

» Themen-Spotlight Medizintechnik

Innovation gegen alle Widerstände

Die Bedeutung von Investitionen,
Start-ups und innovationsfreundlichen
Rahmenbedingungen für die Medizin-
technik am Standort Deutschland



Mit freundlicher
Unterstützung der



whitechart

MEDIZINTECHNIK
im Deutschen Industrieverband
SPECTARIS

Herausgeber

SPECTARIS

Deutscher Industrieverband für Optik,
Photonik, Analysen- und Medizintechnik e.V.

Werderscher Markt 15
10117 Berlin

Fon: +49 (0) 30 41 40 21-0

Fax: +49 (0) 30 41 40 21-33

E-Mail: info@spectaris.de

www.spectaris.de

Redaktionsschluss

November 2021

Konzeption und Redaktion

Frank Altmeyer, Mike Bähren

Gestaltung

gde | Kommunikation gestalten. www.gde.de

Haftungsausschluss

Die Daten, Informationen und Berechnungen dieser Studie wurden mit größter Sorgfalt erstellt. Dennoch sind alle Angaben ohne Gewähr.

Unerlaubte Vervielfältigung der Publikation

Die Vervielfältigung der Studie (ganz oder in Auszügen) und die Verwendung der in der Studie enthaltenen Bilder ist nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Herausgeber bzw. der Inhaber der jeweiligen Bildrechte erlaubt. Die Veröffentlichung von Ergebnissen mit Quellenangabe ist zulässig.

Ist die Innovationsfähigkeit der deutschen Medizintechnik in Gefahr?

Die deutsche Medizintechnik ist international wettbewerbsfähig. Dank der innovativen und qualitativ hochwertigen Produkte kann die Branche ein kontinuierlich hohes Umsatz- sowie Beschäftigungswachstum generieren und trägt so maßgeblich zur Wertschöpfung der Gesundheits- und Gesamtwirtschaft bei. Innovative Lösungen werden entweder von etablierten Unternehmen und Start-ups selbst entwickelt oder durch strategische Investitionen „eingekauft“, etwa durch Beteiligungen oder Übernahmen.

Das Themen-Spotlight „Innovation gegen alle Widerstände“, dessen Inhalte von Whitechart im Auftrag von SPECTARIS recherchiert wurden, beschreibt das Investitionsverhalten im deutschen, europäischen und US-amerikanischen Medizintechnikmarkt. Dabei werden sowohl junge, als auch etablierte Unternehmen betrachtet. Es zeigt sich, dass Investitionen in

Medizintechnikunternehmen in den letzten Jahren bedeutender geworden sind und insbesondere der Bereich „digitale Produkte und Services“ für Kapitalgeber hoch spannend ist. Die Förderung von Start-ups findet überwiegend durch Investierende aus dem nationalen Umfeld statt. Etablierte Unternehmen werden verstärkt von Investoren aus der eigenen Region (EU, USA) gekauft und verkauft. Mit einer Ausnahme: chinesische Geldgeber sind vermehrt weltweit aktiv und auf der Suche nach Investitionsmöglichkeiten im Healthcare-Sektor. Die Untersuchung zeigt, dass die Rahmenbedingungen in Deutschland für Medizintechnikhersteller, Innovationen und Investitionen unter anderem aufgrund von komplexen Regularien und fehlenden Innovationsanreizen ungünstig sind und dringend Handlungsbedarf besteht, um den Anschluss an die Konkurrenz nicht zu verlieren.

» Inhalt

Besonderheiten des deutschen Medizintechnikmarkts	2
Marktentwicklung in Deutschland, der EU und weltweit	4
Der Einfluss von Start-ups auf das Innovationsgeschehen	7
Der Wandel des Investitionsverhaltens in Deutschland, USA und China	11
Maßnahmen zur Sicherung der Innovationsfähigkeit in Deutschland / Fazit	14
Über Whitechart	17
Über SPECTARIS	18

Besonderheiten des deutschen Medizintechnikmarkts

Kontinuierliches Wachstum, innovative Produkte, Jobmotor: Die deutsche Medizintechnik ist ein wichtiger Eckpfeiler der Gesundheits- und Gesamtwirtschaft.

Wichtiger Wirtschaftsfaktor

Die MedTech-Branche ist ein wichtiger Wirtschafts- und Arbeitsmarktfaktor. Die Branche beschäftigt in Deutschland inklusive Kleinbetriebe mehr als 236.000 Menschen. Alleine in den letzten 5 Jahren sind über 12.000 neue Stellen geschaffen worden. **Jeder Arbeitsplatz in der Branche sichert zudem 0,75 Arbeitsplätze in anderen Sektoren.** Der Gesamtumsatz der MedTech-Branche lag 2020 bei rund 34 Milliarden Euro. Die Exportquote beträgt rund 66 Prozent.

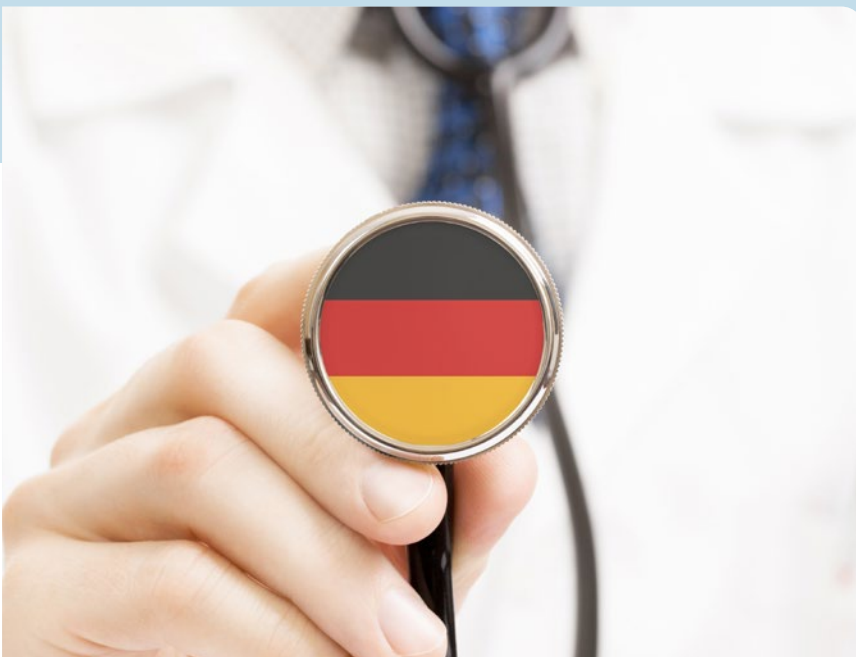
Mittelständisch geprägt

Die MedTech-Branche ist mittelständisch geprägt. 93 Prozent der MedTech-Unternehmen beschäftigen weniger als 250 Mitarbeiter. Es gibt alleine **13.400 Kleinstunternehmen mit rund 84.000 Beschäftigten.** Nur 96 MedTech-Unternehmen in Deutschland haben über 250 Beschäftigte.

Kurze Produktzyklen

Die **MedTech-Branche ist innovativ** und hat sehr kurze Produktzyklen. Rund ein Drittel ihres Umsatzes erzielen die deutschen Medizintechnikhersteller mit Produkten, die nicht älter als 3 Jahre sind. Im Durchschnitt investieren die forschenden MedTech-Unternehmen rund **9 Prozent ihres Umsatzes** in Forschung und Entwicklung. Deshalb ist eine zusammenhängende, abgestimmte Innovationspolitik zwischen Forschungs-, Wirtschafts- und Gesundheitsressort von großer Bedeutung, um die Innovationskraft der MedTech-Branche zu erhalten.

