtech-Industrie Produkte im Wert von CHF 11.3 Mrd. Dies ist eine Zunahme von CHF 0.7 Mrd. seit 2015
- Die wichtigsten Exportdestinationen waren wie in den Vorjahren die USA und Deutschland
- Vor allem die Exporte in die USA haben stark zugenommen
- Sechs der Top-10-Export-Destinationen befinden sich in Europa
- 80% der Medtech-Exporte werden mit den Top-10-Abnehmer-Ländern erzielt

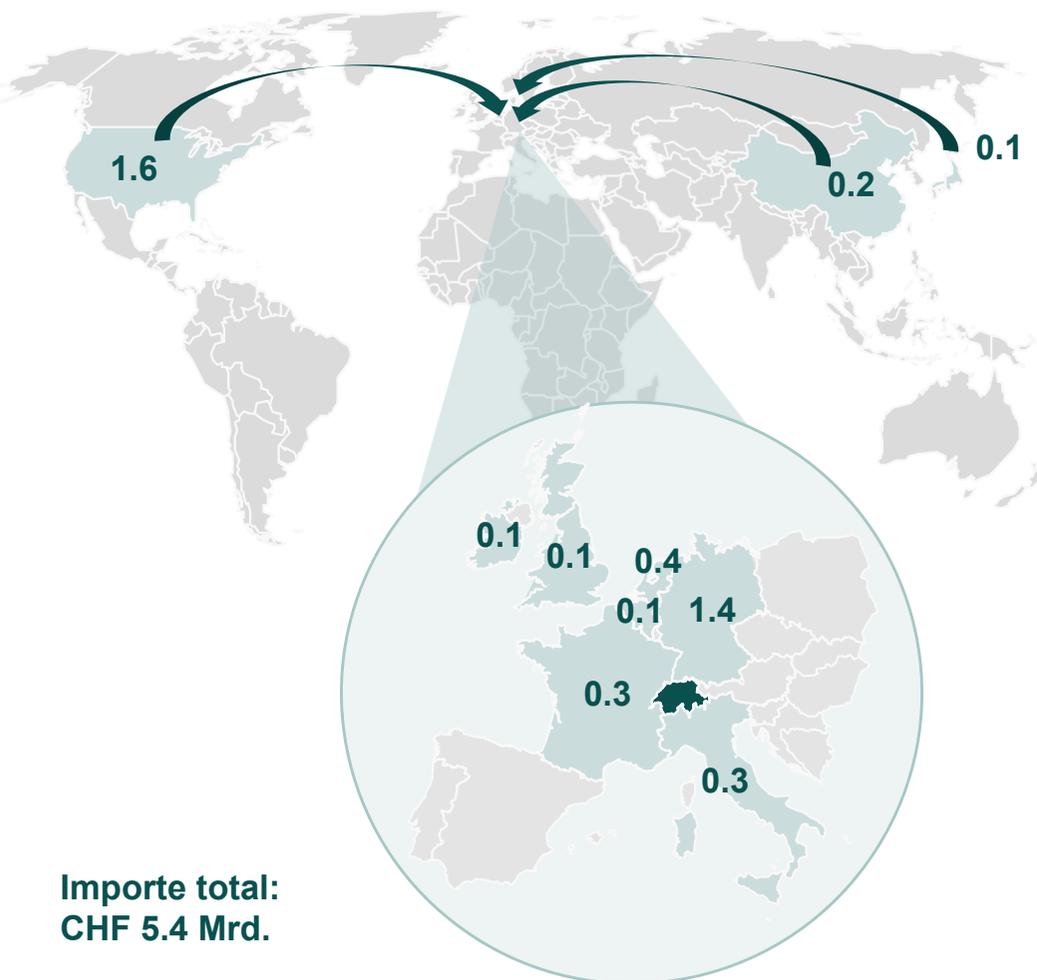
Bemerkungen: In den Niederlanden und Belgien stehen europäische Zentrallager von einigen Global Playern

Die Handelszahlen (Export und Import) widerspiegeln nur fertige Produkte; der Handel/Verkauf von Halbfabrikaten ist in diesen Zahlen nicht enthalten

Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung (EZV)

Die Schweiz importierte in 2017 Medtech-Produkte im Wert von CHF 5.4 Mrd.

Schweizer Medtech-Importe in 2017 (in CHF Mrd.)



Top-10-Importländer

Rang	Land	Volumen CHF Mrd.
1.	USA	1.6
2.	Deutschland	1.4
3.	Niederlande	0.4
4.	Frankreich	0.3
5.	Italien	0.3
6.	China	0.2
7.	Irland	0.1
8.	Grossbritannien	0.1
9.	Belgien	0.1
10.	Japan	0.1
Top 10 total		4.6 (85%)

Kommentare

- 2017 importierte die Schweiz Medtech-Produkte im Wert von CHF 5.4 Mrd. Dies ist eine Zunahme von CHF 0.4 Mrd. seit 2015
- Die Top-10-Importländer repräsentieren 85% aller Medtech-Importe
- Aus den USA und Deutschland werden mehr als die Hälfte (55%) aller Schweizer Medtech-Produkte importiert
- Die Top-3-Importländer sind gleichzeitig auch die Top 3 Export-Destinationen für Medtech-Produkte

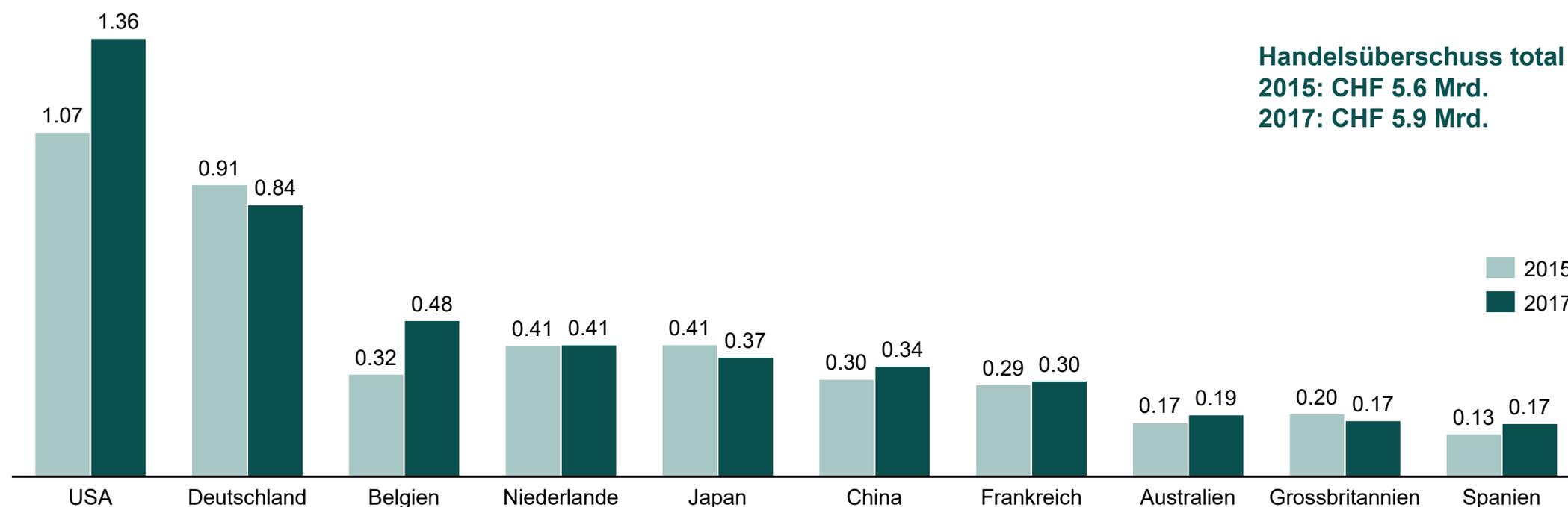
Bemerkungen: In den Niederlanden und Belgien stehen europäische Zentrallager von einigen Global Playern

Die Handelszahlen (Export und Import) widerspiegeln nur fertige Produkte; der Handel/Verkauf von Halbfabrikaten ist in diesen Zahlen nicht enthalten

Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung (EZV)

Die Schweiz hat die Stellung als Medtech-Exporteur in den letzten Jahren bestätigt

Top-10-Schweizer Medtech-Handelsüberschüsse (in CHF Mrd.)



Kommentare

- 2017 wurde ein Handelsüberschuss von CHF 5.9 Mrd. generiert und in 2015 CHF 5.6 Mrd.
- Die Top-10-Handelsüberschussnationen sind für 90% des gesamten Schweizer Medtech-Handelsüberschusses 2017 verantwortlich
- Die zwei grössten Handelspartner repräsentieren 37% des Gesamthandelsüberschusses (USA mit 23%, Deutschland mit 14%)
- Im Anhang ab Seite 42 befinden sich weiterführende Analysen

Bemerkungen: In den Niederlanden und Belgien stehen europäische Zentrallager von einigen Global Playern

Die Handelszahlen (Export und Import) widerspiegeln nur fertige Produkte; der Handel/Verkauf von Halbfabrikaten ist in diesen Zahlen nicht enthalten

Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung (EZV) 2017

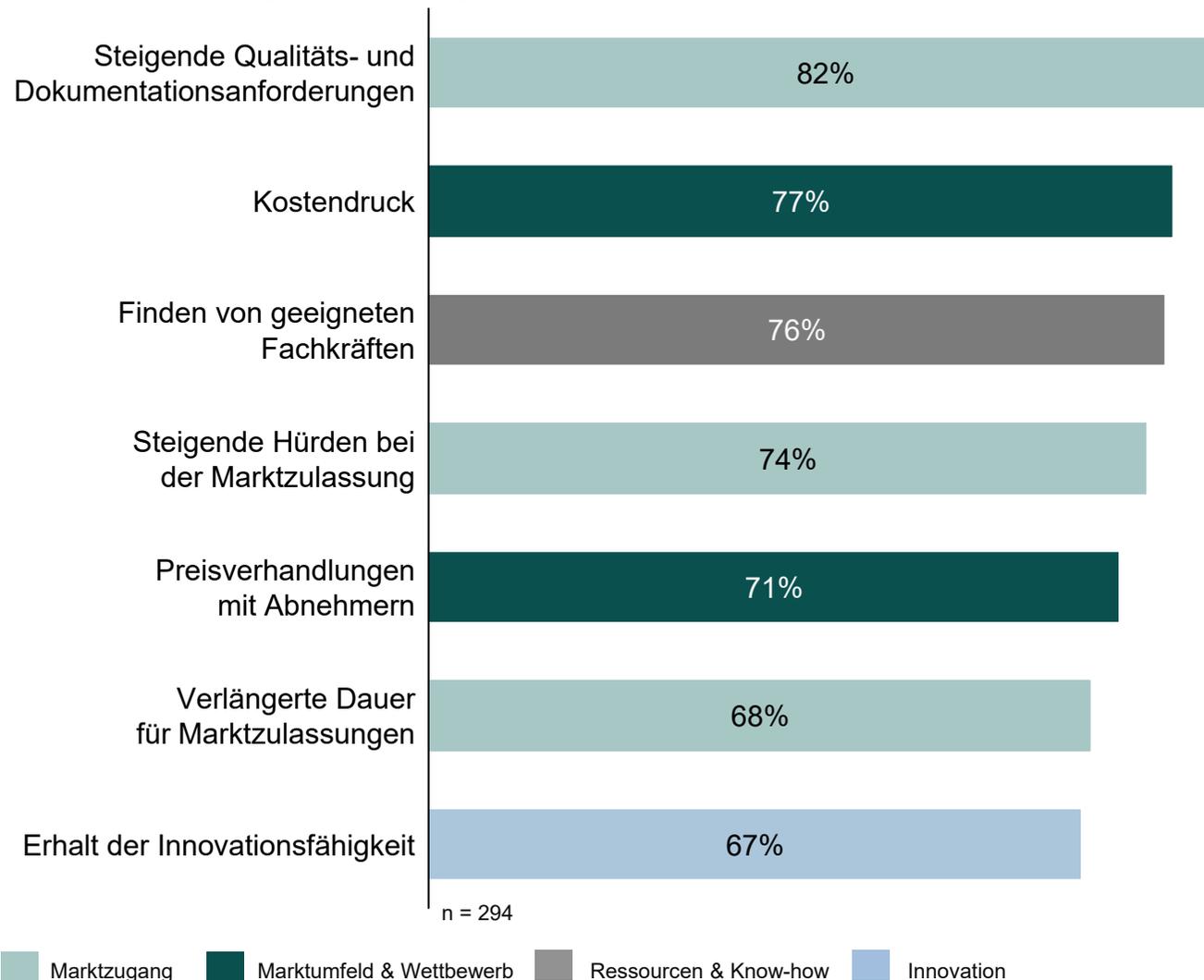


Herausforderungen

- Top-7-Herausforderungen für Medizintechnik-Unternehmen
- Ausgewählte Exkurse: Rekrutierung, F&E und Digitalisierung

Der Marktzugang ist die grösste Herausforderung für Schweizer Medtech-Firmen

Top-7-Herausforderungen für Medtech-Unternehmen (in % aller Nennungen; alle Kategorien)



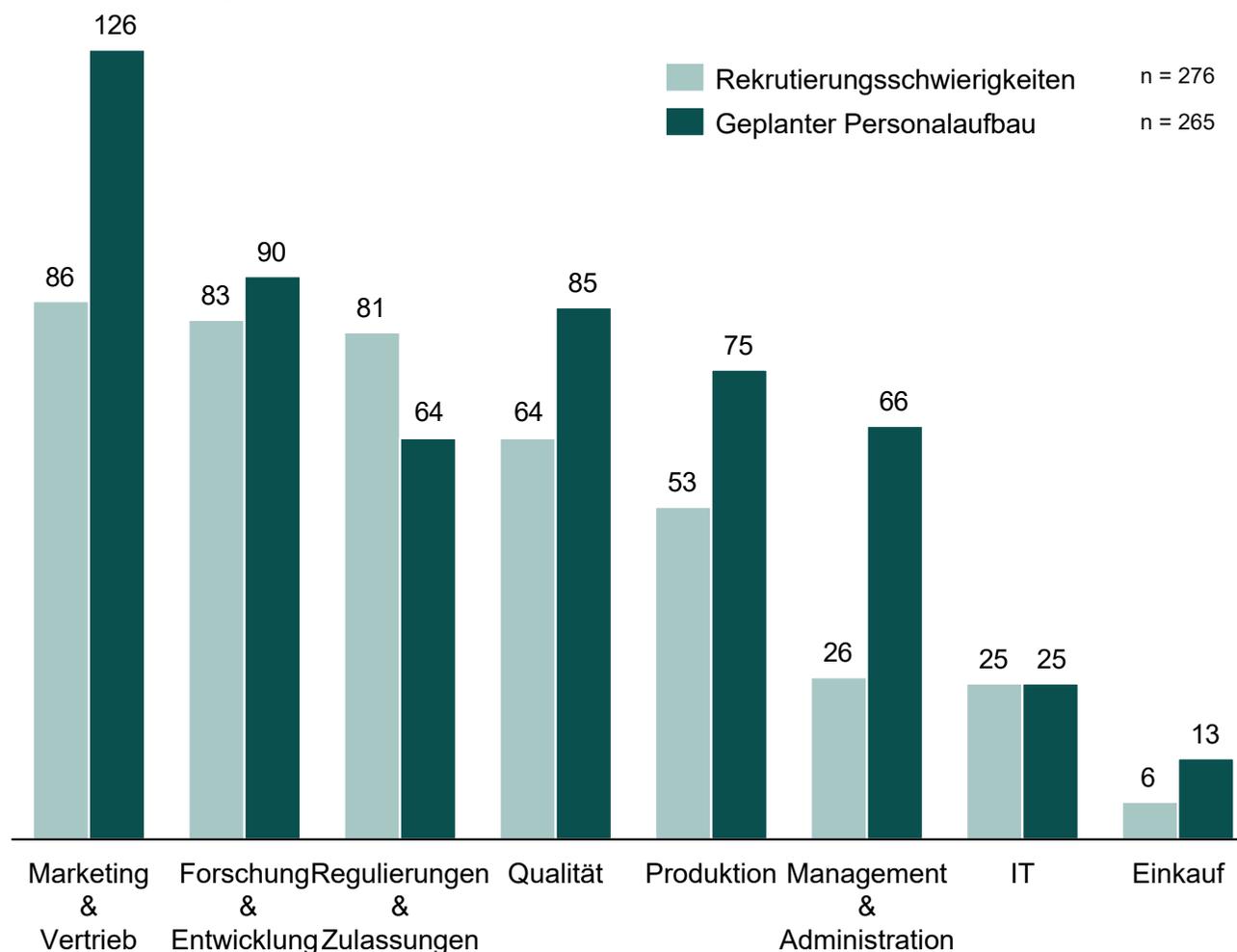
Quelle: SMTI-Umfrageergebnis 2018

Kommentare

- Die grössten Herausforderungen sind die steigenden Qualitäts- und Dokumentationsanforderungen, welche sich u.a. durch die aktuelle Einführung von MDR/IVDR begründen
- Im Vergleich zum SMTI 2016 haben die Herausforderungen im Zusammenhang mit dem Marktzugang an Priorität gewonnen
- Die steigenden Herausforderungen zwingen die Unternehmen, noch mehr Ressourcen für den Marktzugang einzusetzen
- Stetige Herausforderungen sind der Kostendruck sowie die Rekrutierung von Medtech-spezifischen Fachkräften
- Der Erhalt der Innovationsfähigkeit bleibt wie in der Vergangenheit eine zentrale Herausforderung, hat jedoch im Vergleich zum SMTI 2016 (Top 1) an Priorität verloren
- Im Anhang auf den Seiten 48/49 befinden sich weiterführende Analysen

Schwierigkeiten beim Finden von geeigneten Fachkräften bestehen vor allem in den Bereichen Marketing & Vertrieb, Forschung & Entwicklung und Regulierung

Rekrutierungsschwierigkeiten, geplanter Personalaufbau der nächsten zwei Jahre
(Anzahl Nennungen; alle Kategorien)



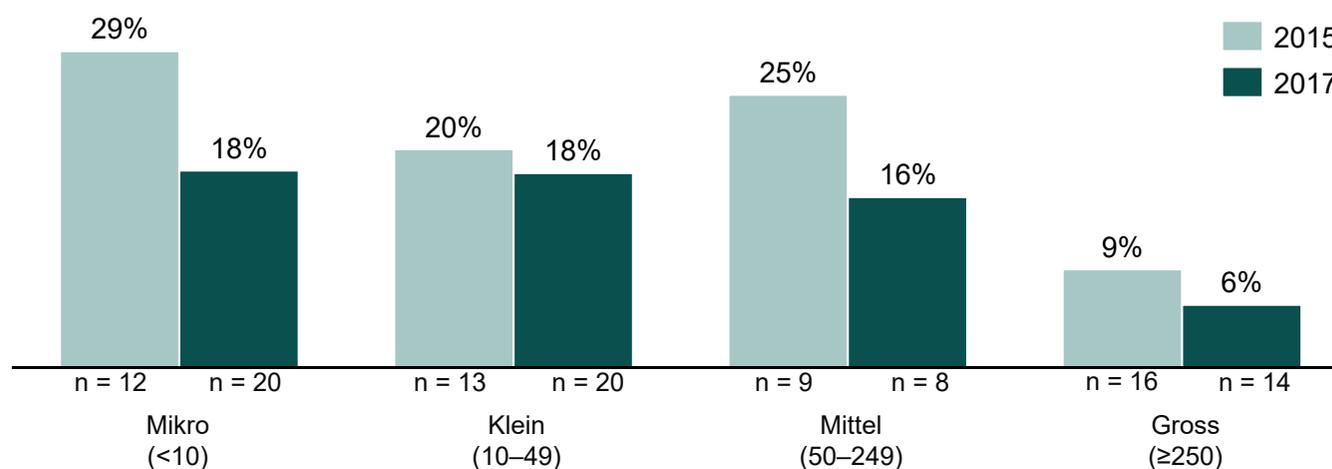
Kommentare

- Das Finden von geeigneten Fachkräften ist eine der grossen Herausforderungen für Schweizer Medtech-Unternehmen
- Die Rekrutierung von Personal im Bereich Marketing & Vertrieb bereitet die grössten Schwierigkeiten
- Daneben gibt es in Bereichen mit medtech-spezifischem Know-how Rekrutierungsschwierigkeiten:
 - Forschung & Entwicklung
 - Regulierungen & Zulassung
- Darüber hinaus sind spezialisierte Techniker, Fachexperten und qualifizierte Wissenschaftler schwierig zu finden

