

Umfrage über die Bedürfnisse nach Exportunterstützung ausgewählter Mitglieder des Medical Clusters

Peter Biedermann, Medical Cluster
Thomas Meier, you-can export development gmbh



Zusammenfassung

Im Herbst 2009 hat der Medical Cluster mit seinem Partner you-can export development gmbh 28 Mitglieder über ihre Bedürfnisse nach Unterstützung beim Exportieren befragt. Die Auswertung der Resultate erfolgte separat nach Hersteller- und Zulieferunternehmen. Unsere Gespräche ergaben, dass ein Bedarf vorhanden ist und effektive Exportunterstützung begrüsst würde. Viele Unternehmen sehen grosse Wachstumspotentiale im Exportgeschäft, sehen sich aber mit erheblichen internen und externen Hürden konfrontiert.

Die Umfrage macht deutlich, wie branchenspezifisch und teilweise individuell die Exportförderbedürfnisse der Medizintechnikunternehmen sind. Aus diesem Grund favorisieren die Unternehmen Unterstützungsmassnahmen von branchennahen Organisationen, die mit den Besonderheiten der Medizintechnikindustrie vertraut sind. Neben Angeboten, die spezifisch für Hersteller oder für Zulieferunternehmen angeboten werden, wird allgemein die Bildung von Plattformen gewünscht, auf denen sich die mit dem Export beauftragten Spezialisten treffen und austauschen können.

In den Einzelgesprächen mit den 28 Mitgliedsunternehmen hat sich gezeigt, dass die Bereitschaft, eigene

Erfahrungen und Kontakte mit anderen Unternehmen zu teilen, durchaus vorhanden ist. Kommunikationsfördernde Instrumente werden sehr begrüsst: ein Branding wie beispielweise „swiss medical technology“ und Kommunikationsplattformen wie Print- und Webprodukte dienen der positiven Wahrnehmung der Schweizer Industrie generell und stützen somit auch einzelne Unternehmen im Auslandsgeschäft.

1. Einleitung

Die Schweizer Medizintechnikindustrie ist stark von Exporten abhängig. Unternehmen erzielen nicht selten über 95% ihres Umsatzes im Ausland. Kleinere und jüngere Unternehmen sehen im Ausland ein grosses Potential, das sie aber oft wegen fehlendem Wissen, fehlenden Mitteln oder fehlenden Beziehungen nicht erschliessen und bedienen können.

Einen ganz wichtigen Erfolgsfaktor der Schweizer Medizintechnikindustrie bilden die Zulieferer und die spezialisierten Dienstleistungserbringer. Beide Sparten bieten ihre Produkte und Services zunehmend auch ausländischen Kunden an oder werden aktiv von ausländischen Produzenten „gesourct“. Bei manchen Zulieferern ist ein weiteres Unternehmenswachstum nur

mit Aufträgen aus dem Ausland möglich. Viele Zulieferer haben deshalb vor einigen Jahren damit begonnen, sich an Zuliefermessen im näheren und weiteren Ausland zu präsentieren.

Aus Sicht der Exportförderung Schweiz muss man die multinationalen, ausländischen Medizintechnikunternehmen wie Medtronic, Synthes, Stryker, B. Braun, Zimmer etc., die hier in der Schweiz produzieren, ausklammern. Diese Unternehmen verfügen konzernintern über globale Vertriebsnetze, die zentral gesteuert werden.

