



Die Schweizer Medizintechnikindustrie 2016

Branchenstudie

SWISS MEDTECH

helbling

 Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Kommission für Technologie und Innovation KTI

Einleitung

Dies ist die fünfte Ausgabe der Schweizer Medizintechnikindustrie(SMTI)-Branchenstudie. Die SMTI-Branchenstudie ist die umfassendste Industriebefragung und Berichterstattung zur Schweizer Medizintechnikbranche. Der Bericht wird seit 2008 alle zwei Jahre erstellt und basiert auf den Ergebnissen einer breit angelegten Befragung. Dieses Jahr beteiligten sich 344 Unternehmen an der Umfrage, vergleichbar mit 2014. Die SMTI-2016-Branchenstudie ist in enger Zusammenarbeit zwischen dem Medical Cluster und der Helbling Gruppe entstanden und von einem Expertenbeirat begleitet worden.

Anders als viele andere Branchenberichte behandelt die SMTI-Studie die ganze Wertschöpfungskette der Schweizer Medizintechnikindustrie. An der Umfrage beteiligen sich Hersteller, Zulieferer, spezialisierte Dienstleister und Handelsunternehmen aus allen Landesteilen. Ziel des Berichts ist es, die volkswirtschaftliche Bedeutung der ganzen Branche darzustellen sowie einen Überblick zu aktuellen Herausforderungen, Handlungsfeldern und der zukünftigen Entwicklung zu schaffen.

Seit der ersten Studie 2008 sehen wir deutliche Veränderungen in der weltweiten Medizintechnikindustrie, welche gleichermassen auch Schweizer Unternehmen betreffen. So waren in den Nullerjahren die grössten Herausforderungen beispielsweise das Finden genügend qualifizierter Zulieferunternehmen oder die Bewältigung der starken Marktnachfrage. In den letzten Jahren haben sich die Akzente jedoch in Richtung Preisdruck, Wettbewerbsdruck und Regulierungsdruck verschoben. Schweizer Unternehmen werden zusätzlich noch mit dem starken Schweizer Franken konfrontiert.

Die Medizintechnik bildet zusammen mit der Arzneimittelindustrie (Pharma und Biotech) den Kern der Life Sciences. Seit einigen Jahren ist ein immer engeres Zusammenspiel beider Branchen erkennbar, so beispielsweise bei Medikamentenabgabesystemen, der Diagnostik oder bei aktiven, funktionalen Oberflächen. Die einzuhaltende Gesetzgebung wird laufend angepasst und erweitert, was sowohl die Medtech- wie auch die Pharmaindustrie zwingt, sich mit den ständig neuen Richtlinien und Normen vertraut zu machen. Somit steigt

nicht nur die technische, sondern auch die regulatorische Komplexität in den Life Sciences, was die Schweizer Unternehmen jedoch als Chance für sich nutzen können. In welchem anderen Land sonst sind die dafür notwendigen Kompetenzen in diesem Ausmass und auf so engem Raum vorhanden?

Sehr gespannt waren wir auf die diesjährigen Umfrageergebnisse. Litten die Unternehmen unter den erschwerten Marktbedingungen und unter dem starken Schweizer Franken? Wie schätzen sie ihre Perspektiven ein? Die Umfrageergebnisse zeigen, dass die grosse Mehrheit der Schweizer Medtech-Unternehmen die letzten beiden Jahre gut bewältigt hat und mit Zuversicht in die Zukunft schaut. Der vorliegende Bericht klärt diese Fragen und stellt die Standortattraktivität des Werkplatzes Schweiz mit vier weiteren Hotspots der weltweiten Medizintechnikindustrie in Vergleich.

Wir sind der Überzeugung, dass unsere Industrie auch in Zukunft in unserem Land weiter investieren und wachsen wird. Dies ist jedoch nur dort möglich, wo sich durch Produktinnovation und Prozessoptimierung die Vorteile des Standorts Schweiz weiter ausschöpfen lassen.

Die SMTI-2016-Branchenstudie ist das erste Produkt, das unter dem Brand von Swiss Medtech publiziert wird. Der neue Verband wird zwar formell erst Mitte 2017 gegründet werden, doch arbeiten die beiden designierten Gründer, der Medical Cluster und der FASMED, bereits heute Hand in Hand zusammen, so auch hier.

Wir bedanken uns herzlich bei allen beteiligten Unternehmen, Sponsoren und bei den Mitgliedern des Expertenbeirats, ohne die wir diesen Bericht nicht hätten erstellen können.

[Laura Murer Mecattaf](#), [Jonas Frey](#), [Annebelle Smolders](#) und [Peter Biedermann](#),
Autoren und Herausgeber der SMTI-2016-Branchenstudie

Inhaltsverzeichnis

I	Management Summary	4
II	Schweizer Medizintechnikindustrie (SMTI) im Überblick	7
	▪ Übersicht SMTI 2016 ▪ Spezialthemen: F&E-Ausgaben, Produktionsstandorte, Vorleistungen und Investitionsgüter ▪ Importe und Exporte der Medtech-Branche	
III	Herausforderungen	23
	▪ Top-7-Herausforderungen für Medtech-Unternehmen ▪ Ausgewählte Fokusthemen: Innovation, Fachkräfte, Markteintritt, Wechselkurs und Digitalisierung	
IV	Zukünftige Ausrichtung der SMTI	31
	▪ Top-10-Handlungsschwerpunkte für Hersteller und Zulieferer ▪ Investitionen und Investitionsfokus ▪ Wachstumserwartungen	
V	Standortattraktivität Schweiz	38
	▪ Standortanalysen ausgewählter Medtech-Länder: Schweiz, Deutschland, Irland, USA und Singapur ▪ Ausblick für die Standortattraktivität Schweiz	
VI	Anhang	47
	▪ Weiterführende Analysen ▪ Methodik ▪ Partner und Autoren ▪ Abkürzungsverzeichnis	



Management Summary

Management Summary (I/II)

Eckdaten der Schweizer Medtech-Industrie

- Die Schweizer Medtech-Industrie (SMTI) erwirtschaftet 2015 einen Umsatz von CHF 14.1 Mrd. Dies entspricht 2.2% vom BIP. Die 1'350 Unternehmen (Hersteller, Zulieferer, Dienstleister und Handels- & Vertriebsgesellschaften) beschäftigen rund 54'500 Mitarbeitende
- 2015 wird ein Volumen von CHF 10.6 Mrd. exportiert, mit Deutschland und den USA als wichtigsten Exportdestinationen. Dies entspricht 4% aller Schweizer Exporte. Der Handelsüberschuss verändert sich gegenüber den beiden Vorjahren kaum und bleibt bei CHF 5.6 Mrd.

Erzieltes Wachstum

- Seit 2014 konnte der Umsatz der Branche um CHF 0.8 Mrd. gesteigert werden
- Über die letzten Jahre zeigte die SMTI ein konstantes Umsatzwachstum von rund 6% pro Jahr. Dieser Wachstumstrend konnte auch 2014 und 2015 fortgesetzt werden. Im Vergleich zu anderen Industrien erzielte die SMTI damit ein deutlich höheres Wachstum und liegt weit über dem erzielten BIP-Wachstum der letzten Jahre (1.1% 2014 und -0.5% 2015)

Export-entwicklung

- Trotz starkem Schweizer Franken konnten die Medtech-Exporte in den letzten Jahren konstant gehalten und in die Top-Destinationen USA und Deutschland sogar ausgebaut werden
- Die Exporte in die EU-Länder haben wertmässig seit 2010 um 15% abgenommen. Der Rückgang war vor allem in den von der Krise geplagten Ländern Frankreich, Spanien und Italien spürbar. Auffällig ist auch der Exportrückgang in die Niederlande, was sich durch die geringere Bedeutung einzelner Zentrallager erklären lässt

Einkaufsverhalten und Produktionsstandorte

- Die Importe haben seit 2010 um 11% zugenommen. Die Frankenstärke und das Wettbewerbsumfeld zwingen die Unternehmen, mehr Vorleistungen und Investitionsgüter im Ausland zu beziehen
- Nach Angaben der befragten Unternehmen wird sich dieser Trend in den nächsten Jahren noch fortsetzen
- Hersteller investieren nach wie vor in zusätzliche Produktionsstätten in der Schweiz, widmen sich aber auch vermehrt dem Ausbau im Ausland

Management Summary (II/II)

Herausforderungen der SMTI

- Die grössten Herausforderungen der Medtech-Unternehmen finden sich im Bereich Innovation & Marktzugang (z.B. Erhalt der Innovationsfähigkeit, Qualitäts- und Dokumentationsanforderungen, Hürden bei der Produktzertifizierung). Dies ist eine Reaktion auf den steigenden Kostendruck, welcher die Unternehmen dazu zwingt, sich über Innovation zu differenzieren
- Als weitere grosse Herausforderungen werden unter anderem das Finden von geeigneten Fachkräften und der ungünstige Wechselkurs gegenüber dem Schweizer Franken gesehen

F&E und Innovationen

- Schweizer Medtech-Unternehmen investieren vergleichsweise viel in F&E; bis zu 30% des Umsatzes wird für F&E ausgegeben, wobei grössere Unternehmen anteilmässig weniger investieren
- Neue Produkte entstehen durch interne Entwicklungen sowie Kooperationen mit Universitäten. Grosse Unternehmen ergänzen die Eigenentwicklung mit Zukauf von Ideen, Prototypen und Firmen
- Aus Sicht der Unternehmen sollten die Rahmenbedingungen in öffentlich geförderten Projekten vereinfacht und mehr auf praktische Bedürfnisse ausgerichtet werden (z.B. Unterstützung beim Markteintritt)

Investitionstätigkeiten

- Eine Vielzahl der Unternehmen investiert in der Schweiz sowie im Ausland, wobei die meisten Investitionen im Bereich Marketing und Sales geplant sind
 - 86% der Unternehmen planen Investitionen in der Schweiz. Hauptgründe dafür sind die hoch qualifizierten Fachkräfte sowie die Schweizer Arbeitsproduktivität
 - 82% der Unternehmen planen Investitionen im Ausland. Hauptgründe dafür sind die Nähe zu Kunden, die Stärke des Schweizer Franken sowie die hohen Personalkosten in der Schweiz

Ausblick Medtech-Standort Schweiz

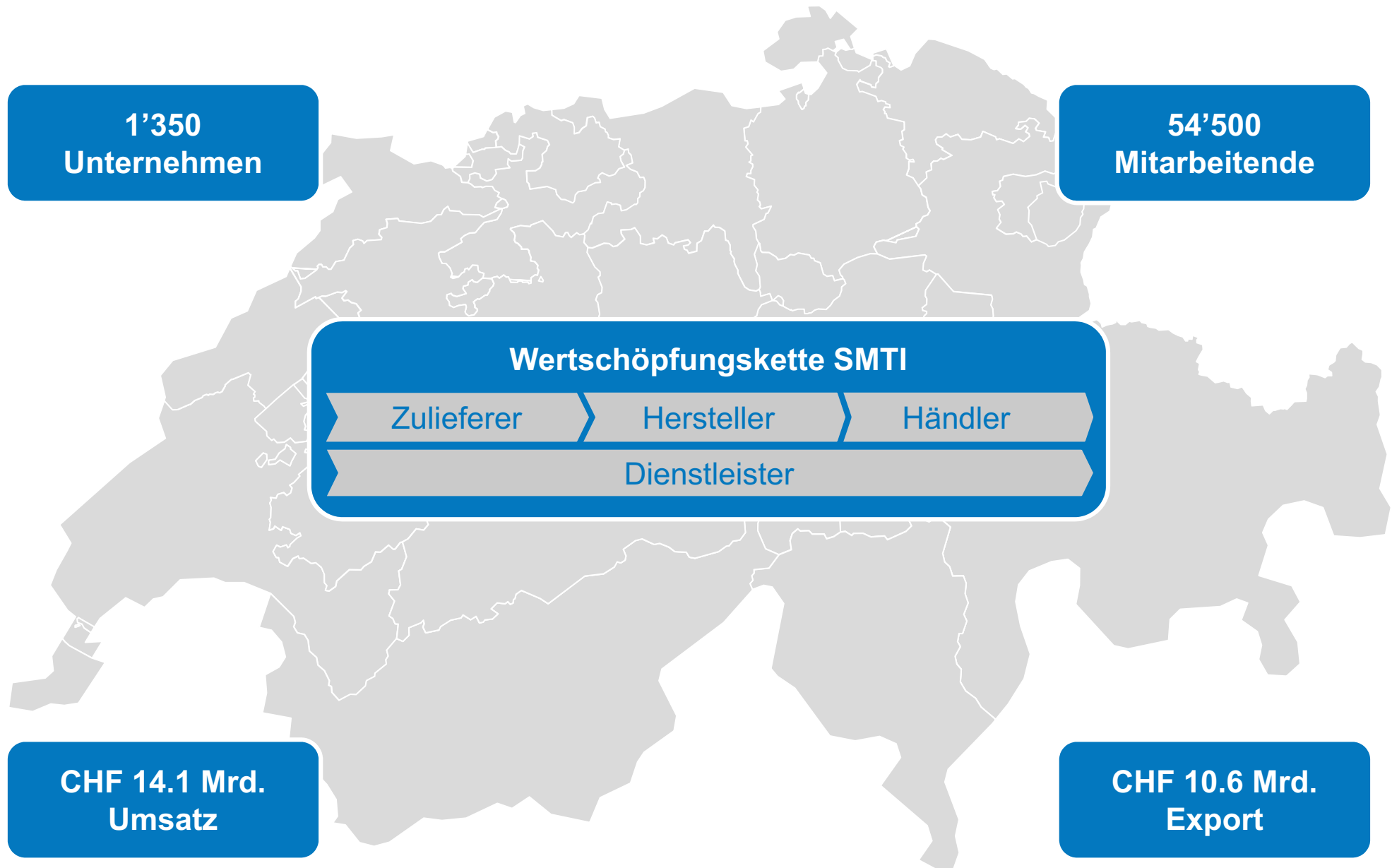
- Der attraktive Arbeitsplatz Schweiz konkurriert im weltweiten Wettbewerb vor allem mit Deutschland, Irland, den USA und Singapur. Wesentliche Wettbewerbsvorteile der Schweiz sind der Zugang zu hoch qualifizierten Fachkräften sowie das innovationsstarke Umfeld
- Die SMTI ist für die Zukunft optimistisch und erwartet für 2016 ein Umsatzwachstum von 8.6%, wobei für den Standort Schweiz auch Risiken bestehen: Unsicherheit über die bilateralen Verträge mit der EU (Warenverkehr, Personenfreizügigkeit), zunehmender Kostendruck und steigende Steuerbelastung



Schweizer Medizintechnikindustrie (SMTI) im Überblick

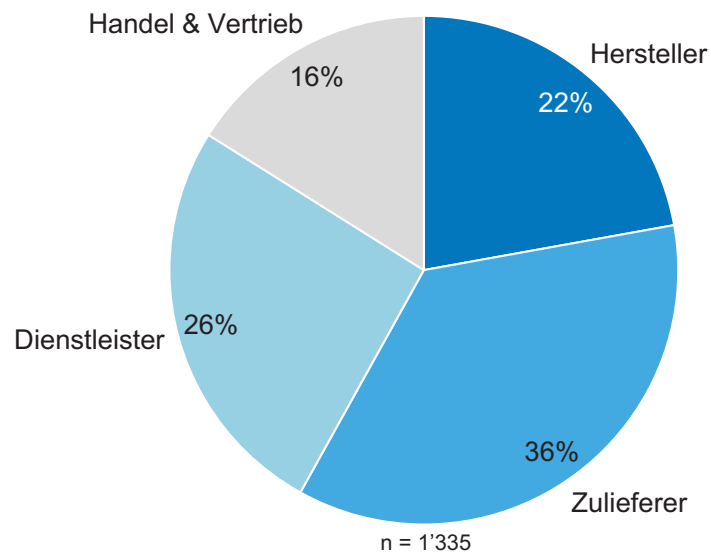
- Übersicht SMTI 2016
- Spezialthemen: F&E-Ausgaben, Produktionsstandorte, Vorleistungen und Investitionsgüter
- Importe und Exporte der Medtech-Branche

