



27. Oktober 2006

## Deutsche Medizintechnik: Exportdynamik ungebrochen

**Starkes Wachstum programmiert.** Die Medizintechnik aus Deutschland hat sich im immer schärfer werdenden Wettbewerb bisher gut behauptet. In den vergangenen zehn Jahren expandierte der Umsatz um rd. 7% p.a. auf EUR 15 Mrd. Weltweit steht die Branche damit an dritter Stelle hinter den USA und Japan. Bis 2015 rechnen wir mit einem leicht beschleunigten Wachstum von 8% p.a.

**Hoher F&E-Anteil am Umsatz.** Zu dem beachtlichen Umsatzplus trägt der erhebliche Anteil der Ausgaben für Forschung und Entwicklung am Umsatz von gut 8% bei (gesamte Industrie: 4%). Rückenwind bekommt die Medizintechnik auch von der großen Zahl von Forschungseinrichtungen in Verbindung mit regionaler Clusterbildung sowie der Kooperation zwischen Wissenschaft und Wirtschaft.

**Impulse durch neue Technologien.** Die mittelfristige Entwicklung ist durch eine Miniaturisierung im Segment Elektromedizintechnik gekennzeichnet, was zu weiteren Einsatzfeldern führt. Dazu zählen eine neue Generation von Ultraschallgeräten und Herzschrittmachern sowie Erzeugnisse auf Basis der Nanotechnologie.

**Exportgeschäft boomt.** Der Außenhandel bleibt die treibende Kraft. In den vergangenen zehn Jahren nahm der Auslandsumsatz um jährlich 12% zu; die Exportquote stieg von 41 auf 63%. Diese Dynamik dürfte sich angesichts der attraktiven Produktpalette in Zukunft fortsetzen. In lukrativen Marktsegmenten zählen deutsche Hersteller weltweit zur Spitzenklasse.

**Inlandsnachfrage eher verhalten.** Dagegen bleibt das Inlandsgeschäft schwach. Bislang wirkt sich für die Medizintechnik in Deutschland der Investitionsstau von EUR 30 Mrd. infolge von Finanzierungsproblemen in Krankenhäusern und Arztpraxen nachteilig aus. Dieser dürfte sich erst allmählich auflösen. Auf mittlere Frist begrenzt die Zusammenlegung von Arztpraxen in ärztlichen Gemeinschaftspraxen sowie Medizinischen Versorgungszentren (MVZ) die Nachfrage nach Medizintechnik.

www.  
dbresearch.de

### Autor

Uwe Perlitz  
+49 69 910-31875  
uwe.perlitz@db.com

### Editor

Hans-Joachim Frank

### Publikationsassistentz

Sabine Berger

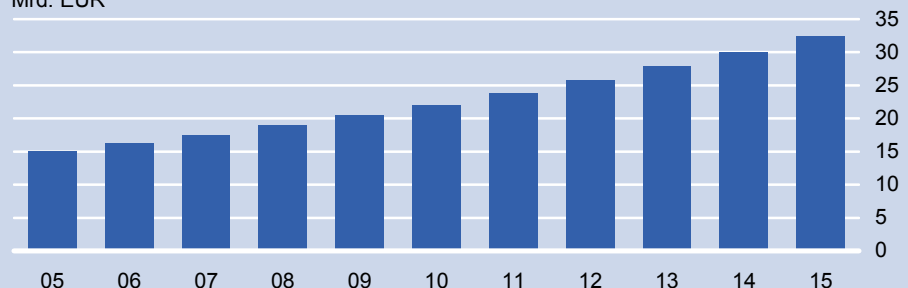
Deutsche Bank Research  
Frankfurt am Main  
Deutschland  
Internet: www.dbresearch.de  
E-Mail: marketing.dbr@db.com  
Fax: +49 69 910-31877

### DB Research Management

Norbert Walter

### Umsatz-Entwicklung der Medizintechnik in Deutschland bis 2015

Mrd. EUR



Quellen: Statistisches Bundesamt; Prognose: DB Research



## 1. Aktuelle Lage

### Struktur der Medizintechnik unverändert

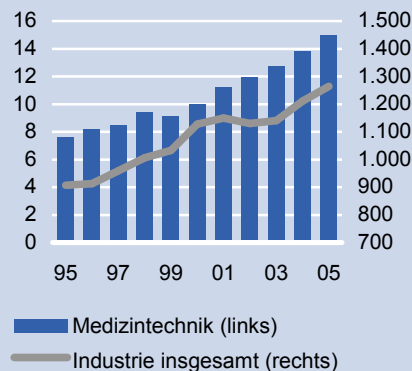
Zahl der Beschäftigten

	Betriebsgrößengliederung		
	1 bis 99	100 bis 499	500 u. mehr
1995	777	97	23
2000	927	107	23
2005	1.013	121	24