Der Medical Cluster hat im 2009 damit begonnen, an Messen im Ausland Gemeinschaftsstände für Schweizer Aussteller anzubieten. Dabei handelt es sich um die MEDTEC EUROPE in Stuttgart für Zulieferunternehmen sowie um die MEDICA in Düsseldorf für Hersteller. Die gute Nachfrage von Schweizer Firmen nach Standplätzen aber auch die Besucherzahlen auf den Gemeinschaftsständen bestätigen die These, dass das Ausland sowohl für Schweizer Hersteller als auch für Zulieferer beträchtliches Absatzpotential birgt. Schweizer Qualität und Schweizer Kompetenz genießen weltweit ein hohes Ansehen. In verschiedenen Regionen der Welt besteht ein hoher Nachholbedarf im Gesundheitssektor, was für Schweizer Spital- und Laborausrüster grosse Chancen eröffnet. Bedeutende Märkte entstehend in Osteuropa, im Mittleren Osten und in weiteren Ländern. Für Zulieferunternehmen ist eher das angrenzende Europa interessant. Hier sind es Hersteller in Deutschland, Frankreich, Italien, Grossbritannien etc, die vermehrt Schweizer Komponenten und Engineering beziehen könnten.

Damit der Medical Cluster besser versteht, was die Bedürfnisse der Industrie im Bereich der Exportförderung sind, haben Vorstand und Geschäftsleitung beschlossen, eine Befragung durchzuführen. Zusammen mit dem Partner und Mitglied ‚you-can export development‘ wurden im Herbst 2009 insgesamt 28 Mitglieder des Medical Clusters befragt; 11 Hersteller und 17 Zulieferer. Das Projekt wurde von der Osec, der Exportförderagentur des Bundes, finanziell unterstützt.

Die Schweizer Medizintechnikindustrie umfasst rund 250 Unternehmen, welche eigene Produkte herstellen, resp. die für die Inverkehrbringung verantwortlich zeichnen. Die Zahl der Zulieferunternehmen schätzt der Medical Cluster auf weitere 500 Unternehmen. Die Wachstumsrate der gesamten Medizintechnikindustrie Schweiz für die Periode 2005 – 2007 lag bei 20%. Selbst in den vergangenen beiden Krisenjahren wuchs die Medizintechnikindustrie. Der Export von Medizintechnikprodukten wuchs 2009 im ersten Dreivierteljahr gemäss Statistik der Oberzolldirektion um 5.9%.

Aktuell beschäftigt die Medizintechnikindustrie Schweiz rund 45'000 Personen.

2. Charakteristik der befragten Unternehmen

Ein *Hersteller* von medizintechnischen Gütern bringt seine Produkte mit seinem Markennamen auf den Markt. Dabei spielt es keine Rolle, ob er die Herstellung der Produkte teilweise oder ganz an Dritte ausgelagert hat. Gegenüber dem Gesetzgeber haftet er für seine Produkte.

Ein *Zulieferer* liefert Teile, Komponenten, Systeme oder fertige Produkte an die Hersteller. Im Gegensatz zu seinen Kunden tritt er aber nicht selber als Inverkehrbringer auf.

Die nachfolgende Tabelle gibt einen summarischen Überblick über die befragten Unternehmen.

Anzahl	Hersteller	Zulieferer	Total
Interviewpartner	11	17	28
Mitarbeitende in der Schweiz	1'911	1'670	3'581
Mitarbeitende total	9'173	2'405	11'578
Eigene Exportabteilung	9 von 11	9 von 17	18
Umsatz in Mio. CHF (n= 20)	2'146 (= im Durchschnitt 107 Mio. CHF pro Unternehmen)		

Befragte Hersteller

Amsonic, Anton Meyer, Dräger Medical, Haag-Streit, Hocomo, Imetric, Dumont Manufacture, Novag, Schaerer Medical, Ypsomed und Ziemer Group

Befragte Zulieferer

Bamotec, Clean Air Services, c-mill technologie, Createch, F+L Bachmann, forteq, HMT micro-electronic, Iftest, Leitner, Medipack, Novoplast, Plast Competence Center, Riwisa, Rüetschi Technology, Stettler Sapphire, Swisstronics und Wandfluh Produktions AG