Die Schweiz präsentiert sich 2016 mit einer starken Medtech-Industrie



In der Schweizer Medtech-Branche sind 1'350 Unternehmen tätig

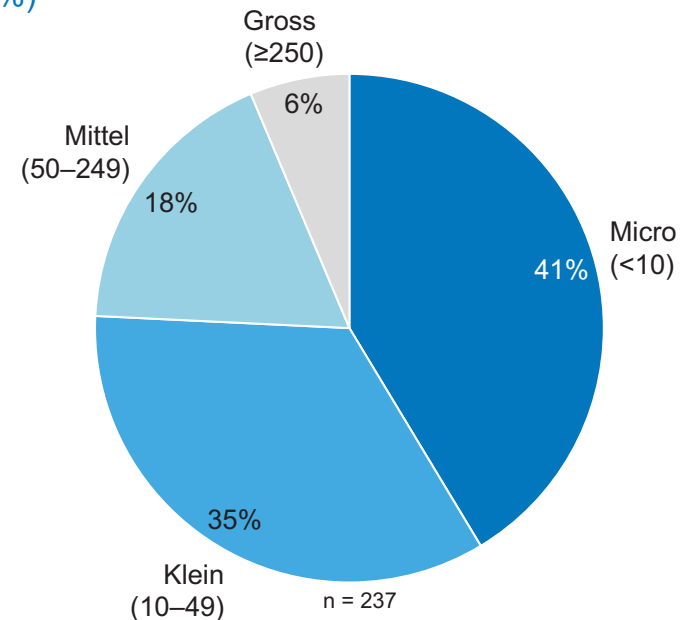
Unternehmen nach Kategorie¹⁾
(in %)



Kommentare

- Die Medtech-Branche Schweiz umfasst 1'350 Unternehmen:
 - Über 1/3 der Unternehmen gehören zur Kategorie der Zulieferer (d.h. 480 Unternehmen) und über 25% sind spezialisierte Dienstleister. Diese Firmen sind oft auch für andere Branchen tätig
 - Knapp 300 Unternehmen (22%) sind Hersteller

Unternehmensgrösse nach Beschäftigtenzahl in der Schweiz²⁾
(in %)



Kommentare

- Die SMTI setzt sich überwiegend aus KMU zusammen; 94% der Unternehmen beschäftigen weniger als 250 Mitarbeitende und 3 von 4 Unternehmen weniger als 50
- Micro-Unternehmen (weniger als 10 Mitarbeitende) stellen die grösste Gruppe dar
- Die 6% grossen Medtech-Unternehmen sind mehrheitlich Hersteller

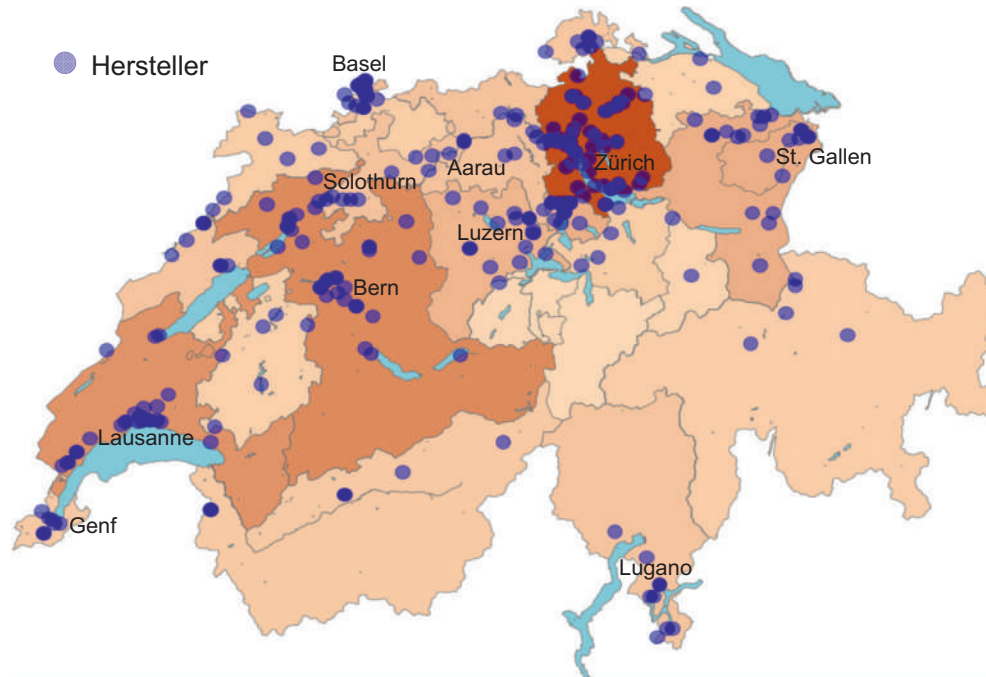
Bemerkung: Die Anzahl Unternehmen unterscheidet sich von vorherigen Jahren aufgrund einer strengeren Klassifizierung von Medtech-Unternehmen

Quelle: 1) Medical-Cluster-Datenbank

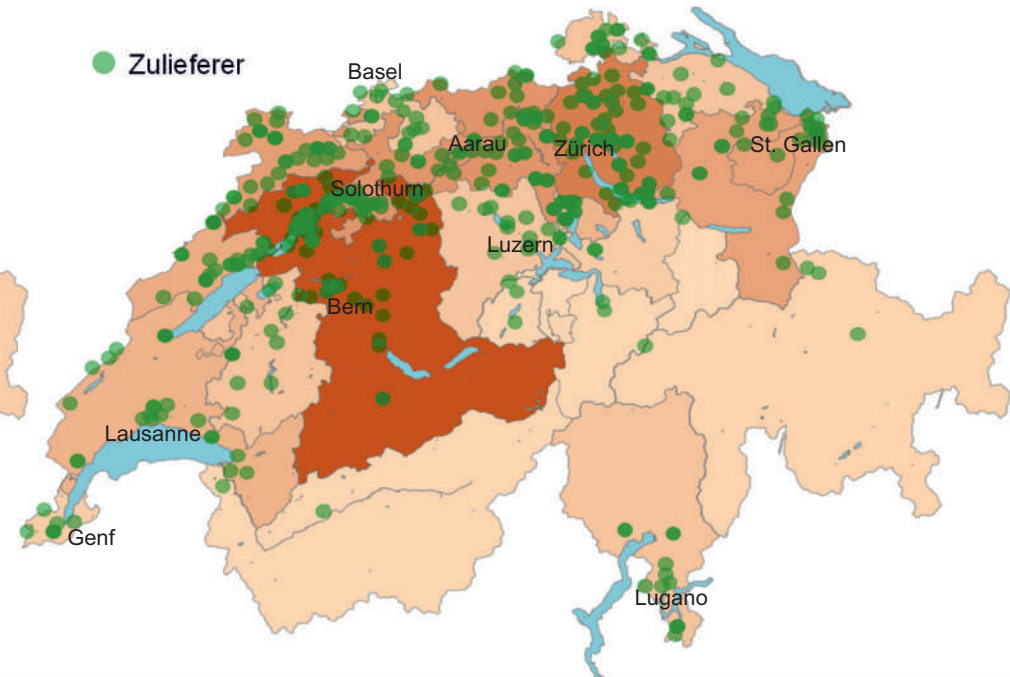
2) SMTI-Umfrageergebnis 2016

Die Schweiz weist eine hohe Dichte von Medtech-Unternehmen auf

Medtech-Hersteller in der Schweiz



Medtech-Zulieferer in der Schweiz



Kommentare

- Die produzierenden Medtech-Unternehmen verteilen sich über die ganze Schweiz und reichen selbst in die Alpentäler hinein
- Der Jurabogen charakterisiert sich durch eine Häufung von Technologiefirmen, die ihr spezialisiertes Know-how als Zulieferer zur Verfügung stellen
- Die Regionen Genfersee und Zürich profitieren von den beiden Eidgenössischen Technischen Hochschulen EPF Lausanne und ETH Zürich, welche beide einen starken Medtech-Fokus haben. Daraus resultieren viele Start-ups
- Bedeutende Hersteller sind in allen Landesteilen angesiedelt

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

Quelle: Medical-Cluster-Datenbank

Viele Global Players produzieren in der Schweiz

Die 10 grössten Medtech-Arbeitgeber der Schweiz nach Anzahl Mitarbeitenden (Daten 2015)

No.	Unternehmen	Kernaktivitäten in der Schweiz	Hauptsitz	Mitarbeitende in der Schweiz	Umsatzwachstum (in %)	F&E / Umsatz (in %)
1	J&J Medical	Diabetestherapie, HNO-Krankheiten, Kardiologie, Neurologie, Orthopädie, Trauma, Wundbehandlung	USA	4'150	-8.7%	6.4%
2	Roche Diagnostics	In-vitro-Diagnostik	CH	2'370	0.4%	11.1%
3	Biotronik ¹⁾	Kardiologie	GER	1'220	n.a.	n.a.
4	Sonova	Hörsysteme	CH	1'200	5.8%	6.3%
5	Medtronic	Diabetestherapie, HNO-Krankheiten, Kardiologie, Neurologie, Orthopädie	IRL	1'150	7.0% ²⁾	7.2%
6	Zimmer Biomet	Dentalversorgung, Orthopädie, Trauma	USA	1'100	28.3% ³⁾	4.5%
7	B. Braun	Wundbehandlung, Verbrauchsmaterialien für Spitäler	GER	993	11.4%	4.3%
8	Dentsply Sirona	Dentalversorgung	USA	840	-8.5%	2.8%
9	Ypsomed	Diabetestherapie, Medikamentenabgabesysteme	CH	807	9.9%	7.9%
10	Straumann	Dentalversorgung	CH	763	12.4%	5.0%
				Σ 14'593	Ø 6.5%	Ø 6.2%

1) Kein börsenkotiertes Unternehmen; keine weiteren Daten verfügbar

2) Kombinierte Wachstumszahl aus beiden Firmen Medtronic und Covidien (Übernahme von Covidien)

3) Wachstumszahl beinhaltet die Übernahme von Biomet

Bemerkungen: – Betrachtet wurden die Medtech-Bereiche der jeweiligen Unternehmen

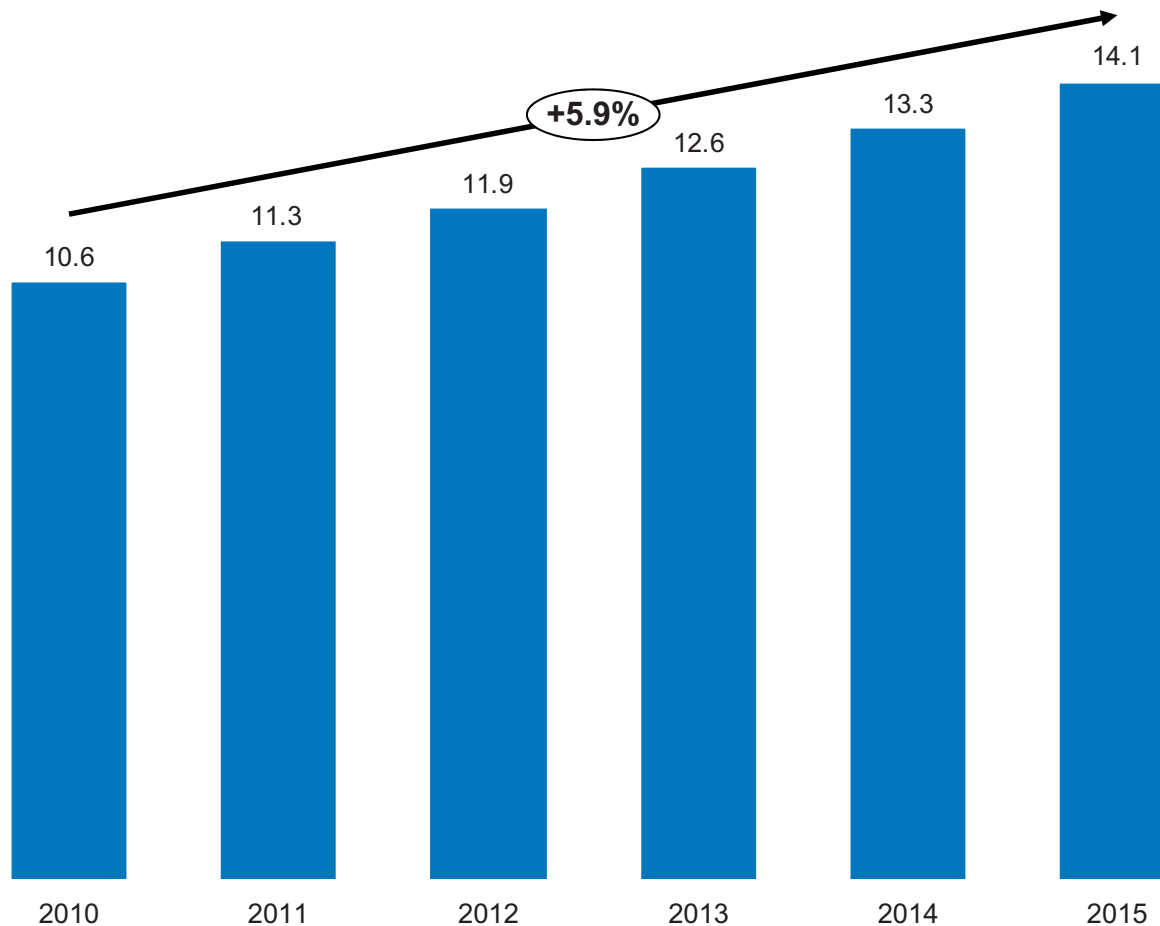
– Verwendete Wechselkurse: EUR/CHF 1.08261 (31.12.2015), USD/CHF 0.99081 (31.12.2015)

– Übernahmen und Verkäufe wurden nicht explizit berücksichtigt (Ausnahme Medtronic)

Quelle: Jahresberichte und Angaben der Unternehmen

Über die Jahre hinweg zeigt die SMTI ein konstantes Umsatzwachstum

Entwicklung des Medtech-Umsatzes (in CHF Mrd.)