Quellen: Statistisches Bundesamt **1**

### Medizintechnik-Umsatz hat stark zugenommen

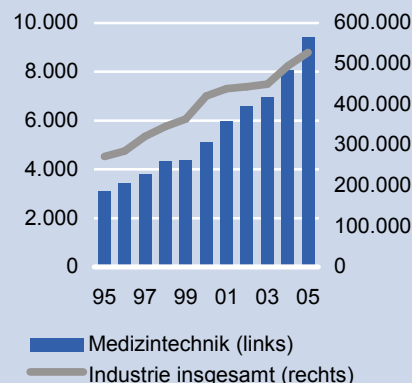
Mrd. EUR



Quelle: Statistisches Bundesamt **2**

### Medizintechnik-Auslands-umsatz expandiert

Mio. EUR



Quelle: Statistisches Bundesamt **3**

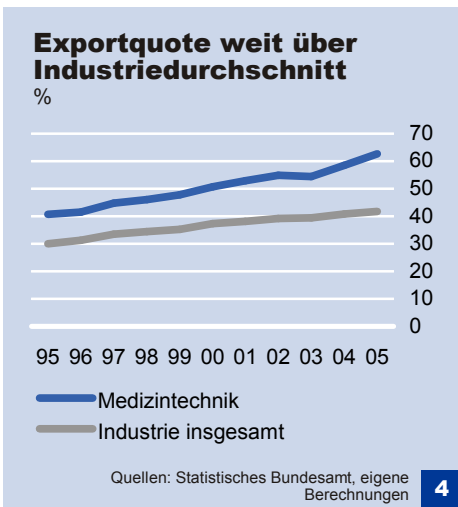
Die mittelständisch strukturierte Medizintechnik zählt in Deutschland mit einem Anteil von 1% an den gesamten Industrieumsätzen – ähnlich wie in den USA und Japan – zu den kleinen Industriezweigen. Knapp 90% der Betriebe haben nur bis zu 100 Beschäftigte und lediglich 2% mehr als 500 Mitarbeiter. Diese Größenstruktur hat sich in den vergangenen zehn Jahren nicht verändert. Dennoch ist die wirtschaftliche Bedeutung der Sparte aufgrund ihres hohen Nutzens für die Patienten sowie ihrer Querschnittsfunktion für andere innovative Sektoren (z.B. Luft- und Raumfahrt) erheblich höher. Die Erzeugnisse müssen bezüglich Funktionsfähigkeit, Qualität und Sicherheit höchsten Ansprüchen genügen. Die deutsche Medizintechnik konnte sich in dem immer schärfer werdenden internationalen Wettbewerb bisher gut behaupten. Maßgeblich dazu beigetragen haben das hohe technologische Potenzial in Verbindung mit der Clusterbildung u.a. in Berlin, Hamburg und München.

Die Herstellung von medizintechnischen Geräten umfasst zwei große Teilbereiche: Die klassische Medizintechnik (Umsatzanteil etwa 70%), deren Geräte und Instrumente auf mechanischen Wirkungsprinzipien basieren, und elektromedizinische Erzeugnisse (30%). Während verbrauchsgüterbezogene Produkte von der zunehmenden Zahl der Behandlungsfälle im Inland profitieren, wird der Absatz von elektrotechnischen Investitionsgütern durch das Ersatzgeschäft geprägt. Die wichtigsten Abnehmer von Medizintechnik insgesamt sind Krankenhäuser, Arztpraxen und der Fachhandel.

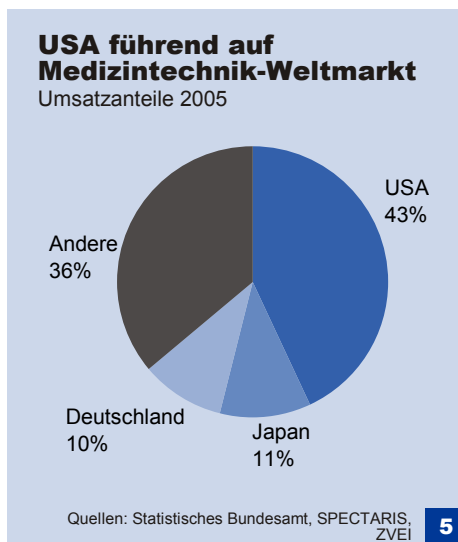
### Deutliches Umsatzplus

2005 konnte die Medizintechnik in Deutschland ihren Umsatz (Systematik des Statistischen Bundesamtes) um knapp 9% auf EUR 15 Mrd. steigern. Das Wachstum lag damit sogar noch über dem langjährigen Trend (2005/1995: +7% p.a.). Getragen wurde die Dynamik durch das Exportgeschäft. In den vergangenen zehn Jahren nahm der Auslandsumsatz um jährlich 12% zu (Industrie insgesamt: +7% p.a.). 2005 wurde dieses Ergebnis mit einem Wachstum von 16% sogar noch deutlich übertroffen. Demzufolge stieg die Exportquote in der Branche in den letzten zehn Jahren von 41 auf 63%. Die bedeutendsten Abnehmer von Medizintechnik aus Deutschland sind die EU-Staaten mit einem Exportanteil von zwei Fünfteln, gefolgt von den USA (ein Viertel) und den asiatischen Staaten (reichlich ein Zehntel). Gute Absatzchancen bietet in Osteuropa die Modernisierung der Gesundheitseinrichtungen. Zahlreiche Sparten sind in diesen Ländern auf Einfuhren angewiesen, da eigene Produktionskapazitäten in vielen Fällen fehlen. Dabei ist der „After-Sales-Service“, eine Domäne der deutschen Hersteller, besonders wichtig, da es häufig an Personal für die Wartung und Pflege komplizierter Medizintechnik mangelt.

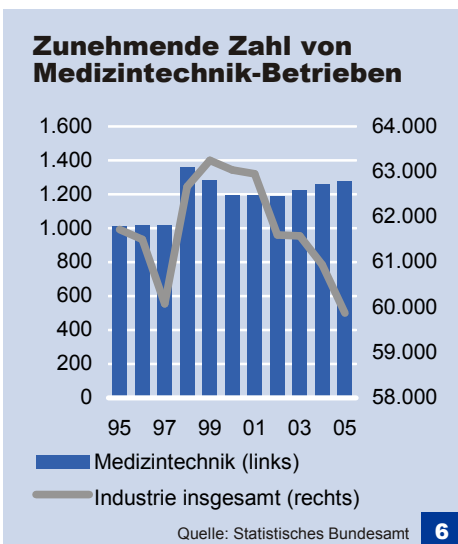
Demgegenüber lief das Inlandsgeschäft im Betrachtungszeitraum recht schwach, sodass die Firmen kaum Preisanhebungen durchsetzen konnten. Während von 1995 bis 2003 immerhin noch ein Umsatzplus von 3% p.a. erzielt werden konnte, gingen 2004 und 2005 die Inlandsumsätze um rd. 1 bzw. 2% zurück. Dies ist darauf zurückzuführen, dass in Deutschland unwirtschaftliche und überalterte Geräte länger genutzt wurden – hauptsächlich wegen Finanzierungsproblemen bei den Abnehmern.