3. Ergebnisse

3.1 Exportstatus und -ziele

	Hersteller	Zulieferer
Dynamik der Exportentwicklung der letzten 3 Jahre	Gleichbleibend bis stark wachsend	Leicht abnehmend bis Verdoppelung in 3 Jahren
Umsatzanteil Export heute	76.4	35.8
Umsatzanteil Export in 3 – 5 Jahren	80.7	39.8
Wichtigste Exportmärkte	Europa, USA und Brasilien, Asien	Europa, USA und vereinzelt Asien

Exportbremsklötze aus Sicht der Hersteller:

- Nicht-EU-Mitgliedschaft der Schweiz
- Überregulierung Medizintechnikmarkt
- Allgemeiner Preisdruck
- Schwierige Zulassungsverfahren in einzelnen Ländern sowie zum Teil nationaler Protektionismus
- Leistungsschwache eigene Distributoren

Exportbremsklötze aus Sicht der Zulieferer:

- Grosser administrativer Zollaufwand (Kosten und Zeitverzögerung)
- Zum Teil schlechte Zahlungsmoral im Ausland
- Ungenügende interne Fremdsprachenkenntnisse
- Fehlende Marktkenntnisse
- Ungenügender Netzwerkzugang
- Zu grosse örtliche Distanz zum Kunden
- Nicht-EU-Mitgliedschaft der Schweiz
- Preisdruck
- Fehlende Präsenz im Ausland

Kommentar

Erwartungsgemäss liegt die Exportrate der Hersteller deutlich über derjenigen der Zulieferunternehmen, wobei viele Zulieferer Teile ihres Absatzes nicht direkt exportieren, sondern über den Inverkehrbringer/Hersteller.

Viele Unternehmen sind davon überzeugt, dass im Ausland grosses zusätzliches und bisher ungenutztes Absatzpotential existiert, unabhängig davon, ob als Hersteller oder Zulieferer.

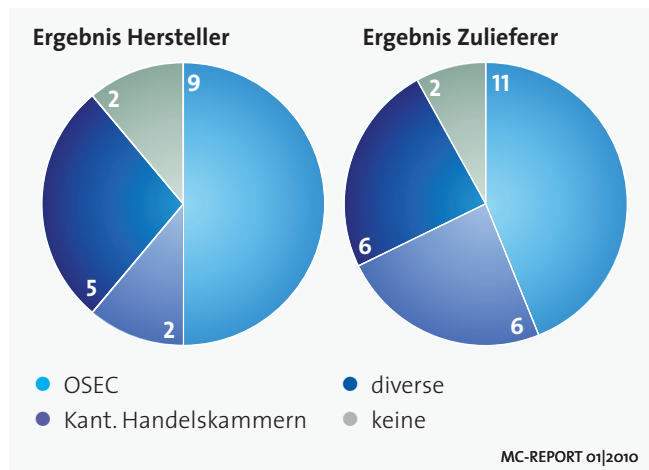
Im Fokus der Teile- und Systemlieferanten liegen eher angrenzende Märkte in Europa (Deutschland, Italien, Frankreich) während die Hersteller die globalen Märkte anvisieren. Auf dem Weg zur Erschliessung neuer Absatzmärkte liegen aber viele Hindernisse, die

die Unternehmen nicht ohne weiteres alleine aus dem Weg zu räumen vermögen.

3.2 Externe Exportunterstützung heute

Frage:

Welche Exportförderinstitutionen sind Ihnen bekannt?



Kommentar:

Die allgemeine Bewertung der Exportunterstützung reicht von sehr schlecht bis gut. Die höchste Zufriedenheit über die Unterstützung beim Exportieren erhielten die Handelskammern, wobei zu beachten ist, dass darauf nur acht Nennungen fallen. Die Osec als Exportunterstützungsorganisation der Schweiz ist in der Medizintechnikindustrie bekannt. 39% aller Osec-Kunden sind mit den erhaltenen Dienstleistungen zufrieden.

