

BRANCHEN NEWS

MEDIZINTECHNIK

Thema: Eine Branche im Wandel

UNTERNEHMENSTRANSAKTION

intelligentis begleitet Medizintechnik-Unternehmen
erfolgreich beim Unternehmensverkauf

WANDEL IM MEDIZINSEKTOR

Gesetzliche Anforderungen und Innovationen verändern
maßgeblich die Geschäftsmodelle der Medizintechnik

TRENDS DER DIGITALISIERUNG

Medical Augmented Reality in der Medizintechnik
am Beispiel der modellbasierten Chirurgie-Planung



© www.ardummies.org

WANDEL IM MEDIZIN-TECHNIK-SEKTOR

Die Medizintechnik-Branche befindet sich in einem grundständigen Wandel. Die Übermacht weniger großer Marktführer verändert den deutschen Markt, der zu ca. 95% noch von kleinen und mittelständischen Unternehmen geprägt ist. Die Medizintechnik hat gleichbleibend **hohe Forschungs- und Entwicklungskosten**, was kleine Marktteilnehmer neben den gesetzlichen Auflagen und Zulassungen zunehmend belastet.

Durch das Voranschreiten der Digitalisierung ändern sich zudem viele etablierte Prozesse im Medizinsektor. Führende Technologieunternehmen und Startups entwickeln in einem atemberaubenden Tempo smarte Produkte sowie serviceorientierte Lösungen.

Auch **ausreichend qualifiziertes Fachpersonal** wird zum Mangel. Studien zufolge entwickeln sich dabei die Segmente Orthopädie, bildgebende Diagnostik und Kardiologie mittelfristig am stärksten. Die demografische Entwicklung der (Welt-)Bevölkerung, als auch das Wachstum der Schwellenländer bieten bei zunehmender Internationalisierung Umsatzchancen.

Unser Fazit: Unternehmen der **Medizintechnik stehen vor der Herausforderung**, ihre Geschäftsmodelle an diese Entwicklungen anzupassen.

DIGITALE INNOVATION

Augmented Reality (AR) unterstützt den Menschen in Zukunft auch im Operationssaal. Anders als die Virtual Reality, die die Wahrnehmung der virtuellen Welt beschreibt, ist die AR ein computergestütztes Verfahren zur Darstellung komplexer Daten in der realen Welt des Anwenders. Durch die **Innovation von Medical Augmented Reality** soll beispielsweise eine minimalinvasive Chirurgie möglich sein. Minimalinvasive Techniken beschreiben operative Maßnahmen, die **den Patienten weitestgehend schonen und möglichst kaum belasten**. Durch die „Erweiterung der realen Welt“ in Form von computererzeugten, virtuellen Bildern könnte die Arbeit von Ärzten erleichtert und qualitativ optimiert werden.

AR kann beispielsweise der Visualisierung von verdecktem Gewebe dienen. In weniger als 15 Jahren soll es bereits soweit sein. In Form einer Datenbrille, in der ein kleiner Bildschirm integriert ist, kann der Chirurg seinen Patienten gleichzeitig von außen und innen betrachten. Ebenso kann er während der Operation **zwischen Realität und Virtualität wechseln**. Das Betrachten des virtuellen Körperbildes aus unterschiedlichen Perspektiven revolutioniert die Arbeit enorm und spart mitunter auch noch wertvolle Zeit. Eine bemerkenswerte Entwicklung, die allerdings bislang noch nicht im praktischen Einsatz erlebt werden kann.

CAPITON ÜBERNIMMT GPE GROUP

Die GPE - Plast Engineering GmbH ist ein mittelständisches und international ausgerichtetes Unternehmen. Es hat sich auf die Produktion von Bau- und Systemteilen spezialisiert. Die GPE ist Anbieter von Systemlösungen aus Silikon, Kunststoff, Metall und Blech u.a. für die Medizin- und Pharmaindustrie. Die Private-Equity-Gesellschaft **Capiton** übernimmt nun die Mehrheit des Systemlieferanten. Gründe für die Übernahme seien die bereits vorhandenen guten **Marktpositionierungen** sowie **weiteres Streben nach Wachstum**.