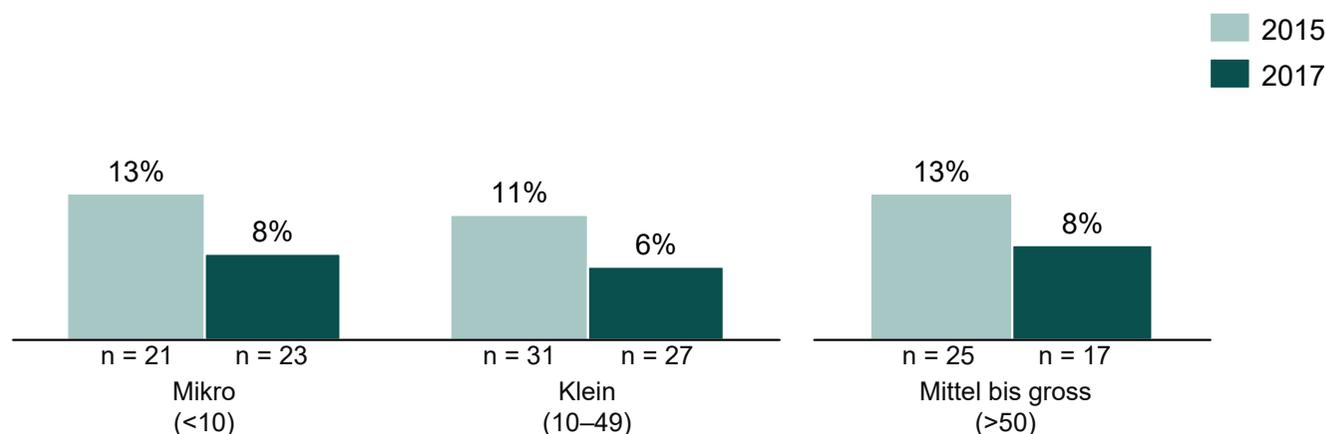
Bemerkung: Mehrfachnennungen möglich
Quelle: SMTI-Umfrageergebnis 2018

Schweizer Medtech-Unternehmen geben einen geringeren Anteil vom Umsatz für Forschung und Entwicklung aus

Anteil F&E-Ausgaben vom Medtech-Umsatz der Hersteller (in %)



Anteil F&E-Ausgaben vom Medtech-Umsatz der Zulieferer (in %)



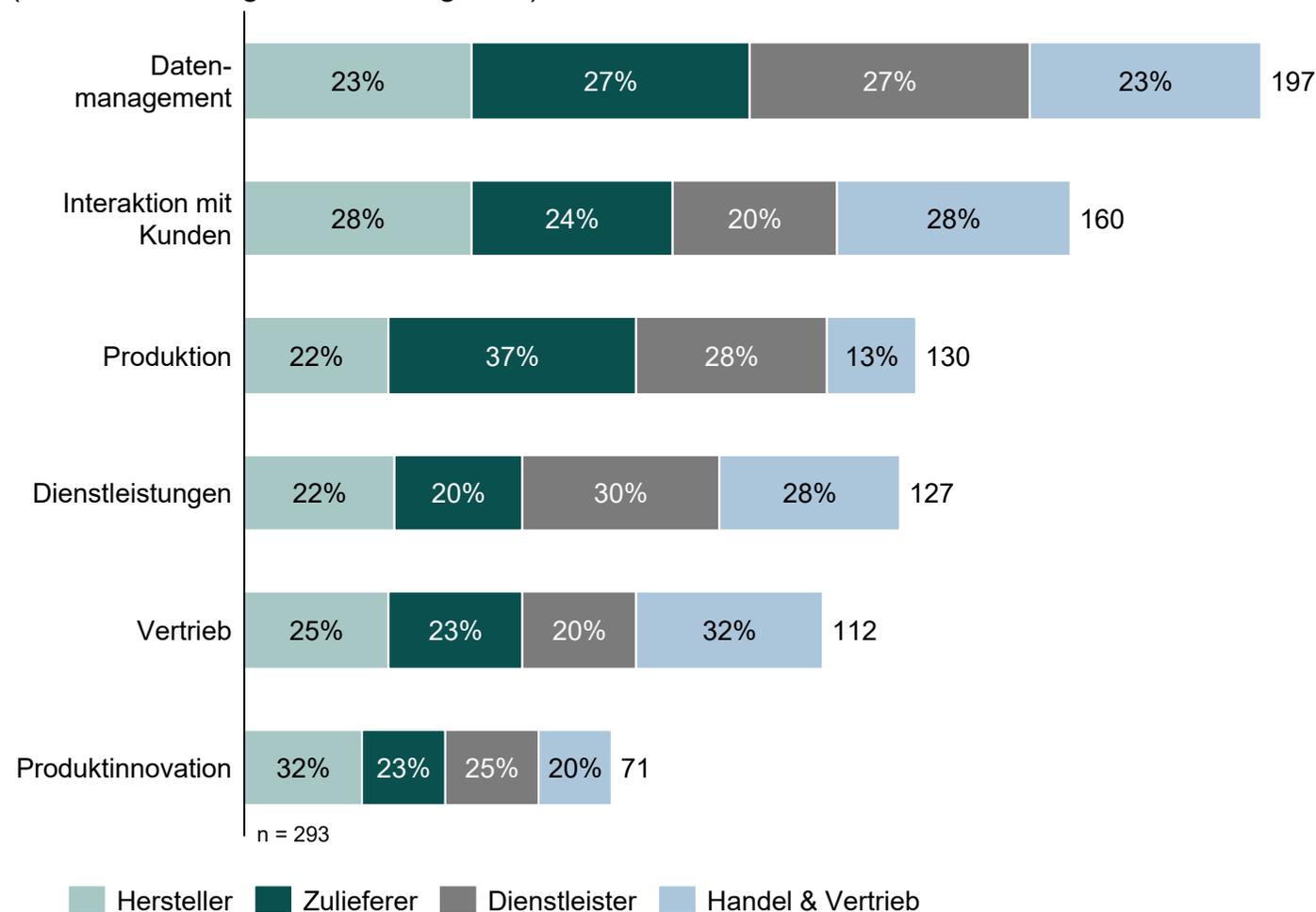
Quelle: SMTI-Umfrageergebnis 2018

Kommentare

- Im Vergleich zu 2015 haben Unternehmen einen geringeren Anteil vom Umsatz für F&E ausgegeben
- Mögliche Gründe sind:
 - Intensiver Wettbewerb
 - Sparmassnahmen im Gesundheitswesen
 - Unsicherheit regulatorischer Anforderungen
 - Änderung des Innovationsprozesses
- Medtech-Hersteller geben einen höheren Anteil ihres Umsatzes für F&E aus:
 - Hersteller geben im Durchschnitt zwischen 6% und 18% für F&E aus
 - Zulieferer geben im Durchschnitt zwischen 6% und 8% für F&E aus

Das Digitalisierungspotenzial der Schweizer Medtech-Firmen ist noch nicht ausgeschöpft

Handlungsbedarf für Digitalisierung (Anzahl Nennungen; alle Kategorien)



Kommentare

- Die befragten Medtech-Unternehmen sehen generell einen sehr hohen Handlungsbedarf bezüglich Digitalisierung in ihrem Unternehmen
- Das effektive Management von Daten ist der meistgenannte Handlungsbedarf
- Digitale Interaktion mit Kunden sowie die durch die Digitalisierung unterstützte Produktion spielen ebenfalls eine zentrale Rolle
- Der Datensicherheit sowie den regulatorischen Anforderungen sind wichtige Erfolgsfaktoren für die Zukunft

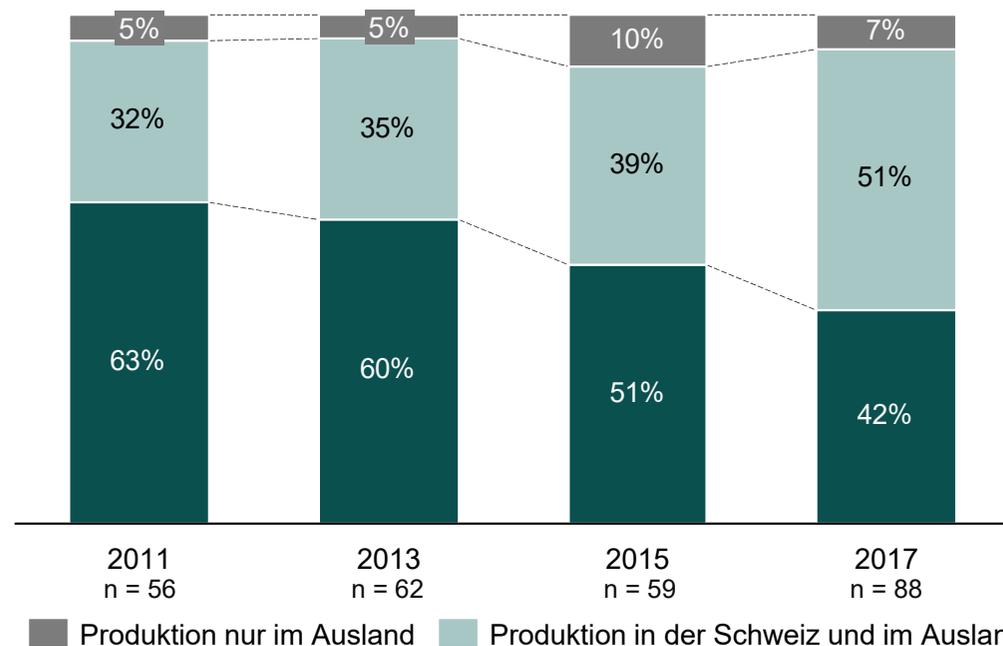


Ausblick Schweizer Medtech-Industrie

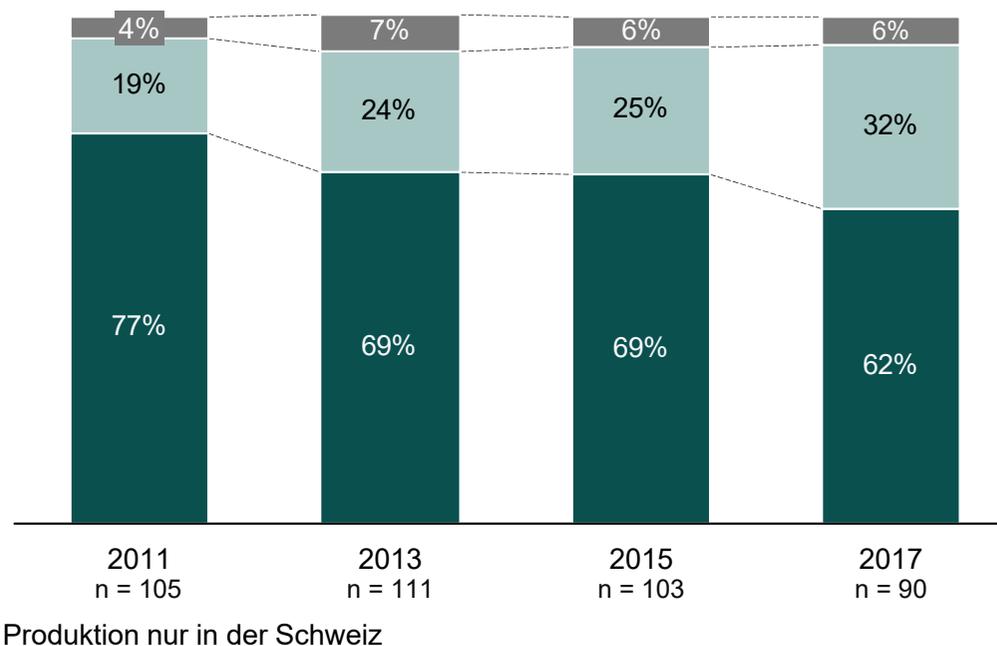
- Medtech-Produktionsstandorte, Investitionen und Attraktivität von Absatzmärkten
- Wachstumserwartungen
- Wirtschaftsstandort Schweiz und Handlungsschwerpunkte

Medtech-Unternehmen setzen weiterhin auf die Schweiz als Produktionsstandort – produzieren aber vermehrt auch im Ausland

Produktionsstandorte der Hersteller (in %)



Produktionsstandorte der Zulieferer (in %)

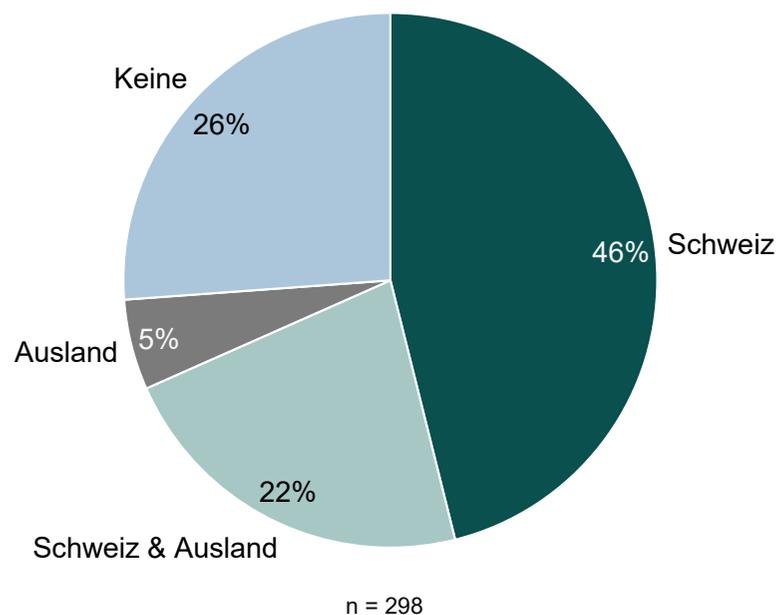


Kommentare

- Um optimal von lokalen Gegebenheiten und Kundennähe profitieren zu können, produzieren Schweizer Medtech-Hersteller vermehrt auch im Ausland. 2017 produzierten mehr als die Hälfte der befragten Hersteller in der Schweiz und im Ausland
- Der Anteil der Hersteller, der ausschliesslich in der Schweiz produziert, sinkt
- Die Mehrheit der Zulieferer produziert ausschliesslich in der Schweiz

Zwei Drittel der befragten Medtech-Unternehmen plant in den nächsten zwei Jahren Investitionen in der Schweiz

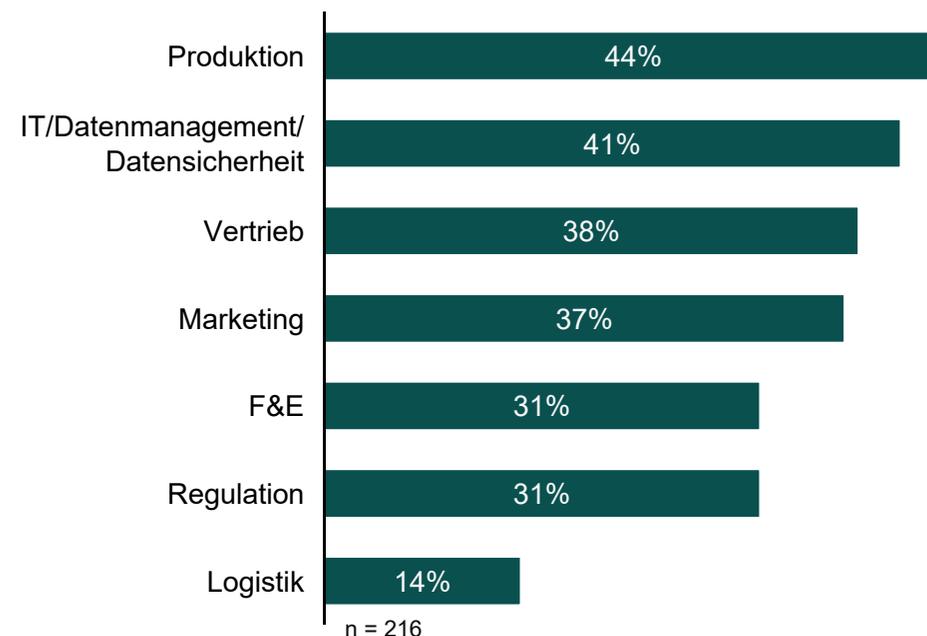
Geplante Investitionen in den nächsten zwei Jahren
(in %; alle Kategorien)



Kommentare

- Zwei Drittel der befragten Medtech-Unternehmen plant in den nächsten zwei Jahren Investitionen in der Schweiz
- Investitionen in die Schweiz werden unter anderem auch aufgrund der bereits vorhandenen Standorte und Anlagen getätigt

Geplante Investitionen nach Bereich
(in % aller Nennungen; Hersteller und Zulieferer)

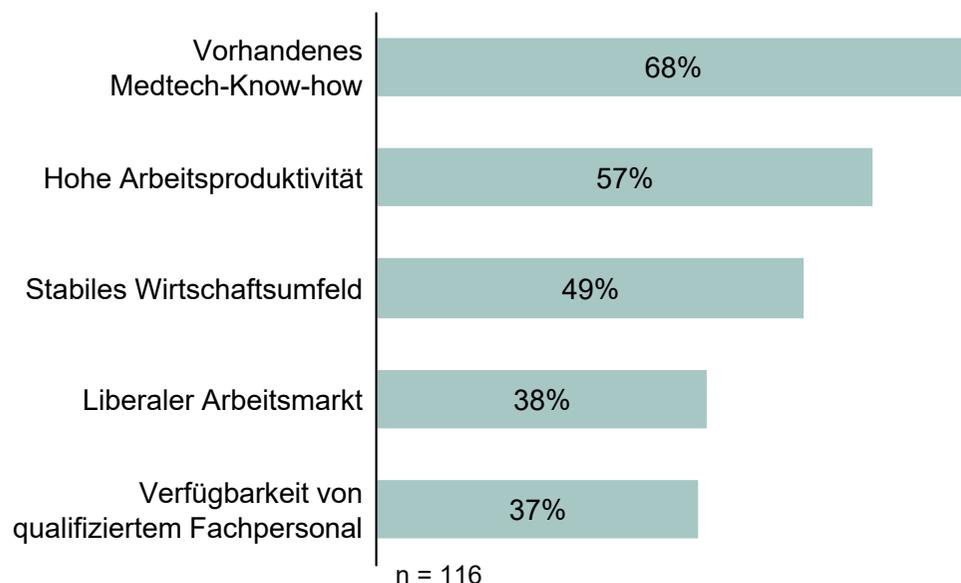


Kommentare

- Wichtige Investitionsbereiche sind: Optimierung der Produktion, Verbesserung des Datenmanagements sowie Erhöhung der Datensicherheit
- Weitere wichtige Investitionsbereiche sind Vertrieb, Marketing, Forschung & Entwicklung sowie Regulierung

Das Medtech-Know-how ist ein starkes Argument für Investitionen in der Schweiz

Top-5-Gründe für Investitionen in der Schweiz (in % aller Nennungen; Hersteller und Zulieferer)



Kommentare

- Wichtigster Investitionsgrund ist das vorhandene Medtech-Know-how
- Weitere Vorteile der Schweiz liegen in der Arbeitsproduktivität, dem stabilen Wirtschaftsumfeld sowie dem liberalen Arbeitsmarkt mit qualifiziertem Fachpersonal

Top-5-Gründe für Investitionen im Ausland (in % aller Nennungen; Hersteller und Zulieferer)

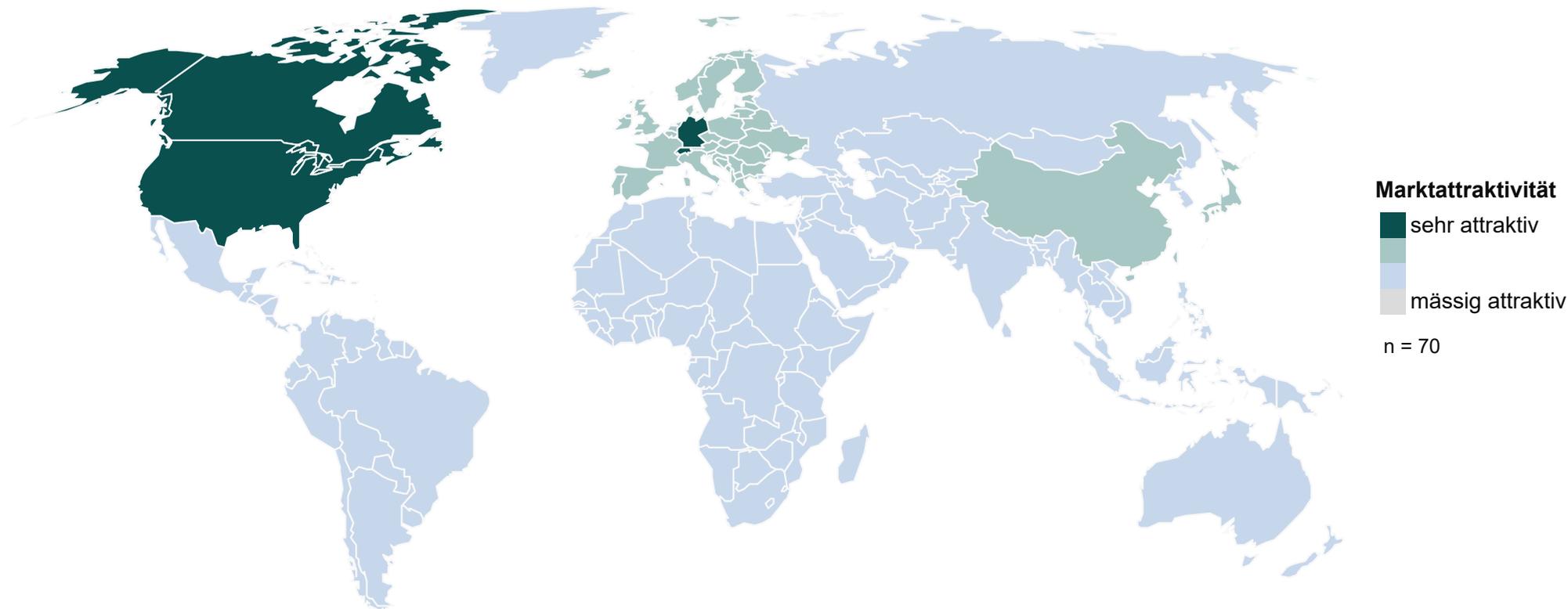


Kommentare

- Wesentliche Nachteile des Schweizer Standorts sind die hohen Personalkosten, die Stärke des Schweizer Frankens sowie der Mangel an Fachkräften
- Weitere wesentliche Gründe für Investitionen im Ausland sind die Nähe zu Kunden sowie der Einkauf von Know-how und neuen Technologien