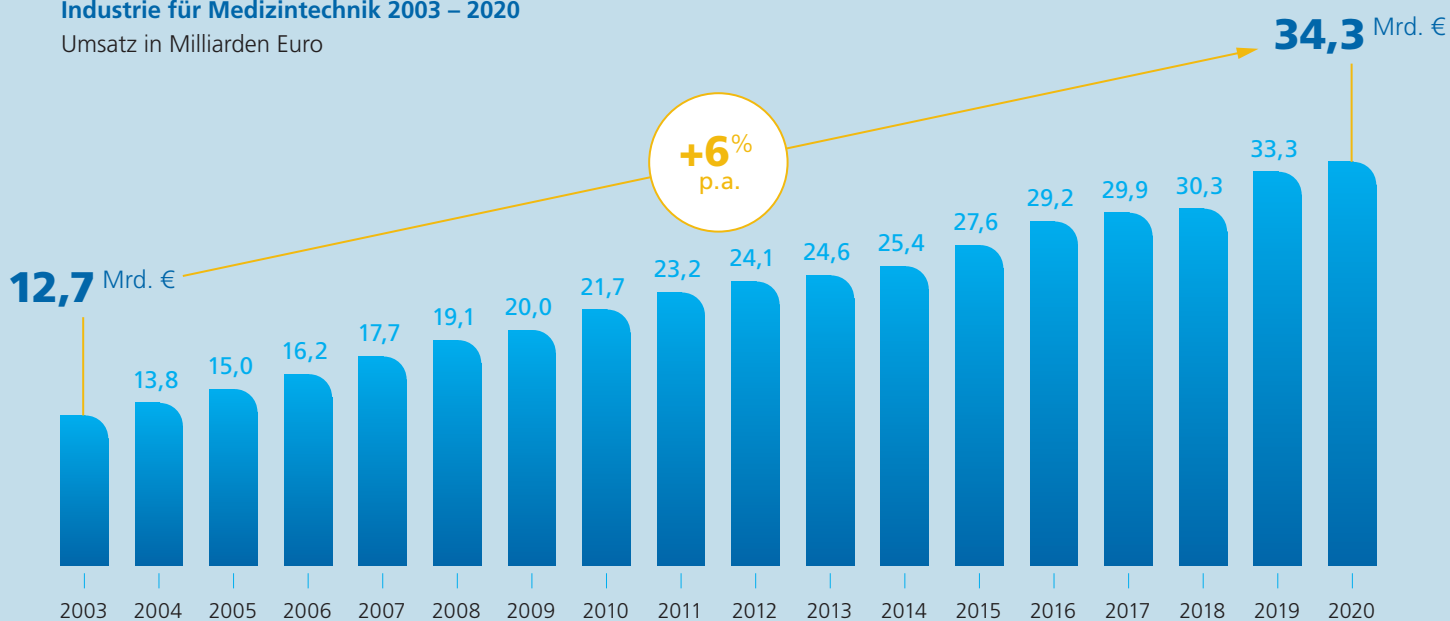
Quellen: Recherche Whitechart; andere Quellen, wie SPECTARIS und Gesundheitswirtschaftliche Gesamtrechnung





Weltweiter Umsatz der deutschen Industrie für Medizintechnik 2003 – 2020

Umsatz in Milliarden Euro



Quellen: Statistisches Bundesamt, SPECTARIS

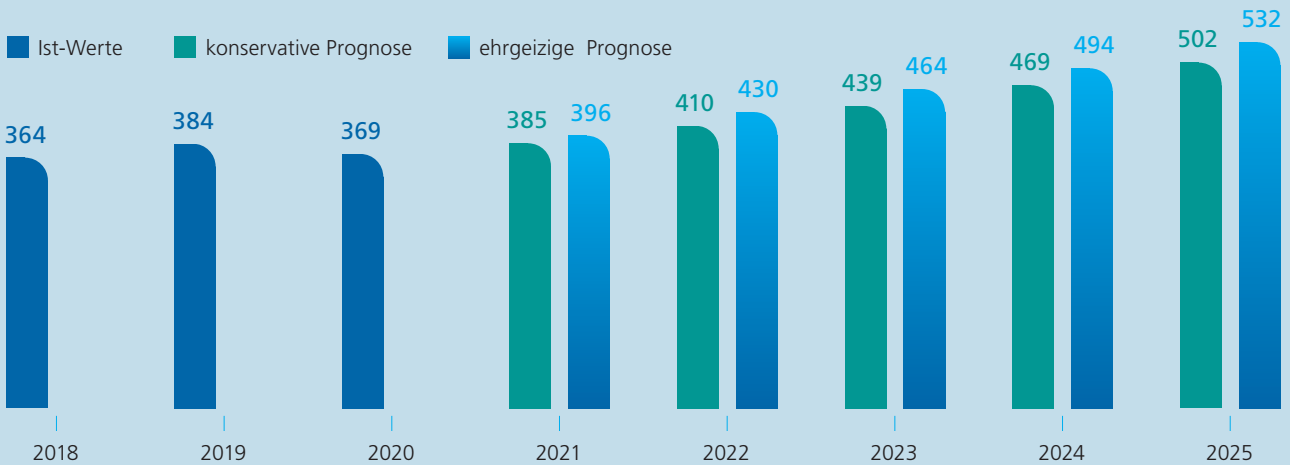
Der Umsatz deutscher Medizintechnikunternehmen steigt seit über 15 Jahren kontinuierlich an und hat sich in dieser Zeitspanne fast verdreifacht. Selbst im Covid19-Jahr gab es ein Wachstum, obwohl vertriebliche Aktivitäten in Deutschland und der Welt stark eingeschränkt waren.

Marktentwicklung in Deutschland, der EU und weltweit

Die Medizintechnik hat auch mittel- und langfristig ein enormes Potenzial. Die USA sind der größte Markt und nicht nur deswegen für Kapitalgeber hochspannend: kein Land investiert pro Kopf mehr für Medizintechnik und meldet mehr Patente an.

Umsatzentwicklung der weltweiten Medizintechnikindustrie 2018 – 2025

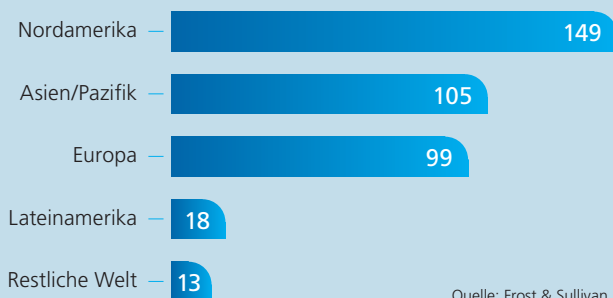
Umsatz in Milliarden Euro



Quelle: Frost & Sullivan

Umsatzentwicklung der weltweiten Medizintechnikindustrie 2021

Umsatz in Milliarden Euro



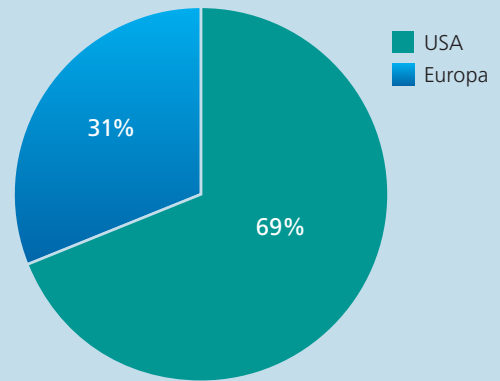
Quelle: Frost & Sullivan

Auch weltweit hat die Medizintechnikindustrie einen positiven Verlauf genommen. Die Daten zeigen, dass die Entwicklung weitestgehend losgelöst von der Konjunktur und der Entwicklung anderer Wirtschaftszweige ist. Es geht nahezu immer „aufwärts“. Selbst bei Annahme einer konservativen Entwicklung wird der Markt bis 2025 einen Wert von 500 Milliarden Euro erreichen.

Nordamerika ist die Region, in der die größten Umsätze im Medizintechnikmarkt erzielt werden. Setzt man die Umsatzzahlen ins Verhältnis zur Bevölkerungszahl, so erkennt man, dass der Wert etwa doppelt so groß ist wie in Europa. In den USA wird also deutlich mehr in Medizintechnik investiert. Hier muss Europa dringend aufholen. Neben dem Verlust an Technologievorsprung wirkt sich die Diskrepanz auch auf die Attraktivität des Standorts für hochqualifizierte Fachkräfte, beispielsweise Entwickler von Hightech-Produkten, aus.

Die Region Asien/Pazifik ist bei der Umsatzbetrachtung sehr bedeutend und stark wachsend, bei der Betrachtung auf Basis der Bevölkerungszahlen gibt es aber immer noch erheblichen Aufholbedarf.

Verhältnis Pro-Kopf-Ausgaben für Medizintechnik USA/Europa 2021

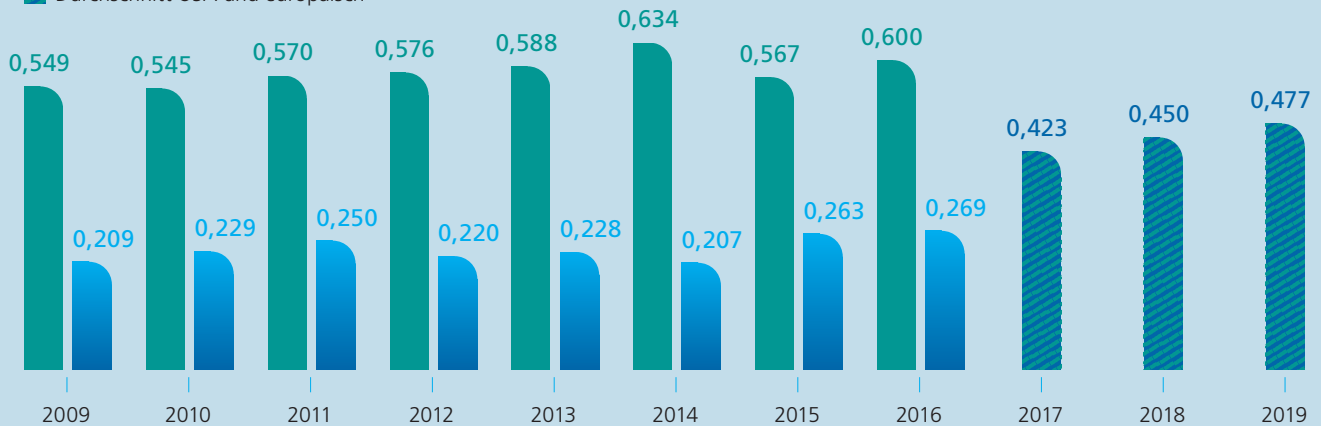


Quellen: Ernst & Young; Frost & Sullivan; Unternehmensangaben; Eigene Berechnungen