4



5



6

## Inlandsabsatz steigt wieder

Im laufenden Jahr setzt sich das hohe Umsatzwachstum in der deutschen Medizintechnik fort. Bereits im 1. Halbjahr 2006 lag der Absatz um 9% über Vorjahr. Bemerkenswert ist, dass der Inlandsumsatz um knapp 1% zulegen konnte. Nach Jahren der Investitionszurückhaltung muss die technische Ausstattung in zahlreichen Krankenhäusern und Arztpraxen erneuert werden. Inzwischen sind viele medizinische Apparate so veraltet, dass sie selbst mit neuen Komponenten nicht mehr auf den letzten Stand der Technik gebracht werden können. Der Branchenverband Spectaris schätzt den Investitionsstau in deutschen Krankenhäusern und Arztpraxen auf zusammen EUR 30 Mrd.

## Weltspitze bei bildgebenden Systemen

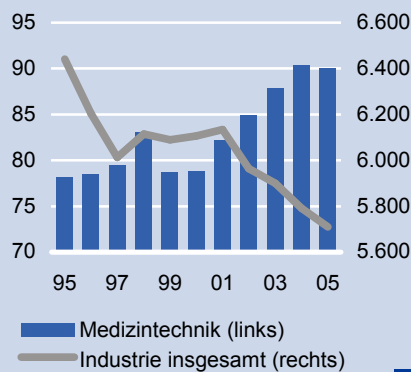
Die deutsche Medizintechnik erreichte umsatzmäßig in den letzten Jahren den weltweit dritten Platz – hinter den USA und Japan. Die Stärke resultiert in erster Linie aus der attraktiven Produktpalette mit einem hohen Anteil innovativer Erzeugnisse. Führend ist die deutsche Medizintechnik vor allem im Segment der sog. bildgebenden Systeme, die auf dem Einsatz von Röntgenstrahlen, Magnetfeldern, Ultraschallwellen oder nuklearmedizinischen Techniken beruhen. Sie ermöglichen dem Arzt einen Einblick in den menschlichen Körper, der ihm ohne diese Apparate nicht möglich wäre. Die drei größten Unternehmen in diesem Segment haben einen Weltmarktanteil von etwa 70% – unter ihnen auch ein deutsches Unternehmen (Johnson&Johnson, General Electric, Siemens). Mit dem neuen Computertomographen (CT) könnte es Siemens sogar gelingen, die Marktführerschaft auf diesem Gebiet zu übernehmen. Bis Jahresende 2006 will das Unternehmen etwa 150 der rd. EUR 2 Mio. teuren Geräte ausliefern. Beim CT – einer Weiterentwicklung der konventionellen Röntgentechnologie – rotieren Strahlenquelle und Detektor um den Patienten, sodass dreidimensionale Bilder erzeugt werden können. Bereits 2005 gelang dem Unternehmen in der Magnetresonanztomographie (MRT) der Sprung an die Weltspitze. Diese Technologie verursacht keine Strahlenbelastung und ist somit schonender als das Röntgenverfahren. Allerdings ist zu beachten, dass diese Geräte mit ca. EUR 3 Mio. deutlich teurer sind als z.B. ein CT.

Auch die traditionelle Medizintechnik legte in den vergangenen Jahren kräftig zu. Dazu gehören chirurgische Instrumente, Prothesen, künstliche Gelenke, Spritzen, Kanülen u.ä. In diesem Bereich stieg der Umsatz je Beschäftigten in den vergangenen zehn Jahren um 6% p.a. (Industrie insgesamt: +3% p.a.). Starke Impulse kamen hier auch aus dem Ausland (2005/2000: +13% p.a.), während das Inlandsgeschäft deutlich schwächer tendierte.

## Branche profitiert von Globalisierung

Seit Anfang der 90er Jahre unterliegt die Medizintechnik einem starken Strukturwandel. Das Zusammenwachsen der europäischen Märkte und die verhaltenen Aussichten auf dem deutschen Markt zwangen die inländischen Firmen zu einer verstärkten internationalen Ausrichtung. Dies war für die mittelständisch strukturierten Unternehmen eine große Herausforderung, die aber hervorragend gemeistert wurde. Heute zählen diese Unternehmen zu den Gewinnern der Globalisierung, da ausländische Krankenhäuser verstärkt auf Erzeugnisse der deutschen Firmen zurückgreifen. Die hohe Exportquote bei bildgebenden Verfahren von über 70% zeigt, dass die Unternehmen mit ihren Produkten im internationalen Wettbewerb hervorragend bestehen können.

**Beschäftigtenzahl in Medizintechnik gestiegen**  
'000 EUR



Quelle: Statistisches Bundesamt

7

Die insgesamt gute Performance der deutschen Medizintechnik führte in den vergangenen zehn Jahren sowohl zu einer Zunahme der Zahl der Betriebe um durchschnittlich 2% p.a. (Industrie insgesamt: -0,3% p.a.) als auch zu Personalaufstockungen von jährlich etwa 1,5% (-1,2% p.a.). Ein Beispiel hierfür ist die Entwicklung in Berlin, einem der führenden Standorte der Branche in Deutschland. Die Stadt reifte in der Medizintechnik inzwischen zu einem bedeutenden Absatz- und Testmarkt für technologische Innovationen heran. Das liegt u.a. an der hohen Zahl von Universitäten und anderen Forschungseinrichtungen. Die Kooperation zwischen Wissenschaft und Wirtschaft wird durch zahlreiche Netzwerke unterstützt – wie TSBmedici (ein Zentrum der Medizintechnik für die Begleitung von Firmengründungen). Zudem besitzt die Region mit sieben Technologieparks eine gute technische Infrastruktur, die auf die Bedürfnisse innovativer Firmen und Start-ups zugeschnitten ist. Viele Unternehmen der Medizintechnik wählen Berlin als Standort, weil sie sich bei ihren Forschungsaktivitäten Synergien mit den zahlreichen Berliner Gesundheitseinrichtungen versprechen.<sup>1</sup>

Trotz hoher Anforderungen engagieren sich auch zunehmend branchenfremde Unternehmen in der Medizintechnik. So will z.B. der deutsche Werkzeugmaschinenbau seinen technologischen Vorsprung bei Präzisionsmaschinen nutzen und das zukunftssträchtige Geschäftsfeld Medizintechnik stärker erschließen. Vorteile versprechen sich die Unternehmen vor allem bei der Oberflächentechnik, u.a. durch das Polieren von Teilen aus Titan oder Kunststoff.