Schweiz, Deutschland und USA/Kanada bleiben die attraktivsten Absatzmärkte für Schweizer Medtech-Hersteller

Attraktivität von Absatzmärkten aus Sicht von Schweizer Medtech-Herstellern (Anzahl Nennungen; Hersteller)

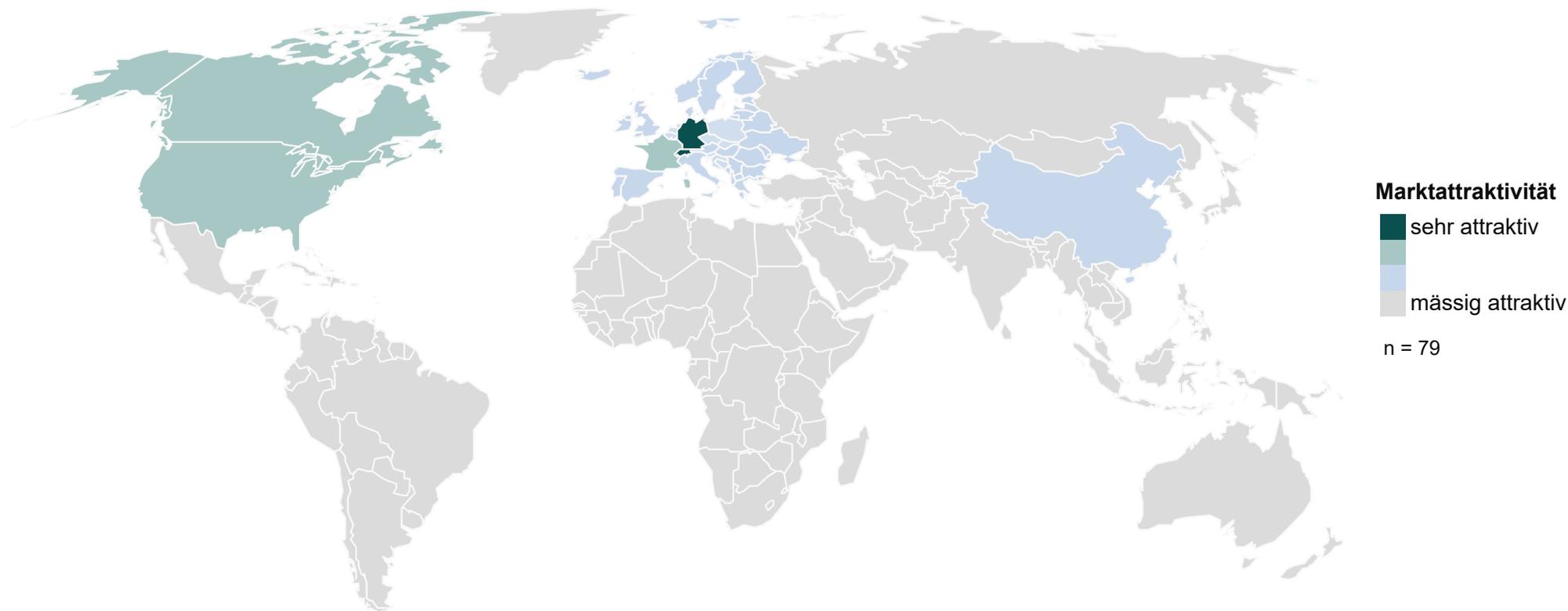


Kommentare

- Schweizer Medtech-Hersteller verkaufen ihre Produkte weltweit
- Die attraktivsten Absatzmärkte sind die Schweiz, Deutschland und USA/Kanada
- Das restliche Europa sowie China und Japan besitzen eine hohe Attraktivität aus Sicht der Hersteller

Für Zulieferer bleiben die Absatzmärkte Schweiz und Deutschland am attraktivsten

Attraktivität von Absatzmärkten aus Sicht von Schweizer Medtech-Zulieferern (Anzahl Nennungen; Zulieferer)



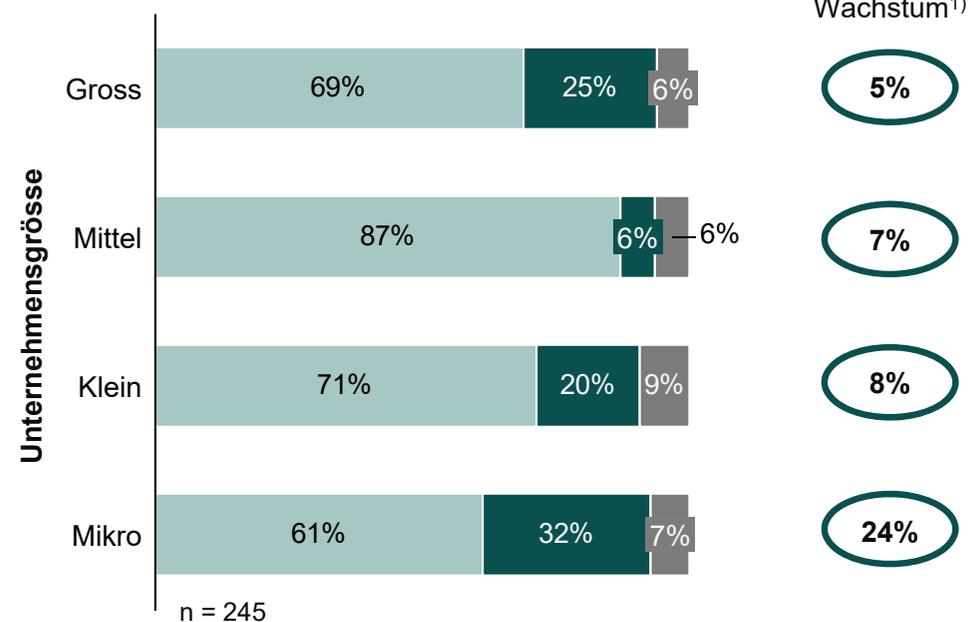
Kommentare

- Zulieferer erwägen nahegelegene Absatzmärkte als besonders attraktiv. Die Schweiz und Deutschland sind die attraktivsten Absatzmärkte für Schweizer Medtech-Zulieferer
- USA/Kanada und China sind die einzigen attraktiven Absatzmärkte ausserhalb Europas

Die Mehrheit der Schweizer Medtech-Unternehmen erwartet für 2018 und 2019 ein Umsatzwachstum

Erwartete Umsatzentwicklung 2018

(in % aller Nennungen; alle Kategorien)



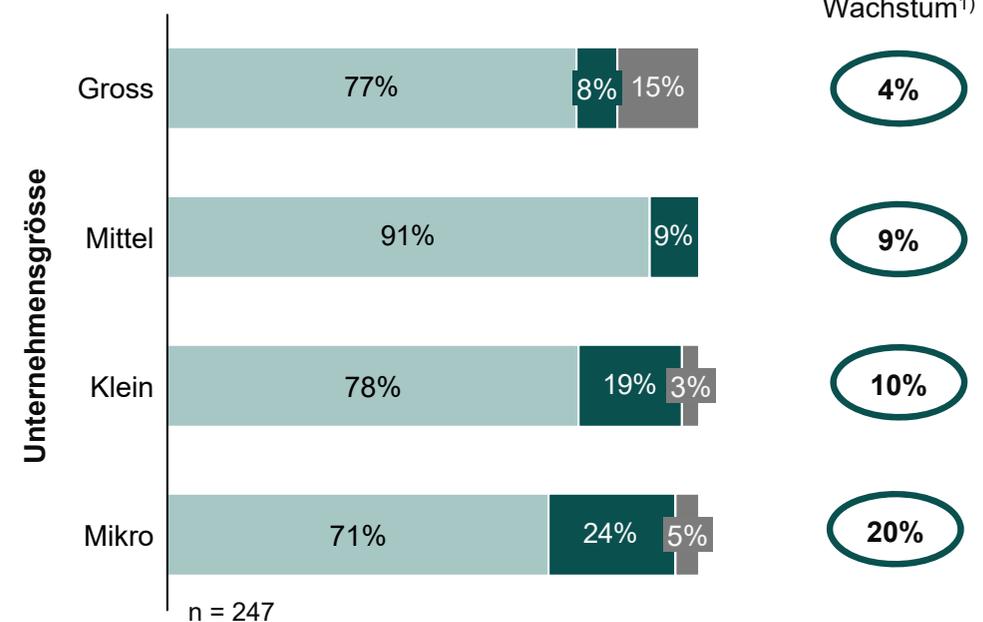
Wachstum Stagnation Rückgang

Kommentare

- Die Mehrheit der Schweizer Medtech-Unternehmen erwartet für 2018 ein Umsatzwachstum, wobei kleinere Unternehmen tendenziell ein höheres Wachstum erwarten
- Die durchschnittlichen Umsatzwachstumserwartungen variieren nach Unternehmensgrösse zwischen 5% bis 24%

Erwartete Umsatzentwicklung 2019

(in % aller Nennungen; alle Kategorien)



Wachstum Stagnation Rückgang

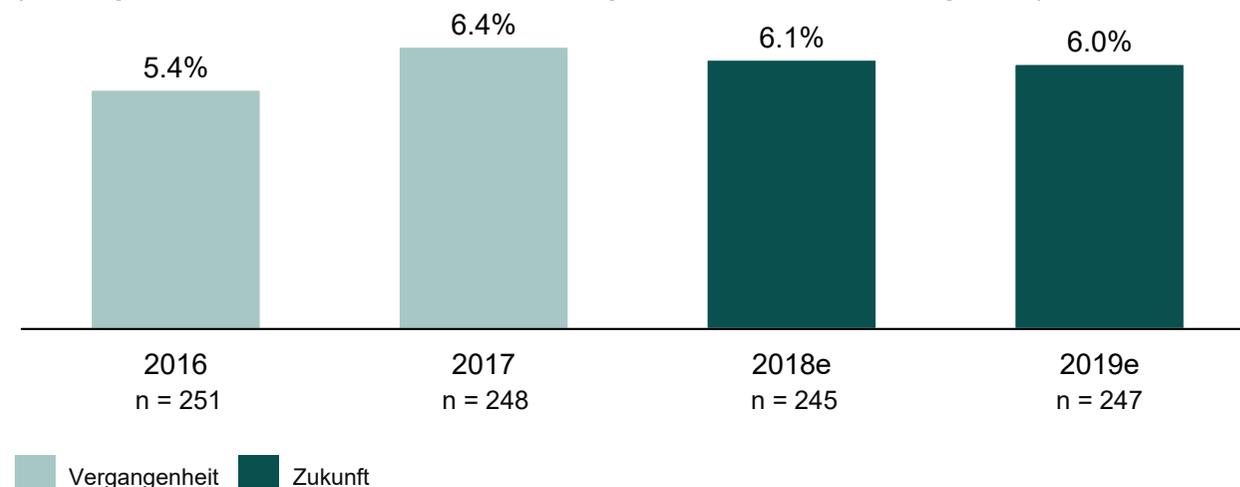
Kommentare

- Die Mehrheit der Schweizer Medtech-Unternehmen erwartet auch für 2019 ein Umsatzwachstum
- Die durchschnittlichen Umsatzwachstumserwartungen 2019 sind vergleichbar mit 2018 und variieren nach Unternehmensgrösse zwischen 4% bis 20%

Für 2018 und 2019 wird ein Umsatzwachstum von jährlich 6% prognostiziert

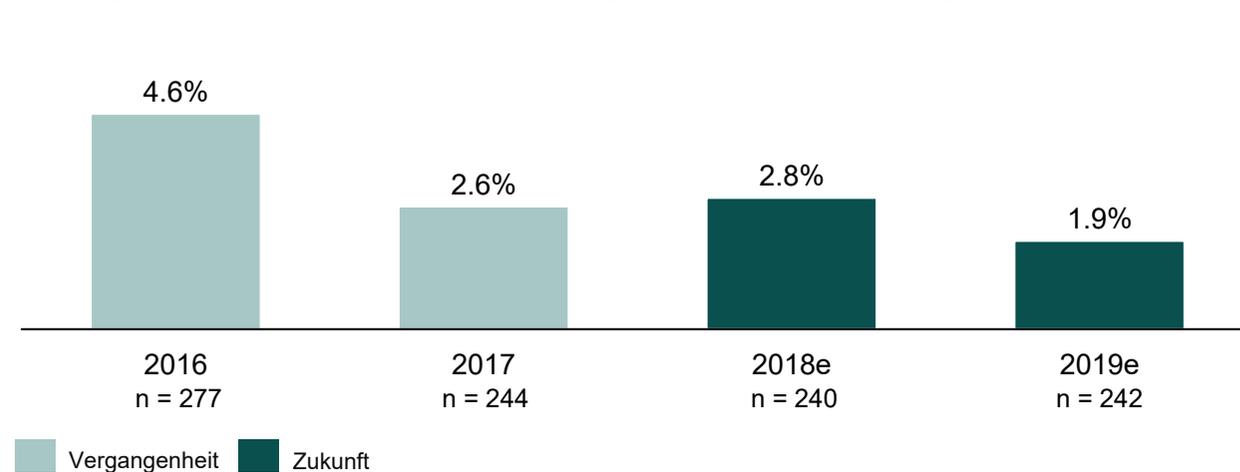
Ø Umsatzwachstum

(in %, gewichtet nach Anzahl Beschäftigte Schweiz; alle Kategorien)



Ø Beschäftigtenwachstum

(in %, gewichtet nach Anzahl Beschäftigte Schweiz; alle Kategorien)

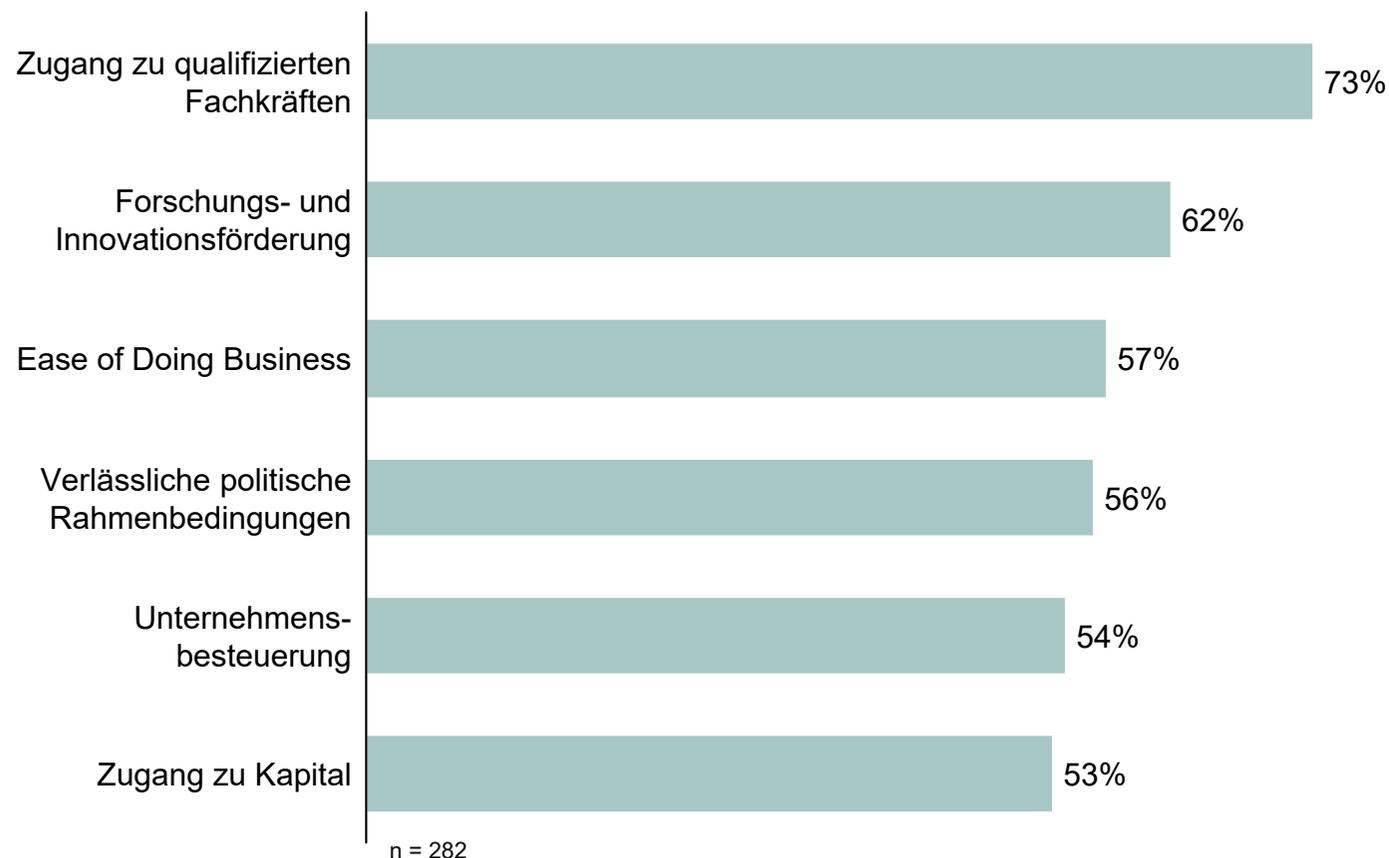


Kommentare

- Umsatzwachstum
 - 2016 ist der Schweizer Medtech-Umsatz um 5.4% respektive 2017 um 6.4% gestiegen
 - Im Vergleich zu den Umsatzschätzungen SMTI 2016 für die Jahre 2016/17 blieb das effektive Wachstum unter den Erwartungen
 - Medtech-Unternehmen sind der Zukunft gegenüber positiv gestimmt; man erwartet ein stabiles Wachstum von rund 6% pro Jahr
- Beschäftigtenwachstum
 - 2016 ist die Anzahl der Beschäftigten um 4.6% respektive 2017 um 2.6% gestiegen
 - Für die Zukunft wird ein reduziertes Wachstum an zusätzlichen Beschäftigten prognostiziert

Schweizer Medtech-Firmen benötigen einen besseren Zugang zu Fachkräften sowie mehr Forschungs- und Innovationsförderung

Handlungsbedarf für den Schweizer Medtech-Standort (in % aller Nennungen; alle Kategorien)



Kommentare

- Medtech-Unternehmen sehen den grössten Handlungsbedarf beim Zugang zu qualifizierten Fachkräften unter anderem aus dem Ausland. Zudem sehen die Unternehmen Verbesserungspotential beim Ausbau von spezifischen Medtech-Ausbildungen
- Die bessere und gezieltere Förderung von Forschung und Innovation ist ein weiterer zentraler Handlungsbedarf
- Zusätzlich sehen die Unternehmen Verbesserungspotential bei der Unterstützung durch die zuständigen Behörden unter anderem auch durch Swissmedic



Fokus MDR/IVDR

- Umsetzung von MDR/IVDR
- Erwartete Auswirkungen
- Handlungsschwerpunkte

Schweizer Medtech-Firmen unter dem Einfluss von MDR und IVDR

MDR und IVDR, die neuen EU-Regulierungen für Medizinprodukte

Seit dem 26. Mai 2017 sind die EU-Regulierungen über Medizinprodukte (MDR) und der In-vitro-Diagnostika (IVDR) in Kraft. Ziel ist, die Patientensicherheit durch Verbesserung der Risikobewertung, der Marktüberwachung und durch erhöhte Transparenz erheblich zu verbessern.

Die beiden neuen Verordnungen sind in den EU-Mitgliedsstaaten ab Mai 2020 beziehungsweise ab Mai 2022 verbindlich anzuwenden. Eingeführt werden unter anderem Höherklassifizierungen für bestimmte Produkte sowie Risikoklassen für In-vitro-Diagnostika. Hochrisikoprodukte unterliegen strikteren Kontrollen vor der Ausstellung einer EU-Bescheinigung. Weiter werden grundsätzlich die Marktzugangsprozesse anspruchsvoller und die Anforderungen an die klinische Evidenz erhöht. Auch gelten erhöhte Bestimmungen für die Kontrolle von in Verkehr gebrachten Produkten. Verbessert wird zudem die Markt- und Produkttransparenz durch eine neue europäische Datenbank Eudamed und die Einführung der Unique Device Identification UDI.

Regulatorische Äquivalenz und Schweizer Medizinprodukterecht

Seit 1996 ist das Schweizer Recht bei Medizinprodukten auf die EU-Richtlinien abgestimmt. Diese regulatorische Äquivalenz bildet die Basis für eine vereinfachte Marktfähigkeit mit freiem Warenaustausch in ganz Europa. Die Einführung von MDR und IVDR erfordert entsprechende Anpassungen der nationalen Gesetzesgrundlagen innerhalb der europäischen Übergangsfristen. So soll das revidierte Schweizer Medizinprodukterecht im Frühjahr 2020 in Kraft treten.