Pro-Kopf-Ausgaben für Medizintechnik in den USA und Europa 2009 – 2019

in Euro

- Pro-Kopf-Ausgaben in den USA
- Pro-Kopf-Ausgaben in Europa
- Durchschnitt USA und europäisch

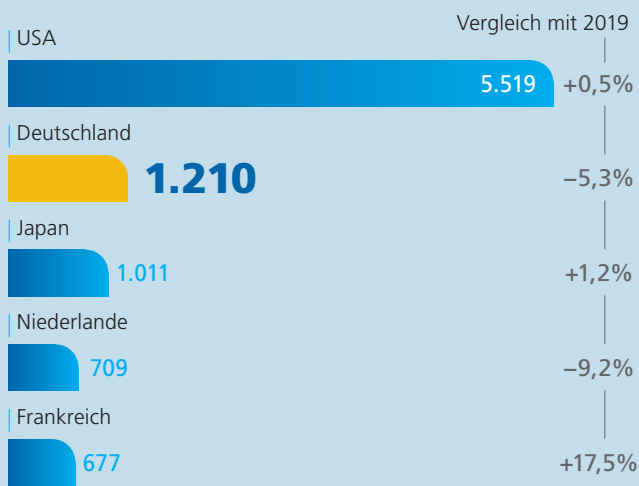


Quellen: Ernst & Young; Unternehmensangaben

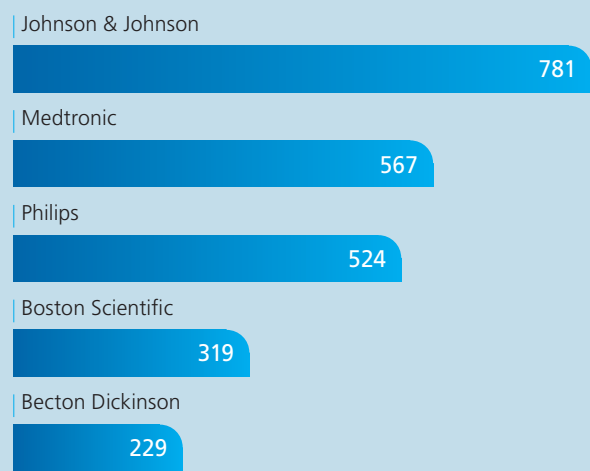
Erfindungen im Gesundheitswesen haben im vergangenen Jahr die Patentaktivitäten beim Europäischen Patentamt (EPA) maßgeblich bestimmt. Demnach war die Medizintechnik das anmeldestärkste Technologiefeld, während die Bereiche Arzneimittel und Biotechnologie den größten Anmeldezuwachs gegenüber 2019 verzeichneten.

Deutsche Firmen haben mehr als 1.200 Patente im Bereich Medizintechnik angemeldet. Damit liegen sie auf Platz 2 hinter den USA. Das Verhältnis entspricht aber den Bevölkerungszahlen beider Länder (Faktor 4). Dennoch handelt es sich bei vier der fünf größten Patentanmelder um Unternehmen mit Hauptsitz in den USA. Nach den USA und Deutschland folgen Japan, die Niederlande, Frankreich, die Schweiz, Großbritannien, China und Südkorea als wichtigste Herkunftsländer anmelnder Unternehmen.

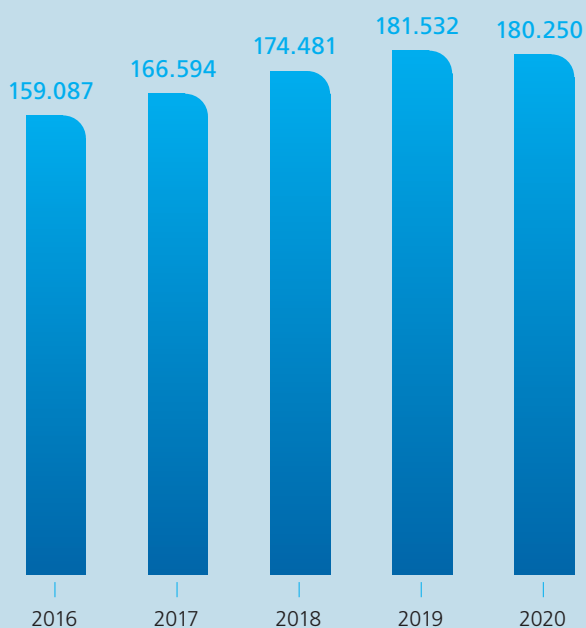
TOP-5-Herkunftsländer medizintechnischer Patente in Europa 2020



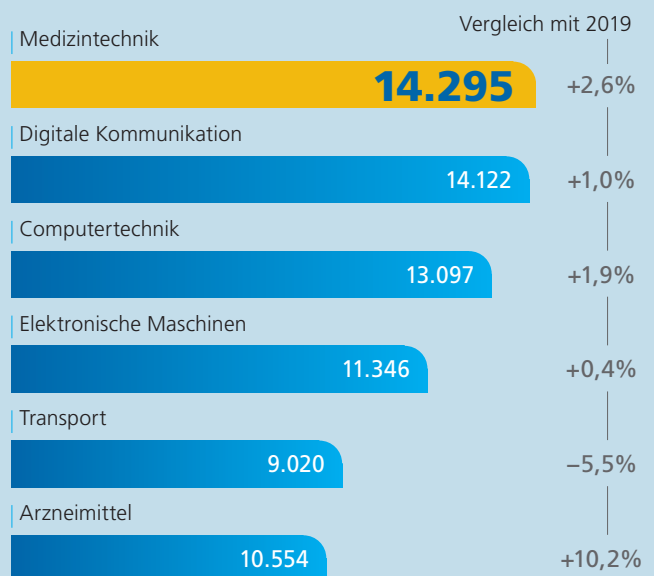
TOP-5-Unternehmen mit Patentanmeldungen im Bereich Medizintechnik in Europa 2020



Patentanmeldungen in Europa 2020 insgesamt



Anmeldestärkste Anwendungsgebiete in Europa 2020



Quelle: Europäisches Patentamt

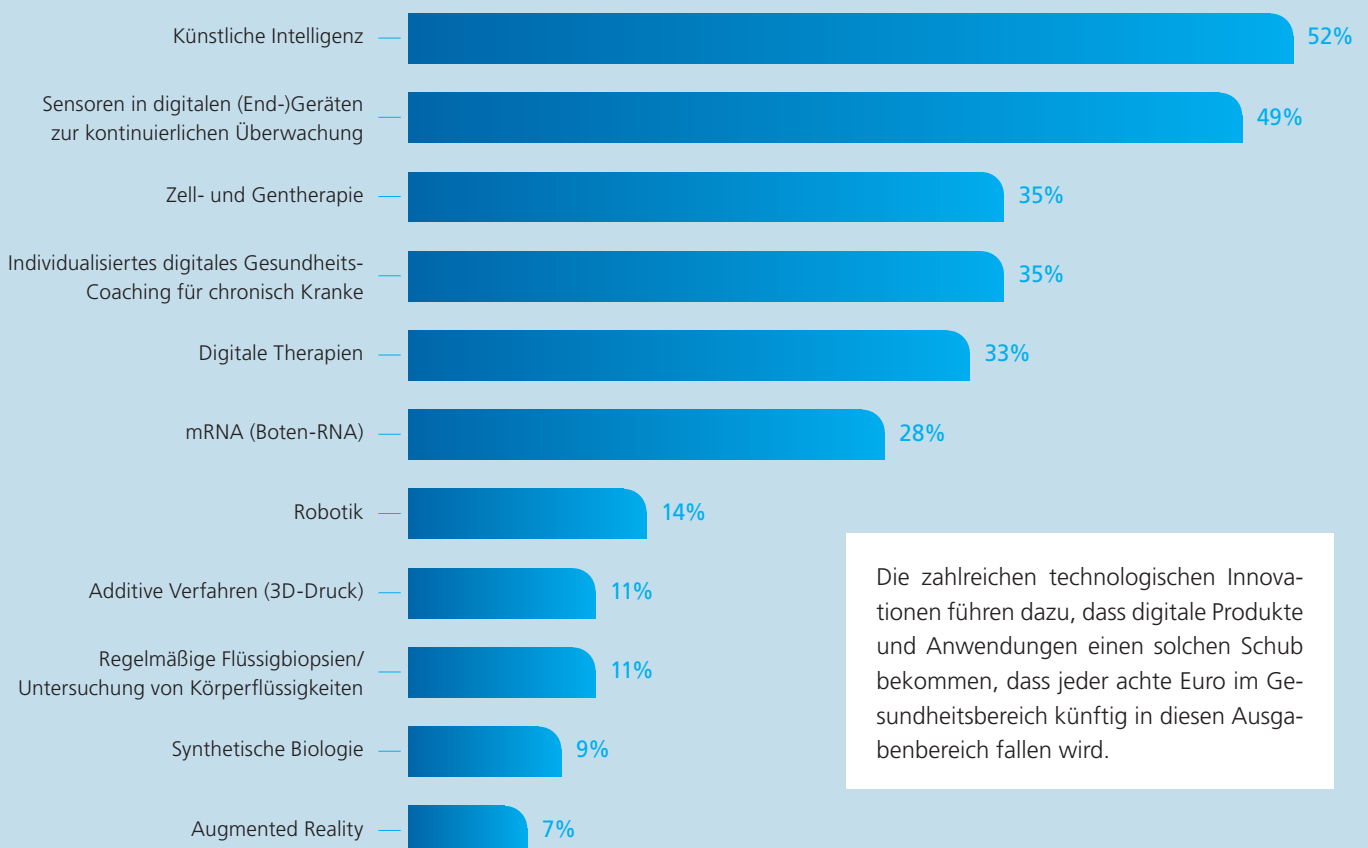
Der Einfluss von Start-ups auf das Innovationsgeschehen

Junge Unternehmen sind in der Gesundheitswirtschaft essentiell für Innovationen, insbesondere im digitalen Bereich. Fast 11 Prozent der deutschen Start-ups ordnen sich dem Bereich Medizin und Gesundheitswesen zu – Tendenz steigend.