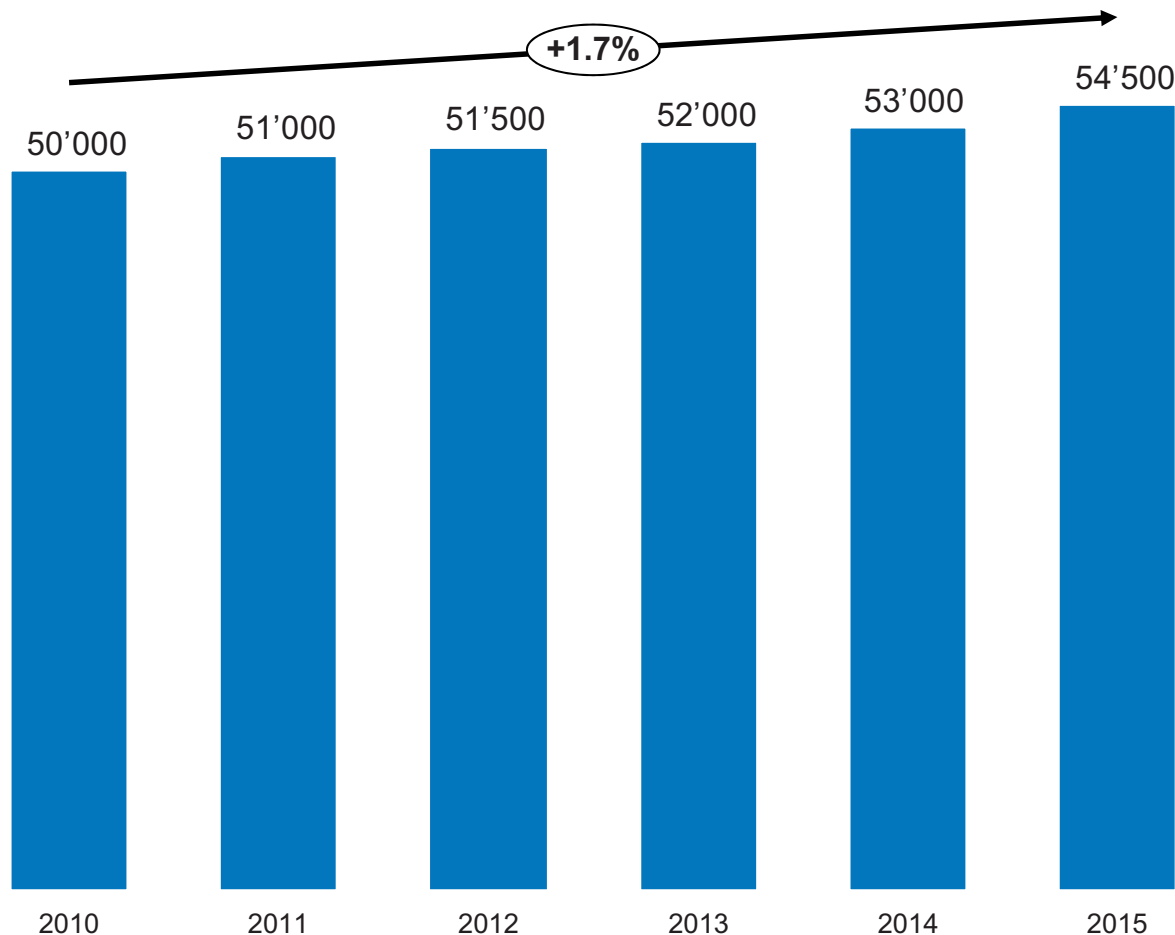


Kommentare

- 2015 erzielen die Akteure (Hersteller, Zulieferer, Handel & Vertrieb und Dienstleister) der Medtech-Industrie einen geschätzten Umsatz von CHF 14.1 Mrd.
- Dieser Umsatz entspricht ca. 2.2% vom Schweizer BIP
- Das Umsatzwachstum entspricht im Vergleich zu 2014 einer Steigerung von CHF 0.8 Mrd.
- Über die letzten sechs Jahre zeigt die SMTI ein konstantes Umsatzwachstum von rund 6% pro Jahr
- Der Wachstumstrend der letzten Jahre konnte somit fortgesetzt werden
- Das Wachstum liegt weit über dem erzielten BIP der letzten Jahre

Die SMTI weist wieder ein stärkeres Mitarbeiterwachstum auf

Entwicklung der Anzahl Medtech-Beschäftigten

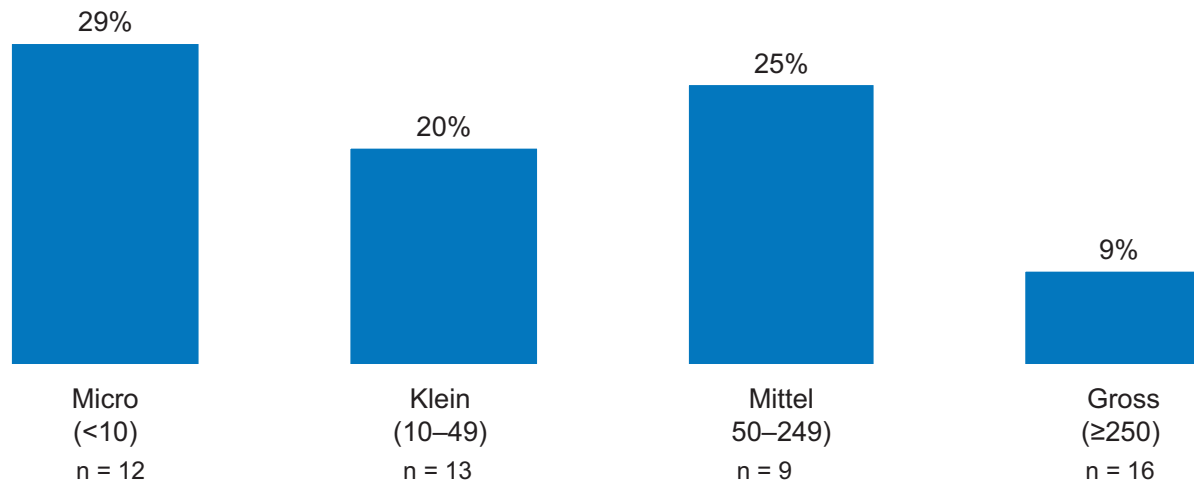


Kommentare

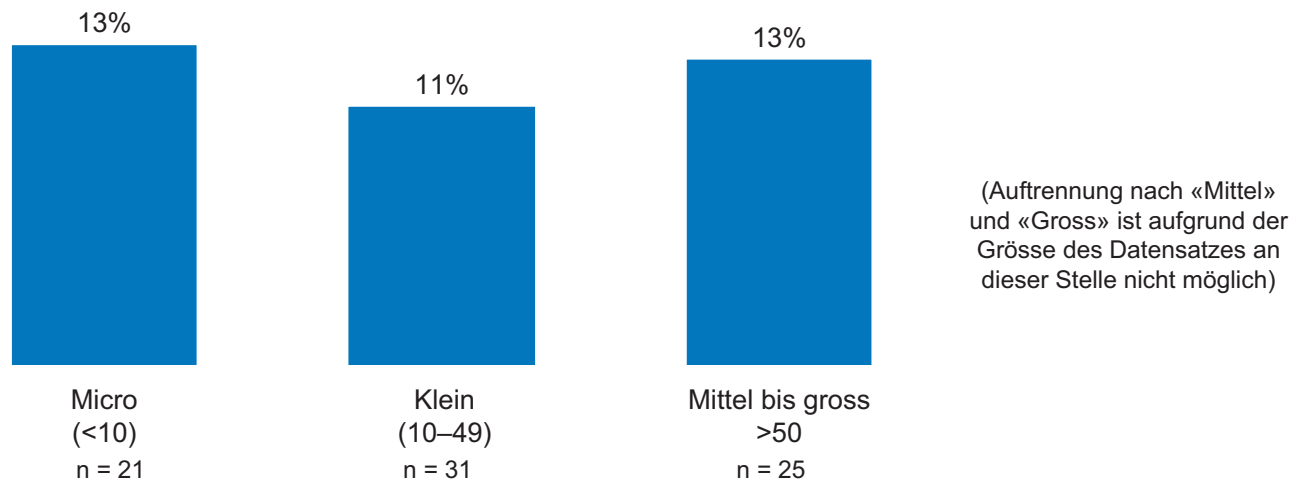
- 2015 arbeiteten 54'500 Personen in der Medtech-Industrie
- Bei einem Branchenumsatz von CHF 14.1 Mrd. ergibt sich eine Arbeitsproduktivität von CHF 260'000 pro Mitarbeitenden
- Seit 2010 ist die Anzahl Beschäftigte durchschnittlich um 1.7% pro Jahr angestiegen, wobei es zwischen den Jahren Wachstumsschwankungen gab
- Die Anzahl der Beschäftigten in der Medtech-Branche ist seit 2014 überdurchschnittlich um 2.8% pro Jahr angestiegen
 - Dies ist eine Steigerung im Vergleich zu den vorherigen Jahren
 - Des Weiteren ist es auch ein Anzeichen dafür, dass die Jahre der Krise überwunden werden konnten und man sich nun wieder dem Ausbau des Unternehmens widmet (z.B. Marktaufbau im Ausland)

Schweizer Medtech-Unternehmen investieren bis zu 30% ihres Umsatzes in F&E, wobei kleine Hersteller-Unternehmen anteilmässig am meisten ausgeben

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



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

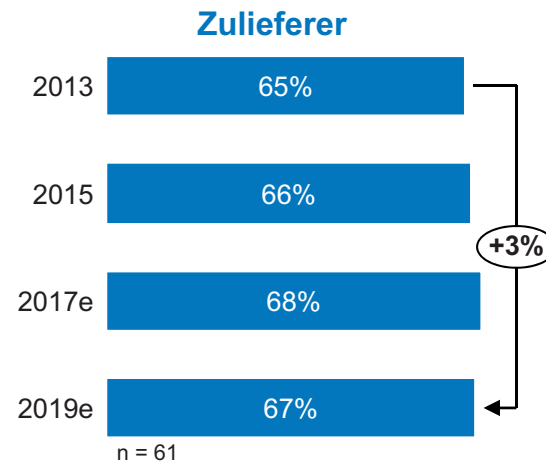
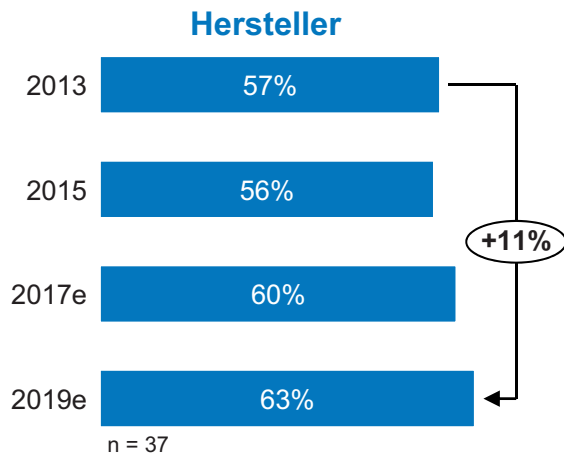


Kommentare

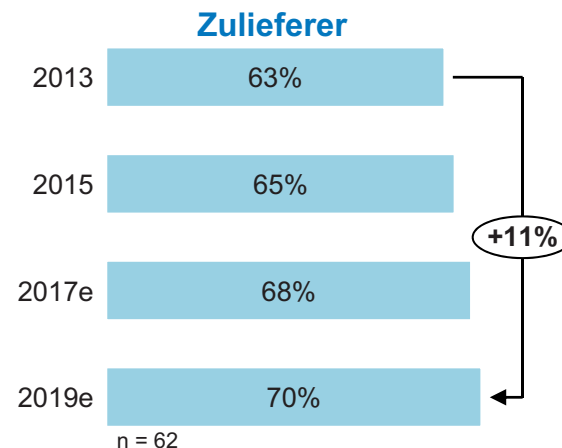
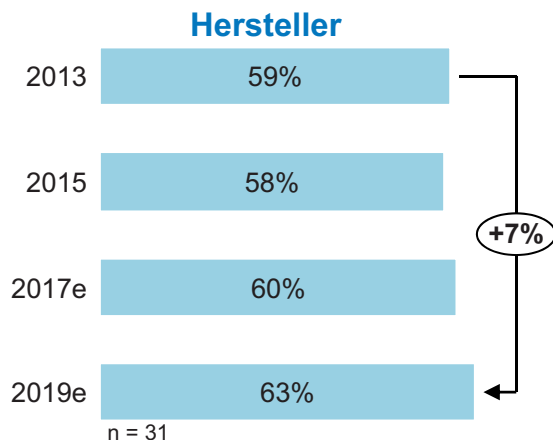
- Medtech-Hersteller geben erwartungsgemäss einen grösseren Anteil ihres Umsatzes für Forschung und Entwicklung aus:
 - Hersteller geben zwischen 9% und 29% für F&E aus
 - Zulieferer geben zwischen 11% und 13% für F&E aus
- Sowohl bei den Herstellern als auch bei den Zulieferern geben die Micro-Unternehmen den grössten Anteil ihres Umsatzes für F&E aus
- Die Ausgaben für F&E kommen aufgrund der sich verschärfenden Rahmenbedingungen immer mehr unter Druck respektive werden von Unternehmen gekürzt

Vorleistungen und Investitionsgüter für in der Schweiz hergestellte Produkte werden vermehrt im Ausland bezogen, Tendenz steigend

Wertmässiger Anteil der im Ausland bezogenen Vorleistungen (in %)



Wertmässiger Anteil der im Ausland bezogenen Investitionsgüter (in %)

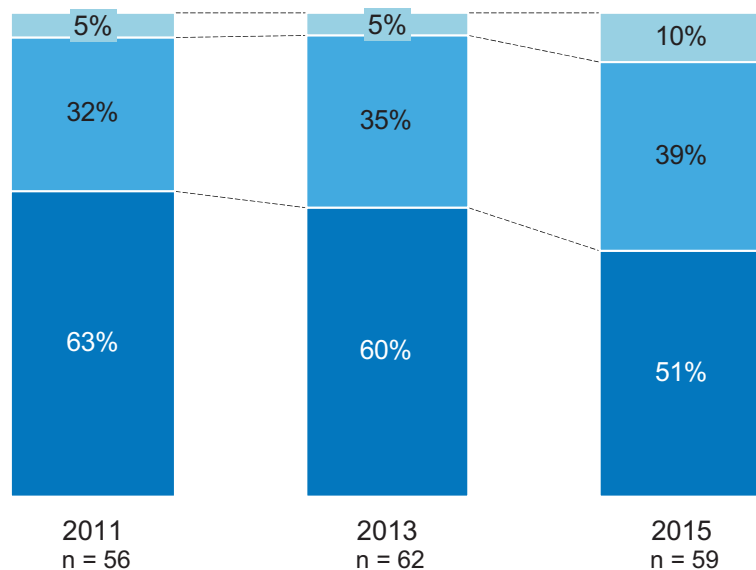


Kommentare

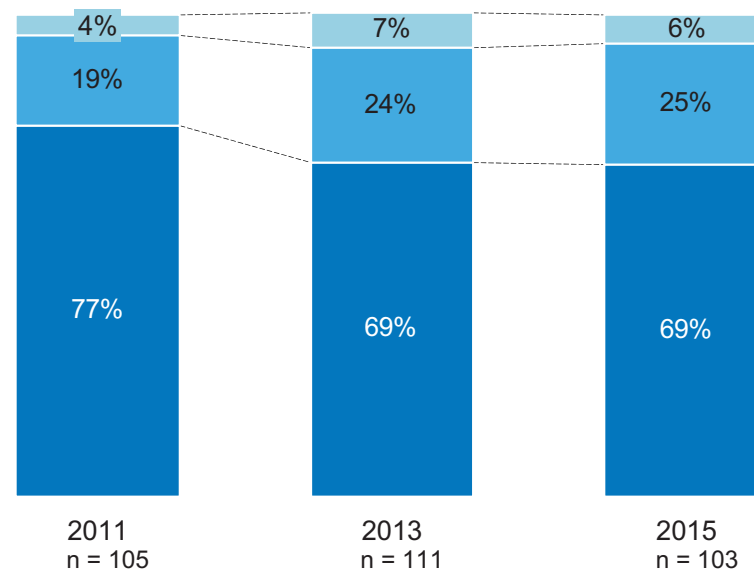
- Hersteller beziehen im Vergleich zu Zulieferern anteilmässig sowohl weniger Vorleistungen (Komponenten, Rohstoffe etc.) als auch Investitionsgüter (Maschinen, Einrichtungen etc.) aus dem Ausland
- Das härtere Wettbewerbsumfeld zwingt die Schweizer Medtech-Unternehmen, vermehrt Vorleistungen und Investitionsgüter im Ausland zu beziehen
- Für die nächsten Jahre wird erwartet, dass der Anteil der aus dem Ausland bezogenen Vorleistungen und Investitionsgüter weiter steigen wird

Medtech-Unternehmen produzieren häufiger (auch) im Ausland

Produktionsstandorte der Hersteller (in %)



Produktionsstandorte der Zulieferer (in %)