Einschneidende Konsequenzen für Wirtschaftsakteure

Die neuen Regulierungen betreffen alle Wirtschaftsakteure – von den Medtech-Herstellern bis zu den Händlern. Vor allem kleine Unternehmen sind gefordert. Der stark ausgebaute Regelungsumfang verlangt teilweise erhebliche Anpassungen auf Prozess- wie auch Produktebene. Mehraufwand erzeugen dabei die erhöhten Anforderungen an die Bereitstellung der technischen und der klinischen Nachweise. Dazu müssen zusätzlich qualifizierte Fachkräfte rekrutiert werden.

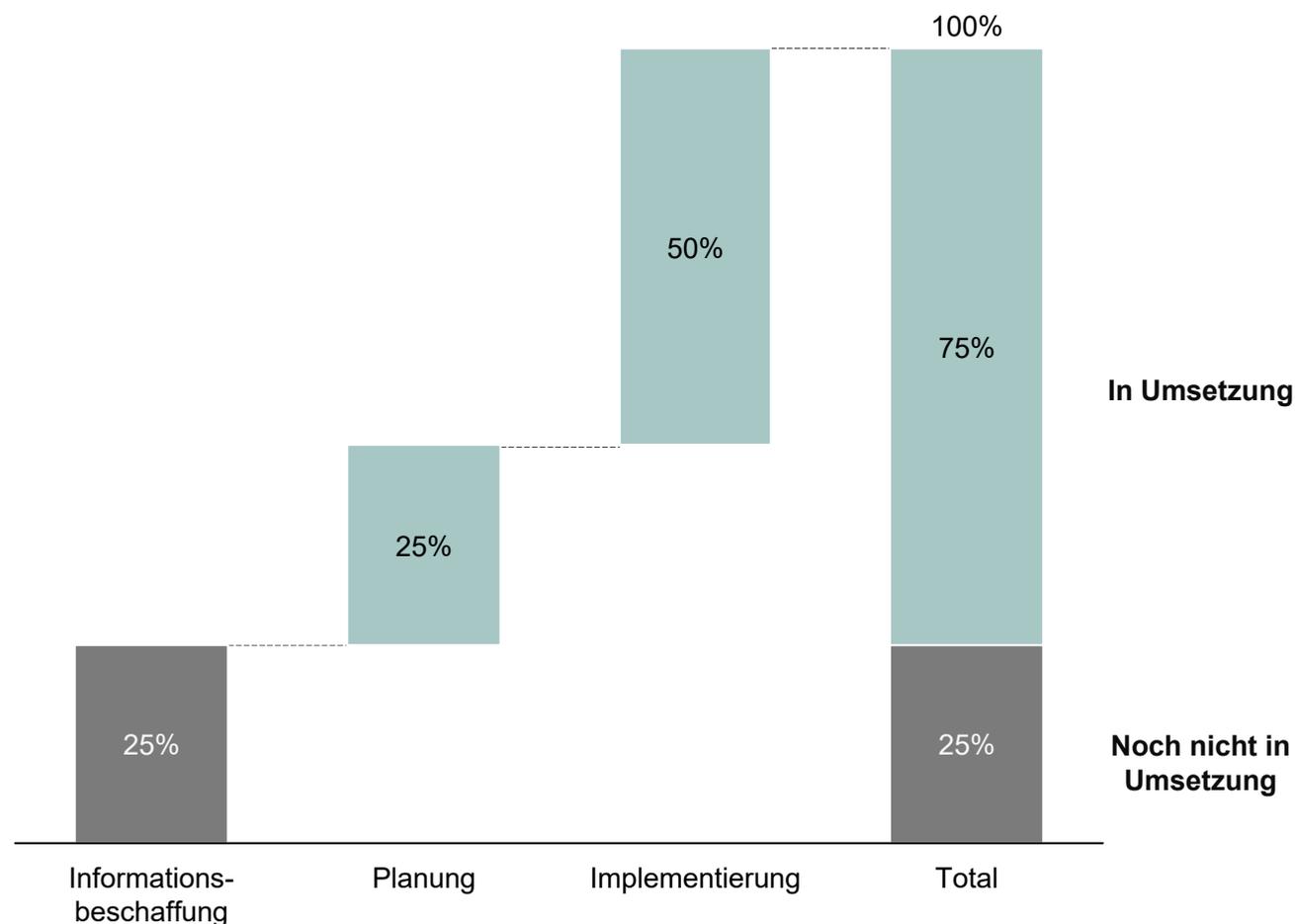
Für Wirtschaftsakteure stellen sich in diesem Zusammenhang insbesondere Fragen über:

- Personelle und finanzielle Konsequenzen
- Den Einfluss auf die Innovationskraft der einzelnen Unternehmen
- Den Einfluss auf das Produktportfolio und auf Absatzmärkte
- Das Management der Übergangsphase

Die Teilnehmer der diesjährigen SMTI-Umfrage wurden in einem speziellen MDR/IVDR-Teil zu ihren Einschätzungen über die zu erwartenden Konsequenzen befragt. Zum Zeitpunkt der Befragungen waren in vielen Belangen die regulatorisch bedingten Auswirkungen erst ansatzweise bekannt. Dementsprechend sind die Ergebnisse dieser Umfrage auch als erste grobe Einschätzungen während einer Frühphase der Übergangsfrist zu verstehen.

Drei Viertel der Unternehmen haben mit der Umsetzung der MDR/IVDR begonnen

Status der Einführung von MDR/IVDR (in % aller Nennungen; alle Kategorien)



n = 223

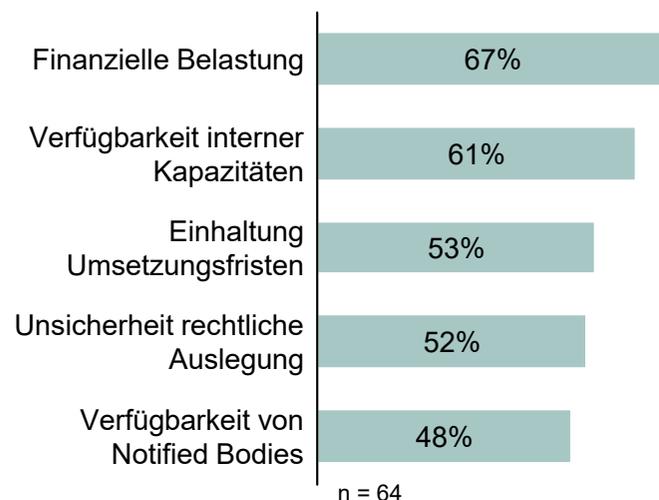
Quelle: SMTI-Umfrageergebnis 2018

Kommentare

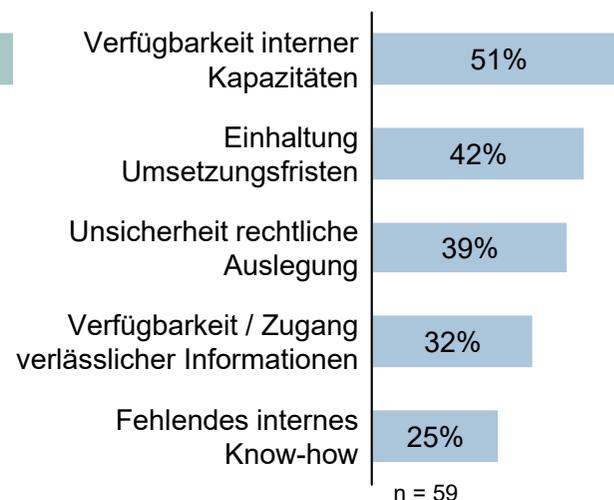
- 75% der Firmen befinden sich aktiv in der Umsetzung der MDR- / IVDR-Vorgaben (Planung, Implementierung)
- 25% der befragten Firmen befinden sich noch in der Informationsbeschaffungsphase
- Im Quervergleich der Wirtschaftakteure ist der Umsetzungsfortschritt bei den Herstellern am weitesten vorangeschritten

Bei der Umsetzung der MDR/IVDR ist die Verfügbarkeit interner Kapazitäten eine ausgeprägte Schwierigkeit

Top-5-Schwierigkeiten Hersteller
(in % aller Nennungen)



Top-5-Schwierigkeiten Handel & Vertrieb
(in % aller Nennungen)



Top-5-Schwierigkeiten für Zulieferer
(in % aller Nennungen)



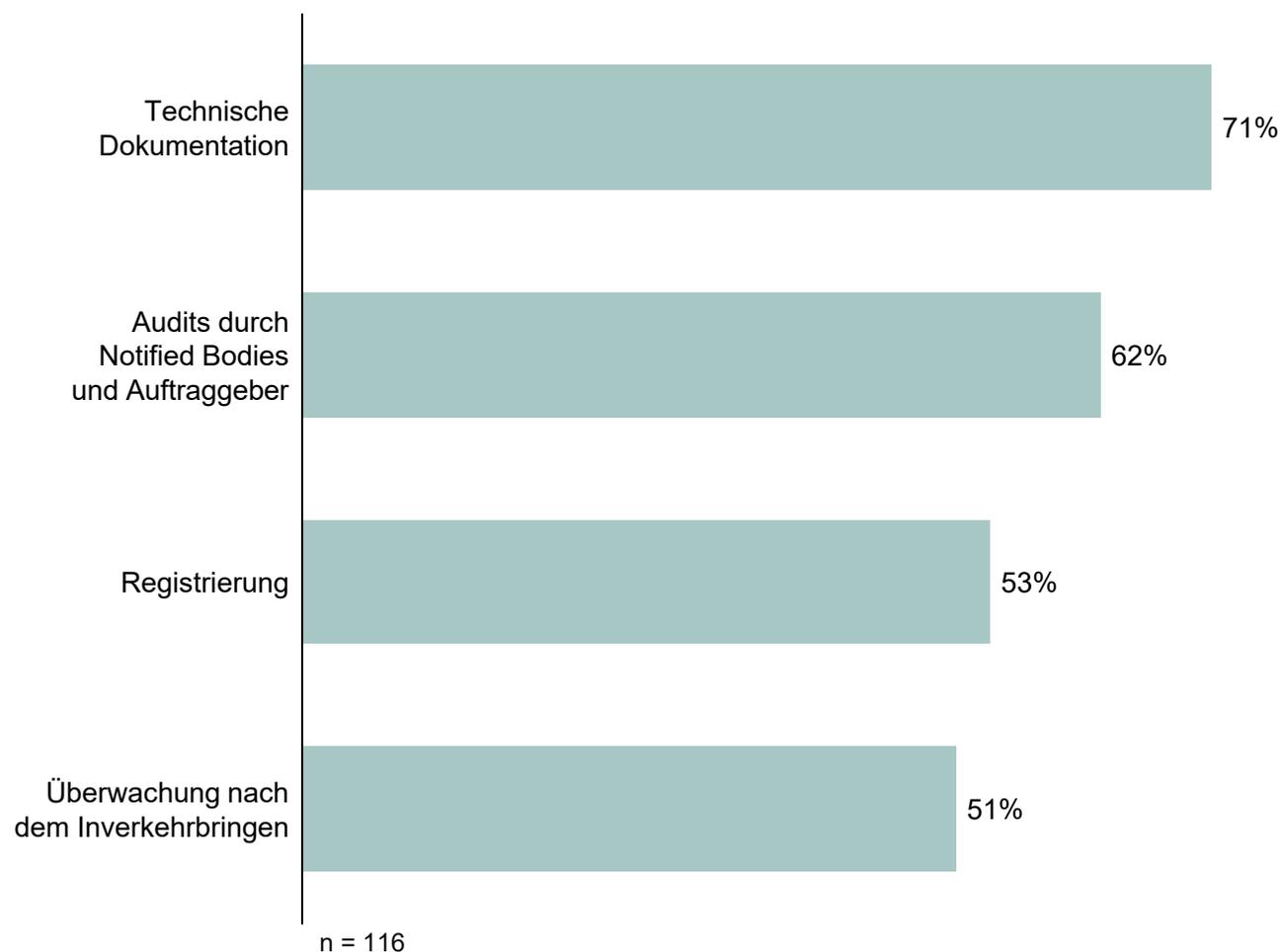
Kommentare

- Zusätzlich benötigte interne Kapazitäten für die Umsetzung der MDR/IVDR bezeichnen Medtech-Firmen sehr grosse Schwierigkeit
- Hersteller sehen in der finanziellen Mehrbelastung die grösste Herausforderung
- Die erheblichen Veränderungen der neuen Regulierung führen generell zu Unsicherheiten in der rechtlichen Auslegung und der entsprechenden Umsetzung
- Absehbare Schwierigkeiten sind ebenfalls die fristgerechte Umsetzung der MDR/IVDR sowie die Verfügbarkeit verlässlicher Informationen

Durch die Einführung der MDR/IVDR werden vor allem Mehraufwände für technische Dokumentationen und Audits erwartet

Zusätzliche Aufwände für Inverkehrbringer

(in % aller Nennungen; Hersteller und Handel & Vertrieb)

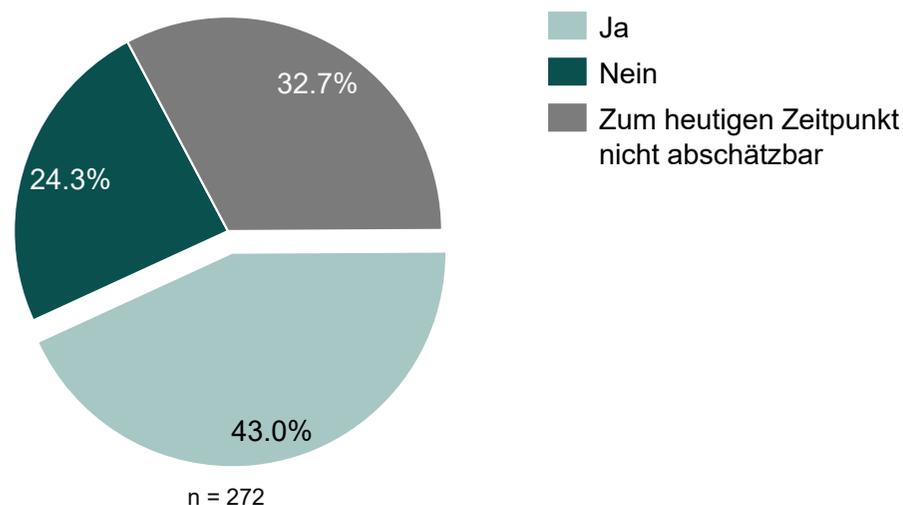


Kommentare

- Die meisten Inverkehrbringer (Hersteller und Handel & Vertrieb) erwarten mit der Einführung der MDR/IVDR Mehraufwände für die benötigte technische Dokumentation sowie für Audits durch Notified Bodies und Auftraggeber
- Die Hersteller schätzen den zusätzlichen Aufwand wesentlich höher ein als der Handel & Vertrieb

Einführung MDR/IVDR: Anstieg personeller Ressourcen und Reduktion Produktportfolio

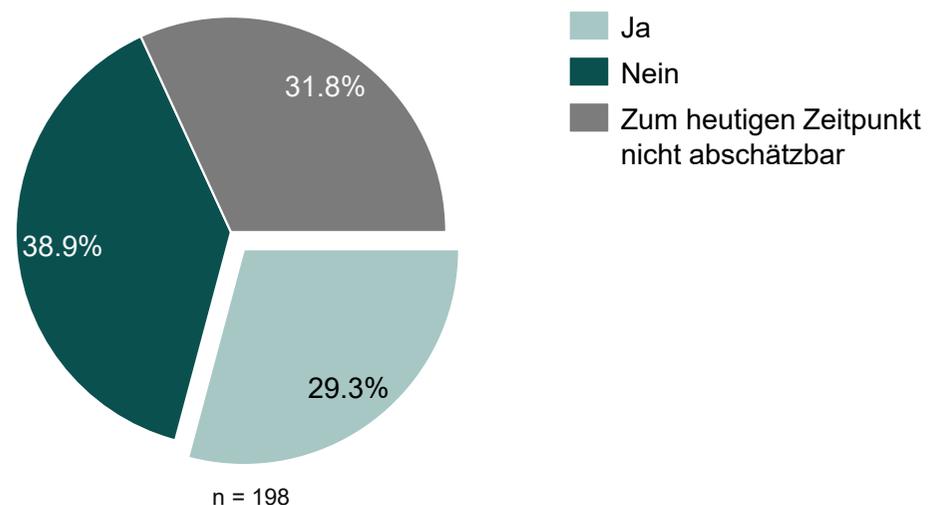
Anstieg der personellen Ressourcen (Anzahl Nennungen in %; alle Kategorien)



Kommentare

- 43% der Firmen erwarten einen Anstieg der personellen Ressourcen aufgrund der neuen Regulierungen MDR/IVDR
- Ein Viertel der Medtech Unternehmen geht davon aus, die Umstellung ohne personelle Mehraufwände zu bewältigen
- Im Anhang auf Seite 51 befinden sich weiterführende Analysen

Reduktion Produktportfolio (Anzahl Nennungen in %; Hersteller, Zulieferer, Handel & Vertrieb)



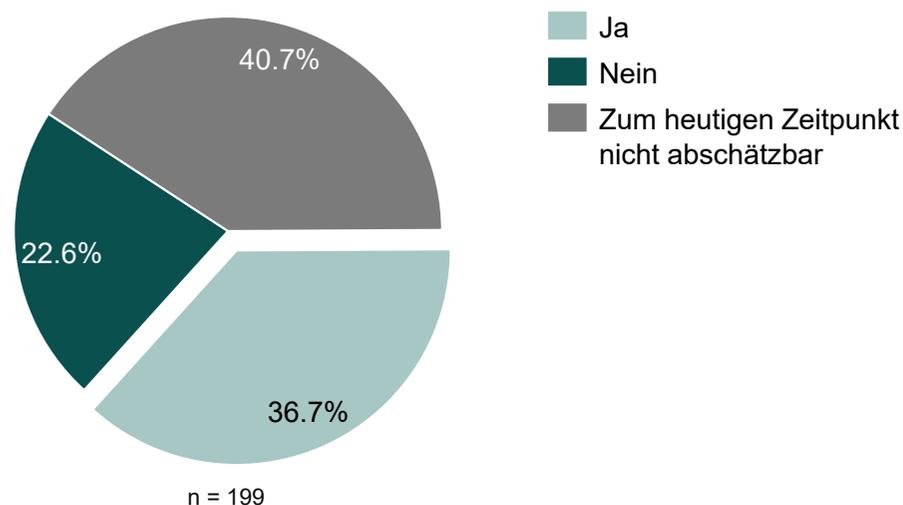
Kommentare

- Rund 40% planen, das gesamte Produktportfolio beizubehalten
- Zirka 30% der Firmen sind überzeugt, das Produktportfolio reduzieren zu müssen
- Im Anhang auf Seite 51 befinden sich weiterführende Analysen

Einführung MDR/IVDR: Anstieg Produktkosten und Entwicklungskosten

Anstieg der Produktkosten

(Anzahl Nennungen in %; Hersteller, Zulieferer, Handel & Vertrieb)

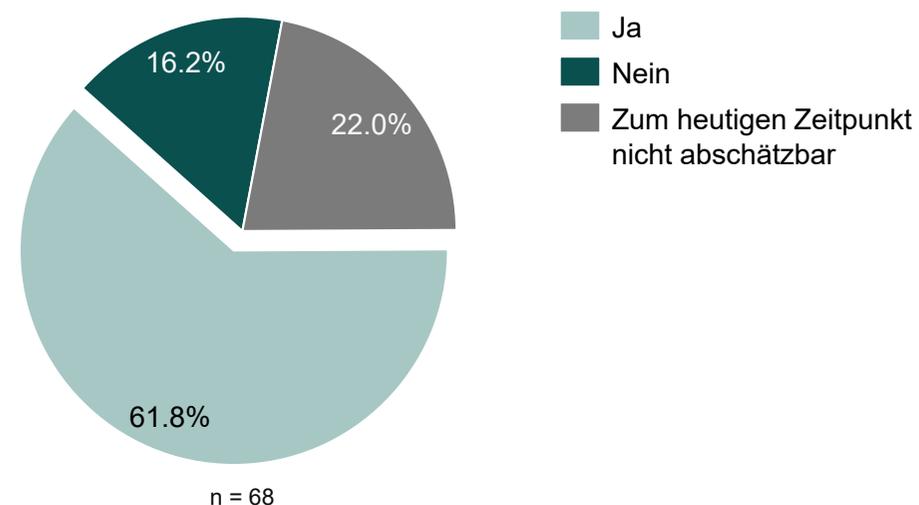


Kommentare

- 37% der Unternehmen rechnen mit höheren Produktkosten aufgrund der Umstellung auf MDR/IVDR
- 40% sind zum Zeitpunkt der Umfrage nicht im Stand eine kostenmässige Abschätzung der Produktkosten vorzunehmen
- Im Anhang auf Seite 52 befinden sich weiterführende Analysen

Anstieg Entwicklungskosten

(Anzahl Nennungen in %; Hersteller)