Digitale Geschäftsmodelle und Produkte stehen klar im Mittelpunkt von Unternehmensstrategien und der Entwicklungstätigkeit – nicht nur, aber insbesondere von Start-ups. Es wird erwartet, dass im Jahr 2026 jeder achte Euro für digitale Gesundheitsprodukte ausgegeben wird. Wichtige Treiber sind dabei die elektronische Gesundheitsakte und Cloud-Lösungen. Hier muss und wird Deutschland aufholen. Leider geschieht

das sehr langsam und es wird wertvolle Zeit verschwendet. Auch stehen nicht alle Berufsgruppen der Digitalisierung im Gesundheitswesen offen gegenüber. Hinzu kommt eine permanente Datenschutzdiskussion, die – auch wenn sie wichtig ist und geführt werden muss – viele junge Unternehmen abschreckt, in diesen Markt einzusteigen.

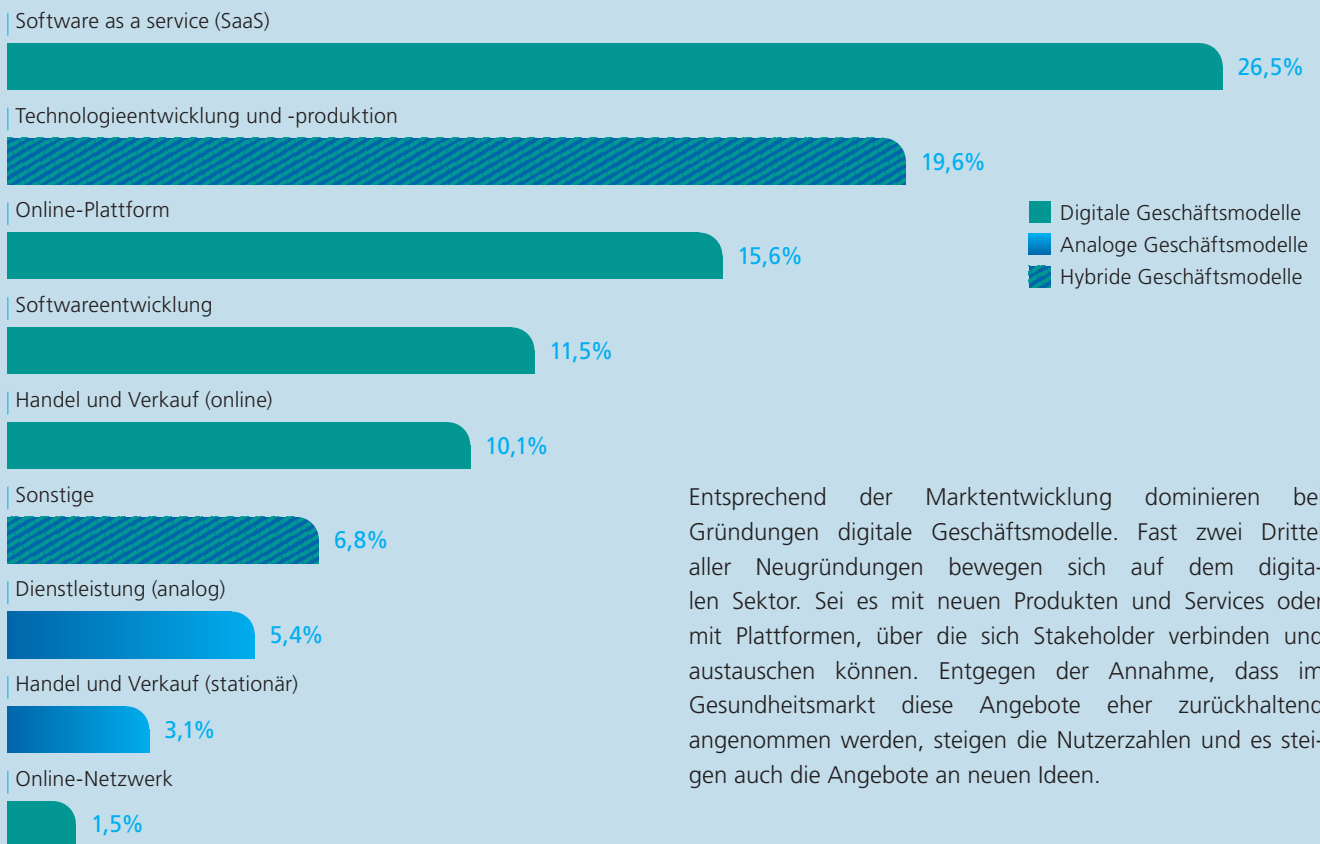
Auf welche Gebiete werden Innovationen im Gesundheitsbereich am meisten Einfluss haben?



Die zahlreichen technologischen Innovationen führen dazu, dass digitale Produkte und Anwendungen einen solchen Schub bekommen, dass jeder achte Euro im Gesundheitsbereich künftig in diesen Ausgabenbereich fallen wird.

Quelle: Roland Berger

Geschäftsmodelle deutscher Unternehmensgründungen 2021



Entsprechend der Marktentwicklung dominieren bei Gründungen digitale Geschäftsmodelle. Fast zwei Drittel aller Neugründungen bewegen sich auf dem digitalen Sektor. Sei es mit neuen Produkten und Services oder mit Plattformen, über die sich Stakeholder verbinden und austauschen können. Entgegen der Annahme, dass im Gesundheitsmarkt diese Angebote eher zurückhaltend angenommen werden, steigen die Nutzerzahlen und es steigen auch die Angebote an neuen Ideen.

Quelle: Bundesverband Deutsche Startups e.V.

» Die Situation der Start-ups in Deutschland

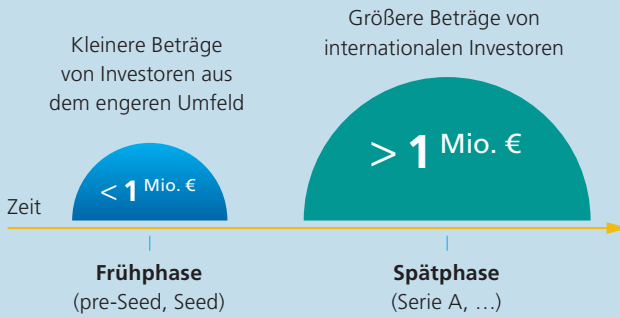
- » Berlin und München sind immer noch die Start-up-Zentren und auch die Hubs für Healthcare-Ideen.
- » Die Hürden für Healthcare-Start-ups sind aktuell die hohe Regulungsdichte und die Tatsache, dass der Hauptkunde Krankenkasse oftmals „unbekannt“ ist.
- » Frühe Investitionsphasen werden von länderspezifischen Investoren finanziert. Dies sind in der Regel Business Angels, Family Offices oder Venture Capital-Geber. Meist stammen sie aus dem Ursprungsland der Idee.
- » Spätere Entwicklungsphasen von Start-ups werden sehr häufig von ausländischen, zumeist nicht-europäischen Kapitalgebern finanziert.

Damit gehen in späteren und meist größeren Investitionsphasen die Eigentumsverhältnisse aus der Ursprungsregion verloren. Die Steuerung und der Einfluss auf Innovationen geht auf internationale Eigentümer über.

- » DiPa und DiGa sind gute Rahmenbedingungen für „digitale Veränderungen“ im Gesundheitswesen.

Quelle: Interview Startup Verband, DiPa: Unter einer DiPa versteht man eine digitale Pflegeanwendung, die helfen soll, den Pflegealltag besser zu bewältigen. DiGa: Unter einer DiGa versteht man eine digitale Gesundheitsanwendung. Als App auf einem mobilen Endgerät oder als browserbasierte Anwendung unterstützt eine DiGa dabei, eine Erkrankung besser kennenzulernen und die Symptome zu überwachen bzw. gezielt zu lindern.