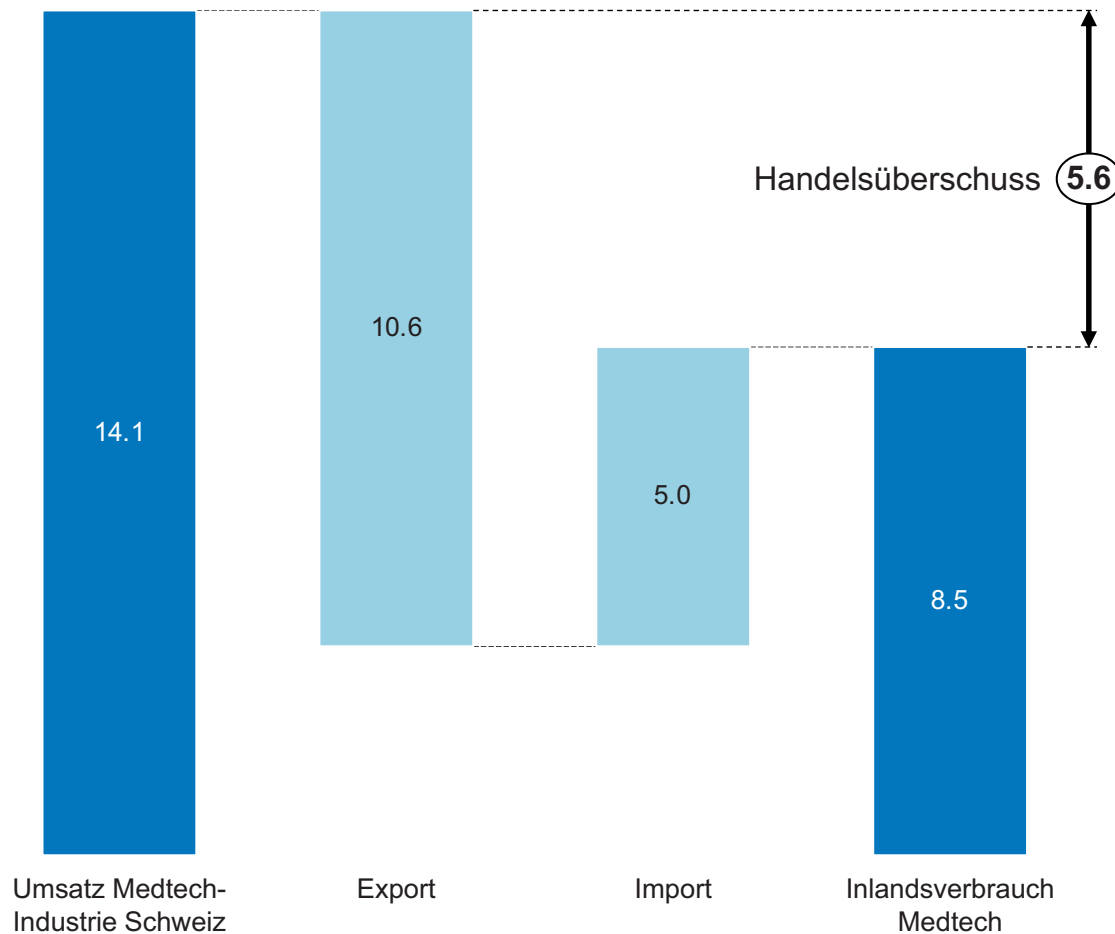
■ Produktion nur im Ausland
 ■ Produktion in der Schweiz und im Ausland
 ■ Produktion nur in der Schweiz

Kommentare

- Medtech-Hersteller haben in den letzten Jahren vermehrt Produktionskapazitäten im Ausland aufgebaut; fast die Hälfte der Hersteller produziert 2015 (auch) im Ausland
- Diese Tendenz ist bei den Zulieferern nur in einer schwächeren Form ersichtlich, da die Nähe zu den Herstellern in der Schweiz für sie eine hohe Relevanz hat
- Ein Grossteil der Hersteller und Zulieferer produziert trotz härterem Marktumfeld (z.B. starker Schweizer Franken) weiterhin ausschliesslich in der Schweiz

Die Medtech-Industrie Schweiz erwirtschaftete 2015 einen Handelsüberschuss von CHF 5.6 Mrd.

Handelskennzahlen SMTI 2015 (in CHF Mrd.)



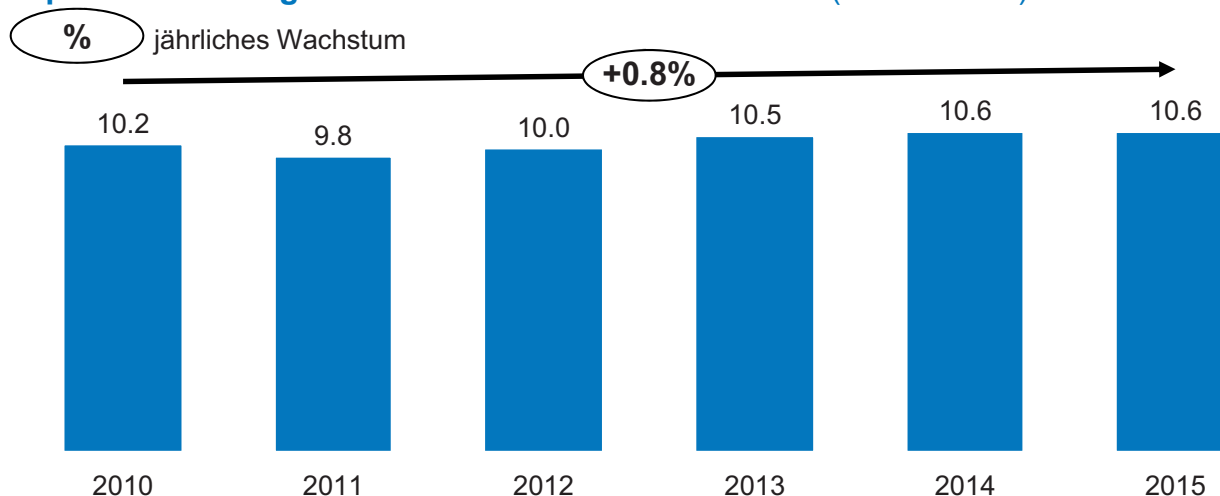
Kommentare

- Die Schweiz wies 2015 für die Medtech-Industrie einen Handelsüberschuss von CHF 5.6 Mrd. auf
- Der Medtech-Handelsüberschuss in fertigen Produkten entspricht 16% des gesamten Schweizer Handelsüberschusses (CHF 35.4 Mrd., 2015)
- Die Exporte und Importe haben sich im Vergleich zu den Vorjahren kaum verändert
- Dagegen sind sowohl der Umsatz der Medtech-Industrie als auch der Inlandsverbrauch gestiegen
- Der resultierende Inlandsverbrauch für Medtech-Produkte beträgt CHF 8.5 Mrd., dies entspricht 12% der jährlichen Gesundheitsausgaben (CHF 71.2 Mrd., 2014)

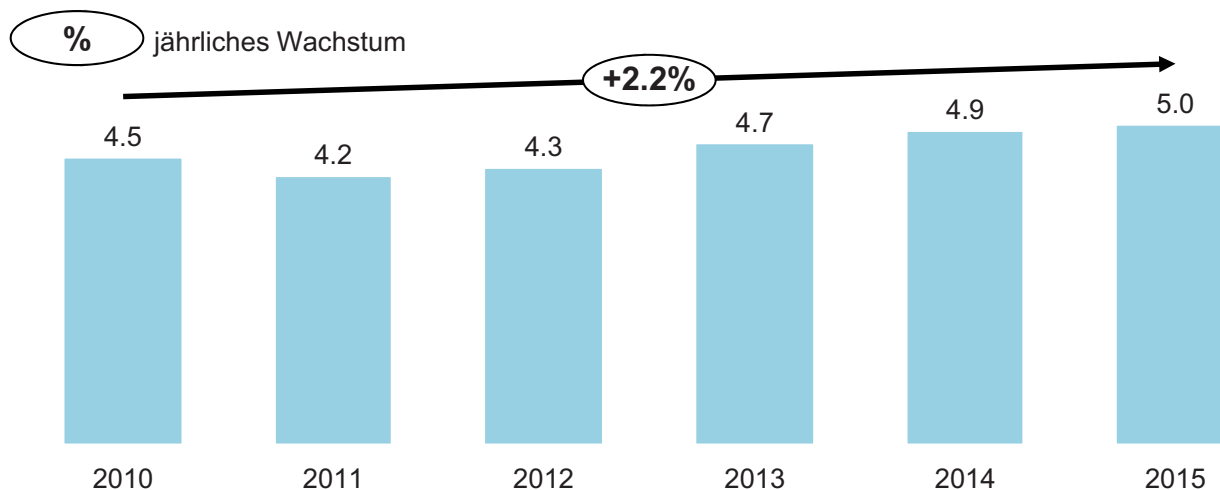
Bemerkung: Die Handelszahlen (Export und Import) widerspiegeln nur fertige Produkte; der Handel/Verkauf von Halbfabrikaten ist in diesen Zahlen nicht enthalten
Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung (EZV); Bundesamt für Statistik (BfS); Eigene Analyse

Die Medtech-Exporte waren in den letzten Jahren konstant bei rund CHF 10 Mrd., während die Importe zugenommen haben

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



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



Kommentare

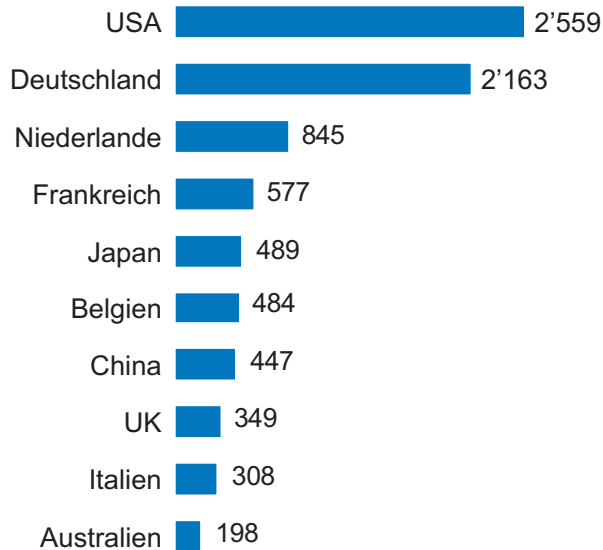
- Die Exporte von Medtech-Produkten bewegten sich seit 2010 bei rund CHF 10 Mrd. und betragen 2015 CHF 10.6 Mrd.
- Die Importe weisen seit 2010 ein Wachstum von 2.2% pro Jahr auf
 - Vor allem in den letzten drei Jahren haben die Importe zugenommen, u.a. bedingt durch die Euroschwäche
 - Dieser Trend wird sich in den nächsten Jahren wahrscheinlich noch fortsetzen
- Zu beachten ist, dass sich der EUR/CHF-Kurs abgeschwächt hat (ca. -25% seit 2010) und dies die wertmässigen Exporte reduzierte. Ohne diesen Effekt wäre der exportierte Warenwert höher ausgefallen

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

Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung (EZV)

Die USA und Deutschland bleiben die wichtigsten Medtech-Handelspartner der Schweiz

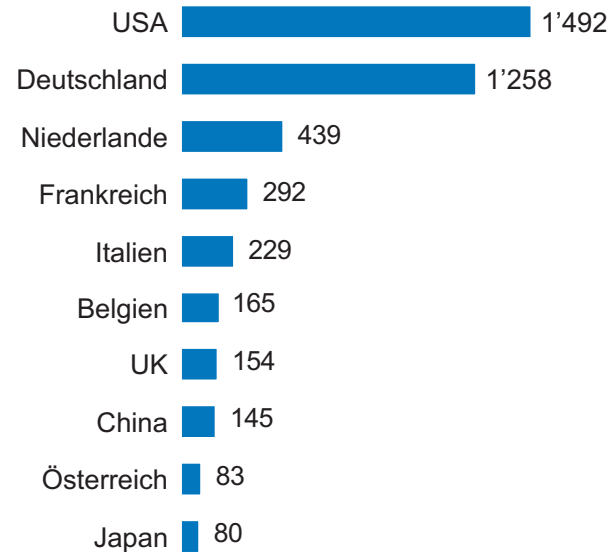
Top-Exportdestinationen (in MCHF)



Kommentare

- 45% der Exporte gehen in die Top-Exportdestinationen USA und Deutschland
- Die Exporte nach Japan haben stark zugenommen (+33% seit 2013)
- 80% aller Schweizer Medtech-Exporte gehen in die zehn Top-Destinationen

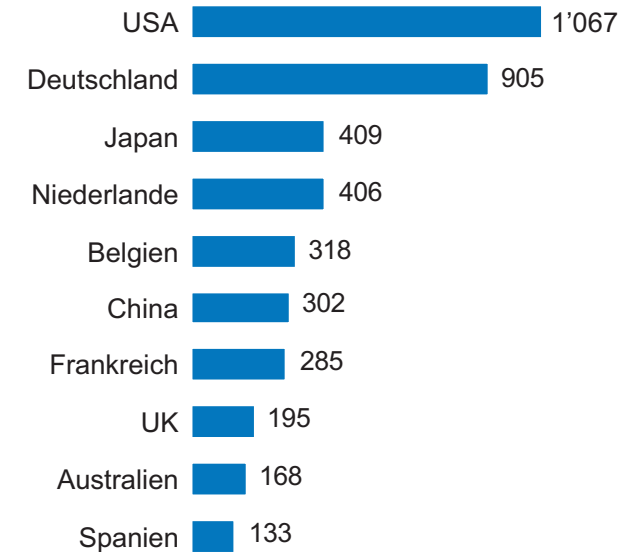
Top-Import-Herkunftsländer (in MCHF)



Kommentare

- Wichtigste Import-Herkunftsländer sind die USA und Deutschland
- 85% der Importe kommen aus den zehn Top-Herkunftsländern

Schweizer Handelsüberschuss (in MCHF)