Kleine Unternehmen sind dann besonders erfolgreich, wenn sie sich auf ausgewählte Segmente beschränken. Diese Strategie der Konzentration auf Nischen basiert vor allem auf einer konsequenten bestmöglichen Erfüllung der Kundenbedürfnisse.

**US-Firmen dominieren Medizintechnik**

2005

Rang	Unternehmen	Land	Mrd. EUR
1	Johnson & Johnson	USA	15,4
2	General Electric	USA	12,2
3	Siemens	DE	9,0
4	Medtronic	USA	8,1
5	Boston Scientific	USA	8,0
6	Baxter	USA	7,9
7	Tyco Healthcare	USA	6,8
8	Philips	NL	6,3
9	Becton Dickinson	USA	4,3
10	Stryker	USA	3,9
	<b>Summe</b>	<b>10 größte Hersteller</b>	<b>81,9</b>

Quelle: ikom

8

**2. Mittelfristige Entwicklung**

Auch in Zukunft dürfte sich der Trend eines expansiven Exportgeschäfts sowie einer eher verhaltenen Entwicklung der Inlandsnachfrage fortsetzen. Die Möglichkeiten der Hersteller hängen dabei im Wesentlichen von der Betriebsgröße ab. Auf der einen Seite stehen die sog. Global Player, die auf den Weltmärkten agieren. Diese sind für den internationalen Wettbewerb gut gerüstet und nur begrenzt von der Entwicklung in Deutschland abhängig. Asien wird angesichts der hohen und wachsenden Bevölkerungszahl als Absatzmarkt für deutsche Medizintechnik immer interessanter. Die chinesische Regierung will bis zu den Olympischen Spielen im Jahr 2008 in Peking die Krankenhäuser auf westlichen Standard bringen. Dazu sind erhebliche Investitionen nötig. Die Kliniken in China sind bisher mit medizinischen Geräten nicht ausreichend versorgt; gefragt sind vor allem High-Tech-Geräte ausländischer Anbieter. Dagegen haben chinesische Hersteller im Niedrigpreissegment bereits eine marktbeherrschende Stellung.

Auf der anderen Seite gibt es zahlreiche kleine und mittlere Unternehmen, die in erster Linie auf die Märkte in Deutschland und der EU ausgerichtet sind. Diese Betriebe werden in stärkerem Maße von der Gesundheitspolitik beeinflusst. Wachstumschancen eröffnen

<sup>1</sup> Siehe Perspektiven wichtiger Branchen-Cluster in Berlin/Brandenburg. Deutsche Bank Research. Aktuelle Themen 318. Frankfurt am Main.

sich hier durch die immer wichtiger werdenden Geschäftsfelder Wartung und Service. Diese Firmen profitieren von ihrer Kundennähe und den Fähigkeiten, auf die differenzierten Bedürfnisse der Kunden flexibel einzugehen.

### Weiter auf Erfolgskurs

Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) bescheinigt in seinem letzten Medizintechnik-Report<sup>2</sup> die gute Performance der Branche. Bis 2020 kann die deutsche Medizintechnik ihre Stellung in der Welt verteidigen. Das DIW unterscheidet zwischen zwei Szenarien:

Nach dem Szenario **Staus quo** werden in Deutschland in den Bereichen Gesundheit, Wirtschaft und Technologie die eingeschlagenen Wege fortgesetzt, was die Inlandsnachfrage dämpft. Betroffen sind insbesondere kleine Unternehmen. Auch für die großen Unternehmen verliert der deutsche Markt an Attraktivität. Dennoch bleibt Deutschland weiterhin ein leistungsfähiger Produktionsstandort; die hohen Exportquoten dürften noch weiter zunehmen.

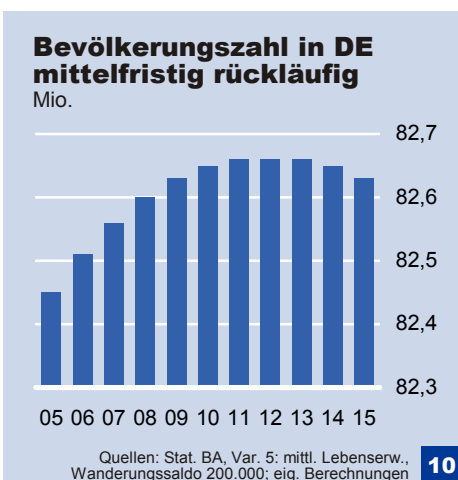
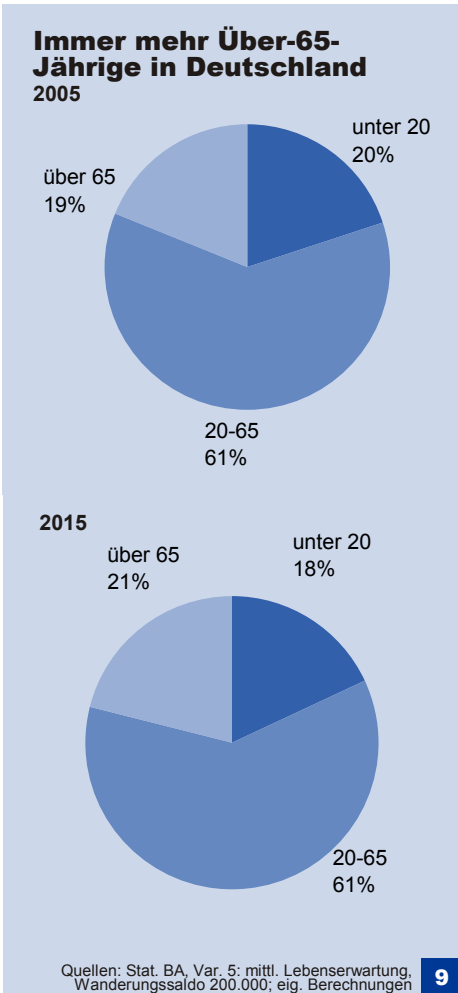
Im Szenario des **radikalen Wandels** unterstellt das Institut einen Paradigmenwechsel. Der Staat setzt im Gesundheitswesen auf eine garantierte Grundversorgung, ergänzt durch private Vorsorge. Dadurch kommen verstärkt private Unternehmen nach Deutschland, die in Kliniken und Ärztehäuser investieren. Innovationen, die im System der Grundversorgung an der Finanzierung scheitern, werden im privatwirtschaftlichen Bereich durchgeführt. Nach diesem Szenario könnte Deutschland seine Position in der Medizintechnik sogar noch deutlich verbessern. Die USA zeigen, dass von einem privatwirtschaftlich ausgerichteten Gesundheitswesen tendenziell mehr Impulse auf die Medizintechnik ausgehen als von einem staatlich geprägten.