Finanzierungsrunden von deutschen Start-ups



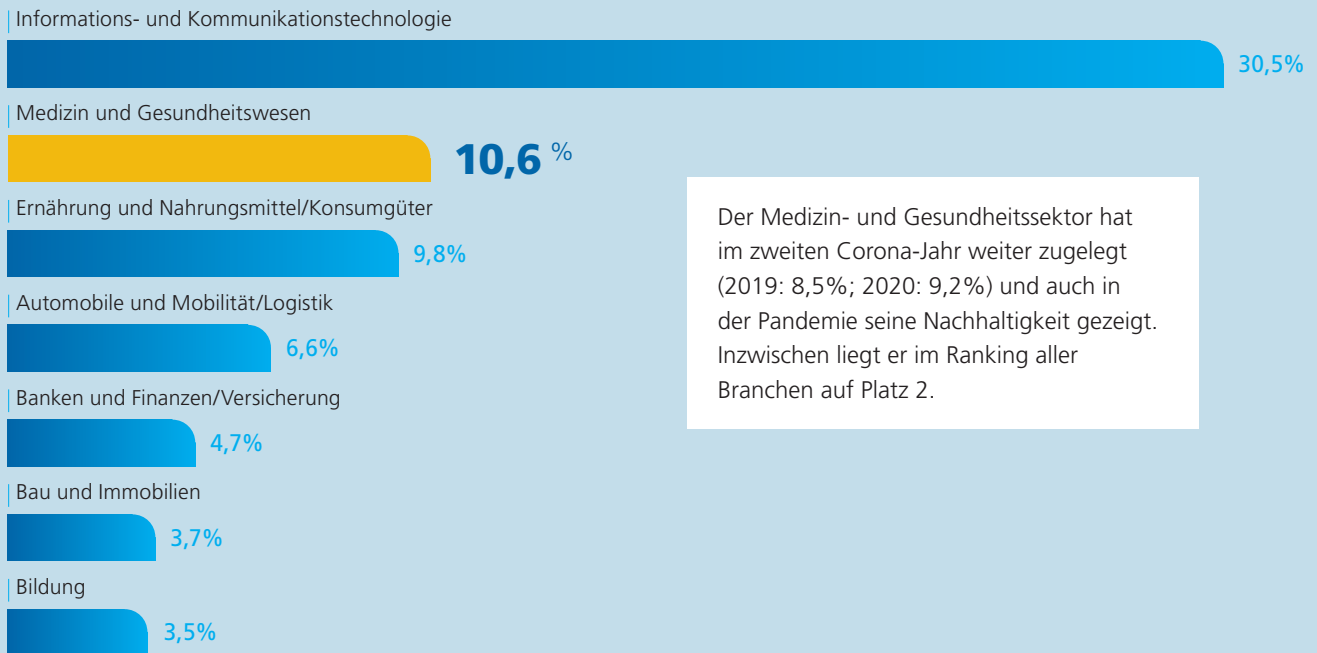
Quelle: Interview mit Bundesverband deutsche Startups e.V.

In Frühphasen kann man vermehrt Investments durch Business Angels erkennen. Eine sehr frühe Förderung von Ideen durch die Industrie ist eher selten. Dies liegt an zum Teil langen Entscheidungswegen und an unterschiedlichen Vorstellungen oder Erwartungen auf beiden Seiten. Der Ausbau einer größeren Expertise zur Angliederung von Start-ups an etablierte Unternehmen wäre ein wichtiger Schritt für die Medizintechnikindustrie. Die (ver)handelnden Personen der etablierten Unternehmen sollten sich dabei in die Gedankenwelt der Start-ups hineinversetzen können.

Bei den Start-ups hat der Bereich der Medizintechnik, anders als noch vor zehn Jahren, sehr stark aufgeholt. Aktuell auf Platz 2 aller Branchen, finden immer mehr junge Unternehmen – und damit auch junge Menschen – den Weg in den Gesundheitsmarkt. 10 Prozent aller Gründungen sind im Bereich Medizin und Gesundheitswesen zu finden. Viele junge Unternehmen kommen auch aus dem benachbarten Ausland nach

Deutschland, oftmals mit der Erwartung, viele Produkte und Services im Rahmen ihres Geschäftsmodells erstattet zu bekommen. Häufig werden viele dieser Unternehmen enttäuscht, da sie die Komplexität unterschätzen und vielfach auch an den starren Strukturen und regulativen Vorgaben scheitern. Hier bieten Länder wie die Niederlande oder UK deutlich bessere Rahmenbedingungen.

Verteilung deutscher Start-ups nach Branchen 2021



Der Medizin- und Gesundheitssektor hat im zweiten Corona-Jahr weiter zugelegt (2019: 8,5%; 2020: 9,2%) und auch in der Pandemie seine Nachhaltigkeit gezeigt. Inzwischen liegt er im Ranking aller Branchen auf Platz 2.

Quelle: Deutscher Startup Monitor

Zwei Beispiele erfolgreicher Medizintechnik-Start-ups:



Firmenprofil

- » Digitales Entlassmanagement als Software as a Service (SaaS)-Lösung für Kliniken
- » 20 bis 30 Prozent aller Patientinnen und Patienten benötigen nach dem Krankenhausaufenthalt vorübergehend oder dauerhaft Betreuung in einer Pflegeeinrichtung
- » 2017 gegründet; Standorte in Deutschland und Frankreich
- » Marktopportunität erkannt: 4,2 Milliarden Euro Förderpaket im Rahmen des KHZG
- » Recare-Lösung deckt alle Punkte der Förderrichtlinie des KHZG ab
- » Bereits ein großes Netzwerk von 570 Akut- und Rehakliniken und 14.600 weiteren Leistungserbringern aufgebaut

Investoren/Investorinnen

- » Thieme Verlag (bereits seit 2019)
- » Petra Becker
- » Oliver Pabst
- » Niklas Östberg
- » TECH Beteiligungen
- » BrückenKöpfe BKX

Funding

- » Ende 2020: 2 Millionen Euro Funding Runde
- » Mai 2021: weitere 3 Millionen Euro
- » Insgesamt bereits 9 Millionen Euro Funding
- » Eigenkapital laut Jahresabschluss 2019: 670.000 Euro

Quellen: Recare, kma-online, Gründerszene, Bundesanzeiger, Crunchbase



Firmenprofil

- » Tägliches Diabetes-Management mithilfe einer Applikation.
- » Hält alle relevanten Diabetes-Informationen jederzeit auf dem Smartphone bereit.
- » 2012 in Wien gegründet; Standorte in Österreich und USA
- » Über 3 Millionen registrierte Nutzer in 78 Ländern weltweit.
- » 2017 Übernahme durch Roche Diabetics Care.
 - » Kaufpreis zwischen 70 – 80 Millionen Euro.
 - » mySugr bleibt als Marke und Tochterfirma eigenständig.
 - » Roche sichert sich damit die Digital-Services von mySugr, um die digitale Strategie im Diabetes-Markt auszubauen.

Investoren/Investorinnen

- » Roche
- » iSeed Ventures
- » XLHealth
- » Hansi Hansmann
- » XL Group

Funding

- » Januar 2012: 390.000 Euro – 1. Funding Runde
- » März 2014: 1.000.000 Euro – 2. Funding Runde
- » März 2015: 4.150.000 Euro – 3. Funding Runde
- » Insgesamt bereits 5,7 Millionen Euro Funding