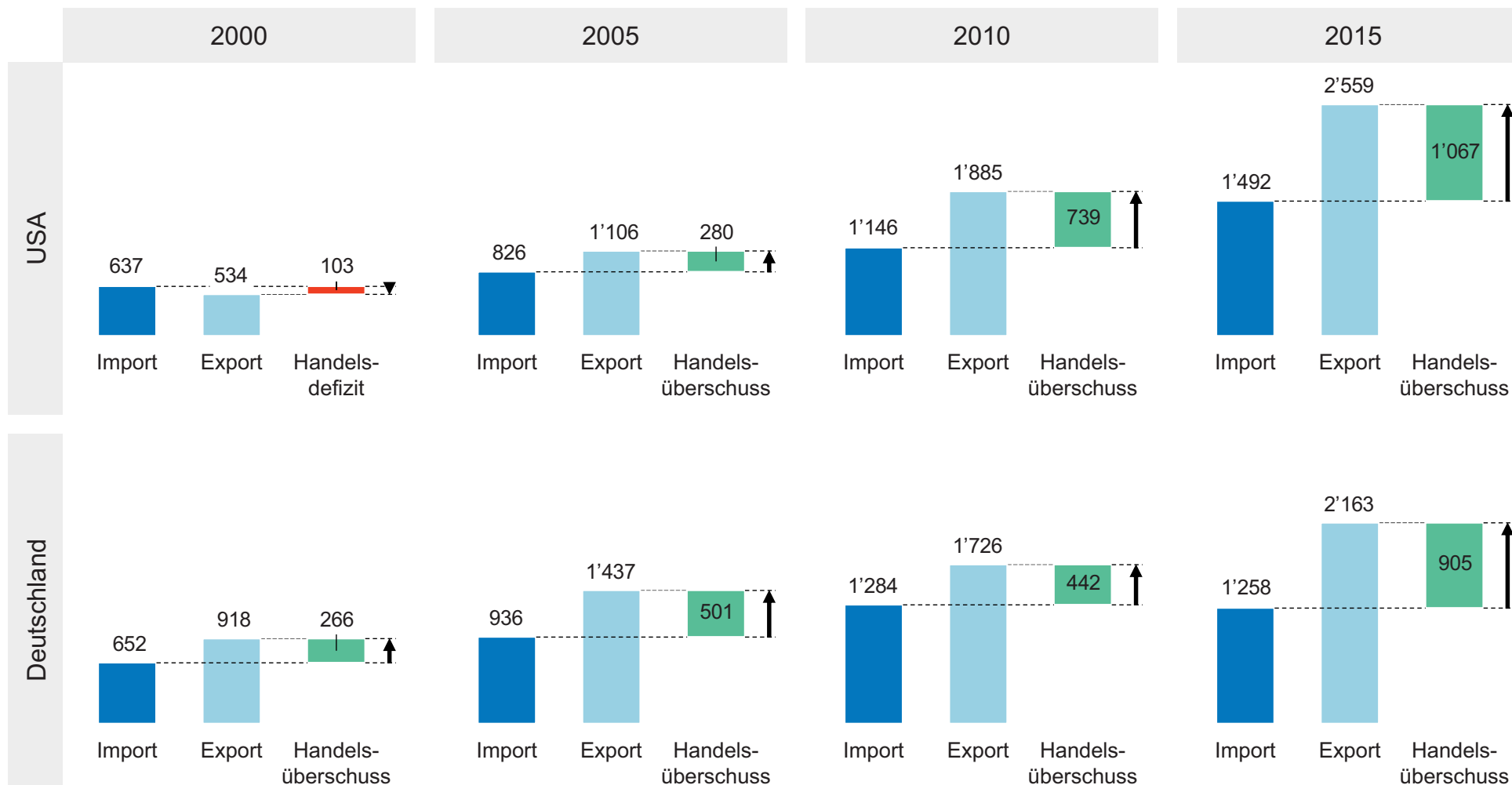
Kommentare

- Die Schweiz generiert mit ihren Top-Handelspartnern einen hohen Handelsüberschuss von insgesamt CHF 4 Mrd.
- Nach den USA und Deutschland steht an dritter Stelle Japan, dank stark ansteigenden Exporten und konstanten Importen

Bemerkungen: – In den Niederlanden, Belgien und Deutschland stehen europäische Zentrallager von einigen Global Players
 – Die Handelszahlen (Export und Import) widerspiegeln nur fertige Produkte; der Handel/Verkauf von Halbfabrikaten ist in diesen Zahlen nicht enthalten
 Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung (EZV), 2015

Der Handelsüberschuss in den USA und Deutschland konnte auch 2015 gesteigert werden

Kennzahlen USA und Deutschland aus Schweizer Sicht (in MCHF)

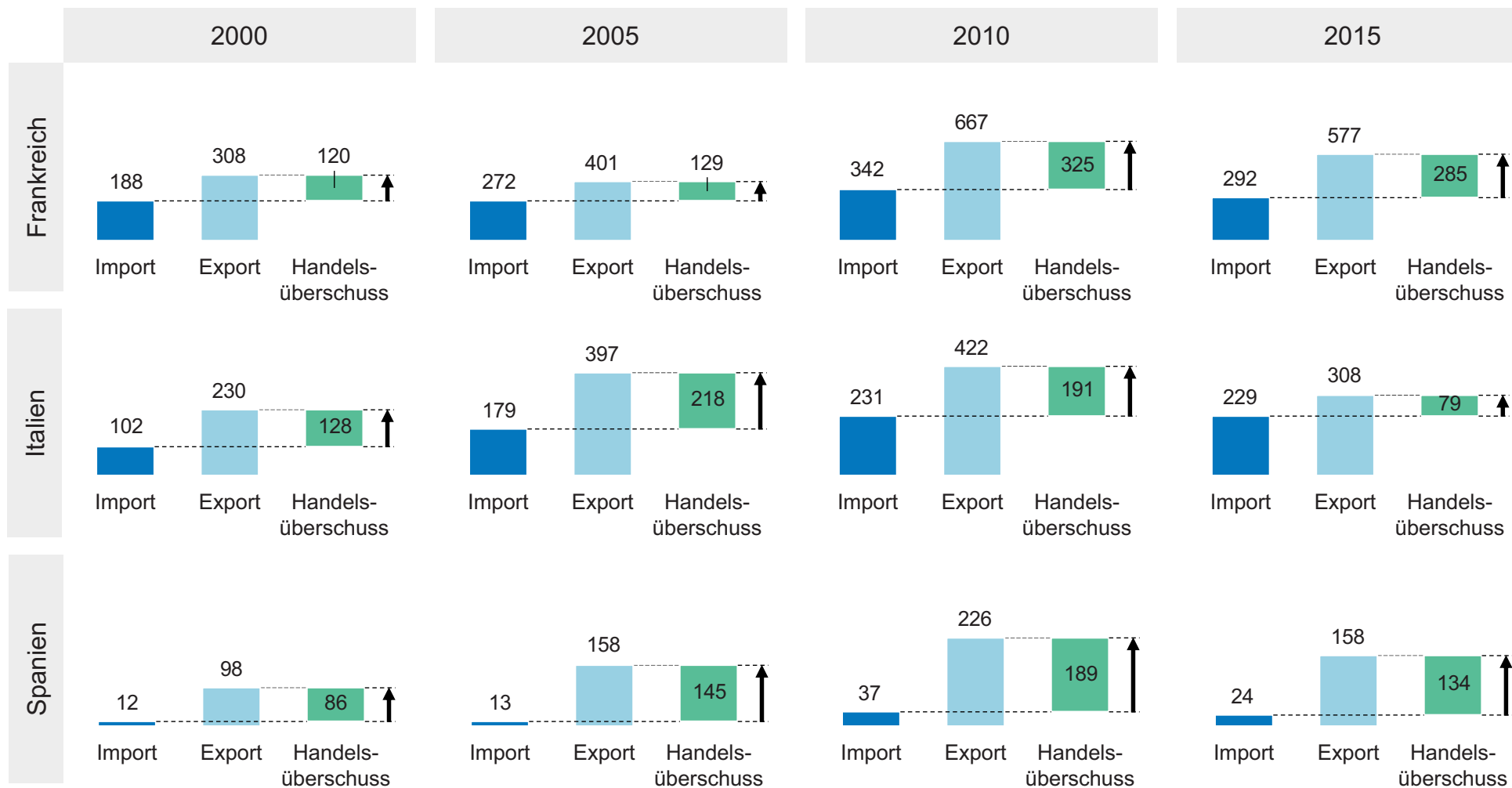


Bemerkung: Die Handelszahlen (Export und Import) widerspiegeln nur fertige Produkte; der Handel/Verkauf von Halbfabrikaten ist in diesen Zahlen nicht enthalten

Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung (EZV)

Die Exporte nach Frankreich, Italien und Spanien sind seit 2010 rückläufig

Kennzahlen Frankreich, Italien und Spanien aus Schweizer Sicht (in MCHF)

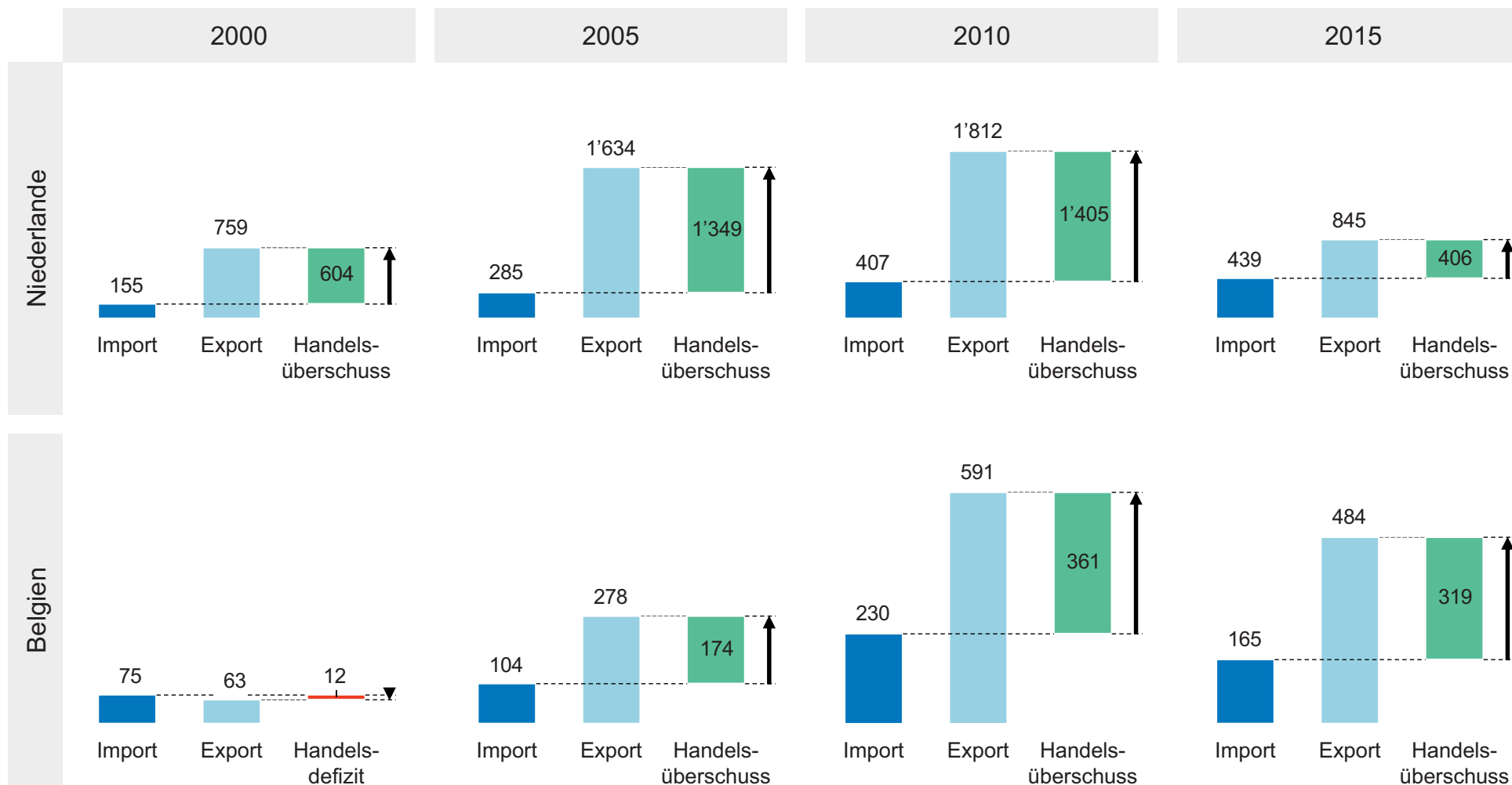


Bemerkung: Die Handelszahlen (Export und Import) widerspiegeln nur fertige Produkte; der Handel/Verkauf von Halbfabrikaten ist in diesen Zahlen nicht enthalten

Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung (EZV)

In die Niederlande und nach Belgien ist seit 2010 ein starker Exportrückgang zu verzeichnen

Kennzahlen Niederlande und Belgien aus Schweizer Sicht (in MCHF)



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

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

Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung (EZV)

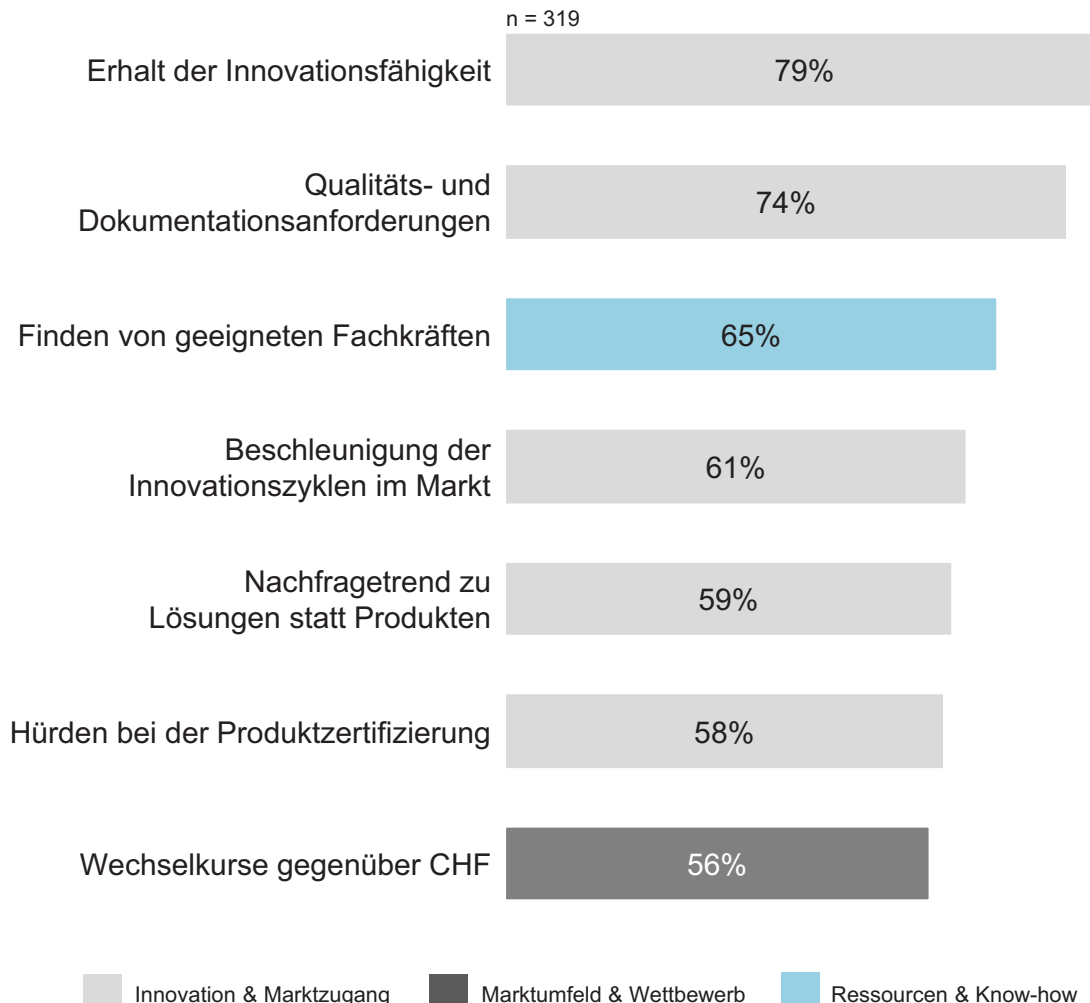


Herausforderungen

- Top-7-Herausforderungen für Medtech-Unternehmen
- Ausgewählte Fokusthemen: Innovation, Fachkräfte, Markteintritt, Wechselkurs und Digitalisierung

Die sich verschärfenden Rahmenbedingen fordern Schweizer Medtech-Unternehmen vermehrt heraus, den Erhalt der hohen Innovationsfähigkeit sicherzustellen