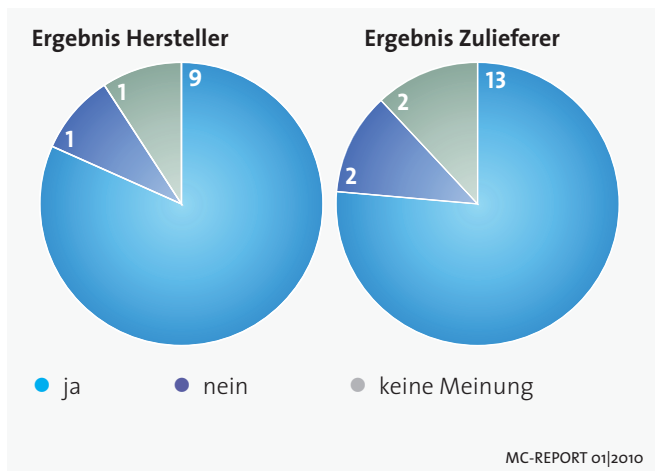
Bei der Frage, wie die externe Unterstützung für den Aussenhandel der Medizintechnikindustrie ausgestaltet werden müsste, wurde die Leistungserbringung und Förderung über regionale und branchennahe Organisationen favorisiert.

Als Randbemerkung wurde bemängelt, dass die Medizintechnikindustrie im Gegensatz zur Pharmaindustrie über keine eigentliche Lobbyorganisation in Parlament und Wirtschaftskreisen verfügt.

3.3 Erwartungen an die Exportförderung

Frage:

Befürworten Sie die Bildung von Erfahrungsgruppen?

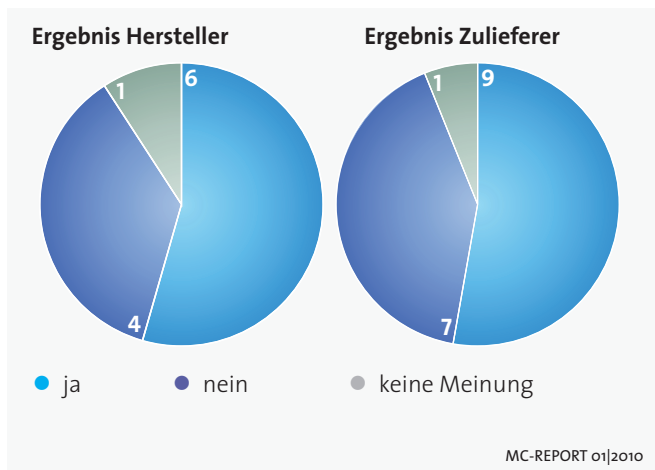


Kommentar

Beide Gruppen befürworten klar die Bildung einer Austauschplattform Export. Diese muss aber sehr fachorientiert, konstruktiv und ergebnisorientiert geführt sein. Wenn der Nutzen der künftigen Plattform erkannt wird, werden die Unternehmen auch bereit sein, eigenes Wissen, eigene Erfahrungen und eigene Kontakte einzubringen. Mehrfach genannte Fachthemen sind: Reimbursement, Logistik, Regulatorien und Finden von Vertriebspartnern.

Frage:

Wünschen Sie ein spezifisches Aus- und Weiterbildungsangebot Export?