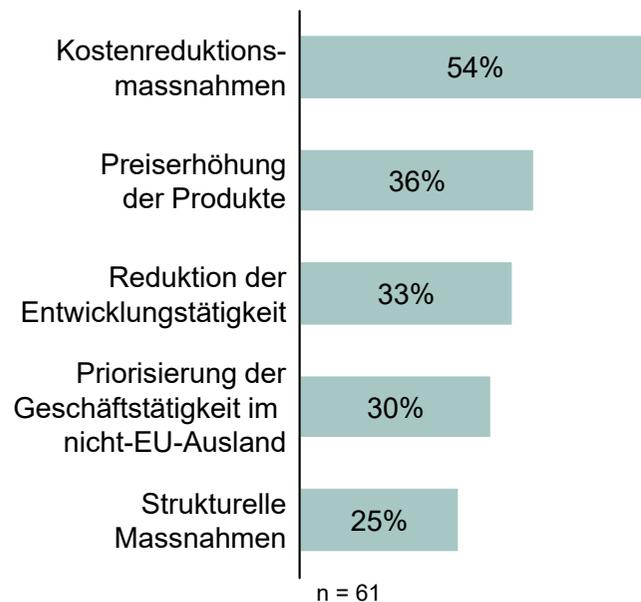


Kommentare

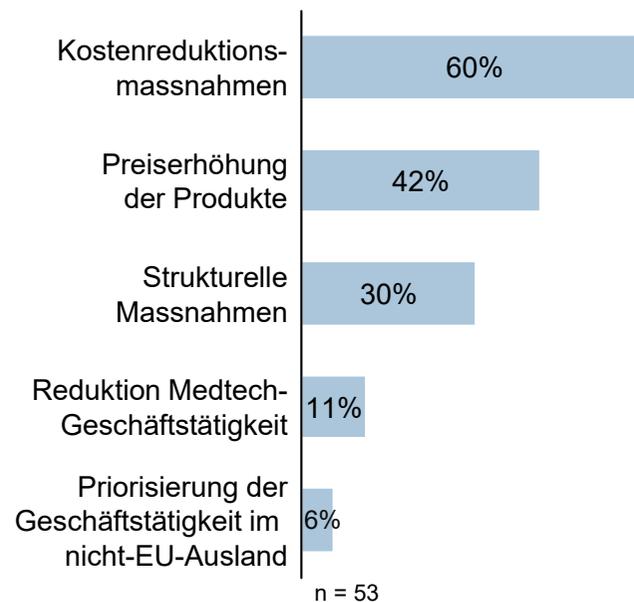
- Mit 62% geht die Mehrheit der Hersteller davon aus, dass die Entwicklungskosten durch die MDR/IVDR steigen werden
- Lediglich 16% der Hersteller gehen von unveränderten Entwicklungskosten aus
- Im Anhang auf Seite 52 befinden sich weiterführende Analysen

Kostenreduktionsmassnahmen und Preiserhöhungen bilden die wichtigsten Handlungsschwerpunkte

Top-5-Handlungsschwerpunkte Hersteller
(in % aller Nennungen)



Top-5-Handlungsschwerpunkte Handel & Vertrieb
(in % aller Nennungen)



Top-5-Handlungsschwerpunkte Zulieferer
(in % aller Nennungen)



Kommentare

- Kostenreduktionsmassnahmen sowie Preiserhöhungen bei Produkten sind primäre Handlungsschwerpunkte
- Strukturelle Massnahmen sowie die Fokussierung der Geschäftstätigkeit im nicht-EU-Ausland werden ebenfalls in Betracht gezogen
- Ein weiterer Handlungsschwerpunkt für Hersteller ist das Fokussieren ihrer Innovations- und Entwicklungstätigkeit

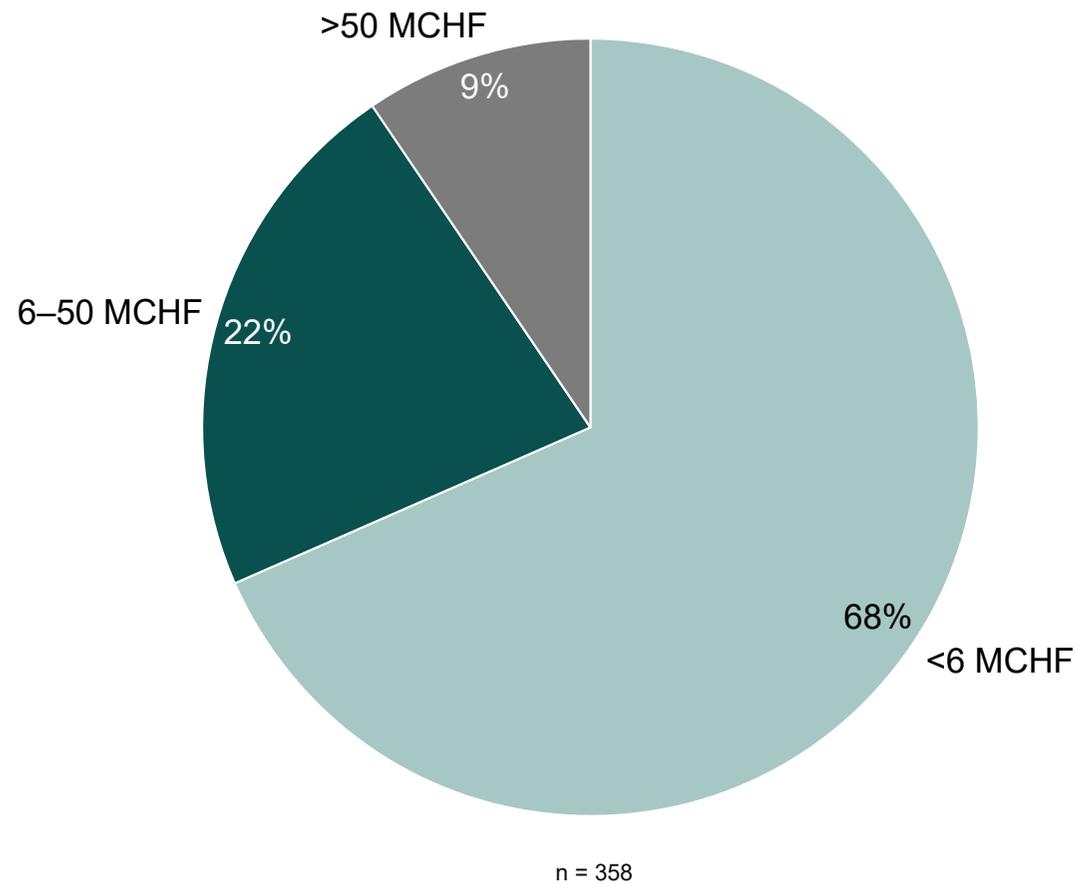


Anhang

- Weiterführende Analysen
- Methodik
- Partner und Autoren
- Abkürzungsverzeichnis

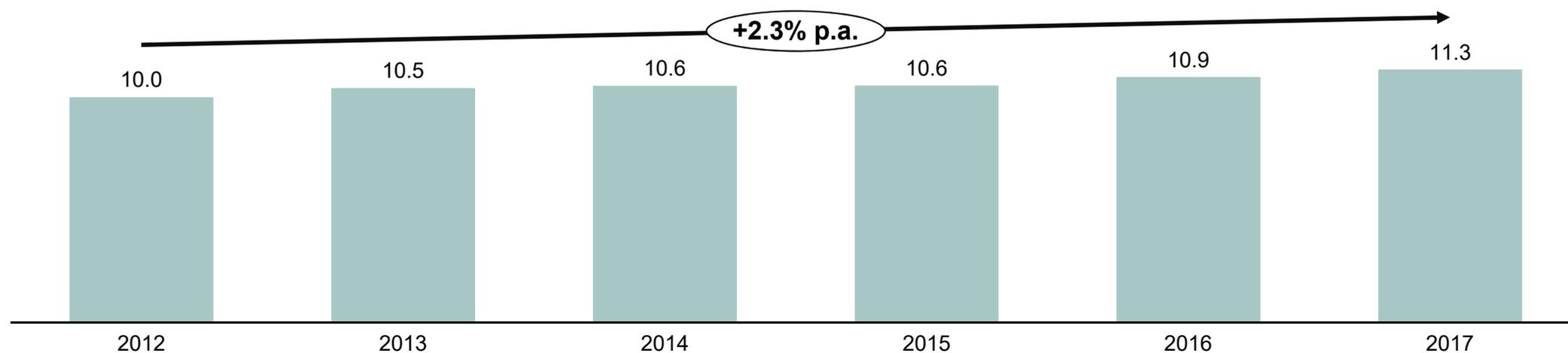
Mehr als zwei Drittel der teilnehmenden Unternehmen erzielte 2017 einen Umsatz unter CHF 6 Mio.

Teilnehmende Unternehmen nach Medtech-Umsatz der in der Schweiz hergestellten Produkte und Dienstleistungen 2017 (in %)

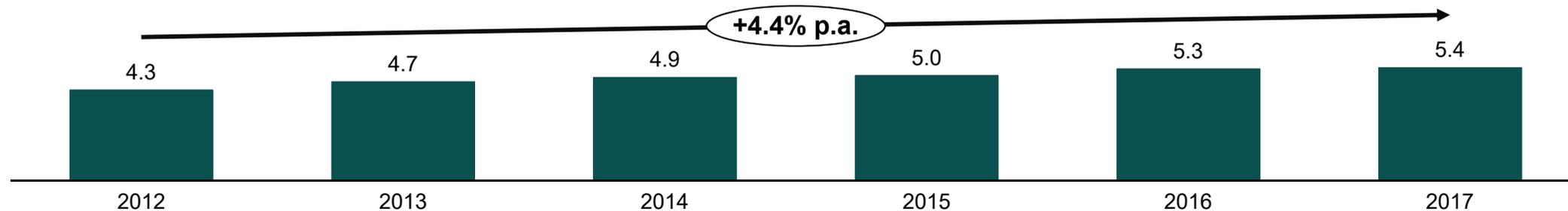


Import- und Exportentwicklung der Schweizer Medtech-Industrie

Exportentwicklung der Schweizer Medtech-Industrie (in CHF Mrd.)



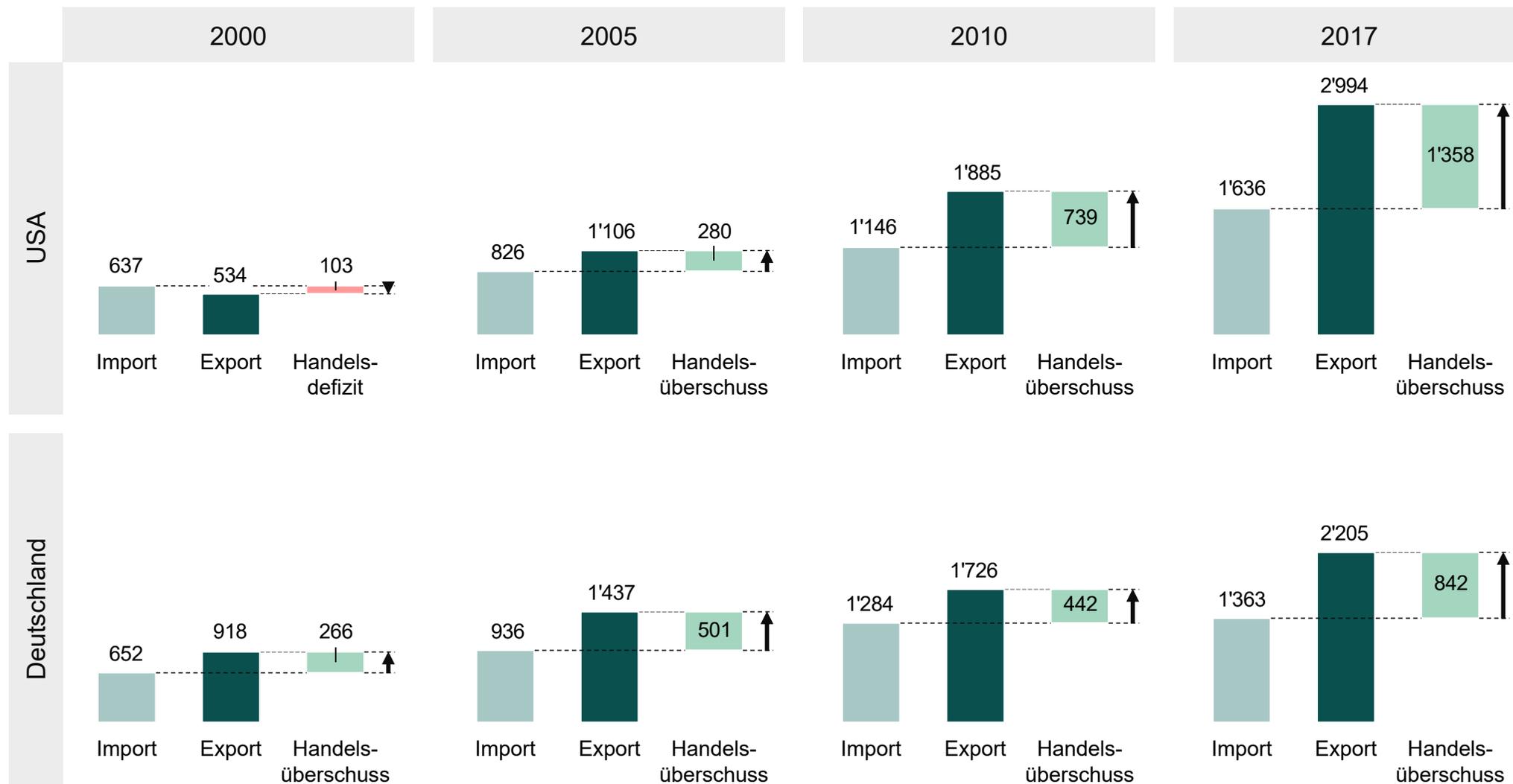
Importentwicklung der Schweizer Medtech-Industrie (in CHF Mrd.)



Bemerkung: Die Handelszahlen (Export und Import) widerspiegeln nur fertige Produkte; der Handel/Verkauf von Halbfabrikaten ist in diesen Zahlen nicht enthalten
Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung (EZV)

Übersicht Handelsüberschüsse: USA und Deutschland

Kennzahlen USA und Deutschland aus Schweizer Sicht (in CHF Mio.)

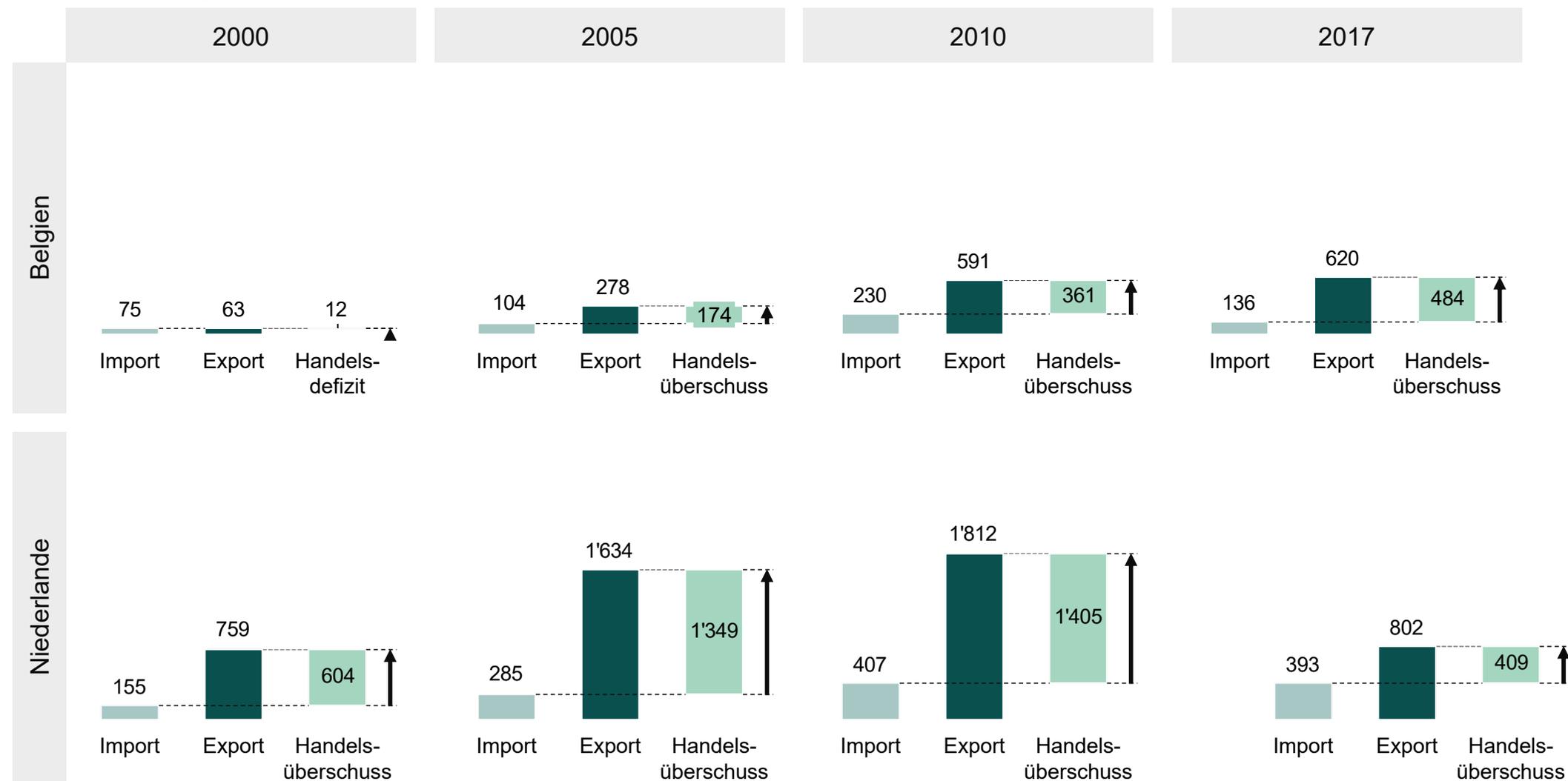


Bemerkung: Die Handelszahlen (Export und Import) widerspiegeln nur fertige Produkte; der Handel/Verkauf von Halbfabrikaten ist in diesen Zahlen nicht enthalten

Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung (EZV)

Übersicht Handelsüberschüsse: Belgien und Niederlande

Kennzahlen Belgien und Niederlande aus Schweizer Sicht (in CHF Mio.)