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

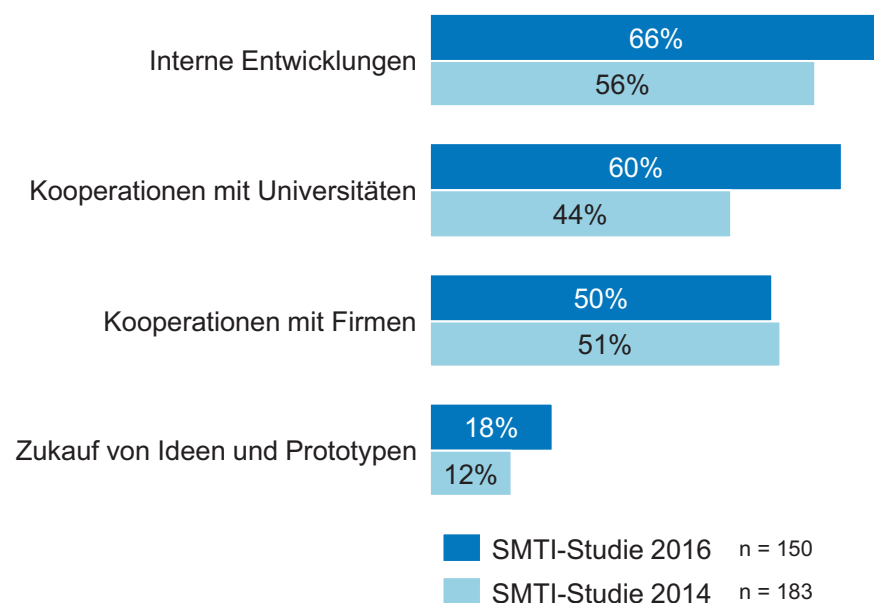


Kommentare

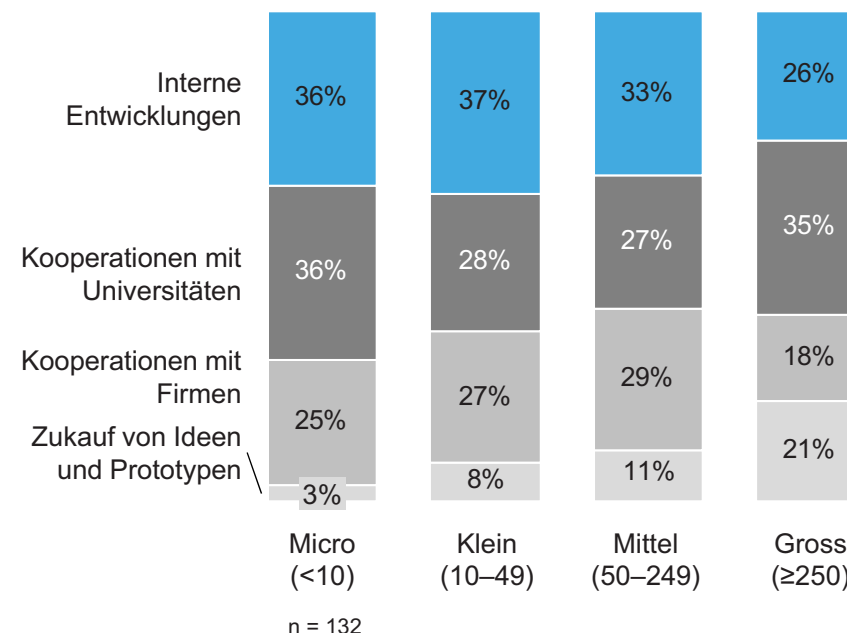
- Die grössten Herausforderungen finden sich vor allem im Bereich Innovation & Marktzugang:
 - Diese Herausforderungen lassen sich u.a. aus dem steigenden Kostendruck ableiten
 - Dies zwingt die Medtech-Unternehmen, sich noch mehr durch Innovation zu differenzieren
 - Zudem kämpfen die Medtech-Unternehmen mit den stetig wachsenden Qualitäts- und Dokumentationsanforderungen
- Das Finden von Medtech-spezifischen Fachkräften bereitet den Unternehmen immer grössere Schwierigkeiten
- Auch der ungünstige Wechselkurs bereitet den Unternehmen nach wie vor Sorge
- Auf den folgenden Seiten werden ausgewählte Herausforderungen detailliert betrachtet

Fokus Innovation: Für den Erhalt der Innovationsfähigkeit werden von den Unternehmen unterschiedliche Innovationsquellen genutzt

Innovationsquellen für neue Produkte/Produktlinien¹⁾ (in % aller Unternehmen; Hersteller und Zulieferer)



Innovationsquellen nach Unternehmensgrössen²⁾ (in % aller Nennungen; Hersteller und Zulieferer)



Kommentare

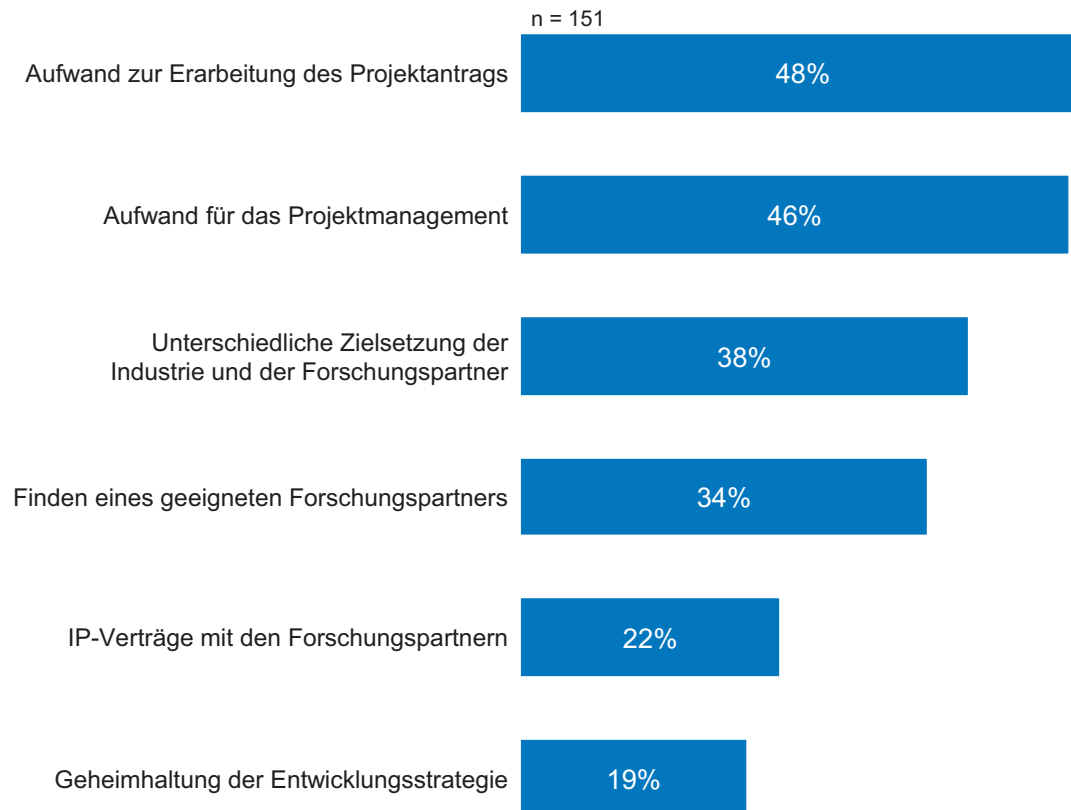
- Als wichtigste Innovationsquellen bezeichnen die Unternehmen heute die interne Entwicklung und die Kooperation mit Universitäten
- Bei grossen Unternehmen wird die interne Entwicklung z.T. durch den Zukauf von Ideen, Prototypen und fertigen Produkten ergänzt
- Viele Innovationen entstehen heute durch Kooperationen; diese finden im Vergleich zu 2014 vermehrt mit Universitäten und weniger mit anderen Firmen statt
- Als weitere Innovationsquellen werden von einigen Unternehmen auch die Nutzer respektive Kunden genannt

Quelle: 1) SMTI-Umfrageergebnis 2016; SMTI-Branchenberichte

2) SMTI-Umfrageergebnis 2016

Fokus Innovation: Bei einem öffentlich geförderten Projekt mit einem Forschungspartner treten verschiedene Schwierigkeiten auf

Hürden bei einem öffentlich geförderten Projekt mit einem Forschungspartner
(in % aller Nennungen; Hersteller und Zulieferer)

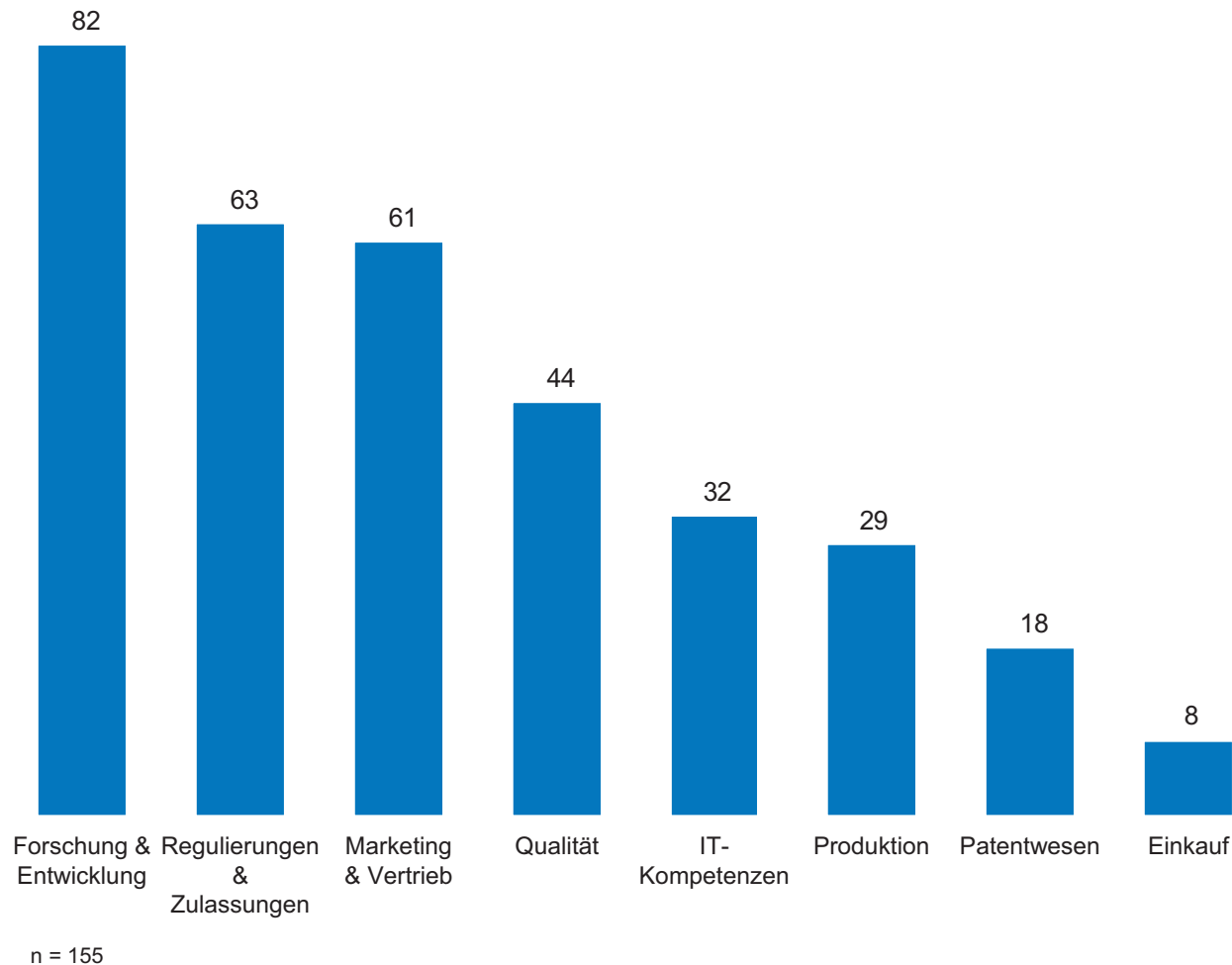


Kommentare

- Die anfallenden Antragsaufwände sind für Medtech-Unternehmen die grössten Hürden für die Durchführung eines öffentlich geförderten Projektes mit einem Forschungspartner. Diese sind insbesondere für KMU und Start-ups schwer zu überwinden
- Das Finden eines geeigneten Forschungspartners sowie die unterschiedliche Zielsetzung werden von einem Drittel der Unternehmen als Hürde gesehen
- Bemängelt wurde von einigen Unternehmen, dass die KTI (Kommission für Technologie und Innovation) nicht auf die Förderung der Industrie, sondern eher auf die Förderung der Forschungspartner fokussiert
- Einige Unternehmen sehen als Nachteil, dass die KTI neben dem F&E-Prozess keine weitere Innovationsunterstützung (z.B. beim Markteintritt) bietet

Fokus Fachkräfte: Schwierigkeiten bei der Rekrutierung bestehen vor allem bei Medtech-spezifischen Funktionen

Grosse bis sehr grosse Schwierigkeiten bei der Rekrutierung
(Anzahl Nennungen; Hersteller und Zulieferer)

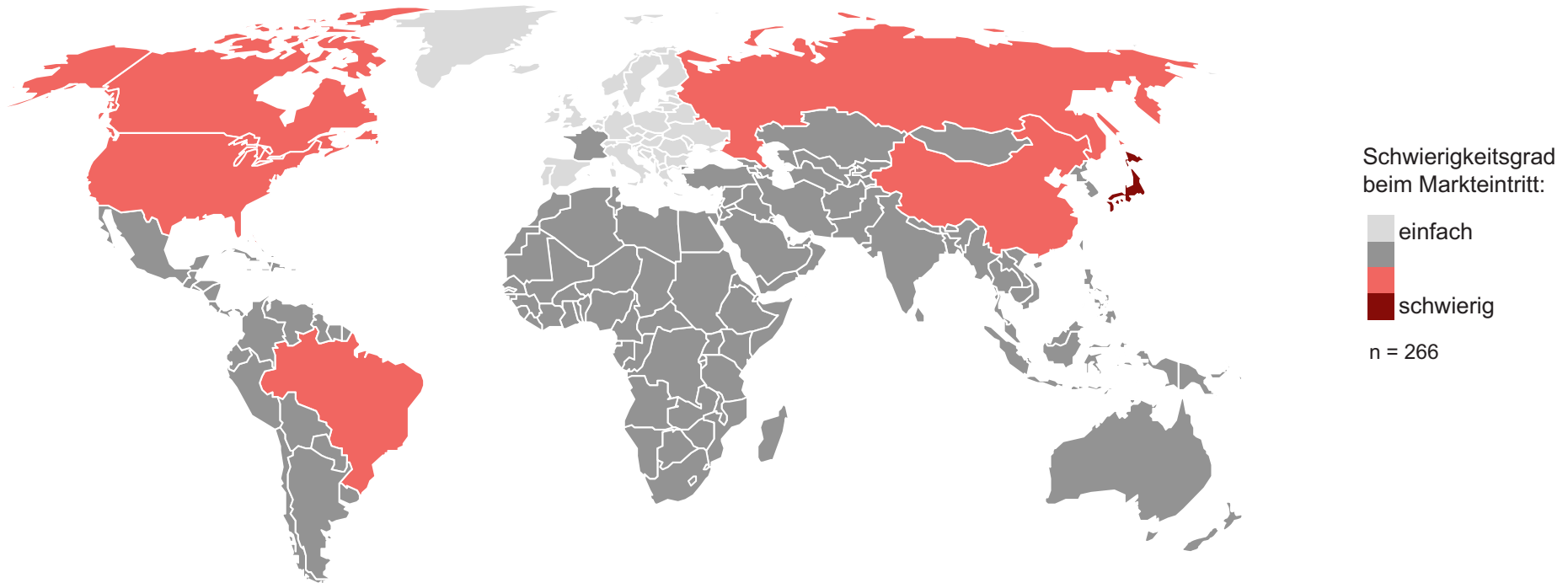


Kommentare

- Die Medtech-Industrie hat seit 2014 1'500 Mitarbeitende eingestellt. Die befragten Firmen haben v.a. in den Bereichen Regulierungen & Zulassungen sowie Qualität intensiv Personal aufgebaut. Je nach Fachgebiet wird das Finden von geeigneten Fachkräften unterschiedlich anspruchsvoll eingestuft:
 - Bei der Rekrutierung von Medtech-spezifischen Fachkräften aus den Bereichen Forschung & Entwicklung und Regulierungen & Zulassungen werden die meisten Unternehmen mit Schwierigkeiten konfrontiert
 - Als anspruchsvoll wird zudem die Rekrutierung von qualifizierten Fachkräften in den Bereichen Marketing & Vertrieb sowie Qualität gesehen
 - In den übrigen, nicht Medtech-spezifischen Bereichen wird das Finden von geeigneten Fachkräften weniger kritisch eingestuft