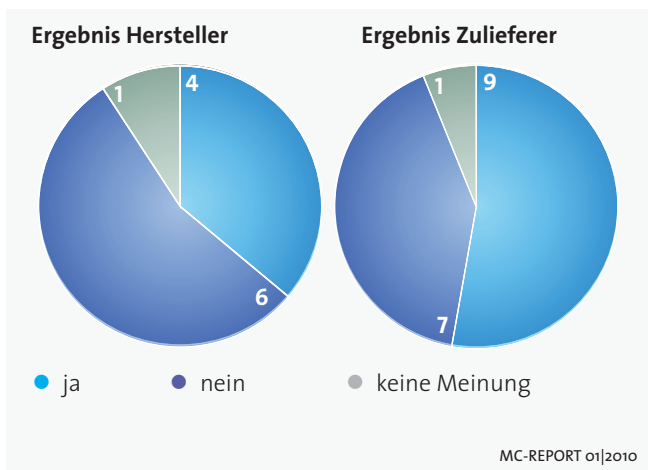


Kommentar

Je präziser definiert und zeitlich überschaubar mögliche Angebote in der Exportweiterbildung sind, desto grösser das Interesse. Die Akzeptanz für diese Dienstleistungen ist bei beiden Gruppen in etwa ausgeglichen. Der direkte Bezug zur Medizintechnik ist unabdingbar.

Frage:

Sind Sie an spezifischen Länderstudien interessiert?

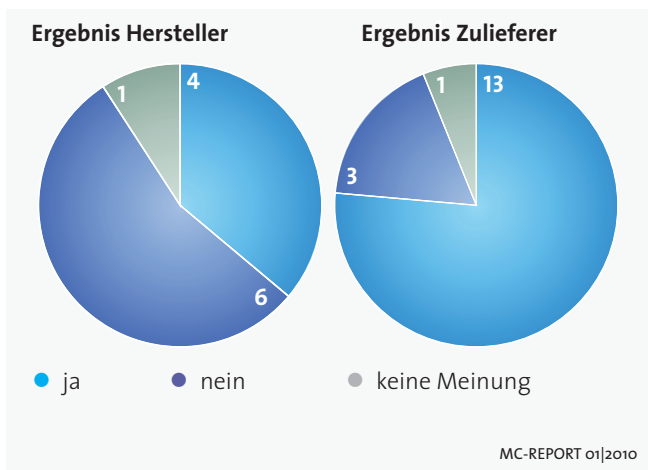


Kommentar

Allgemein gehaltene Länderinformationen interessieren kaum. Je detaillierter auf einzelne Regionen und Subbranchen eingegangen werden kann, desto mehr Nutzen erwartet man jedoch von Länderinformationen. Ein wichtiger Faktor ist dabei die Kommunikation: Je direkter die Unternehmen mit den Länderreports angesprochen werden, desto besser ist sichergestellt, dass die relevanten Informationen verstanden werden.

Frage:

Interessieren Sie sich für gemeinsame Wirtschaftsmissionen in Zielmärkte?

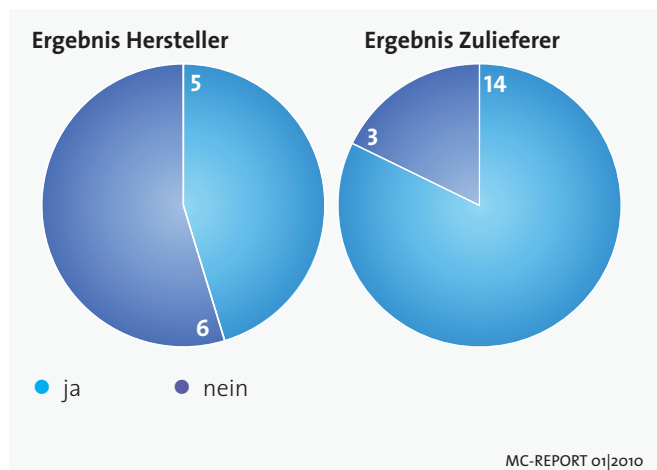


Kommentar

Die Mehrheit der Zulieferunternehmen würde es begrüßen, wenn Wirtschaftsmissionen in interessante „Medical Cluster Regionen“ im Ausland organisiert würden. Dabei spielt eine wichtige Rolle, dass gleichzeitig das Interclustering zwischen den Mitgliedern der Schweizer Medizintechnikszene gepflegt werden kann.

Frage:

Sind koordinierte, gemeinsame Messeauftritte im Ausland für Sie ein Bedürfnis?