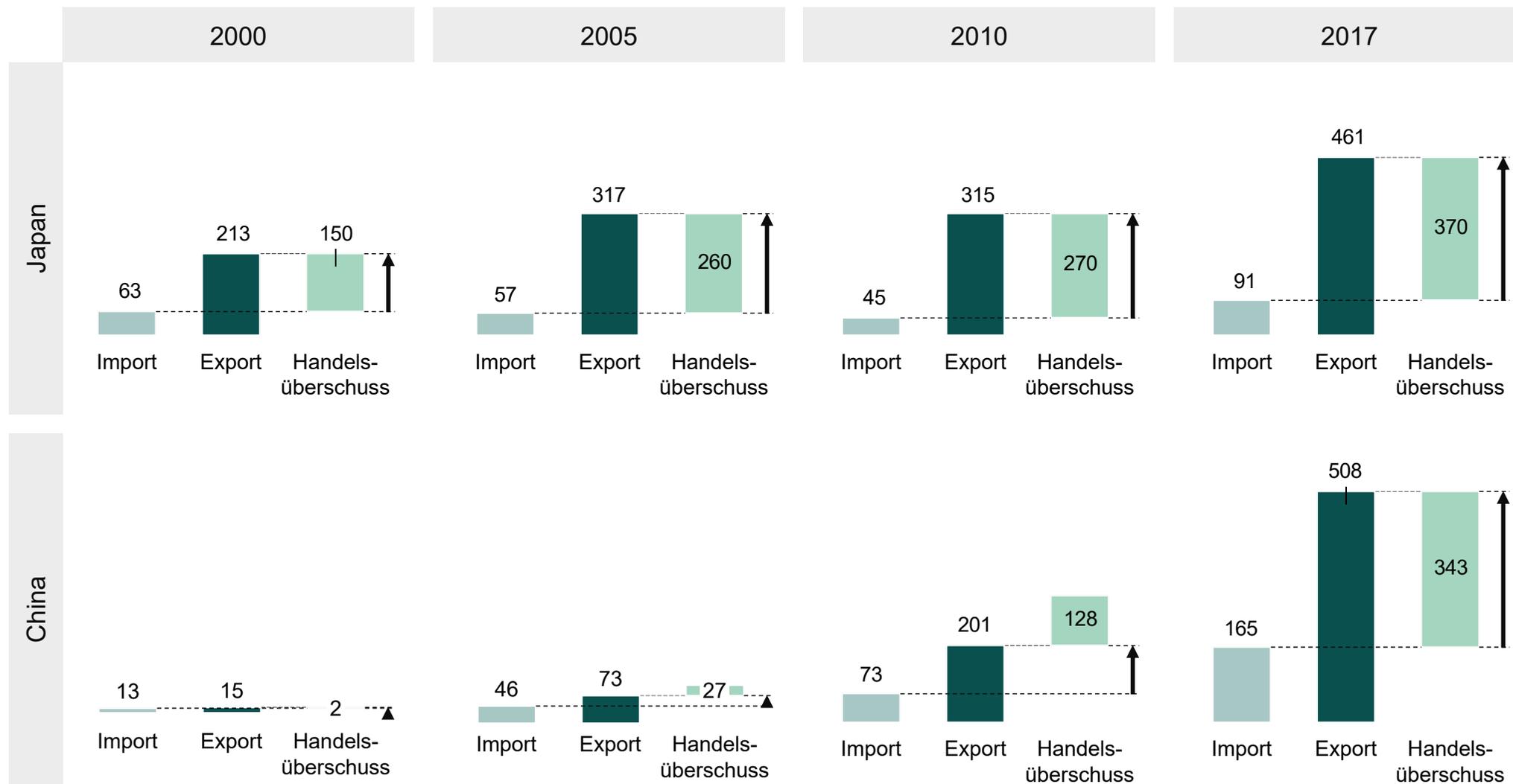
Bemerkungen: Die europäischen Zentrallager in den Niederlanden haben für einzelne Global Players an Bedeutung verloren

Die Handelszahlen (Export und Import) widerspiegeln nur fertige Produkte; der Handel/Verkauf von Halbfabrikaten ist in diesen Zahlen nicht enthalten

Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung (EZV)

Übersicht Handelsüberschüsse: Japan und China

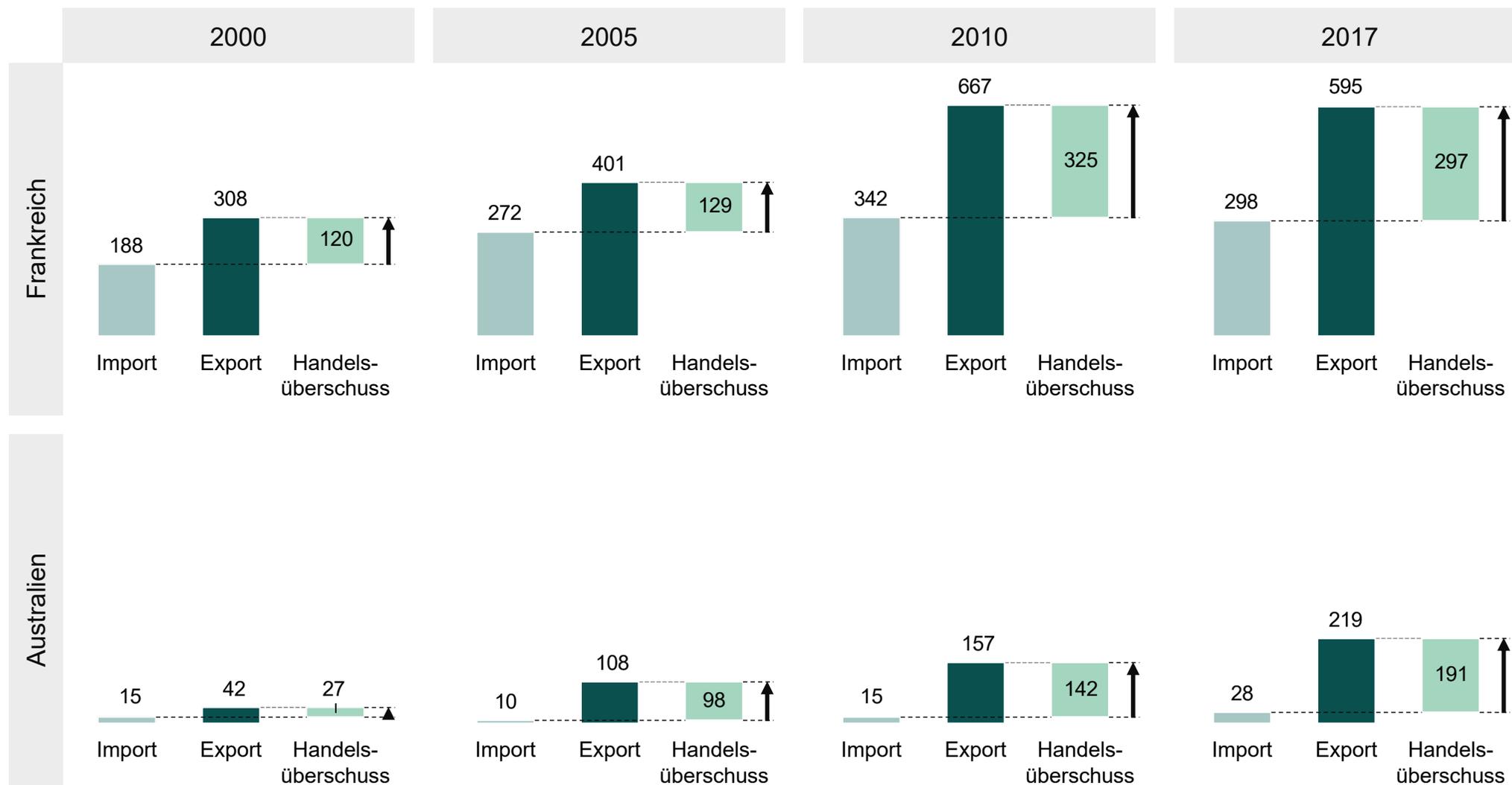
Kennzahlen Japan und China aus Schweizer Sicht (in CHF Mio.)



Bemerkungen: Die Handelszahlen (Export und Import) widerspiegeln nur fertige Produkte; der Handel/Verkauf von Halbfabrikaten ist in diesen Zahlen nicht enthalten
 Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung (EZV)

Übersicht Handelsüberschüsse: Frankreich und Australien

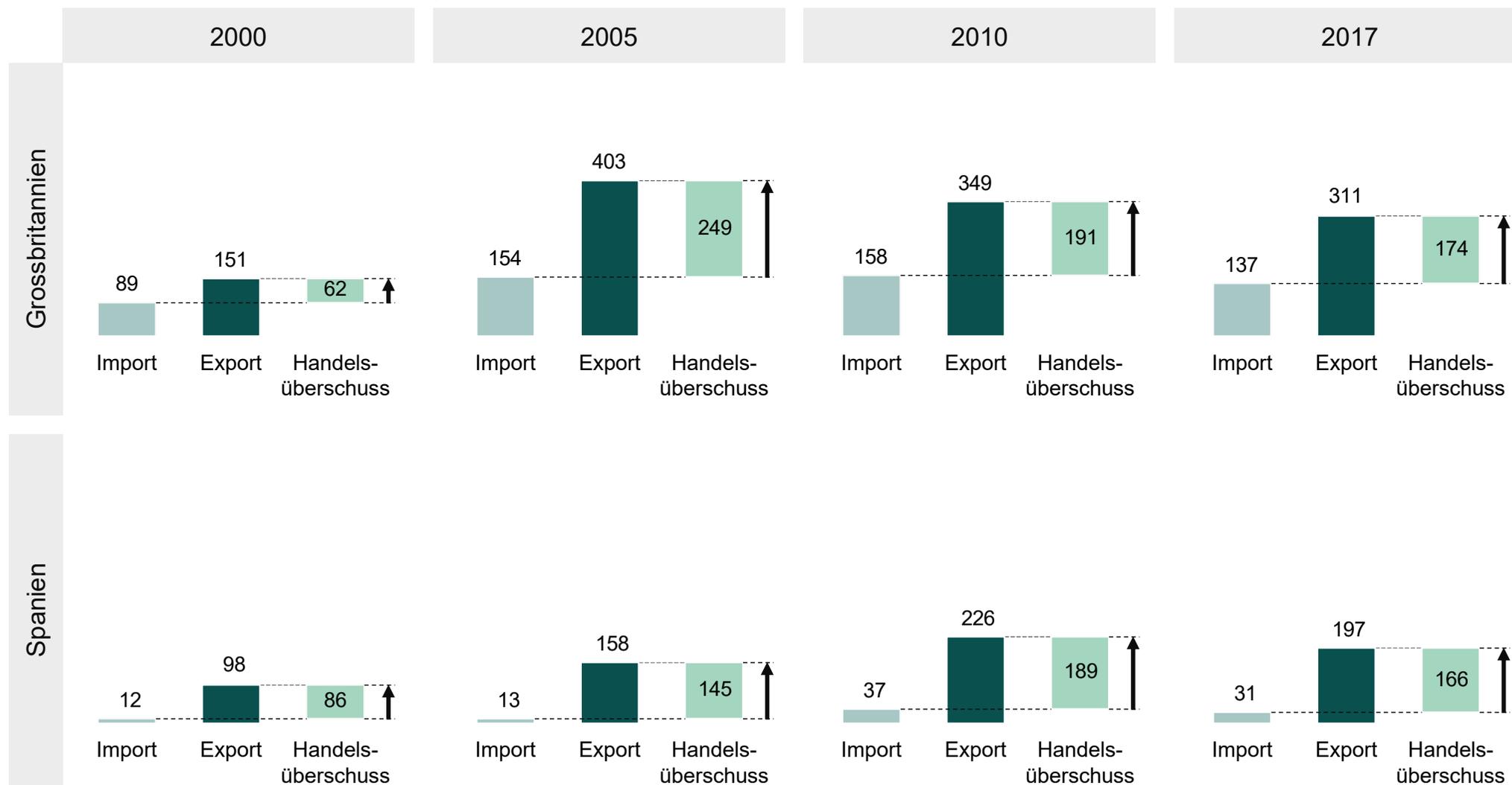
Kennzahlen Frankreich und Australien aus Schweizer Sicht (in CHF Mio.)



Bemerkungen: Die Handelszahlen (Export und Import) widerspiegeln nur fertige Produkte; der Handel/Verkauf von Halbfabrikaten ist in diesen Zahlen nicht enthalten
 Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung (EZV)

Übersicht Handelsüberschüsse: Grossbritannien und Spanien

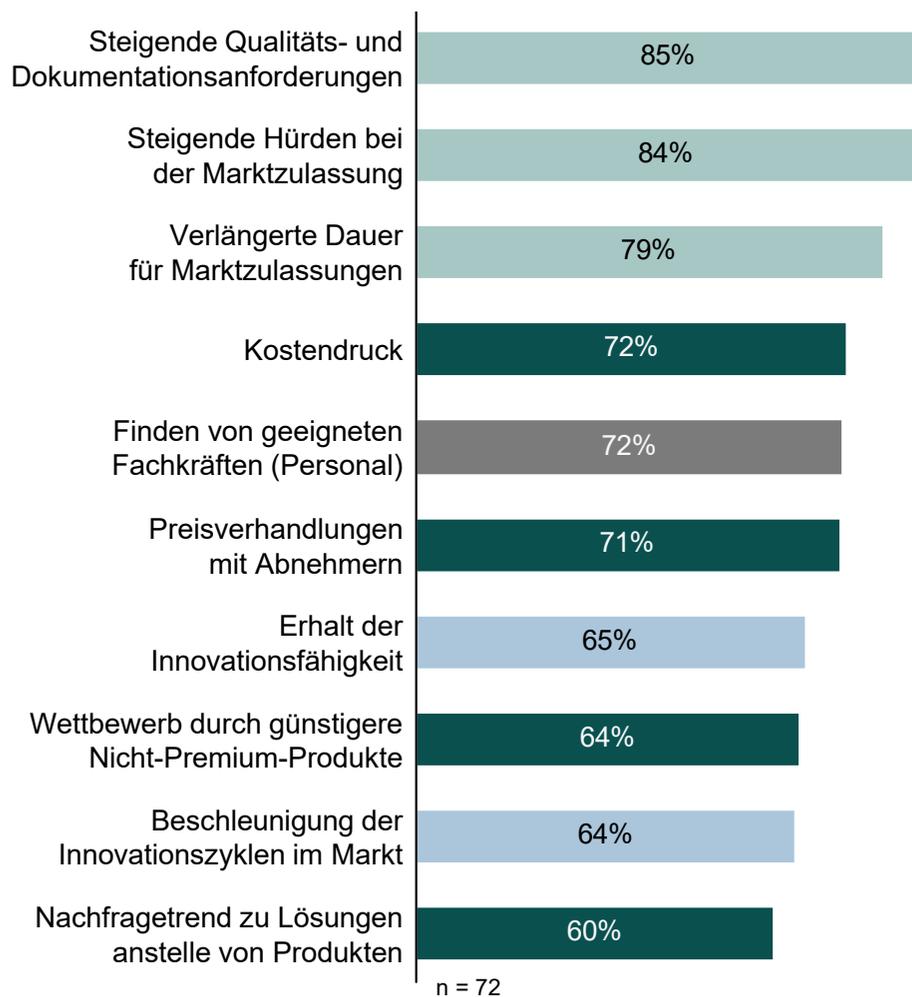
Kennzahlen Grossbritannien und Spanien aus Schweizer Sicht (in CHF Mio.)



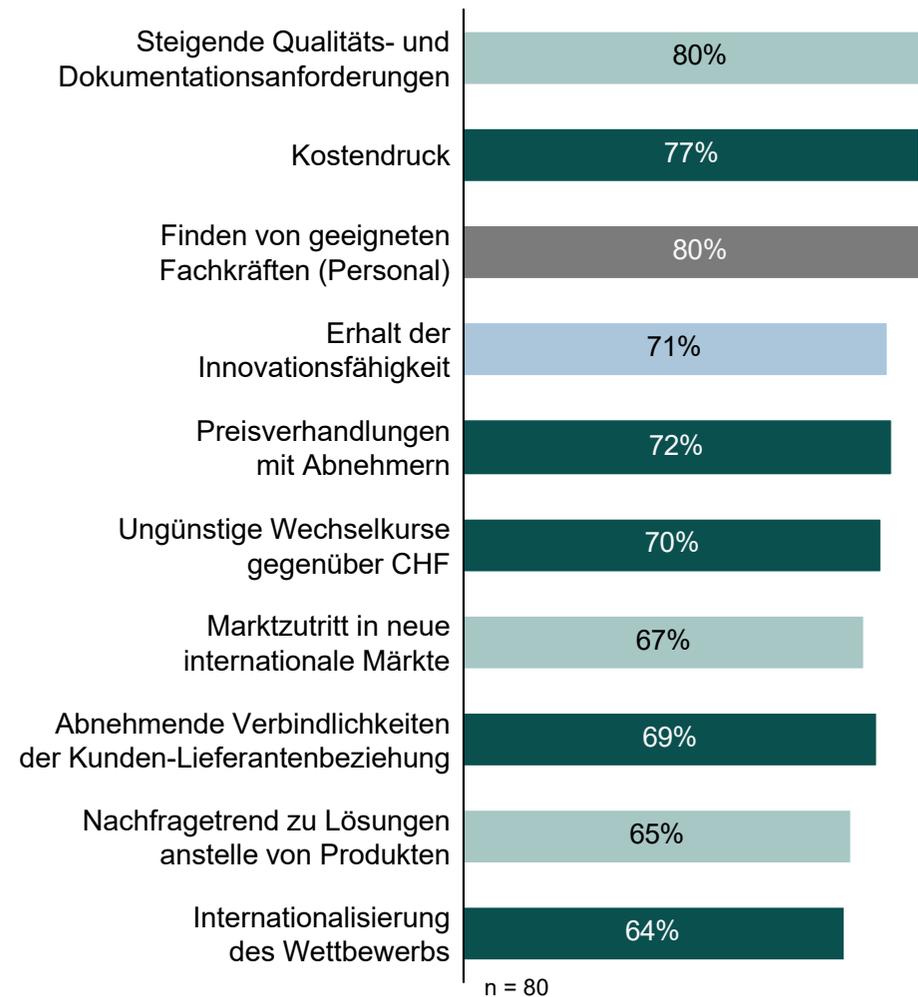
Bemerkungen: Die Handelszahlen (Export und Import) widerspiegeln nur fertige Produkte; der Handel/Verkauf von Halbfabrikaten ist in diesen Zahlen nicht enthalten
 Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung (EZV)

Top-10-Herausforderungen für Hersteller und Zulieferer

Top-10-Herausforderungen für Hersteller (in % aller Nennungen)



Top-10-Herausforderungen für Zulieferer (in % aller Nennungen)

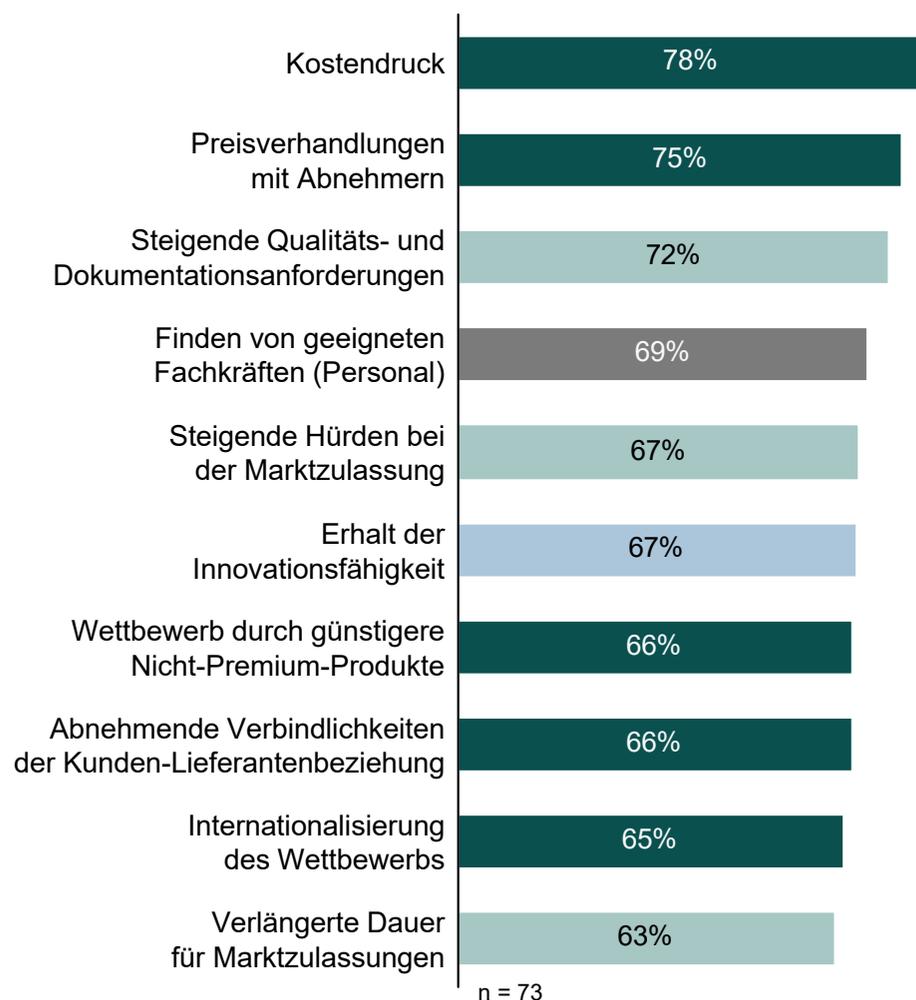


■ Marktzugang
 ■ Marktumfeld & Wettbewerb
 ■ Ressourcen & Know-how
 ■ Innovation

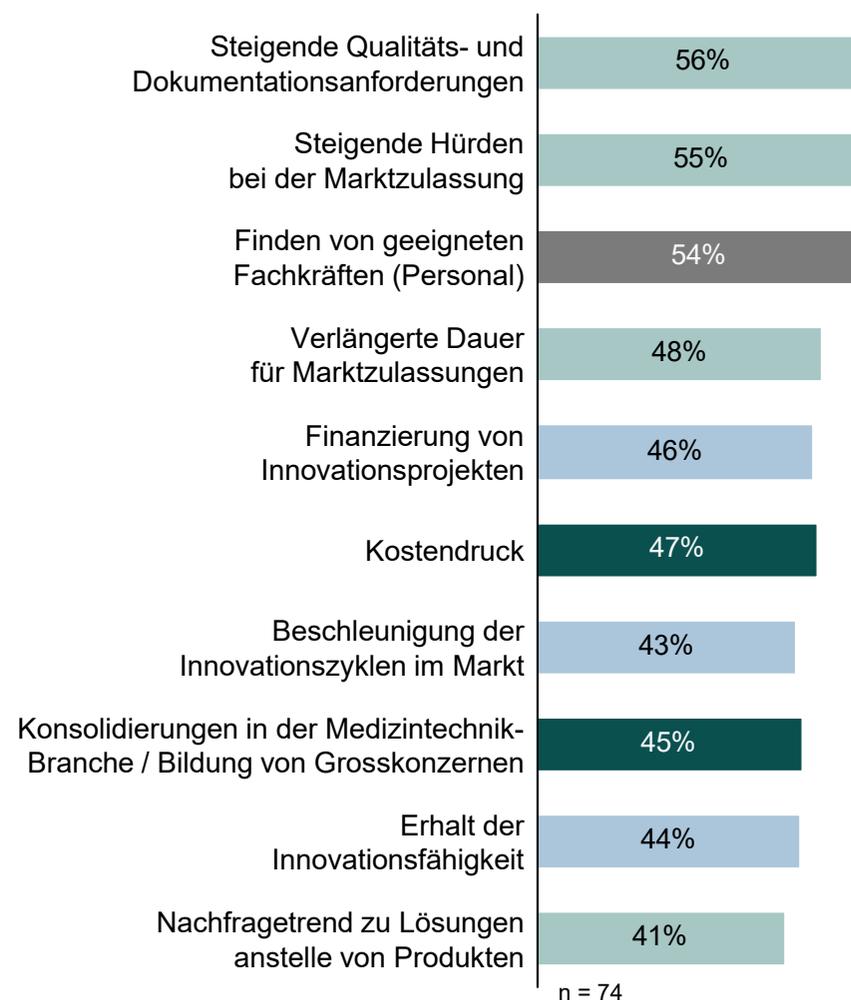
Quelle: SMTI-Umfrageergebnis 2018

Top-10-Herausforderungen für Handel & Vertrieb und Dienstleister

Top-10-Herausforderungen für Handel & Vertrieb
(in % aller Nennungen)