Unseres Erachtens ist das Szenario Status quo realistisch, wie der mühsame Prozess der Gesundheitsreform in Deutschland zeigt. Das Szenario des radikalen Wandels ist aus heutiger Sicht politisch nicht durchsetzbar. Allerdings dürften sich in späteren Generationen die Erwartungen an das Gesundheitssystem grundlegend ändern.

Der Alterungsprozess der Bevölkerung wirkt positiv. 2005 waren von den gut 82 Mio. Einwohnern in Deutschland 15,4 Mio. oder knapp 19% über 65 Jahre alt. Bis 2015 steigt nach unserer Prognose dieser Anteil auf 21% – das wären 1,5 Mio. ältere Menschen mehr. Noch bemerkenswerter ist die Entwicklung bei den Hochbetagten, also den Einwohnern über 80 Jahre. Ihre Zahl dürfte von etwa 3,5 Mio. Menschen bis 2015 auf gut 4,6 Mio. zunehmen (+ knapp ein Drittel). Die Alterung der Gesellschaft hat für Gesundheitsberufe und somit auch auf die Medizintechnik positive Konsequenzen.

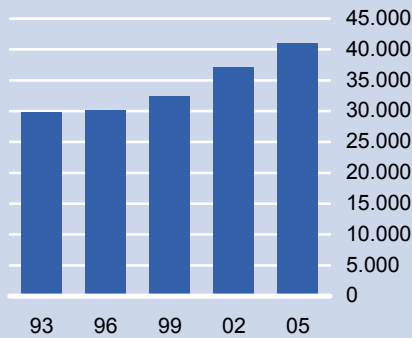
### Neue Technologien bringen Impulse

Die mittelfristige Entwicklung der Medizintechnik ist durch eine Miniaturisierung gekennzeichnet, was zu neuen Einsatzfeldern führt. Absatzchancen versprechen sich die Hersteller vor allem von kleinen tragbaren Ultraschallgeräten (Verfahren zur bildlichen Darstellung von Körperteilen mit Hilfe von Ultraschallwellen) in Bereichen, wo es auf Mobilität ankommt. Dazu zählen sowohl ärztliche Hausbesuche als auch Untersuchungen in Alten- und Pflegeheimen.



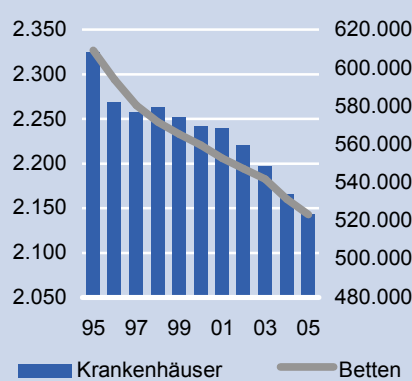
<sup>2</sup> Hornschild, Kurt (2005) u.a. Die Medizintechnik am Standort Deutschland – Chancen und Risiken durch technologische Innovationen, Auswirkungen auf und durch das nationale Gesundheitssystem sowie potentielle Wachstumsmärkte im Ausland. DIW Berlin: Politikberatung kompakt 10. Berlin.

**Zahl der Gemeinschaftspraxen steigt stark an**



Quelle: Kassenärztliche Bundesvereinigung **11**

**Zahl der Krankenhäuser rückläufig**



Quellen: Deutsche Krankenhausgesellschaft, eig. Schätzung **12**

**Zunahme der niedergelassenen Ärzte etwas abgebremst**



Quellen: Statistisches Bundesamt, Kassenärztliche Bundesvereinigung **13**

Die Nanotechnologie bietet die Möglichkeit, minimale Sensoren zu entwickeln, die zahlreiche Analysen bereits im Körper durchführen können, ohne Inanspruchnahme eines Labors. Eine typische nanomedizinische Behandlung könnte künftig darin bestehen, sog. Roboter in den Blutkreislauf zu injizieren, die chemische Wirkstoffe direkt zu einer bestimmten Zelle transportieren, geschädigte Organe finden und „reparieren“ oder Tumorzellen aufspüren und zerstören.