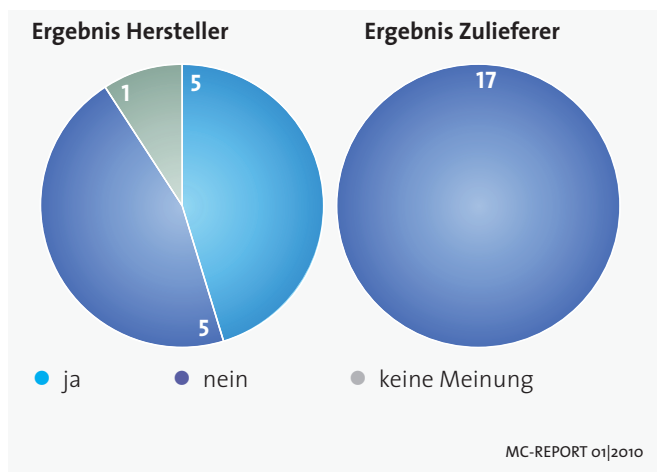


Kommentar

Besonders die Zulieferer sind von dieser Dienstleistung überzeugt. Allerdings muss die Gemeinschaftsbeteiligung gegenüber dem Alleingang deutlichen Mehrnutzen stiften. Bei den Herstellern ist die Akzeptanz von gemeinsamen Messeauftritten im Ausland geringer und variiert von Unternehmen zu Unternehmen, je nach den eigenen Marketingmöglichkeiten. Für die Planung und Budgetierung einer Beteiligung benötigen die Unternehmen genügend Vorlaufzeit.

Frage:

Würden Sie Beratungsunterstützung bei öffentlichen Ausschreibungen begrüßen?



Kommentar

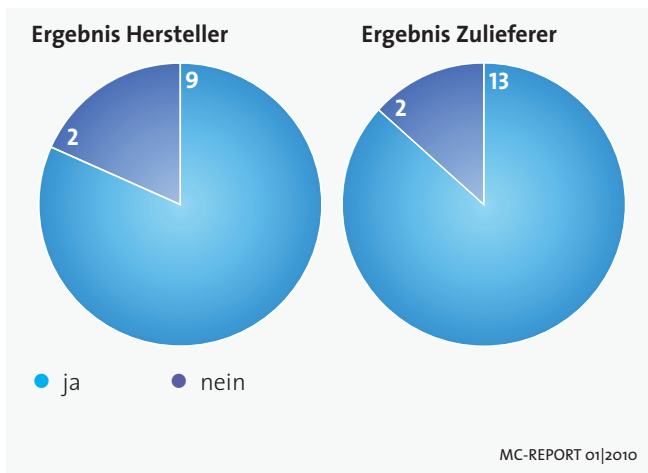
Beratung bei öffentlichen Ausschreibungen macht für Hersteller erst dann Sinn, wenn sie individuell erfolgt. Unterstützung ist willkommen, wenn diese über die bereits allgemein verfügbaren Search-/Selektion-Tools hinausreicht. Das bedingt ein grosses Wissen und Verständnis des Dienstleistungserbringers. Die Befürworter sehen Hilfestellung bei grossen,

internationalen Ausschreibungen von beispielweise der WHO.

Für Zulieferer ist die Beratung bei öffentlichen Ausschreibungen irrelevant.

Frage:

Können Sie es sich vorstellen, mithilfe Dritter neue Märkte zu erschliessen?