Quellen: mySugr, Roche, Crunchbase

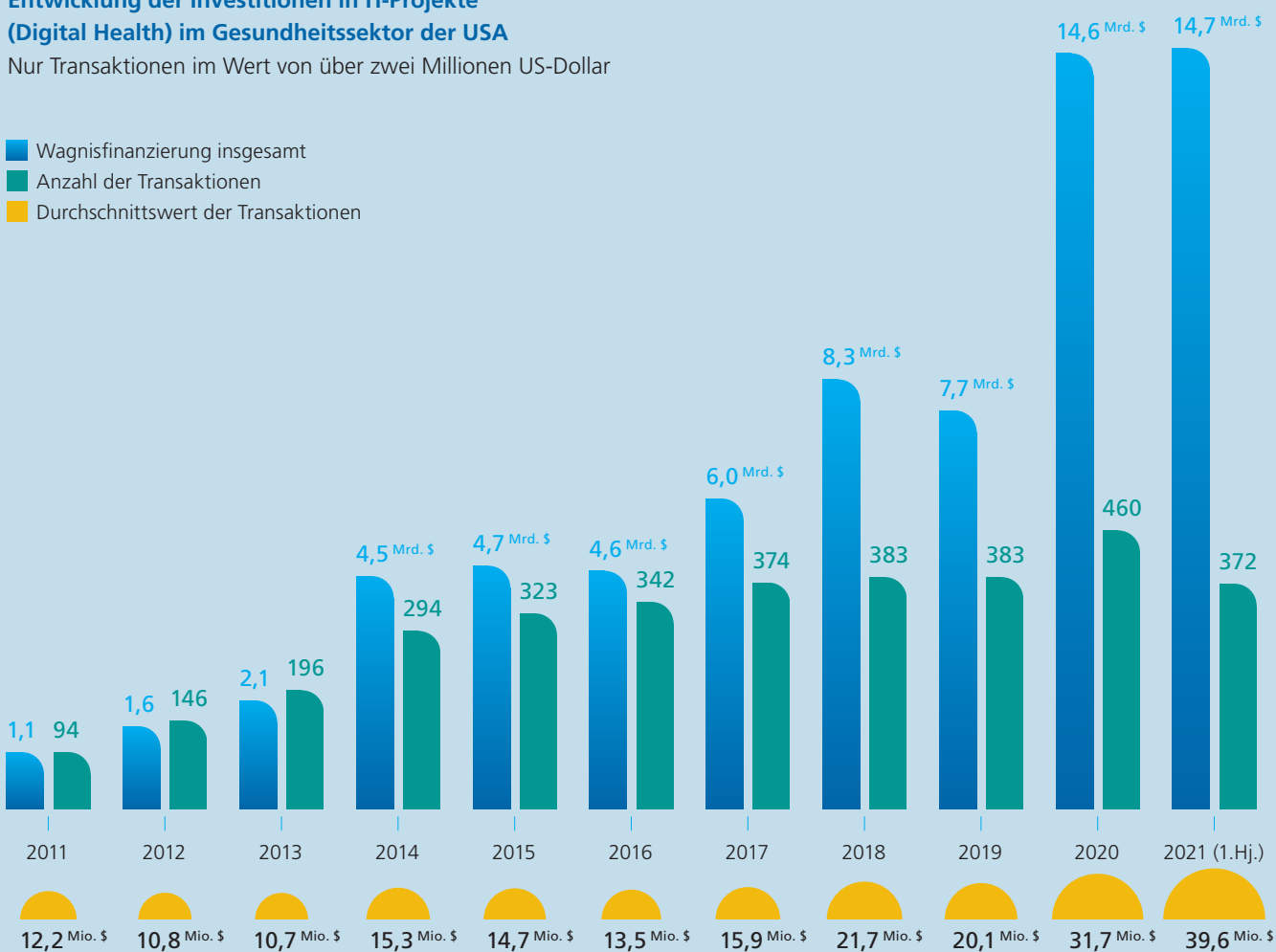
Der Wandel des Investitionsverhaltens in Deutschland, USA und China

In den USA wurde auch während Corona weiterhin stark in den Bereich Digital Health investiert. Die Anzahl und insbesondere der Wert der Transaktionen sind deutlich gestiegen. Das zeigt, dass die Anleger vom Potenzial dieses Segments überzeugt sind.

Entwicklung der Investitionen in IT-Projekte (Digital Health) im Gesundheitssektor der USA

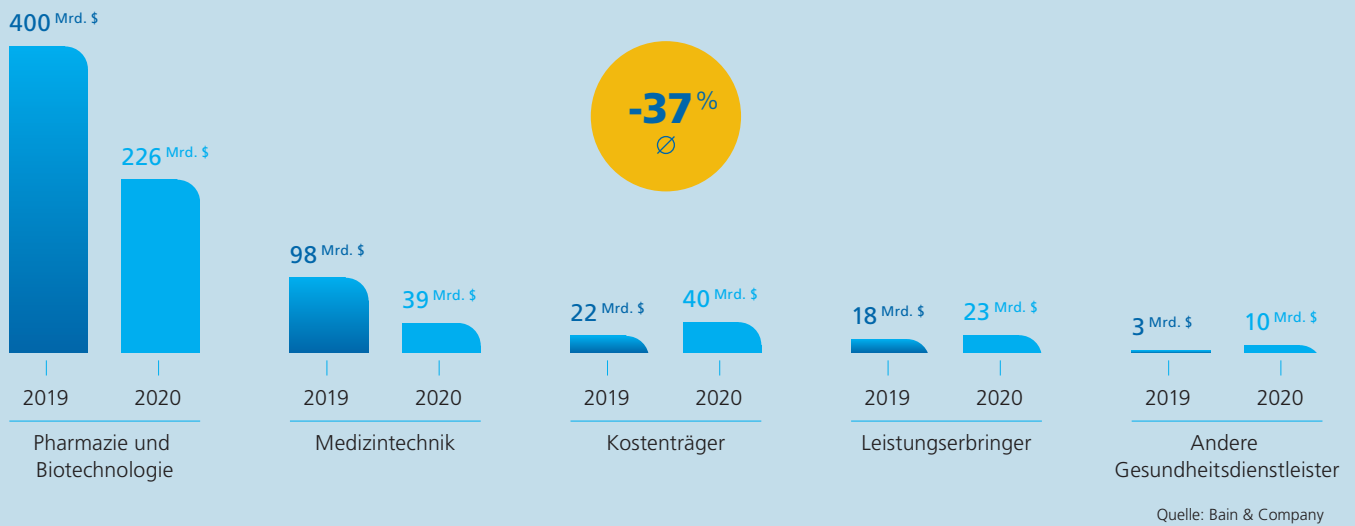
Nur Transaktionen im Wert von über zwei Millionen US-Dollar

- Wagnisfinanzierung insgesamt
- Anzahl der Transaktionen
- Durchschnittswert der Transaktionen



Quelle: Rock Health

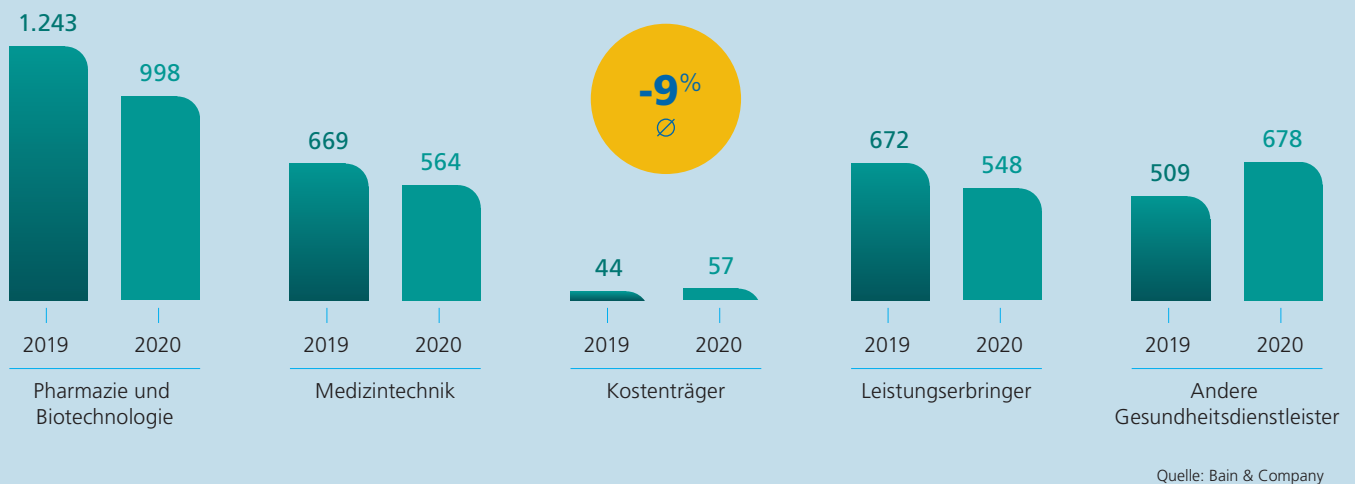
Wert strategischer Deals im Gesundheitswesen weltweit



Nach einem kontinuierlicher Aufwärtstrend in den letzten zehn Jahren sind die Werte größerer strategischer Transaktionen im Gesundheitswesen im Corona-Jahr 2020 um 37 Prozent gesunken. Die Anzahl der Deals sank um 9 Prozent. Es wird

erwartet, dass sich das Wachstum in der Phase nach der Pandemie wieder fortsetzen wird, was sich im laufenden Jahr 2021 bereits abzeichnet. Ein gutes Beispiel für diesen Trend ist der aktuelle Kauf von Atos Medical durch Coloplast.

Anzahl strategischer Deals im Gesundheitswesen weltweit



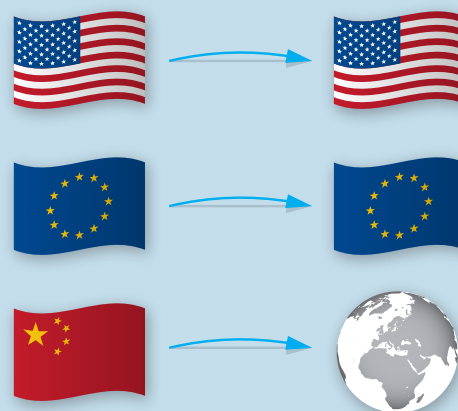
Anmerkung: Transaktionen mit einem Wert von weniger als einer Milliarde Dollar und nicht-strategische Transaktionen wurden nicht betrachtet. Zu den nicht-strategischen Transaktionen gehören der Erwerb von Vermögenswerten oder Immobilien, Finanzinvestitionen, interne Umstrukturierungen und der Erwerb von Minderheitsbeteiligungen.