**Telemedizin immer wichtiger**

Telemedizinische Verfahren werden in größerem Umfang erst seit den 80er Jahren erprobt. Dabei handelt es sich um den elektronischen Austausch von medizinischen Daten über große Entfernungen. Triebfeder ist eine Qualitätsverbesserung der Behandlungsmethoden z.B. durch die Kommunikation eines Arztes mit anderen Fachkollegen. So ist es beispielsweise oft sehr wichtig, schnell zu wissen, ob ein menschliches Gewebe bösartig oder gutartig ist. Steht in einem Krankenhaus kein Pathologe zur Verfügung, kann ein Fachmann extern die Gewebeprobe untersuchen und das Ergebnis sofort übermitteln. Zudem eröffnet die Telemedizin eine ferngesteuerte routinemäßige Überwachung von Patienten – beispielsweise mit einer neuen Generation von Herzschrittmachern. Die Daten werden elektronisch in ein System übertragen, wo sie der behandelnde Arzt nach Bedarf abrufen kann. Noch Zukunftsmusik ist allerdings ein Minicomputer, der medizinische Daten verschiedener Apparate eines Patienten sammelt und per Funk an den Arzt übermittelt.

Neben den positiven Absatzperspektiven gibt es für die Medizintechnik auch hemmende Faktoren – hauptsächlich durch die sich verschlechternden Rahmenbedingungen:

**Steigender Trend zu Gemeinschaftspraxen**

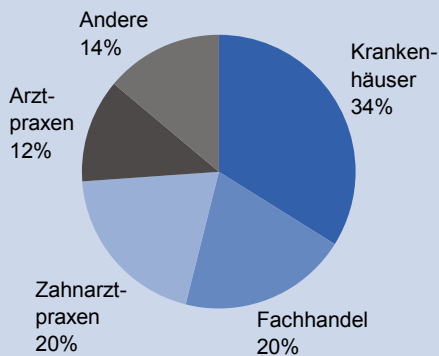
In den kommenden Jahren setzt sich die Tendenz zu Gemeinschaftspraxen voraussichtlich fort. Dafür sprechen die niedrigeren Kosten im Vergleich zu einer Einzelpraxis und die damit verbundenen höheren Gewinne pro Arzt. 2005 gab es in Deutschland knapp 19.000 Gemeinschaftspraxen gegenüber erst 15.000 im Jahr 2000 (+5% p.a.). Parallel dazu verlangsamte sich das zahlenmäßige Wachstum der niedergelassenen Ärzte in Einzelpraxen. Auch im zahnärztlichen Sektor dürften Gemeinschaftspraxen – z.B. im Bereich der Kieferorthopädie – zunehmen, was den Absatz von Medizintechnik bremst.

**Medizinische Versorgungszentren im Kommen**

Seit In-Kraft-Treten des Gesundheitsmodernisierungsgesetzes (GMG) Anfang 2004 besteht erstmals die Möglichkeit zur Gründung eines MVZ. Die Vorteile dieser Einrichtung gegenüber der traditionellen Versorgung sind die Bündelung medizinischer Kompetenz unter einem Dach, Zeitersparnis für die Patienten durch kurze Wege und gemeinschaftliche Nutzung der Medizintechnik sowie Wegfall des wirtschaftlichen Risikos einer Praxisgründung bzw. -übernahme. Nach Angabe von Booz Allen Hamilton planen in den kommenden Jahren zahlreiche Kliniken MVZ. Auch durch diese Einrichtung wird das Absatzpotenzial für Medizintechnik im Inland gedrosselt.

### Krankenhäuser wichtigste Abnehmer von Medizintechnik

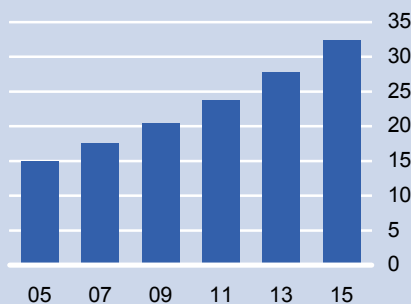
Anteil an Inlandsnachfrage



Quelle: DIW **14**

### Umsatz-Prognose für Medizintechnik in Deutschland bis 2015

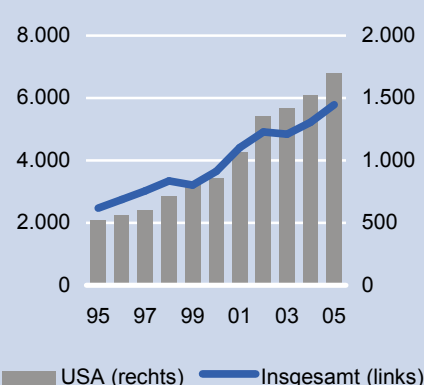
Mrd. EUR



Quellen: Statistisches Bundesamt; Prognose: DB Research **15**

### Exportboom deutscher Elektromedizintechnik

Mio. EUR



Quellen: ZVEI, DB Research **16**

## Fusion von Krankenhäusern

Die Notwendigkeit zur Kostenreduzierung macht zunehmend Zusammenschlüsse von Krankenhäusern erforderlich. Auf diesem Weg lassen sich Synergieeffekte, z.B. in den Bereichen Einkauf und Verwaltung, nutzen.

Von 1995 bis 2005 ging die Zahl der Krankenhäuser in Deutschland wegen anhaltender Sparbemühungen im Gesundheitswesen durch Fusionen und Schließungen um rd. 200 zurück. Davon waren vor allem Kliniken kommunaler Gebietskörperschaften betroffen. Teilweise wurden diese aber von privaten Betreibern übernommen, sodass die Zahl der privaten Krankenhäuser noch zugenommen hat. Den Privaten stehen in der Regel mehr Finanzmittel für Investitionen zur Verfügung; der Investitionsstau dürfte dank des privaten Kapitals allmählich abgebaut werden. Auch das neue Vergütungssystem für die Krankenhäuser nach Fallpauschalen seit 2004 wirkt sich positiv für Medizintechnik aus.<sup>3</sup>

Bis 2015 könnte sich die Zahl der staatlichen Kliniken von derzeit knapp 800 in etwa halbieren, doch wird eine Reihe davon sicherlich – wie bisher – von privaten Betreibern weitergeführt. Insgesamt bleiben die Krankenhäuser auch in Zukunft wichtigster Nachfrager für Medizintechnik.