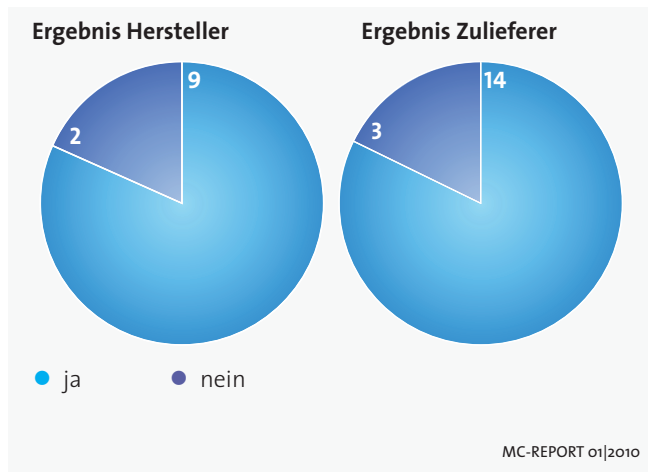


Kommentar

Entscheidend ist die Kompetenz der Dienstleistung und das Know-how im kommerziellen Kontext der Medizintechnik-Unternehmen. Grundsätzlich befürworten die allermeisten Unternehmen externe Unterstützung.

Frage:

Finden Sie die Idee sinnvoll, einen Brand wie z.B. „swiss medical technology“ aufzubauen?

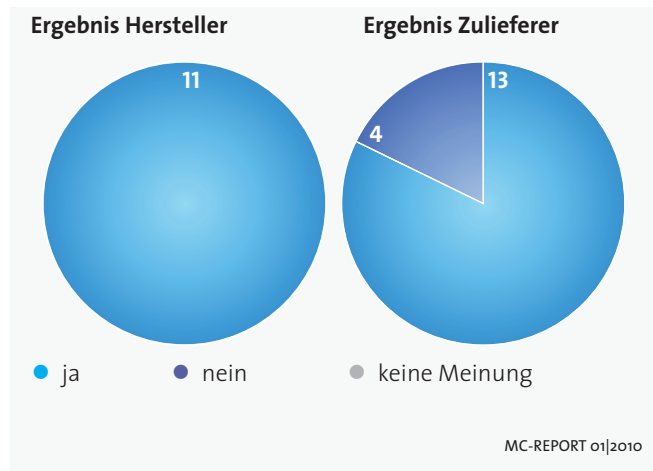


Kommentar

Das Interesse an einem Brand für Swiss Made Medizintechnik, den die einzelnen Unternehmen individuell einsetzen können, ist hoch. Die Akzeptanz dafür ist von zwei Faktoren abhängig. Erstens darf die damit verbundene administrative Belastung nicht gross sein und zweitens muss der Qualitätsstandard so hoch angesetzt sein, dass die Glaubwürdigkeit sichergestellt ist.

Frage:

Sollte die Medizintechnikindustrie Schweiz über eigene Publikationsinstrumente (Printmagazin/Internetplattform) verfügen?



Kommentar

Die Zustimmung für diesen Vorschlag ist sehr breit. Von einer Internetplattform erhofft man sich Dienstleistungen, die heute noch fehlen, so z.B. eine Jobbörse, eine Datenbank für die Suche von Kompetenzen und Firmen oder eine Matchmaking-Plattform für Investoren. Die befragten Unternehmen sind auch der Meinung, dass die Stärke der Medizintechnikindustrie international zu wenig gut kommuniziert wird.

4. Fazit und Folgerungen

Diese Bedarfsanalyse ist nicht repräsentativ – dafür ist die Zahl der interviewten Unternehmen mit 28 zu gering. Für die Autoren wuchs aber während der Interviews die Überzeugung: Für Schweizer Medizintechnikhersteller und -zulieferer liegt noch beträchtliches Wachstumspotential im Ausland brach. Und weiter: Die Erschliessung neuer Märkte und Absatzkanäle ist anspruchsvoll und bedarf kompetenter Unterstützung.

Die heutigen Exportförderinstrumente der Schweiz bieten durchaus Unterstützung. Einzelne der befragten Medical Cluster-Mitglieder haben dabei gute Erfahrungen gemacht, namentlich auch mit der Osec. Noch wesentlich bessere Effekte erhofft man sich in der spezifischen Branchenunterstützung durch industriennahe Organisationen wie dem Medical Cluster. Das Interesse, in einer Fachgruppe das Exportförderprogramm selber mitzugestalten, ist gross, ebenso die Bereitschaft, Wissen und Beziehungen untereinander auszutauschen.