Sicherlich auch als Folge der Corona-Pandemie, investieren US-Investoren aktuell verstärkt in den USA und europäische Investoren eher in Europa. Dieser Trend zeichnet sich zunehmend ab.

Nur die Volksrepublik China ist noch weltweit bei den Investments in etablierte Medizintechnikunternehmen und Start-ups aktiv. Damit verbunden ist oft ein Abfluss von Know-how und qualifiziertem Personal.

US- und europäische Investoren/Investorinnen oder Fonds investieren verstärkt in ihrer eigenen Region, während chinesische Geldgeber weltweit auf der Suche nach Investitionsmöglichkeiten im Gesundheitsbereich sind.

- » Dieser Trend konnte schon vor der Corona-Pandemie festgestellt werden.
- » Das Prinzip "USA first" hat diesen Trend stark geprägt.
- » Der Trend wird sehr stark von kleineren bis mittelgroßen Investoren (PE-Fonds, Family Offices, vermögende private Personen) gelebt.
- » Chinesische Investoren/Investorinnen sind grundsätzlich an allen Formen der Investition, Innovation und Kooperation interessiert. Das Ziel, Innovationen zu finden, steht dabei aber klar im Vordergrund.
- » Die USA sind im Gesundheitswesen (auch bei vielen kleinen Produkten und Applikationen) nach ihrer eigenen Einschätzung 3 bis 5 Jahre voraus. Aufgrund dieser Einschätzung stehen viele US-Investoren/Investorinnen einem Eintritt in den europäischen Markt, der oftmals als im Vergleich zu den USA rückständig eingestuft wird, skeptisch gegenüber. (Länderpräsenz!)



Quelle: Whitechart

Diese drei Fonds zeigen beispielhaft eine Länderallokation bei den Investments. Das Bild, welches sich daraus ergibt, findet sich auch bei der überwiegenden Anzahl anderer Investmentfonds im Healthcarebereich wieder. Der Länderfokus auf die

USA ist bei vielen US-Fonds überproportional groß und steht in keinem Verhältnis zur Bevölkerungszahl (oftmals eher ein Verhältnis von 6:1 statt 4:1).

Fidelity Funds – Global Health Care Fund

- » US-Fund
- » Länderfokus bei > 65% USA
- » Deutschland < 3%
- » > 30% bei Medizinprodukten
- » > 20% bei Pharmaprodukten
- » > 20% bei Gesundheitsdiensten

Amundi Health Care Stock (A)

- » US-Fund
- » Länderfokus bei > 75% USA
- » Europa ~15%
- » > 20% bei Medizinprodukten
- » > 30% bei Pharmaprodukten
- » > 5% bei Gesundheitsdiensten

DWS Health Care Typ 0

- » Deutsche Fund-Gesellschaft
- » Länderfokus bei ~50 – 60% USA
- » Deutschland ~10%
- » > 25% bei Medizinprodukten
- » > 35% bei Pharmaprodukten
- » > 5% bei Gesundheitsdiensten

Quelle: Whitechart-Recherche

Maßnahmen zur Sicherung der Innovationsfähigkeit am Standort Deutschland / Fazit

Um einer Abwanderung von Innovationen entgegenzuwirken und die Innovationstätigkeit und Start-up-Kultur in Deutschland zu fördern, müssen Zulassungsverfahren beschleunigt und die Methodenbewertung sowie der Zugang zur Regelversorgung für Medizintechnik modernisiert werden.

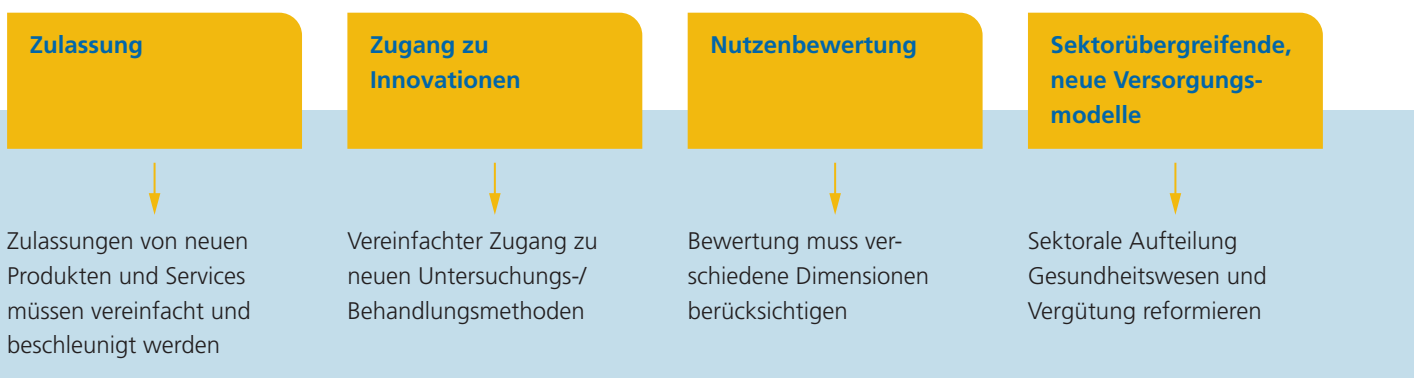
Der Zugang neuer Untersuchungs- und Behandlungsmethoden zur Regelversorgung, die wesentlich auf Medizinprodukten basieren, muss weiter vereinfacht werden. Dazu sollte ein eigenes Instrumentarium für die MedTech-Methodenbewertung mit schnelleren Zulassungs- und Erstattungsprozessen entwickelt werden, das die Besonderheiten von Medizinprodukten mit kurzen Innovationszyklen und die grundsätzlichen Unterschiede zu Arzneimitteln und den dort verwendeten Methoden der Nutzenbewertung berücksichtigt.

Die Methoden zur Bewertung des Nutzens von Medizintechnologien sollten dabei nicht ausschließlich den unmittelbaren Patientennutzen, sondern auch andere Nutzendimensionen (u.a. Kosteneffizienz, Zeitersparnis, Handhabungsvorteile, Nutzungsdauer usw.) bzw. andere positive Versorgungseffekte wie patientenrelevante Struktur- und Verfahrensverbesserungen berücksichtigen.

Um Innovationen schneller zum Versicherten und Patienten zu bringen, sollte zudem der bereits im stationären Sektor geltende „Verbotsvorbehalt“ auch im ambulanten Sektor, wo der „Erlaubnisvorbehalt“ gilt, zur Anwendung kommen.

Um sektorübergreifende und integrierte Versorgungsmodelle schneller in die Regelversorgung zu überführen, sollten die aktuelle Aufteilung des Gesundheitssystems nach Sektoren und die darauf aufgebauten Vergütungsstrukturen überprüft und Vorschläge für eine angemessene Veränderung erarbeitet werden.

Die aktuellen Herausforderungen hinsichtlich der Verbesserung der Rahmenbedingungen lassen sich in vier Gruppen einteilen.



Zukünftige Entwicklung des Investitionsgeschehens im Bereich Medizintechnik

Auch wenn es Gründe sowohl für eine Zunahme als auch für eine Abnahme von Investitionen in Medizintechnik gibt, ist zu erwarten, dass die Investitionstätigkeit auch weiterhin steigen wird. Das gilt insbesondere für den Bereich Digital Health.

Gerade in Deutschland sollten die Rahmenbedingungen für Innovationen aber unbedingt verbessert werden, damit dieses Wachstum nicht ausgebremst wird.

Zunahme

- » Grundsätzlich werden die Transaktionen nach dem Corona-Einbruch wieder zunehmen
- » Es ist eine Konsolidierungswelle in der Medizintechnik zu erwarten, da Unternehmen ihren Krankenhauskunden eine breitere Produktpalette verkaufen wollen
- » Deutschland ist durch sein ausgeprägtes Medizintechnik-Know-how ein attraktiver Markt
- » Digital Health sorgt für neue Impulse



... oder Abnahme?

- » Rahmenbedingungen für Innovationen sind in Deutschland vergleichsweise ungünstig
- » Nach Anpassung des AWF bzw. AWV wird das Investieren in Deutschland unattraktiver für Investoren außerhalb der EU
- » Verschärfte Regularien auch in den USA*
 - » 510k-Zulassungsverfahren für Medizinprodukte
 - » Vermehrte Prüfung von PE-unterstützten Transaktionen in einigen Bundesstaaten
- » MDR-Unsicherheiten schrecken Investoren außerhalb der EU womöglich ab*
- » Lokalisierung der Lieferketten aufgrund der aktuellen regulatorischen Bedenken ein Schlüsselfaktor für M&A-Entscheidungen in den nächsten 12 Monaten*
- » Deutschland in der Vermarktung von Medizintechnikinvestments eher „schüchtern“



Quellen: Bain & Company, Allen & Overy, White & Case LLP, FT, Der Aktionär

* 510k ist, im Gegensatz zum Premarket-Approval, der vereinfachte Weg einer Medizinproduktzulassung, der auf einer Ähnlichkeit zu bereits im US-amerikanischen Markt zugelassenen Produkten basiert und ohne größere klinische Prüfung auskommt.