SIEMENS KAUFT CORINDUS

Die Tochtergesellschaft der Siemens AG **Siemens Healthineers** steht kurz vor einer großen Firmenübernahme. Als eines der wenigen deutschen Unternehmen, das in der Medizintechnik weltweit führend ist, feierte Siemens Healthineers vor ca. eineinhalb Jahren sein Debüt an der Frankfurter Börse. Zielstellung war, dem Unternehmen mehr Chancen auf ein **Wachstum durch Zukäufe** zu bieten. Auch die Wettbewerbsfähigkeit von Siemens soll dadurch ausgebaut werden, um **flexibler und agiler am Markt** agieren zu können.

Kürzlich wurden 1,1 Milliarden Dollar für das Unternehmen Corindus Vascular Robotics geboten, welches robotergestützte Systeme für minimalinvasive Gefäß-Operationen herstellt und vertreibt. Mit den Gerätschaften von Corindus lassen sich, laut Siemens Healthineers, in Zukunft Operationen präziser, schneller und effektiver durchführen.

MDR WIRD BALD PFLICHT



Die neue **EU-Medizinprodukte-Verordnung** (engl. Medical Device Regulation,

MDR) tritt ab dem 26. Mai 2020 offiziell in Kraft. Seit der Veröffentlichung im Amtsblatt der Europäischen Union am 5. Mai 2017 sind bereits zwei Drittel der Übergangsfrist vergangen. Mit dem Tag des Inkrafttretens, der sich mit großen Schritten nähert, werden das bis dato gültige, deutsche Medizinproduktgesetz sowie die Medizinprodukttrichtlinie abgelöst.

Das bedeutet für viele Hersteller eine **Neuzertifizierung ihrer Medizinprodukte**. Spätestens dann müssen Hersteller und Vertrieber von medizinischen Produkten ein EG-Zertifikat nach den Bestimmungen der neuen Medizinprodukte-Verordnung vorlegen. Passiert dies nicht, kann das Verreiben von Medizinprodukten durch die Behörden verboten werden. Die M&A Branche vermutet, dass dies zu einer **starken Konsolidierung auf dem deutschen Markt** führt, womit auch fallende Kaufpreise für Unternehmen verbunden sein können.



UNTERNEHMENSNACHFOLGEN IN DER MEDIZINTECHNIK

In den letzten Monaten wurden bei Transaktionen in der Medizintechnik Höchstpreise erzielt. Die Branche für „Fusionen und Übernahmen“ (engl. Mergers & Acquisitions, M&A) bezeichnet den Markt der Medizintechnik bisher als „Verkäufermarkt“, da im Vergleich zu Vorjahren **vielfach Spitzenwerte erreicht** wurden.

intelligentis ist Branchenspezialist für den Verkauf von Unternehmen der Medizintechnik – sowohl für produzierende Unternehmen als auch Dienstleister und Händler.

Mittelfristig wird von einer fallenden Tendenz für Kaufpreise ausgegangen, bzw. auch von

einem ganz ausbleibenden Interesse der Käufer. Grund dafür ist, dass gesetzliche Vorgaben mittelständische Unternehmen belasten und damit zu einem hohen Angebot von verkaufsinteressierten Unternehmen führen.

Darüber hinaus kühlen sich in der Volkswirtschaft die wirtschaftlichen Rahmenparameter ab, was ein höheres Zinsniveau zur Folge hat. Unternehmenszukäufe werden dadurch unattraktiv. Weiterhin haben die marktbeherrschenden Teilnehmer in den letzten Jahren bereits enorm in Forschung und Entwicklung sowie Digitalisierung investiert.

UNTERNEHMENSVERKAUF: VORBEREITUNG IST ALLES

Erfolgreiche Unternehmenstransaktionen gelten seitens des Käufers aus zwei Perspektiven als gut vorbereitet. Auf der einen Seite ist es empfehlenswert, dass der Verkäufer Prozesse, IT sowie die Finanzkennzahlen **Umsatz und Gewinn optimiert**. Auf der anderen Seite ist es entscheidend, die eigentliche Transaktion mit einer Aufnahme aller relevanten Informationen, einer kritischen Risikoanalyse sowie einer ehrlichen Darstellung des Unternehmens in den Verkaufsunterlagen fokussiert auf die Interessen potenzieller Käufer vorzubereiten.