Während im direkten Vergleich andere wichtige Produktionsländer wie Deutschland, Spanien, Frankreich, Brasilien, Korea, China und Australien längst staatliche oder branchenorganisierte Exportfördermassnahmen zugunsten der Medizintechnikindustrie in Gang gesetzt haben und damit auch Erfolge ausweisen können, ist die Schweiz diesbezüglich noch passiv.

Die bestehende Vernetzung im Medical Cluster bietet ideale Voraussetzung für eine erfolgreiche Einbettung und Nutzung zukünftiger Exportfördermassnahmen. Die in den letzten 5-8 Jahren enorm gewachsene Komplexität bei gleichzeitiger (Über-) Regulierung der Märkte und das aggressive Auftreten neuer Anbieter erfordern den Einsatz von fachlich und kulturell versierten Fachkräften zur Unterstützung der Schweizer Medizintechnikindustrie.

Die Autoren der Studie begrüssen die vom seco lancierte Exportförderplattform Medizintechnik deshalb sehr. Wir sehen die Chance, die ausgewiesenen Bedürfnisse der Industrie mit der strategischen Initiative des Bundes ideal zusammenzubringen. Beim Aufbau der neuen Exportförderplattform sollen die Resultate und Anregungen aus dieser Umfrage weiter validiert und gewichtet werden. Weiter sollen die wichtigen Unternehmen mit ihren Vertretern in den Strategieprozess eingebunden werden um sicherzustellen, dass sich die künftige Exportplattform Medizintechnik den sich wandelnden Bedürfnissen laufend anpassen wird.

5. Autoren

medical cluster

Der Medical Cluster vereint Unternehmen aus der Wertschöpfungskette Medizintechnik von der Forschung, Entwicklung, Produktion bis zur Verpackung sowie spezialisierte Dienstleistungsunternehmen. Die Hauptaktivitäten liegen in der Organisation und Durchführung von Fachveranstaltungen und Austauschplattformen, in der Weiterbildung, in der Organisation von Gemeinschaftsständen an Fachmessen im Ausland und in der Durchführung von Umfragen und Studien in und über die Medizintechnikindustrie Schweiz. Der Medical Cluster arbeitet in all seinen Projekten mit Fachpartnern zusammen. Anfangs 2010 zählte der Verein über 220 Mitglieder aus der ganzen Schweiz sowie vereinzelte aus dem angrenzenden Ausland.

www.medical-cluster.ch

EXPORT DEVELOPMENT

Von internationaler Erfahrung geprägt und mit den wichtigsten Absatzmärkten und Entscheidern gut vernetzt haben die Firmengründer die Besonderheiten und Bedürfnisse zur Exportförderung der Medizintechnik und Pharma-Unternehmer ins Zentrum der Firmeneideologie gestellt.

Mehr machen aus dem was man zur Verfügung hat: Du kannst – „you-can do business“.

Im Kundenauftrag werden eng gekoppelte Prozesse dieser Branche mit einem Netz von betriebsinternen und externen Fachleuten, in Abstimmung mit dem Lebenszyklus der Produkte/Komponenten sowie nach spezifischen Marktbedürfnissen zielgesteuert. Ge gründet wurde you-can export development im Jahr 2007. Mittlerweile ist you-can export development für renommierte wie auch noch wenig bekannte Unternehmen aus der nördlichen Hemisphäre auf verschiedenen Weltmärkten aktiv. Der Firmengründer und Geschäftsführer, Thomas Meier, ist eidg. dipl. Exportleiter / Marketingleiter. Er und sein Team verfügen über dezidierte Kenntnisse dieser Kernbranchen.

www.you-can.biz