## 3. Prognose für Medizintechnik bis 2015

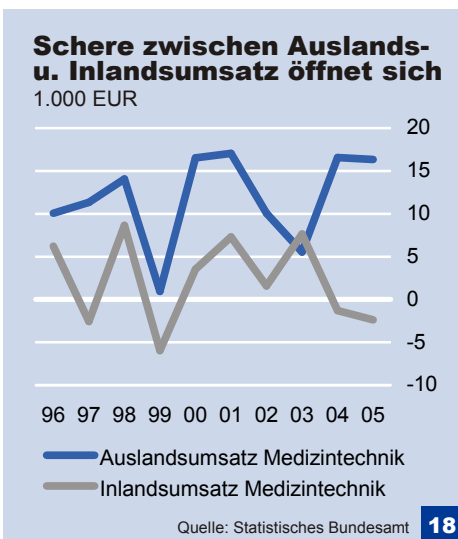
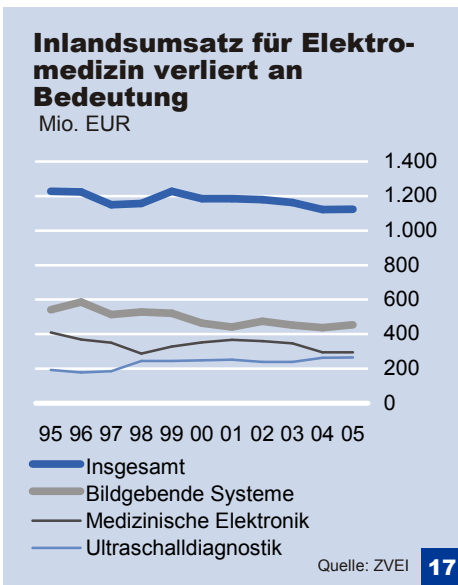
In den kommenden Jahren dürfte sich in der Branche das Umsatzwachstum etwas beschleunigt fortsetzen. Der Auslandsmarkt expandiert auch weiterhin zweistellig. Entscheidend ist hier die hervorragende Produktpalette mit einem hohen Anteil innovativer Erzeugnisse, besonders im Segment der bildgebenden Systeme.

Dagegen gibt es auf dem Inlandsmarkt nur leichten Rückenwind durch die zunehmende Zahl chronischer Erkrankungen wie Diabetes, Bluthochdruck, Asthma u.a. Überdies bieten die Ärzte sog. Individuelle Gesundheitsleistungen an; darunter auch alternative Heilverfahren (z.B. Akupunktur, medizinisch-kosmetische Behandlungen), die spezielle medizintechnische Erzeugnisse erfordern. Zudem gewinnt der Markt für Selbstzahler an Bedeutung. In Deutschland bezahlen die Patienten z.B. für hochwertige Zahnimplantate immer mehr aus eigener Tasche. Die steigenden Ausgaben für gesundheitsnahe Leistungen zeigen, dass sowohl in der alten als auch in der jüngeren Bevölkerung die Zahlungsbereitschaft für Gesundheit und ein besseres Wohlbefinden wächst. Von diesen Bereichen gehen zwar Impulse aus, diese betreffen aber hauptsächlich medizinmechanische Geräte bzw. Geräte, die in stärkerem Umfang importiert werden.

Durch Zusammenschlüsse von Ärzten in Gemeinschaftspraxen und MVZ wird das inländische Absatzpotenzial von Medizintechnik weiter eingeschränkt, weil dort die entsprechende Infrastruktur gemeinsam genutzt wird.

In Krankenhäusern haben vor allem moderne elektromedizinische Großgeräte eine Chance, die beim Sparen helfen. Dabei wirkt sich das neue Vergütungssystem für die deutschen Krankenhäuser

<sup>3</sup> Nach dem neuen Abrechnungssystem werden die Leistungen der Krankenhäuser nicht mehr tageweise, sondern pauschal je nach Krankheitsfall abgerechnet. Die Pauschalen orientieren sich am durchschnittlichen Behandlungsaufwand für den Patienten.



günstig aus. Es stellt für Hospitäler einen Anreiz dar, ihre Effizienz zu verbessern und Kosten zu sparen. Durch „upgrade packages“ (komponentenorientierte Modernisierung) können vorhandene Systeme nur bis zu einem gewissen Gerätealter auf den aktuellen technischen Stand gebracht werden. Dann sind Neuanschaffungen unumgänglich. In den Kliniken kommunaler Gebietskörperschaften gibt es aber nach wie vor Finanzrestriktionen als Folge der schwierigen Lage vieler öffentlicher Haushalte, solche Geräte anzuschaffen. Der Inlandsmarkt für Medizintechnik dürfte auch weiterhin schwach bleiben.

Die Schere zwischen Inlands- und Auslandsgeschäft öffnet sich also weiter. Alles in allem rechnen wir für die Branche in Deutschland bis zum Jahr 2015 mit einem Umsatzwachstum von jährlich 8%.

### Weg von Commodities...

Die zunehmende Konkurrenz von Standardprodukten aus Niedriglohnländern – hauptsächlich im Segment der klassischen Medizintechnik – stellt für die deutsche Branche keine große Gefahr dar. Diese Produkte kommen immer öfter bereits heute aus diesen Ländern. Die sehr preissensiblen Produkte werden ohne besonderes Know-how im Ausland wesentlich günstiger hergestellt als in Deutschland. In diesem Segment hat Deutschland bereits Importüberschüsse.<sup>4</sup>

Stattdessen bietet sich für deutsche Unternehmen an, den Fokus der Geschäftstätigkeit auf kundenindividuelle Lösungen vor allem für Krankenhäuser und MVZ zu legen. In diesem Marktsegment ist die Wettbewerbsintensität wesentlich geringer, da den Konkurrenten in vielen Fällen das entsprechende Know-how fehlt. Der Preis orientiert sich bei kundenindividuellen Produkten primär am Kundennutzen und sekundär an den Kosten. Aus diesem Grund ist dieses Marktsegment sehr preisunempfindlich.