Als Test, wie gut Ihre Firma auf einen Verkauf vorbereitet ist, kann Unternehmerurlaub dienen. Wenn Sie bedenkenlos auch in der stressigsten Zeit für Ihr Unternehmen Urlaub machen können, ist dies ein Zeichen dafür, **dass Ihre Firma auch nach einem Verkauf ohne Ihre Fähig- und Fertigkeiten am Markt erfolgreich sein kann**. Ist dies noch nicht der Fall, empfiehlt es sich, gezielt in eine zweite Führungsebene zu investieren und damit eine weitere Grundlage für einen Unternehmensverkauf zu schaffen.

Wissenschaftliche Studien haben gezeigt, dass durch eine gute Vorbereitung der Verkaufserlös um bis zu 72% gesteigert werden kann.

Zusammenfassend möchten wir Sie als Unternehmer ermutigen und Ihnen empfehlen, sich aktiv, systematisch und weit-sichtig mit der Vorbereitung eines gelungenen **Unternehmensverkaufs** auseinanderzusetzen. Falls Sie diesbezüglich Fragen haben, kontaktieren Sie uns frühzeitig. Wir arbeiten absolut diskret und können Sie in allen Bereichen aktiv begleiten; von A wie Augmented Reality bis Z wie Zertifizierung.

Ihr Matthias Ehnert

WELCHE VORBEREITUNGEN KÖNNEN SIE TREFFEN?

Am Beispiel eines Medizintechnik-Unternehmens haben wir nachstehende Checkliste erstellt:

Strategische Maßnahmen

- ③ Reduzierung der Abhängigkeit des Unternehmens vom Inhaber und Erstellung des Organigramms
- ③ Aktualisierung des Managementhandbuchs und saubere Dokumentation / Digitalisierung der Prozesse
- ③ Umsetzung wichtiger gesetzlicher Zulassungen und Zertifizierungen
- ③ Optimierung des Erscheinungsbildes der betrieblich genutzten Immobilien, u.a. mit Fokus auf Ordnung und Sauberkeit
- ③ Anmeldung vorhandener Ideen zum Patent sowie Patentverwaltung mit einer Indikation für marktreife Produktinnovationen
- ③ Schaffung smarter digitaler Produktnutzungs- oder Vertriebsmöglichkeiten

Analyse Kundenstamm und langfristige Absatz- und Serviceverträge

- ③ Analyse der Kundenstruktur und Reduzierung von Klumpenrisiken (Ein Klumpenrisiko liegt vor, wenn einzelne Kunden einen hohen Anteil am Umsatz haben.)
- ③ Schriftliche Erfassung aller mündlichen oder schwebenden Geschäfte (z.B. Wartungen mit mündlichem, aber regelmäßigem Abruf)

Optimierung Rechnungswesen

- ③ Gliederung der Erlöskonten in der Buchhaltung
- ③ Einführung von Mechanismen / Tools für die Kostenrechnung und die Nachkalkulation
- ③ Bilanzoptimierung: Identifikation und Auflösung von stillen Reserven; Prüfung von Rückstellungen, Aktivierung der Aufwendungen für FuE-Projekte und Versuchsmuster in der Bilanz, Durchführung von ordnungsgemäßen Inventuren und Bestandsdatenerfassungen
- ③ Abbau von ertragsbelastenden, nicht betrieblich-notwendigen und / oder privaten Aufwendungen
- ③ Für größere Unternehmen: Führung mittels Kennzahlen, Etablierung eines Controllings

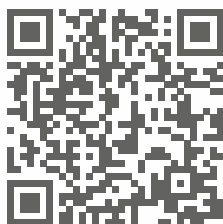
Digitalisierung und Optimierung der IT

- ③ Realisierung eines ansprechenden und technisch ausgereiften Internet- und Markenauftrittes – nutzen Sie hierfür die Hilfe von spezialisierten Dienstleistern, z.B. www.mi-marketing.de
- ③ Einführung einer durchgängigen Software für alle Prozesse sowie einer aktuellen und sicheren Datensicherung

KONTAKT

intelligentis,
eine Marke der ENWITO GmbH
Schandauer Straße 34
01309 Dresden

kontakt@intelligentis.de
Fon 0351/28 70 89-0
Fax 0351/28 70 89-90



www.intelligentis.de

 intelligentis®

Ihr **Spezialist** für Unternehmenstransaktionen
DRESDEN · DÜSSELDORF