Top-10-Herausforderungen für Dienstleister
(in % aller Nennungen)

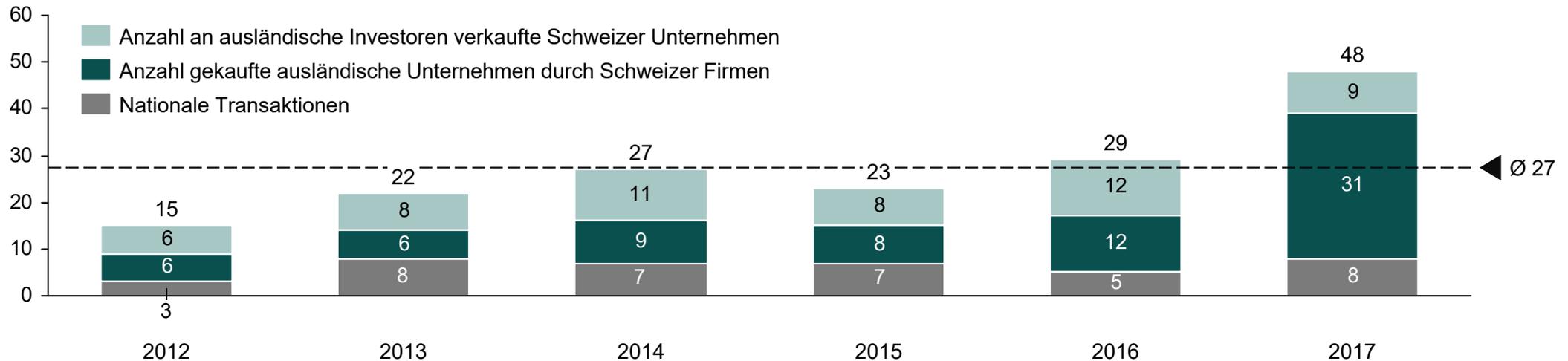


■ Marktzugang
 ■ Marktumfeld & Wettbewerb
 ■ Ressourcen & Know-how
 ■ Innovation

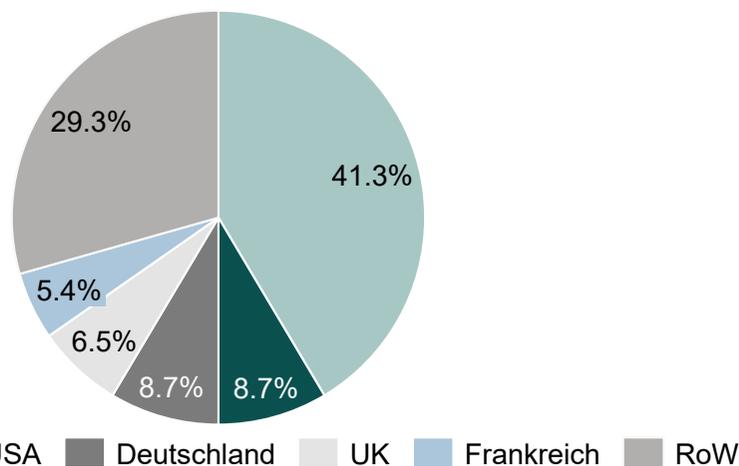
Quelle: SMTI-Umfrageergebnis 2018

M&A-Aktivitäten in der Schweizer Medtech-Branche und in verwandten Bereichen

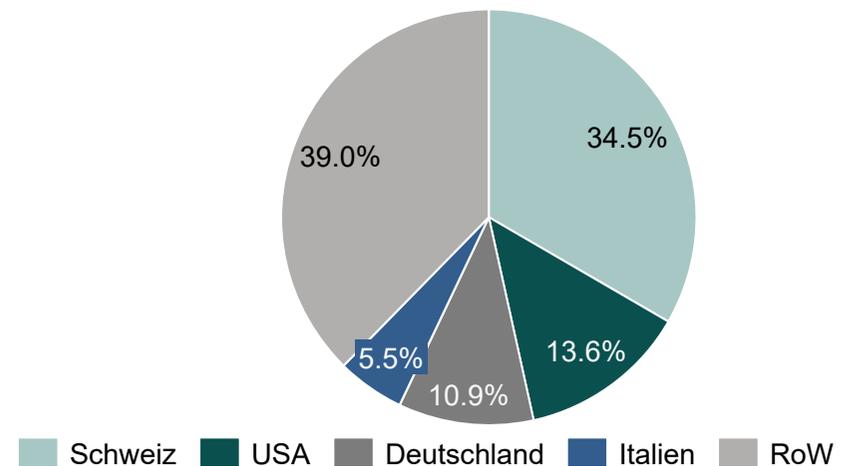
Anzahl Deals mit Schweizer Medtech-Unternehmen



Herkunft der Käufer 2010–17



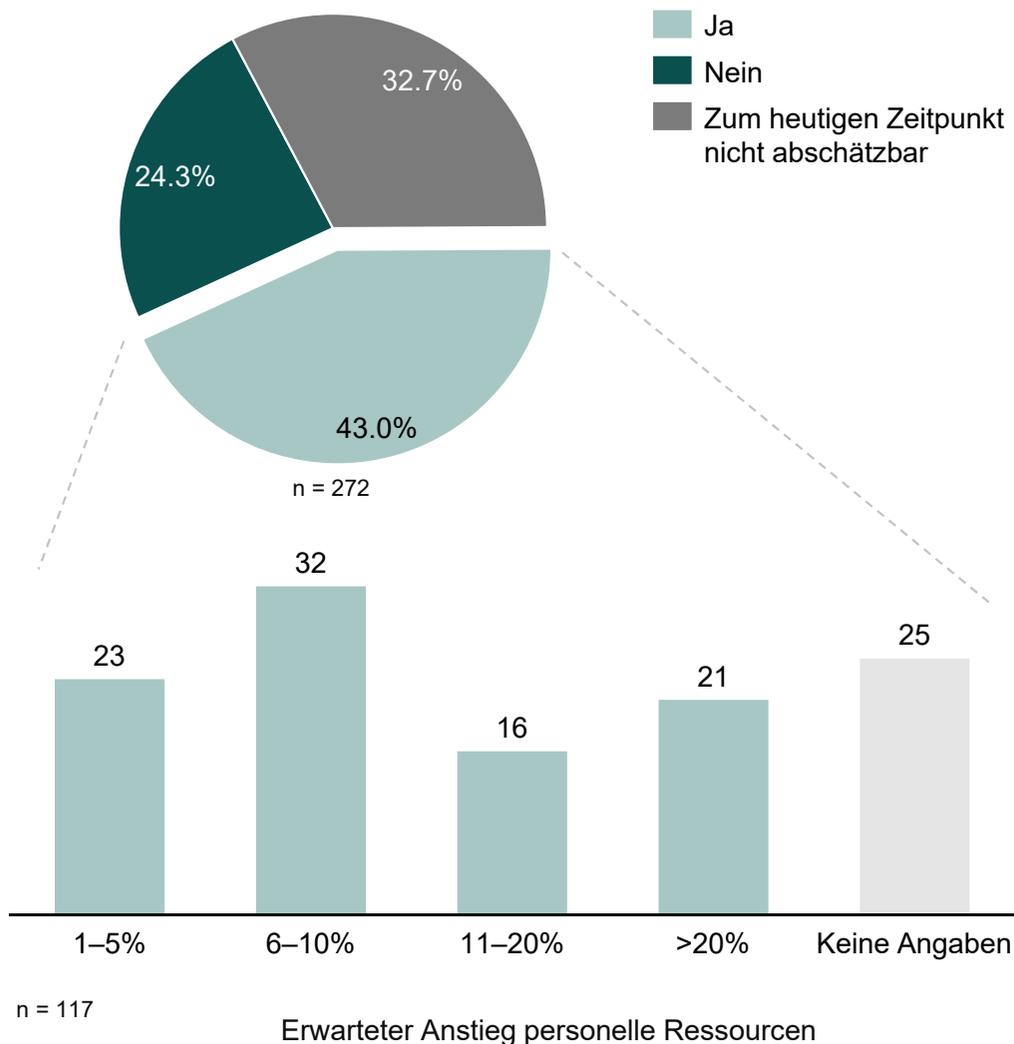
Herkunft der Targets 2010–2017



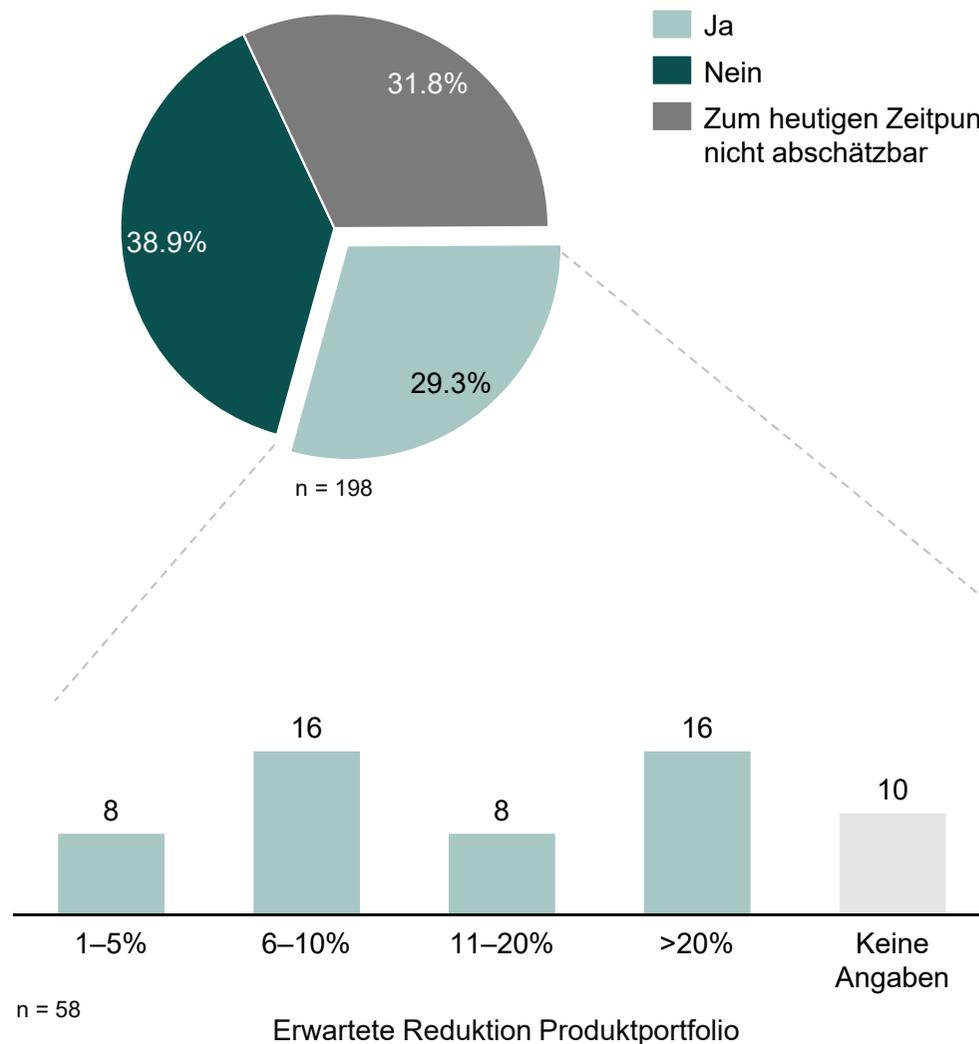
Bemerkung: M&A-Deals in den Segmenten "Medical"
Quelle: Mergermarket 2018

MDR/IVDR: Details zum Anstieg personeller Ressourcen und Reduktion Produktportfolio

Anstieg der personellen Ressourcen
(Anzahl Nennungen in %; alle Kategorien)



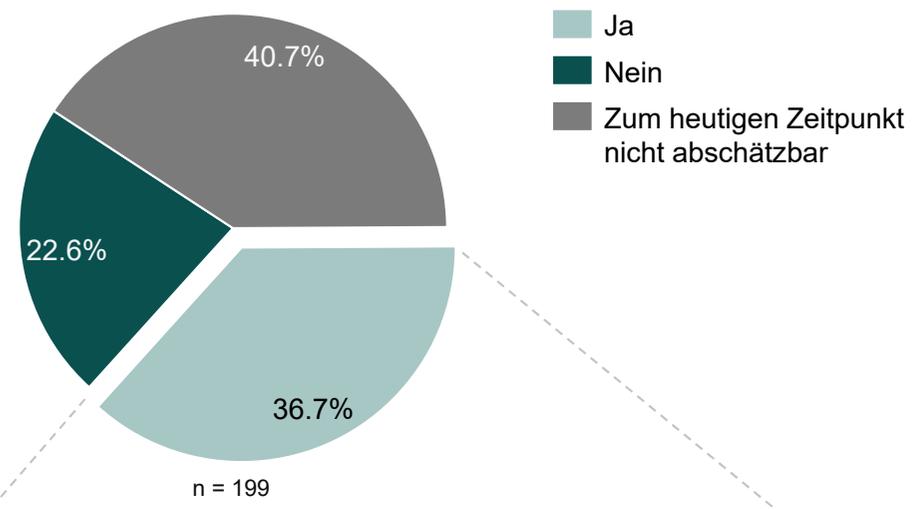
Reduktion Produktportfolio
(Anzahl Nennungen in %; Hersteller, Zulieferer, Handel & Vertrieb)



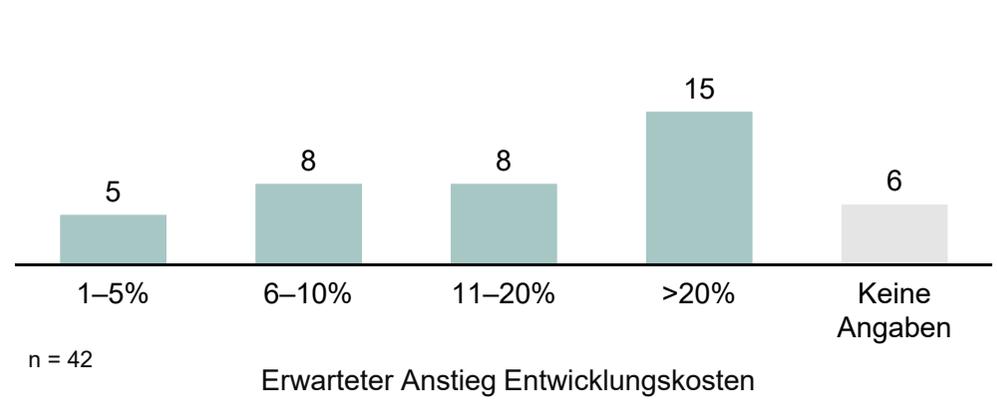
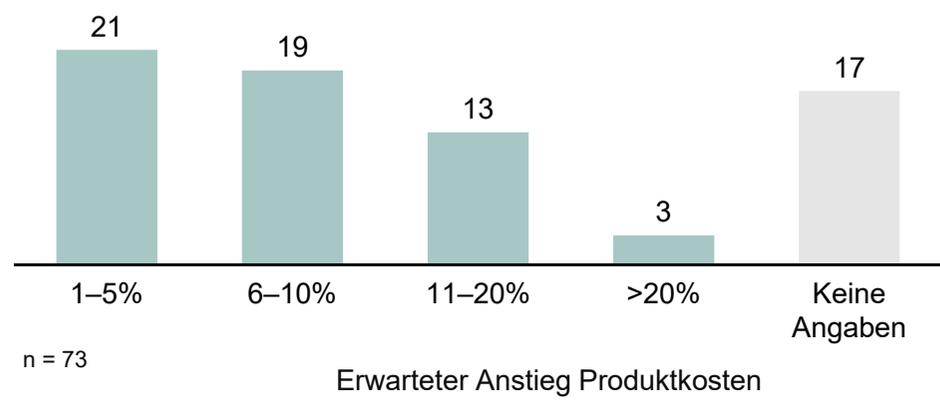
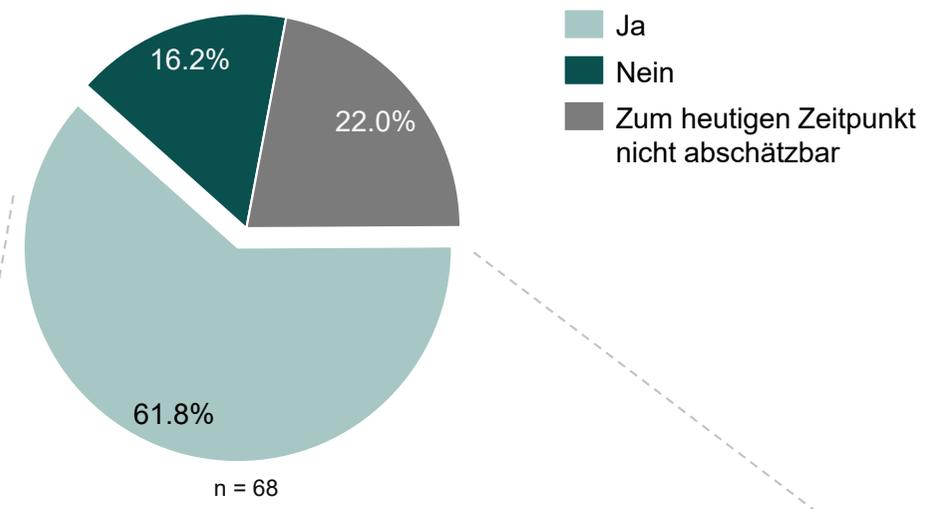
Quelle: SMTI-Umfrageergebnis 2018

MDR/IVDR: Details zum Anstieg Produktkosten und Entwicklungskosten

Anstieg der Produktkosten
(Anzahl Nennungen in %; Hersteller, Zulieferer, Handel & Vertrieb)



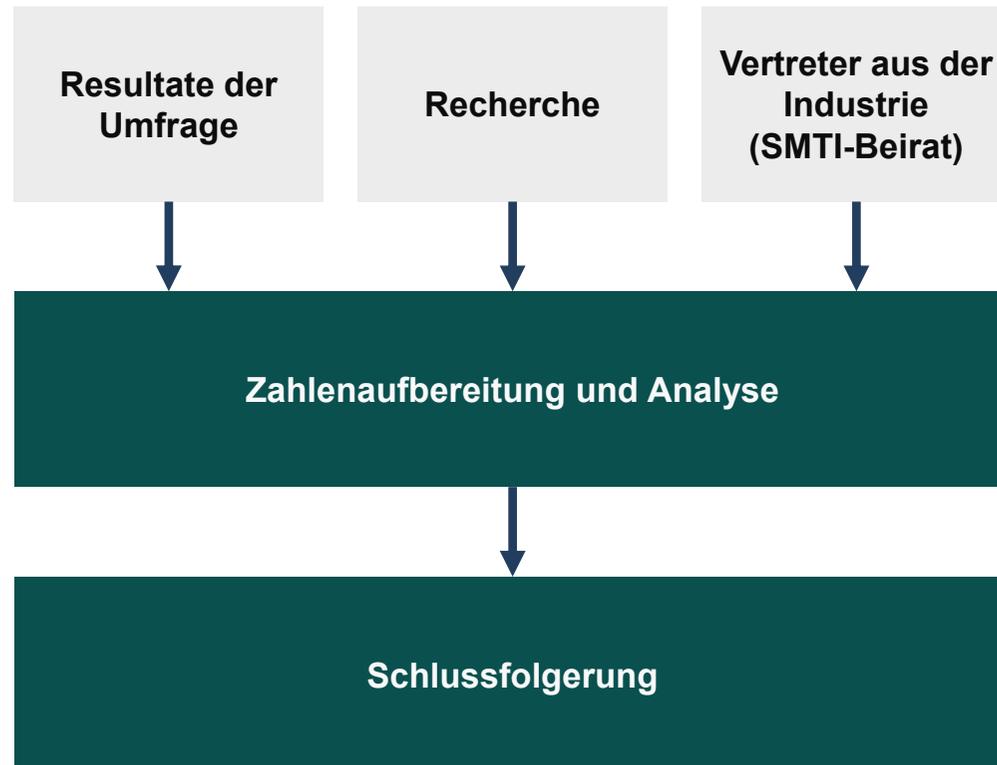
Anstieg Entwicklungskosten
(Anzahl Nennungen in %; Hersteller)