### ... hin zu Systemlieferanten

Insgesamt müssen die Unternehmen versuchen, sich zu Systemlieferanten zu entwickeln. In diesem Marktsegment ist die Medizintechnik zwar weniger der Preiskonkurrenz ausgesetzt, doch erfordert dies von ihnen größere Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen. Durchschnittlich werden in der Branche etwa 8% des Umsatzes in Forschung und Entwicklung investiert, deutlich mehr als beispielsweise im Maschinenbau oder dem Verarbeitenden Gewerbe insgesamt (je rd. 4%). Für neue Erzeugnisse müssen die Unternehmen der Elektromedizintechnik im Schnitt bis zur Markteinführung etwa EUR 100 Mio. investieren. Der Zulassungsprozess ist – im Gegensatz zur Pharmaindustrie – schon nach wenigen Monaten abgeschlossen. Die entscheidende Hürde für neue Erzeugnisse stellt aber die Aufnahme in den Leistungskatalog der Gesetzlichen Krankenkassen im In- und Ausland dar. Diese ist letztendlich entscheidend für den Erfolg eines neuen Produktes.

<sup>4</sup> Siehe DIW-Wochenbericht 46/2005. Medizintechnik in Deutschland: Auch in Zukunft dynamisches Wachstum? Berlin.

## 4. Ausblick

Auch in Zukunft braucht die deutsche Medizintechnik den Vergleich mit europäischen und überseeischen Konkurrenten nicht zu scheuen. Dabei ist es entscheidend, das Innovationstempo beizubehalten. Die Struktur aus Global Playern auf der einen und kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) auf der anderen Seite ist dabei sicherlich von Vorteil. Deutsche Medizintechnik-Unternehmen erzielen schon heute mehr als die Hälfte ihres Umsatzes mit Erzeugnissen, die weniger als zwei Jahre alt sind.

Auch längerfristig prägen den inländische Markt für die Medizintechnik Sparzwänge in der gesetzlichen Krankenversicherung und Zusammenschlüsse von Krankenhäusern und Arztpraxen. Dagegen wächst weltweit und insbesondere in den Schwellenländern mit zunehmendem Wohlstand die Bereitschaft, mehr Geld für Gesundheit und damit in Medizintechnik zu investieren.

Uwe Perlitz (+49 69 910-31975, [uwe.perlitz@db.com](mailto:uwe.perlitz@db.com))

# Aktuelle Themen

Thema Gesundheit

Schneller via E-Mail:  
marketing.dbr@db.com

- Deutsche Medizintechnik: Exportdynamik ungebrochen  
Aktuelle Themen 369..... 27. Oktober 2006
- Demografische Entwicklung begünstigt Mediziner  
Aktuelle Themen 356..... 12. Juni 2006
- Gesundheitspolitik:  
Ohne Marktorientierung kein nachhaltiger Reformerfolg  
Aktuelle Themen 348..... 18. April 2006
- Hurra, wir leben länger!  
Gesundheit und langes Leben als Wachstumsmotoren  
Aktuelle Themen 345..... 21. Februar 2006
- Mehr Pflegeimmobilien für eine alternde Gesellschaft  
Aktuelle Themen 344..... 4. Oktober 2005

Unsere Publikationen finden Sie kostenfrei auf unserer Internetseite [www.dbresearch.de](http://www.dbresearch.de)  
Dort können Sie sich auch als regelmäßiger Empfänger unserer Publikationen per E-Mail eintragen.

## Für die Print-Version wenden Sie sich bitte an:

Deutsche Bank Research  
Marketing  
60262 Frankfurt am Main  
Fax: +49 69 910-31877  
E-Mail: [marketing.dbr@db.com](mailto:marketing.dbr@db.com)

Copyright © 2006. Deutsche Bank AG, DB Research, D-60262 Frankfurt am Main, Deutschland. Alle Rechte vorbehalten. Bei Zitaten wird um Quellenangabe „Deutsche Bank Research“ gebeten.

Die vorstehenden Angaben stellen keine Anlageberatung dar. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung des Verfassers wieder, die nicht notwendigerweise der Meinung der Deutsche Bank AG oder ihrer assoziierten Unternehmen entspricht. Alle Meinungen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Meinungen können von Einschätzungen abweichen, die in anderen von der Deutsche Bank veröffentlichten Dokumenten, einschließlich Research-Veröffentlichungen, vertreten werden. Die vorstehenden Angaben werden nur zu Informationszwecken und ohne vertragliche oder sonstige Verpflichtung zur Verfügung gestellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Angemessenheit der vorstehenden Angaben oder Einschätzungen wird keine Gewähr übernommen.

In den USA wird dieser Bericht durch Deutsche Bank Securities Inc., Mitglied der NYSE, NASD, NFA und SIPC, genehmigt und/oder verbreitet. In Deutschland wird dieser Bericht von Deutsche Bank AG Frankfurt genehmigt und/oder verbreitet, die über eine Erlaubnis der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht verfügt. Im Vereinigten Königreich wird dieser Bericht durch Deutsche Bank AG London, Mitglied der London Stock Exchange, genehmigt und/oder verbreitet, die in Bezug auf Anlagegeschäfte im Vereinigten Königreich der Aufsicht der Financial Services Authority unterliegt. In Hongkong wird dieser Bericht durch Deutsche Bank AG, Hong Kong Branch, in Korea durch Deutsche Securities Korea Co. und in Singapur durch Deutsche Bank AG, Singapore Branch, verbreitet. In Japan wird dieser Bericht durch Deutsche Securities Limited, Tokyo Branch, genehmigt und/oder verbreitet. In Australien sollten Privatkunden eine Kopie der betreffenden Produktinformation (Product Disclosure Statement oder PDS) zu jeglichem in diesem Bericht erwähnten Finanzinstrument beziehen und dieses PDS berücksichtigen, bevor sie eine Anlageentscheidung treffen.

Druck: HST Offsetdruck Schadt & Tetzlaff GbR, Dieburg