Fokus Produktzertifizierungshürden: Besondere Marktzutritts-Herausforderungen stellen die Unternehmen in Japan, USA/Kanada, Brasilien, China und Russland fest

Schwierigkeit des Markteintritts (aus Sicht von Unternehmen, welche Erfahrung mit dem Eintritt in die jeweiligen Märkten haben)

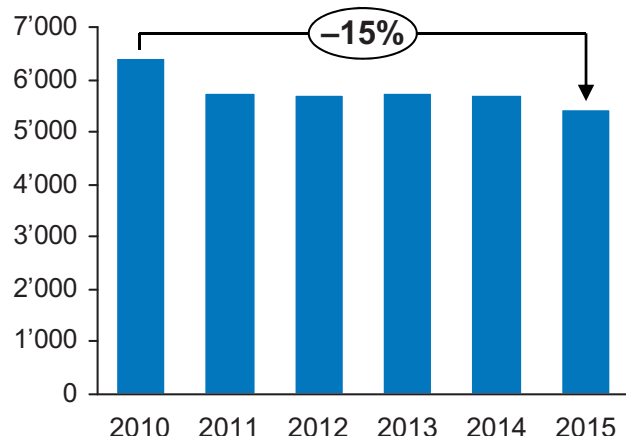


Kommentare

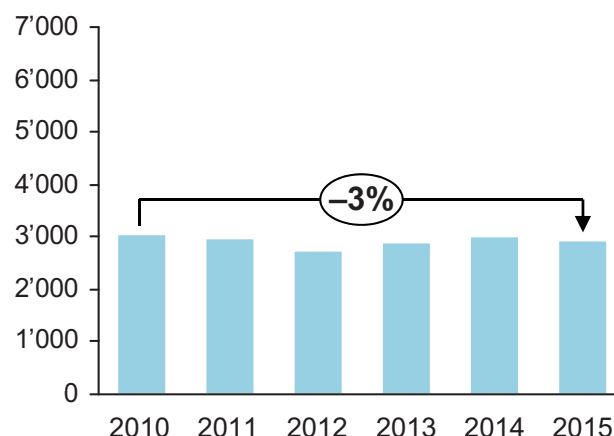
- Die wachsenden Hürden bei den Produktzertifizierungen sind für Schweizer Medtech-Unternehmen eine grosse Herausforderung. Auch spielen länderspezifische Vorgaben für die stark exportorientierte Branche eine grosse Rolle
- In den Ländern USA, Kanada, Brasilien, Russland und China wird der Markteintritt mit einem neuen Produkt als schwierig, im Wachstumsland Japan sogar als sehr schwierig eingestuft. Dies ist u.a. auf hohe Importzölle und Zulassungshürden zurückzuführen
- Der Markteintritt mit einem neuen Produkt in die europäischen Märkte wird als vergleichsweise einfach eingestuft

Fokus Wechselkurs: Die negative Wechselkursentwicklung im Euroraum wirkt sich negativ auf die Exporte aus

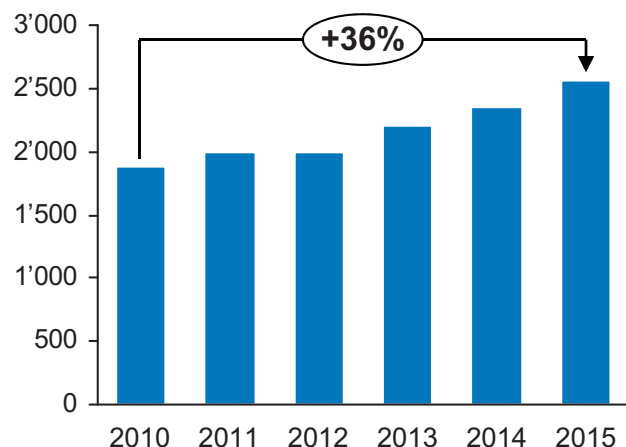
Exportentwicklung in die EU (in MCHF)



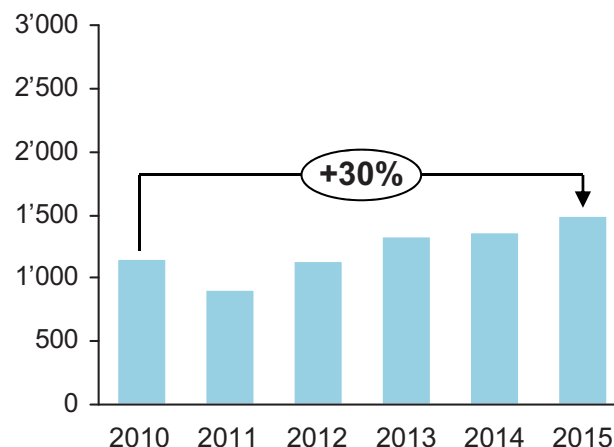
Importentwicklung aus der EU (in MCHF)



Exportentwicklung in die USA (in MCHF)



Importentwicklung aus den USA (in MCHF)



Kommentare

EU

- Die Exporte in die EU haben seit 2010 wertmässig um ca. 15% abgenommen
 - Die negative Wechselkursentwicklung EUR/CHF (ca. -25% seit 2010) reduzierte die wertmässigen Exporte in die EU-Länder
 - Der Rückgang war v.a. in den von der Krise geplagten Ländern Frankreich, Italien und Spanien spürbar
 - Ein Rückgang fand auch in den Niederlanden und Belgien statt; dies ist u.a. auf die sinkende Bedeutung der Zentrallager zurückzuführen

- Bei den Importen konnte aufgrund der Euroschwäche von günstigeren Preisen profitiert werden

USA

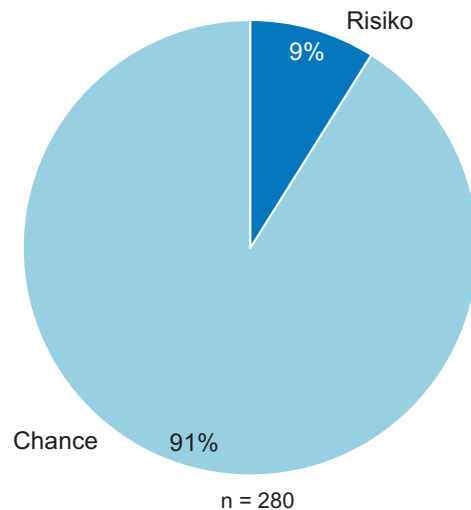
- Der Wechselkurs USD/CHF ist über die Jahre gesehen konstant; die Handelsbeziehung mit den USA konnte weiter ausgebaut werden

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

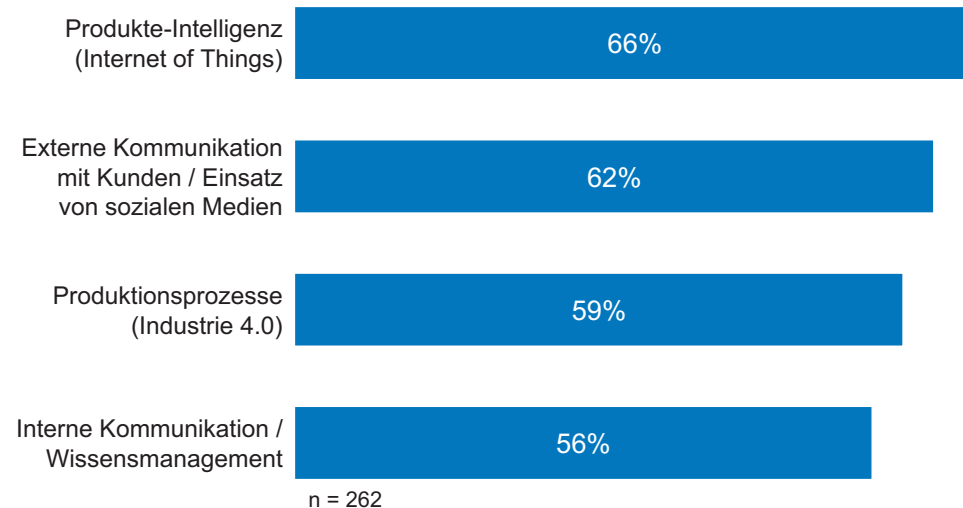
Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung (EZV), www.oanda.com

Die Digitalisierung zeigt sich als Chance für die Medtech-Industrie Schweiz

Digitalisierung als Chance oder Risiko? (in % aller Nennungen; alle Kategorien)



Von der Digitalisierung betroffene Bereiche (in % aller Nennungen; alle Kategorien)



Kommentare

- 9 von 10 Medtech-Unternehmen nehmen die Digitalisierung als Chance wahr. Insbesondere sehen die Unternehmen einen positiven Effekt für ihre Produktinnovationen (z.B. Produkte-Intelligenz), für die externe Kommunikation mit Kunden und für den Einsatz von sozialen Medien
- Die befragten Unternehmen gehen auch davon aus, dass Produktions-, interne Kommunikationsprozesse und das Wissensmanagement durch die Digitalisierung effizienter gestaltet werden können
- Knapp die Hälfte aller befragten Unternehmen geht sogar davon aus, dass die Digitalisierung die heutigen Geschäftsmodelle stark bis sehr stark beeinflusst
- Das Thema e-health und/oder m-health wird heute nur von einer Minderheit intensiv bearbeitet

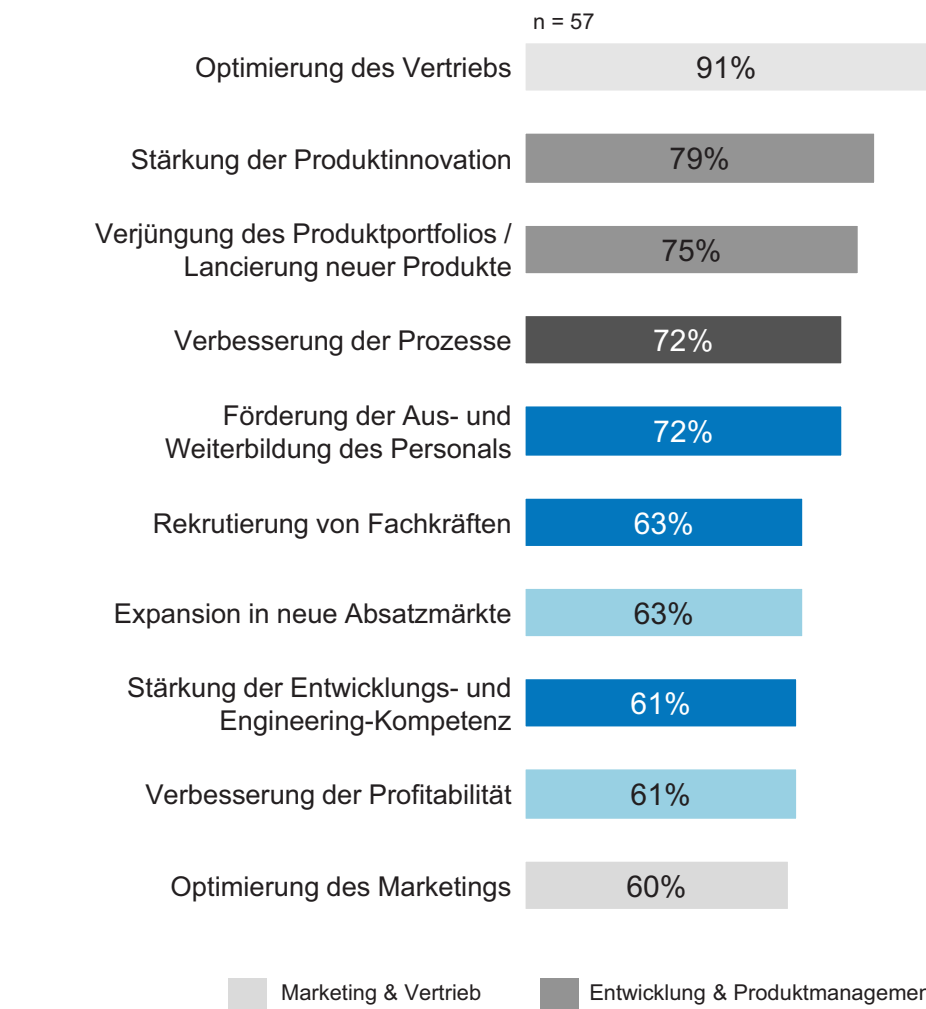


Zukünftige Ausrichtung der SMTI

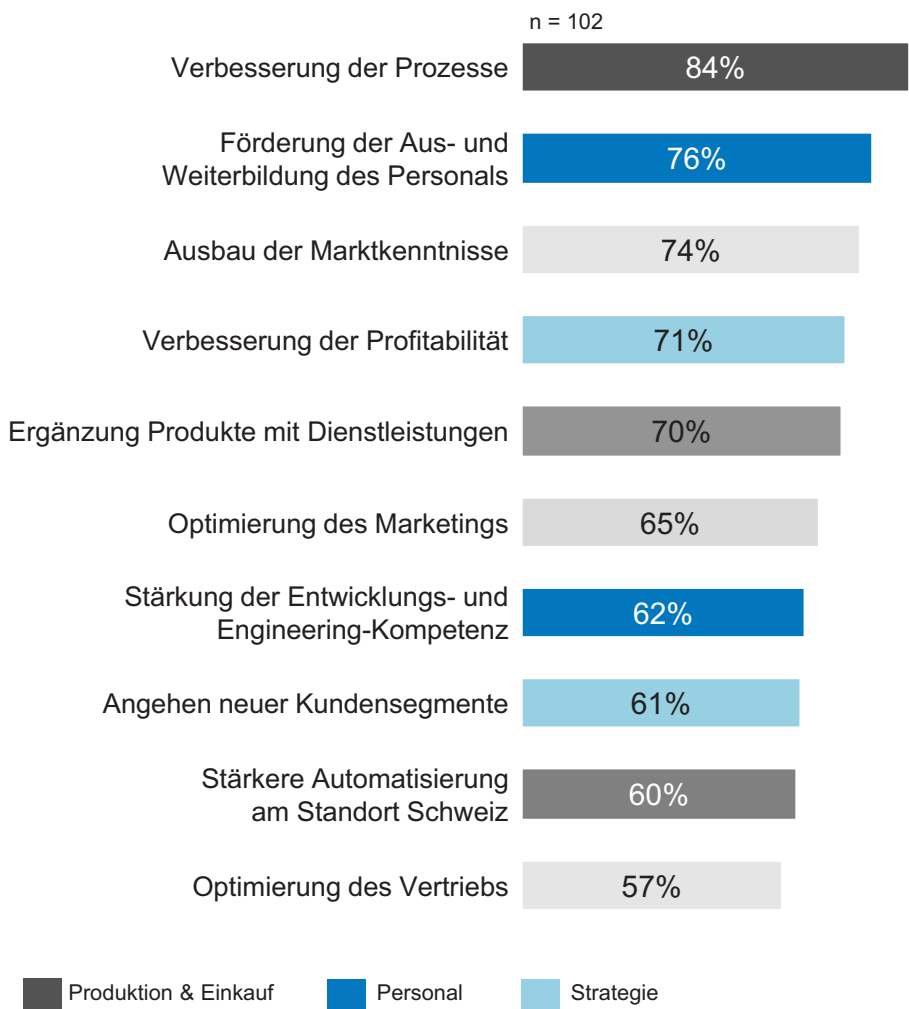
- Top-10-Handlungsschwerpunkte für Hersteller und Zulieferer
- Investitionen und Investitionsfokus
- Wachstumserwartungen