Quelle: SMTI-Umfrageergebnis 2018

Für die vorliegende Studie wurden drei Hauptquellen herbeigezogen

Grundlegende Methodik der SMTI-2018-Branchenstudie

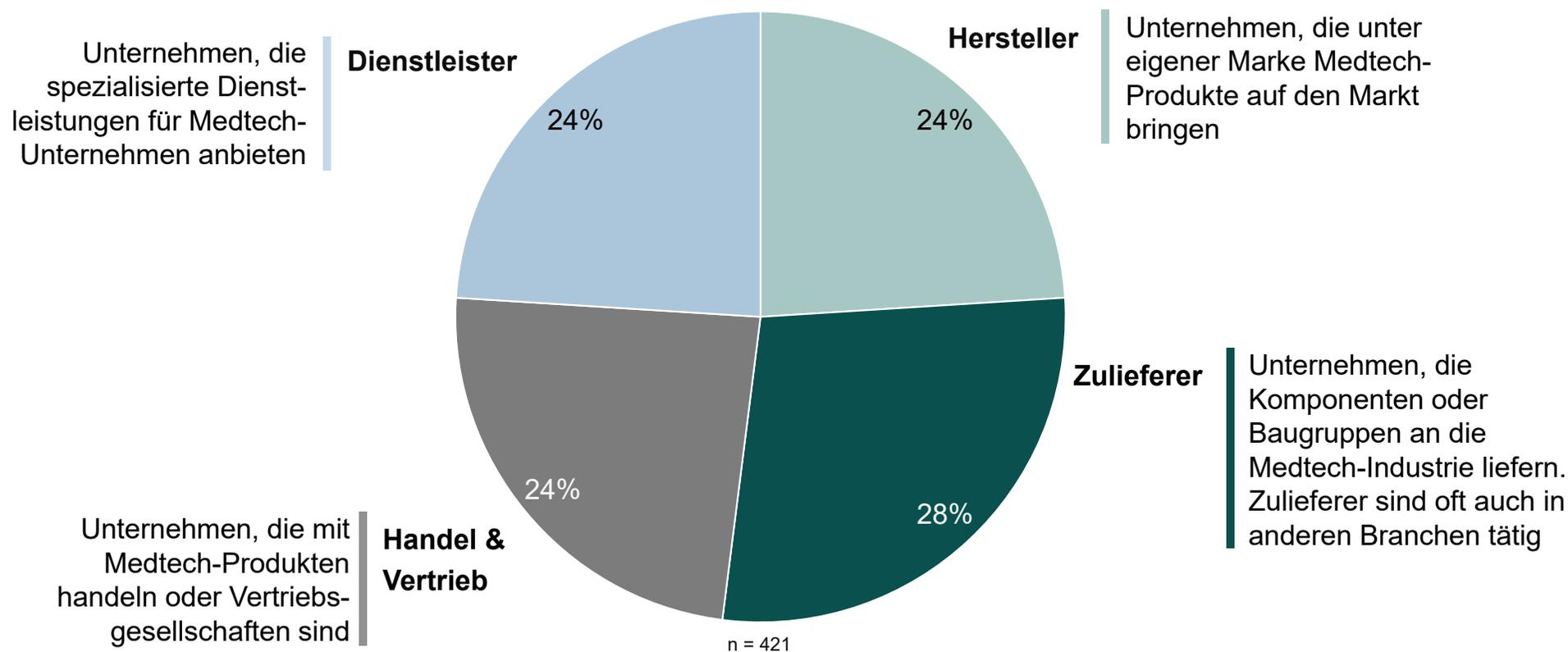


Methodik

- Die Umfrage wurde im Frühjahr 2018 durchgeführt
- Die SMTI-Studie basiert auf drei Hauptquellen:
 - Die Auswertung einer elektronischen Umfrage, welche von 421 in der Schweiz tätigen Medtech-Unternehmen vollständig oder teilweise ausgefüllt wurde. Recherche basierend auf der Swiss Medtech Datenbank, auf früheren SMTI-Studien, öffentlichen Datenbanken und weiteren Quellen
 - Vertreter aus der Industrie, die für Informationen und Einschätzungen angefragt wurden
- Die aus den drei Quellen resultierenden Informationen wurden kombiniert, verglichen, diskutiert, analysiert und kommentiert. Daraus wurden die Kennzahlen für die SMTI abgeleitet
- Zusammen mit dem Beirat und weiteren externen Experten wurden die abgeleiteten Schlussfolgerungen diskutiert und validiert

421 Medtech-Unternehmen nahmen an der SMTI-Umfrage 2018 teil

Teilnehmende Unternehmen nach Kategorie (in %)



Erläuterung Medtech-Segmente (I/IV)

Spitalausrüstung und Einwegartikel



- In diesen Bereich fallen Investitionsgüter, die im Spital, in Praxen und/oder in Heimen eingesetzt oder unter ärztlicher Aufsicht für den Heimgebrauch abgegeben werden
- Weiter in diesen Bereich gehören Verbrauchsgüter zum Einmalgebrauch

Rehabilitation, Prothetik, Orthetik und Alltagshilfen



- Produkte, die in der Rehabilitation zur Anwendung kommen, unterstützen Menschen, die in ihrer Mobilität eingeschränkt sind und erleichtern damit auch erheblich die Arbeit von Bezugs- und Betreuungspersonen
- Für die funktionelle Bewegungstherapie werden robotische und sensorbasierte Geräte zum Wiedererlernen von Funktionen eingesetzt
- Die hier für die Prothetik definierten Produkte werden nicht implantiert, sondern ersetzen verlorene Körperteile
- Die Produkte der Orthetik korrigieren, stützen oder entlasten Körperteile mit Orthesen

In-Vitro-Diagnostik und Laborbedarf



- Produkte für die In-Vitro-Diagnostik dienen der Untersuchung von aus dem menschlichen Körper stammenden Proben. Sie liefern Informationen zu physiologischen und pathologischen Zuständen, angeborenen Anomalien, zur Überprüfung von Verträglichkeit und Überwachung von Therapien

Erläuterung Medtech-Segmente (II/IV)

Orthopädie



- Produkte, die in der Orthopädie eingesetzt werden, helfen Fehlbildungen, Erkrankungen, Verschleiss oder Frakturen/Rupturen des Stütz- und Bewegungsapparates zu behandeln
- Einerseits gibt es hier Produkte für die Rekonstruktion von Knochenfrakturen. Andererseits dienen Produkte für die Osteosynthese der Behandlung von Knochenfrakturen bei meist unfallbedingten Schäden am Bewegungsapparat

Zahnmedizin



- Produkte der Zahnmedizin unterstützen die Vorbeugung, Erkennung und Behandlung (inklusive Operation) von Erkrankungen und Fehlstellungen im Zahn-, Mund- und Kieferbereich

Bildgebende Verfahren und Strahlentherapie



- Die Produkte für bildgebende Verfahren sind verschiedene apparative Untersuchungsgeräte, die zwei-, drei oder vierdimensionale Bilddaten von Organen und Strukturen des Patienten liefern und vorrangig zur Diagnose und Therapie krankheitsbedingter Veränderungen bzw. zur visuellen Darstellung eines Befunds eingesetzt werden
- Die Produkte für die Strahlentherapie erzeugen ionisierende Strahlung, um v.a. tumorbedingte Krankheiten zu heilen oder deren Fortschreiten zu verzögern. Als ionisierende Strahlenarten werden vorwiegend Röntgenstrahlung, Elektronenstrahlung, Gammastrahlung, Protonen, schwere Ionen oder Neutronen eingesetzt

Erläuterung Medtech-Segmente (III/IV)

Kardiologie



- Die in der Kardiologie eingesetzten Produkte unterstützen die Diagnose und Behandlung des Herzes und des gesamten Blutkreislaufs, inklusive der operativen Behandlung

Ophthalmologie



- Produkte und Instrumente in der Ophthalmologie kommen bei der Diagnostik sowie Behandlung (inklusive Operationen) von Erkrankungen und Funktionsstörungen des Sehorgans, seiner Anhangsorgane sowie des Sehsinnes zum Einsatz

Medikamenten- abgabe und Diabetesbehandlung



- In diesen Bereich fallen Produkte, die für die Verabreichung von Medikamenten und die Überwachung und Behandlung von chronischen Krankheiten wie Diabetes eingesetzt werden

Erläuterung Medtech-Segmente (IV/IV)

Wundbehandlung



- Produkte für die Behandlung von Wunden dienen der Beurteilung, Reinigung und Versorgung von Wunden und fördern deren Heilungsprozess

Hals/Nasen/Ohren



- Produkte hier dienen der Diagnose und Behandlung von Erkrankungen, Verletzungen, Fehlbildungen sowie Funktionsstörungen des Gehörs, des Nasen- und Mundraums, des Rachens, des Kehlkopfes und der Speiseröhre

e/m-Health und Software



- e-Health umfasst ICT-gestützte Anwendungen wie die Telemedizin, in denen Informationen elektronisch verarbeitet, ausgetauscht und mit denen Behandlungs- und Betreuungsprozesse von Patienten unterstützt werden
- Anwendungen von Mobile (m-)Health stellen E-Health-Lösungen auf mobilen Geräten bereit. Sie unterstützen die Diagnose, Prävention und Behandlung sowie das Monitoring von Krankheiten durch Smartphones, Tablets und Gesundheitsapplikationen (inklusive Software)

Der vorliegende Bericht ist der sechste Bericht über die Schweizer Medtech-Industrie



	2008	2010	2012	2014	2016	2018
Titel	The Swiss Medical Technology Industry 2008 Survey	The Swiss Medical Technology Industry 2010 Survey "Medtech at the Crossroads"	The Swiss Medical Technology Industry 2012 "In The Wake Of The Storm"	The Swiss Medical Technology Industry 2014 "The Dawn of a New Era"	Die Schweizer Medizintechnik-Industrie 2016 – Branchenstudie	Die Schweizer Medizintechnik-Industrie 2018 – Branchenstudie
Autoren	<ul style="list-style-type: none"> Dr. Patrick Dümmler Beatus Hofrichter René Willhalm Peter Biedermann 	<ul style="list-style-type: none"> Dr. Patrick Dümmler Beatus Hofrichter 	<ul style="list-style-type: none"> Dr. Patrick Dümmler Beatus Hofrichter 	<ul style="list-style-type: none"> Dr. Patrick Dümmler Beatus Hofrichter 	<ul style="list-style-type: none"> Laura Murer Mecattaf Jonas Frey Annebelle Smolders Peter Biedermann 	<ul style="list-style-type: none"> Laura Murer Mecattaf Jonas Frey Tobias Pieper Peter Biedermann
Herausgeber	Medical Cluster	Medical Cluster	Medical Cluster	Medical Cluster	Swiss Medtech	Swiss Medtech
Partner	<ul style="list-style-type: none"> Helbling Roland Berger 	<ul style="list-style-type: none"> Roland Berger Deloitte KTI 	<ul style="list-style-type: none"> Medtech Switzerland IMS Consulting Group KTI 	<ul style="list-style-type: none"> Medtech Switzerland Helbling KTI 	<ul style="list-style-type: none"> Helbling KTI 	<ul style="list-style-type: none"> Helbling

Steckbriefe Partner I/II

Swiss Medtech

Der Verband Swiss Medtech setzt sich für die Interessen der rund 1'400 Unternehmen der Medizintechnik-Branche Schweiz ein. Die Tätigkeiten sind in die vier strategischen Geschäftsfelder Legal & Regulatory, Bildung, Innovation, Kommunikation & Interessensvertretung gegliedert.

Swiss Medtech setzt sich für folgende Ziele ein:

- Erhalt und Förderung des Arbeitsplatzes Schweiz mit attraktiven Rahmenbedingungen, starken Forschungsinstitutionen, Weiterbildungsangeboten, Fachtagungen, exportfördernden Dienstleistungen und unterstützenden Massnahmen für das Unternehmertum;
- Erhalt und Stärkung des Heimatmarktes durch ein qualitätsorientiertes Gesundheitswesen mit fairen Vergütungstarifen und fortschrittlicher Innovationsfinanzierung.

Swiss Medtech berät und begleitet seine rund 560 Mitglieder in rechtlichen, regulatorischen und tariflichen Fragen. Mit der Swiss Implementation Task Force MDR/IVDR erhalten Unternehmen kompetente Unterstützung bei der Einführung der neuen EU-Regulierungen. Gleichzeitig vertritt der Verband die Branche auf politischer Ebene in der Schweiz wie auch in Europa bei Rechtssetzungsprozessen.

SWISS MEDTECH

Helbling Gruppe

Die 1963 gegründete, international tätige Helbling Unternehmensgruppe ist im Besitz ihrer 32 Partner und beschäftigt an ihren Standorten in der Schweiz, Deutschland, den USA und China über 540 Professionals in vier Unternehmensbereichen.

Wir differenzieren uns am Markt über unser einzigartig interdisziplinäres Spektrum an Kompetenzen in Engineering und Business Consulting. Unser Dienstleistungsangebot erstreckt sich von Innovation, Technologie und Produktentwicklung über Strategie, Restrukturierung und Mergers & Acquisitions bis zu IT, Immobilien, Energie und Infrastruktur.

Die einzigartige Kombination von Kompetenzen in technologischer Innovation und Business Consulting versetzt uns als einen von wenigen Dienstleistungsanbietern in die Lage, die Aufgaben nicht nur fachspezifisch und projektorientiert zu bearbeiten, sondern auch aus einer gesamtunternehmerischen Perspektive anzugehen und das sowohl für strategische wie auch für operative Projekte.

Unabhängig von der konkreten Aufgabenstellung, mit denen unsere Kunden an uns herantreten, verfolgen wir stets ein Ziel: die Stärkung ihrer Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit.

Unsere Professionals betrachten ihre Arbeit erst dann als abgeschlossen, wenn ihre Kunden das geworden sind, was wir uns als Leitmotiv gegeben haben: „Wertvoll durch Innovation“.

helbling

Steckbriefe Partner II/II

Standortförderung Kanton Bern

Die erfolgreiche Entwicklung der Medizintechnikbranche im Kanton Bern basiert auf der langen Tradition der Präzisionsindustrie. Heute sind rund 280 Medizintechnikunternehmen als Hersteller, Zulieferer und Dienstleister tätig und tragen zur positiven Entwicklung des Innovationsökosystems Kanton Bern bei.

Die Innovationsförderung des Kantons Bern stärkt die Wettbewerbsfähigkeit von Berner Unternehmen. Die Standortförderung Kanton Bern hilft exportorientierte, innovative Projekte, Neuheiten und Investitionsabsichten von volkswirtschaftlicher Bedeutung mitzufinanzieren.

Die kantonale Innovationsförderagentur be-advanced AG fungiert als zentrale Kontaktstelle für Unternehmen und verschafft ihnen Zugang zu den richtigen Partnern. Im Fokus steht dabei ein bedürfnisorientiertes Coaching, mit Fokus auf Strategie, Finanzierung, Organisation und Kooperationen.

Die vom Kanton Bern mitfinanzierten Dienstleistungs- und Forschungszentren Switzerland Innovation Park Biel/Bienne, siteminsel und EMPA Thun ermöglichen den Unternehmen industriennahe Forschung und Entwicklung. Abgerundet wird das Angebot durch verschiedene wissenschaftlich-technische Infrastrukturen wie Labore, Reinräume, Werkstätten und Konferenzräume sowie Demonstrationszentren wie etwa der Swiss Smart Factory im SIP Biel/Bienne.

www.berninvest.be.ch



Der SMTI-Beirat unterstützte die SMTI-Branchenstudie mit wertvollen Informationen und Einschätzungen

SMTI 2018 Branchenstudie Experten-Beirat



Dr. Daniel Bühler
Managing Director



Dr. Gery Colombo
CEO Hocoma



Simon Michel
CEO Ypsomed



Roger Schnüriger
VP Group Controlling
Sonova Group



Eduardo Stadelmann
Geschäftsführer Zimmer
Biomet Schweiz



Prof. em. Dr.
Gabor Székely
COO Expertinova



Erweitertes Expertennetzwerk

- Dr. Christian Péclat, CEO, Helbling Gruppe
- Peter Studer, Leiter Regulatory Affairs, Swiss Medtech
- Beat Lechmann, Director R&D Innovation, DePuy Synthes

Autoren der SMTI-2018-Branchenstudie

Laura Murer Mecattaf, lic. oec. HSG



Helbling Business Advisors AG

Hohlstrasse 614
CH-8048 Zürich

Tel.: +41 44 743 84 44
E-Mail: info-hba@helbling.ch

- Laura Murer Mecattaf arbeitet als Senior Manager bei Helbling Business Advisors im Bereich Strategie und Organisation
- Sie verfügt über mehr als 10 Jahre Erfahrung in der Beratung von Industrie, Dienstleistung, Handel sowie öffentlicher Hand
- Ihre Schwerpunktthemen liegen in Strategie, Organisation, Performance Management, Marketing und Vertrieb sowie Markt- und Branchenstudien
- Während ihrer Beratungskarriere führte sie eine Vielzahl von Projekten und Marktstudien für Schweizer Unternehmen aus der Medtech-Branche
- Mitautorin des SMTI seit 2016
- Laura Murer Mecattaf schloss ihr Studium an der Universität St. Gallen ab

Jonas Frey, MSc ETH



Swiss Medtech

Schwarztorstrasse 31
CH-3007 Bern

Tel.: +41 31 330 97 71
E-Mail: jonas.frey@swiss-medtech.ch

- Jonas Frey arbeitet bei Swiss Medtech als Projektleiter seit der Gründung im Jahr 2017
- Er verfügt über mehr als 8 Jahre Erfahrung in Medtech-Organisationen
- Seine Schwerpunktthemen sind Branchenberichte, Branchenrecherchen, Organisation von internationalen Messeauftritten und Seminaren
- Er gehört zum Organisationsteam der Swiss Implementation Taskforce zur Umsetzung der neuen Regulierung MDR/IVDR und ist die Anlaufstelle für Expertenfragen
- Seit 2014 gehört Jonas Frey dem Kernteam der SMTI Branchenstudie an und ist Mitautor des SMTI seit 2016
- Jonas Frey studierte an der ETH Zürich Bewegungswissenschaften mit der Spezialisierung auf Biomechanik

Herausgeber der Schweizer Medizintechnikindustrie-2018-Branchenstudie ist der Branchenverband Swiss Medtech
Kontaktperson: Jonas Frey; E-Mail: jonas.frey@swiss-medtech.ch; Tel.: +41 31 330 97 71

Abkürzungsverzeichnis

BFS	Bundesamt Für Statistik	KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
BIP	Bruttoinlandprodukt	LATAM	Latin America
bzw.	beziehungsweise	MEM	Maschinen-, Elektro- und Metall
ca.	zirka	MDR	Regulation on medical devices
CH	Schweiz	Mio.	Million(en)
CHF	Schweizer Franken	Mrd.	Milliarde(n)
d.h.	das heisst	n	Stichprobengrösse
D	Deutschland	n.a.	not available
Dr.	Doktor	No.	Nummer
e	erwartet	p.a.	Per annum
em.	Emeritus	Prof.	Professor
e/m-Health	electronic and mobile Health	SECO	Staatssekretariat für Wirtschaft
etc.	et cetera	SMTI	Schweizer Medizintechnikindustrie
EU	Europäische Union	u.a.	unter anderem
EZV	Eidgenössische Zollverwaltung	USA	United States of America
F&E	Forschung und Entwicklung	v.a.	vor allem
IRL	Irland	RoW	Rest of World
IVDR	Regulation on in-vitro diagnostic medical devices	z.B.	zum Beispiel

Disclaimer

- Kein Teil dieser Publikation darf gedruckt, verkauft, vertrieben, auf einem elektronisch abrufbaren System gespeichert oder in irgendwelcher Form verwendet werden ohne schriftliche Zustimmung des Herausgebers.
- Dieser Bericht wurde im Sommer 2018 erstellt auf Basis einer Umfrage mit 421 teilnehmenden medizintechnischen Unternehmen der Schweiz. Zusätzlich wurden die Datenbank von Swiss Medtech, Beiträge des Beirats und eigene Forschung verwendet. Die statistischen Daten zeigen die Meinung der teilnehmenden Unternehmen zur Zeit der Umfrage (März bis Mai 2018) 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/Fotografen benutzt: Hocoma AG (S. 1), Insel Gruppe AG / Tanja Laeser (S. 4), Insel Gruppe AG / Pascal Gugler (S. 7), Insel Gruppe AG / Pia Neuenschwander (S. 18), Advanced Bionics AG (S. 23), Swiss Medtech / Peter Mosimann (S. 32) und Insel Gruppe AG / Pascal Gugler (S. 40).
- Alle bei dieser Studie involvierten Personen 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 aus dieser Studie abgeleiteten Handlungsempfehlungen entstehen.
- © Alle Rechte in Zusammenhang mit dieser Publikation gehören ausschliesslich dem Herausgeber Swiss Medtech.

Herausgeber

SWISS MEDTECH

The logo for SWISS MEDTECH features the text "SWISS MEDTECH" in a sans-serif font. The word "SWISS" is in black, "MEDTECH" is in red, and the "CH" is in black. Below the text is a thick red horizontal line that is broken into two segments by a small red square.

Partner

helbling

The logo for helbling consists of the word "helbling" in a lowercase, serif font. Below the text is a solid blue horizontal bar.The logo for Standortförderung Kanton Bern features a red line graph with an upward-pointing arrow at the end, set against a light gray background.

Standortförderung
Kanton Bern 