AWV: Meldevorschriften für den Kapital- und Zahlungsverkehr mit dem Ausland nach der Außenwirtschaftsverordnung

Keine falsche Bescheidenheit: Medizintechnikinvestments besser promoten

Auch in Zukunft wird sich der globale Medizintechnikmarkt weiterhin positiv entwickeln. Oftmals präsentieren sich dabei der deutsche Medizintechnikmarkt und die hiesigen Unternehmen deutlich zu zurückhaltend. Viele wirklich sehr gute Produkte und Ideen laufen Gefahr, durch diese Zurückhaltung unterzugehen.

Deutschland braucht mutige Investoren/Investorinnen und Unternehmen, die investieren. Nur so können viele Gründerinnen/Gründer angezogen und gehalten werden. Investierende müssen noch stärker als bisher über die Chancen des deut-

schen Gesundheitsmarktes aufgeklärt und zum Dialog eingeladen werden. Investitionen in den Gesundheitsmarkt bedeuten Nachhaltigkeit und Stabilität, erfordern aber einen langen Atem. Ein Investor muss im Medizintechnikmarkt mehr Geduld aufbringen als in anderen Industrien. Hier sollten „Geldnehmer“ ehrlich sein und keine überzogenen Businesspläne erstellen, nur um den Investor oder die Investorin zu begeistern. Nachhaltig, stabil, aber mit einer längeren Laufzeit: so lassen sich Investments im Medizintechnikmarkt treffend beschreiben.

Mehr Werbung für den Gesundheitsmarkt

Intensiverer Dialog mit Investoren/Investorinnen



Mehr Gründerinnen und Gründer

Innovation in Europa/D halten



Über Whitechart

Whitechart wurde in Deutschland von ehemaligen Unternehmensberatern von Roland Berger und Kienbaum Management Consultants mit der alleinigen Vision gegründet, Wissenschaftlern, Investoren, Studenten und Unternehmern auf der ganzen Welt Marktwissen von führenden Beratungshäusern zum sofortigen Einsatz zu erschwinglichen Preisen zur Verfügung zu stellen.

Die Problemstellung

Researcher, Berater, Investoren oder Industrieunternehmen suchen spezielle Marktdaten, die einfach zugänglich oder schnell und kostengünstig zu bekommen sind. Die Suche nach dem einen Chart mit der korrekten und vollständigen Information. Es gibt nur die Möglichkeit, individuelle Aufträge an Research-Unternehmen zu vergeben oder umfangreiche standardisierte Studien zu kaufen. Beide Lösungen sind teuer, umfangreich und nicht sofort verfügbar.

Die Whitechart-Lösung

Unsere Kunden erhalten über unseren Shop mit Tausenden von Charts sofortigen Zugriff auf hochwertige Marktinformationen von geschätzten und namhaften Beratungsunternehmen, Verbänden und Industrieunternehmen. Jedes Chart kann sofort heruntergeladen werden, die Antwort auf Ihre Frage liegt so nur einen Mausklick entfernt. Auf Anfrage erstellen wir auch individuelle Charts zu spezifischen Märkten und Fragestellungen.

Vorteile für unsere Kunden

Im Gegensatz zu freien und offenen Quellen bieten wir Ihnen kuratiertes, bewährtes und hochwertiges Wissen mit einem Klick. Die spezifischen Informationen, die wir zur Verfügung stellen, sind traditionell schwer oder unmöglich zu erhalten. Im Vergleich zu klassischen Marktberichten kaufen unsere Kunden nur das, was sie wirklich brauchen, ohne die hohen Kosten einer ganzen Studie.

Vorteile für unsere Partner

Unser Engagement für erstklassige Datenqualität zeigt sich in den von uns ausgewählten Lieferanten. Nur eine vertrauensvolle Zusammenarbeit ermöglicht es uns, wertvolle und qualitativ hochwertige Produkte anzubieten. Wir können ein Win-Win-Modell in Bezug auf die Provisionen für jedes verkaufte Chart zusammenstellen und jede Gelegenheit wird direkt an Sie weitergeleitet. Alle Diagramme werden mit der Informationsquelle konvertiert und Sie behalten alle Rechte.

Kontakt

Whitechart GmbH
Dahlweg 120a
48153 Münster
www.whitechart.com

Frank Altmeyer
CEO
Mobile: +49 (0)160 883 2205
E-Mail: frank@whitechart.com

Abbey Johnson Paulose
Head of Business Development
E-Mail: abbey@whitechart.com

Über SPECTARIS

SPECTARIS ist der deutsche Industrieverband für Optik, Photonik, Analysen- und Medizintechnik mit Sitz in Berlin. Der Verband vertritt 400 überwiegend mittelständisch geprägte deutsche Hightechunternehmen.

Im Deutschen Industrieverband SPECTARIS sind rund 130 in Deutschland ansässige Unternehmen der mittelständisch geprägten Medizintechnikindustrie organisiert. Die Unternehmen entwickeln, produzieren und vermarkten vor allem medizinische Produkte des Investitionsgütersektors, medizinische Hilfsmittel sowie vermehrt digitale Gesundheitslösungen. Im Bereich der respiratorischen Heimtherapie sind zusätzlich zu den Herstellern auch die Leistungserbringer Mitglied, sogenannte Homecare-Provider.

Die Mission der Medizintechnik im Deutschen Industrieverband SPECTARIS

Wir setzen uns für die wirtschaftlichen Interessen unserer Mitgliedsunternehmen ein und verstehen uns als deutscher Industrieverband, der die nationale und internationale Wettbewerbsfähigkeit sowie die Innovationsfähigkeit der mittelständisch geprägten deutschen Medizintechnikunternehmen stärkt. Genauso setzen wir uns dafür ein, dass zu behandelnde Personen, Versicherte sowie Anwender und Anwenderinnen schneller von innovativer Medizintechnik und Medizinprodukten profitieren.

Wir bieten unseren Mitgliedern zu allen zentralen Branchenthemen hochwertige und bedarfsorientierte Dienstleistungen. Wir sind an den Schnittstellen zu Politik und Öffentlichkeit, zu den Institutionen des Gesundheitswesens und den Märkten im In- und Ausland für Sie ein Forum der Meinungsbildung. Dadurch sind wir die geeignete Plattform zur Vernetzung und zum Erfahrungsaustausch. Unser politisches und gesellschaftliches Netzwerk erweitern wir kontinuierlich.

Wir werden als durchsetzungsstarke Interessenvertretung besonders deswegen geschätzt, weil wir sachlich fundierte und verlässliche Informationen, ausgehend von der Expertise unserer Mitglieder, als Branchenstandpunkt kondensieren und Lösungsvorschläge in die politische und gesellschaftliche Diskussion einbringen.

Die Ziele der Medizintechnik im Deutschen Industrieverband SPECTARIS

Wir gestalten aktiv die Rahmenbedingungen, die Einfluss auf eine optimale Patientenversorgung, auf die weltweite Wettbewerbsfähigkeit sowie die Innovationskraft unserer Mitgliedsunternehmen haben. Hierzu unterstützen wir unsere Mitglieder durch ein gezieltes Dienstleistungsangebot insbesondere in den Bereichen Regulatory Affairs, Erstattung, Forschungs- und Exportförderung.

Unser Ziel ist dabei, die Standortbedingungen für forschende und entwickelnde MT-Unternehmen zu verbessern, das heißt ein innovationsfreundliches Umfeld zu schaffen, eine wirksame Forschungsförderung sicherzustellen, die Zahl qualifizierter Nachwuchskräfte zu erhöhen und die infrastrukturellen Voraussetzungen zu verbessern.

Vor dem Hintergrund der zunehmenden Regulierungen und der daraus immer häufiger folgenden Verlagerung von Forschung und Entwicklung ins Nicht-EU-Ausland, setzen wir uns für stärker patientenorientierte, forschungsgetriebene und praxistaugliche Rahmenbedingungen ein. Regulierung ist im Gesundheitswesen grundsätzlich erforderlich, um Patientensicherheit überall auf höchstem Niveau zu gewährleisten. Zusätzliche Regulierung, die nicht hinreichend zusätzliche Patientensicherheit bringt, hinterfragen wir kritisch, weil dadurch der Forschungs- und Innovationsstandort Deutschland geschwächt und die Existenz vieler innovativer Unternehmen infrage gestellt werden kann.

Unser Ziel ist es, dass Medizintechnik als wesentliche Säule und als starker Wirtschaftsfaktor der industriellen Gesundheitswirtschaft wertgeschätzt und nicht auf den Kostenfaktor verkürzt wird. Mit einem erheblichen Anteil an der deutschen Bruttowertschöpfung und als verlässlicher Arbeitgeber von über 200.000 Beschäftigten muss sie bei Gesetzgebungsvorhaben entsprechend berücksichtigt werden.

Kontakt

SPECTARIS

Deutscher Industrieverband für Optik,
Photonik, Analysen- und Medizintechnik e.V.
Werderscher Markt 15
10117 Berlin
www.spectaris.de

Marcus Kuhlmann
Leiter Fachverband Medizintechnik
Fon +49 (0)30 41 40 21-17
Fax +49 (0)30 41 40 21-33
kuhlmann@spectaris.de