Über 90% der Hersteller setzen ihren Handlungsschwerpunkt bei der Optimierung des Vertriebs, während sich Zulieferer auf die Verbesserung von Prozessen fokussieren

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



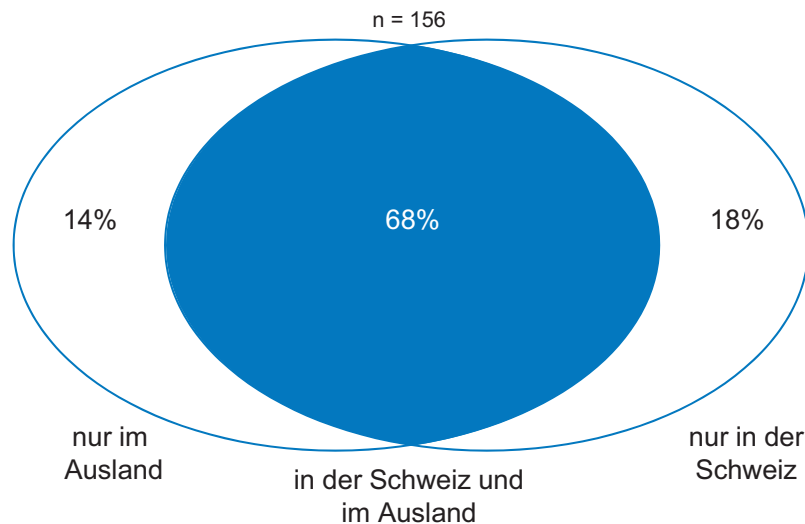
Top-10-Handlungsschwerpunkte für Zulieferer
(in % aller Nennungen)



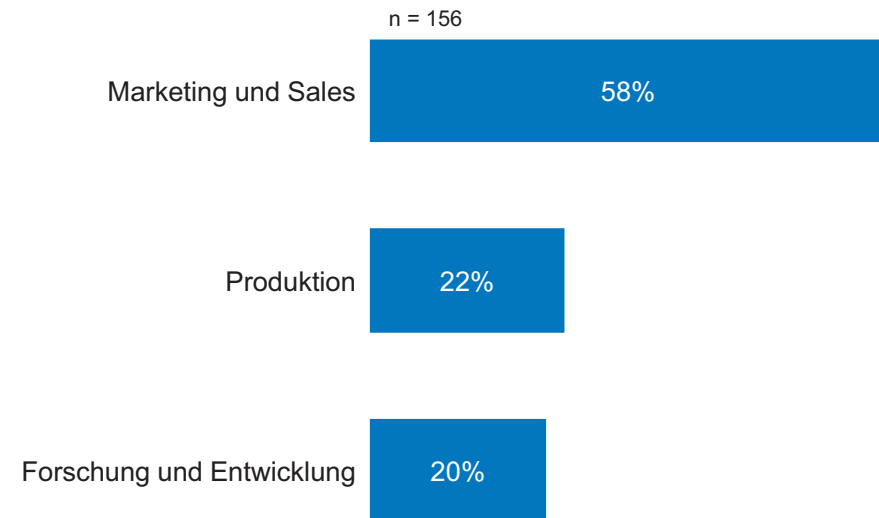
Quelle: SMTI-Umfrageergebnis 2016

Eine Vielzahl der Firmen investiert in der Schweiz sowie im Ausland, wobei die meisten Investitionen im Bereich Marketing und Sales geplant sind

Geplante Investitionen in der Schweiz und im Ausland (in %; Hersteller und Zulieferer)



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



Kommentare

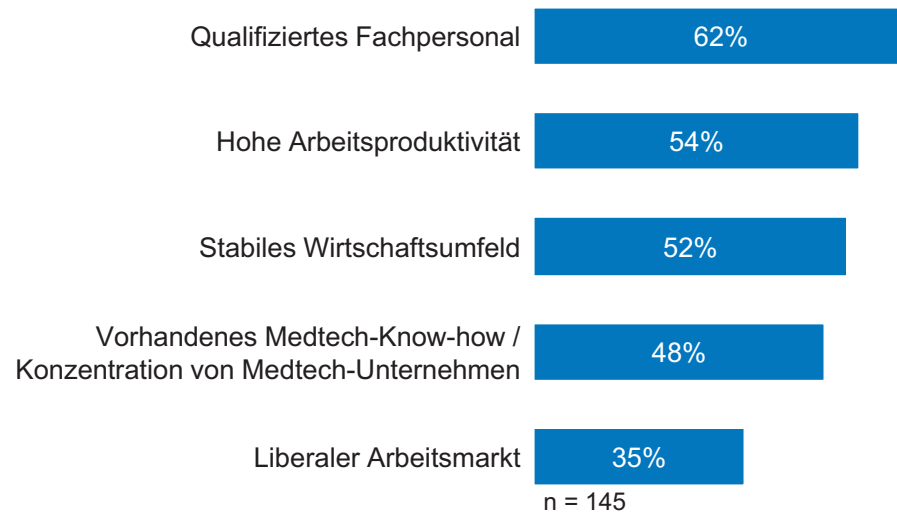
- Fast alle Firmen planen, in naher Zukunft zu investieren
- Die Mehrheit der Firmen plant, sowohl in der Schweiz als auch im Ausland Investitionen
- 18% der befragten Firmen investieren nur in der Schweiz, während 14% der Firmen ausschliesslich im Ausland investieren

Kommentare

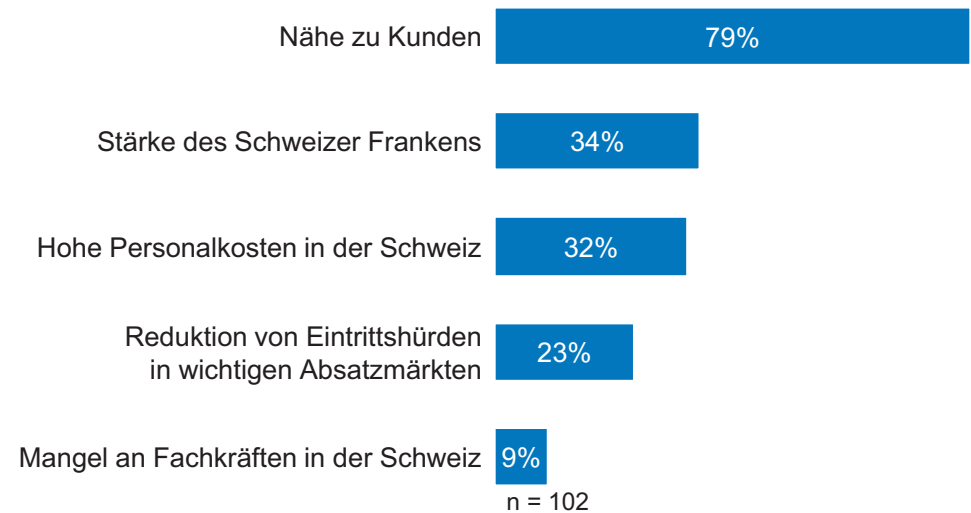
- 58% der Investitionen finden im Bereich Marketing und Sales statt. Diese Investitionen werden im Vergleich zu den anderen Bereichen vermehrt im Ausland getätigt
- Je 1/5 der Investitionen fliessen in die Bereiche Produktion sowie Forschung und Entwicklung

Aus unterschiedlichen Beweggründen planen Schweizer Medtech-Firmen ihre Investitionen in der Schweiz und im Ausland

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



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



Kommentare

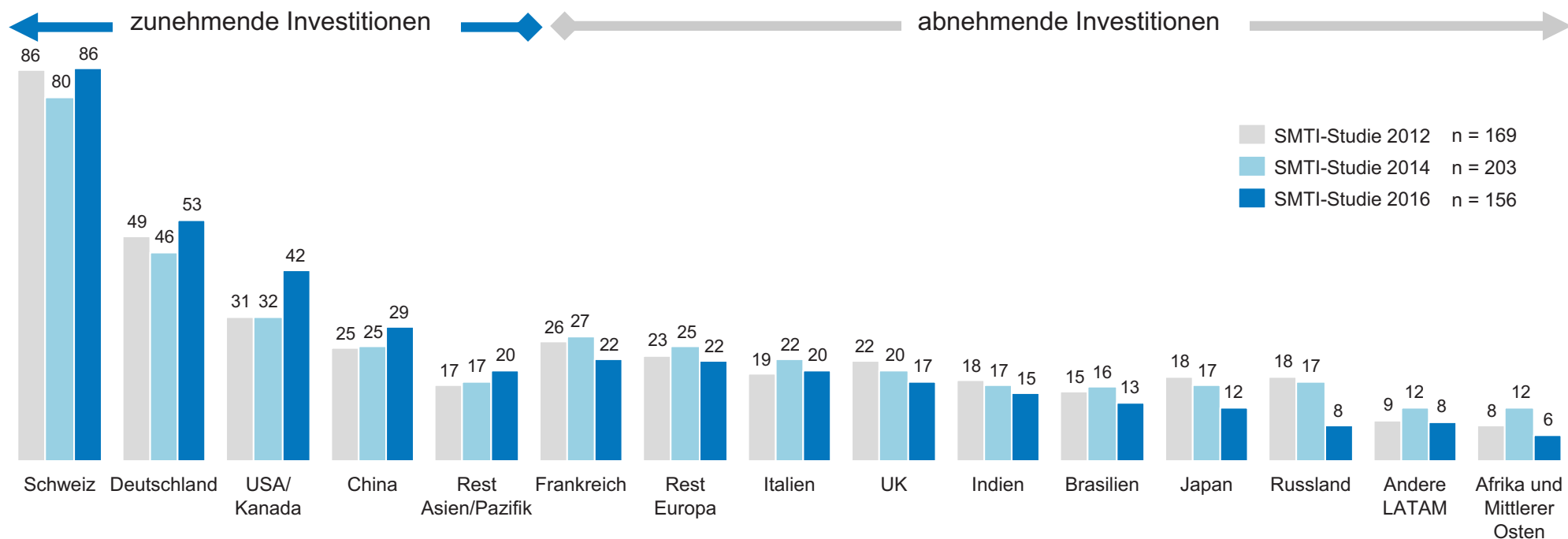
- Bei geplanten Investitionen investieren 86% der befragten Hersteller und Zulieferer in der Schweiz
- Die Vorteile des Standorts Schweiz werden u.a. im qualifizierten Fachpersonal und dessen Arbeitsproduktivität, im stabilen Wirtschaftsumfeld und dem vorhandenen Medtech-Know-how gesehen
- Investitionen in der Schweiz werden u.a. auch aufgrund der bereits vorhandenen Standorte und Anlagen getätigt

Kommentare

- Bei geplanten Investitionen investieren 82% der befragten Hersteller und Zulieferer im Ausland
- Ein wesentlicher Grund für Investitionen im Ausland ist die Nähe zu Kunden
- Weitere Treiber für Investitionen sind Kostenfaktoren wie die Stärke des Schweizer Frankens oder die hohen Personalkosten in der Schweiz

Der Nachbar und Medtech-Standort Deutschland steht an erster Stelle für Investitionen im Ausland

Anteil der Hersteller und Zulieferer, welche Investitionen planen oder bereits getätigt haben
(in %; Hersteller und Zulieferer)



Kommentare

- Deutschland und USA/Kanada sind, wie bereits 2014 und 2012, die wichtigsten Zielmärkte für Investitionen von Schweizer Medtech-Herstellern und -Zulieferern, Tendenz zunehmend
- Mit Ausnahme von Indien und Japan wird weiter vermehrt in asiatischen Märkten wie China und Asien/Pazifik investiert, u.a. zur Sicherstellung der Nähe zum Markt im Ausland, Reduktion von Eintrittshürden sowie Produktionsverlagerungen
- Besonders stark sinken die Investitionen in Russland, u.a. aufgrund der russischen Importbeschränkungen

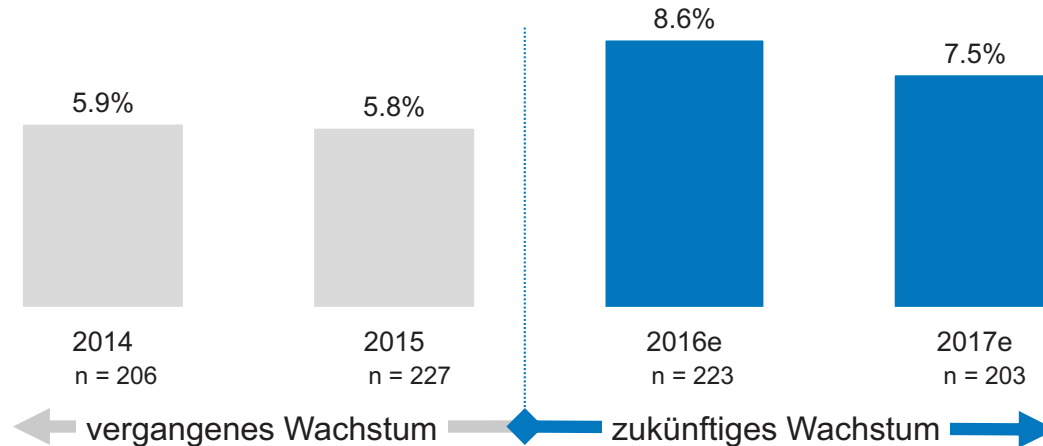
Bemerkung: Neue Berechnungsmethode im Vergleich zur SMTI-Studie 2014

Quelle: SMTI-Umfrageergebnis 2016; SMTI-Branchenberichte

Schweizer Medtech-Unternehmen erwarten für 2016 ein Umsatzwachstum von 8.6%

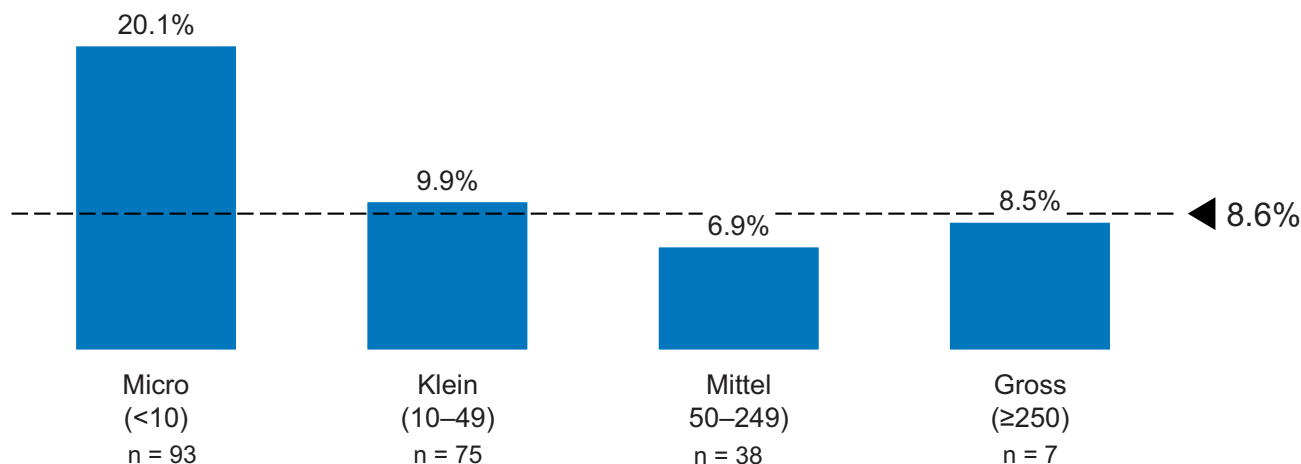
Ø Umsatzwachstum

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



Ø erwartete Umsatzentwicklung 2016 nach Unternehmensgrössen

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

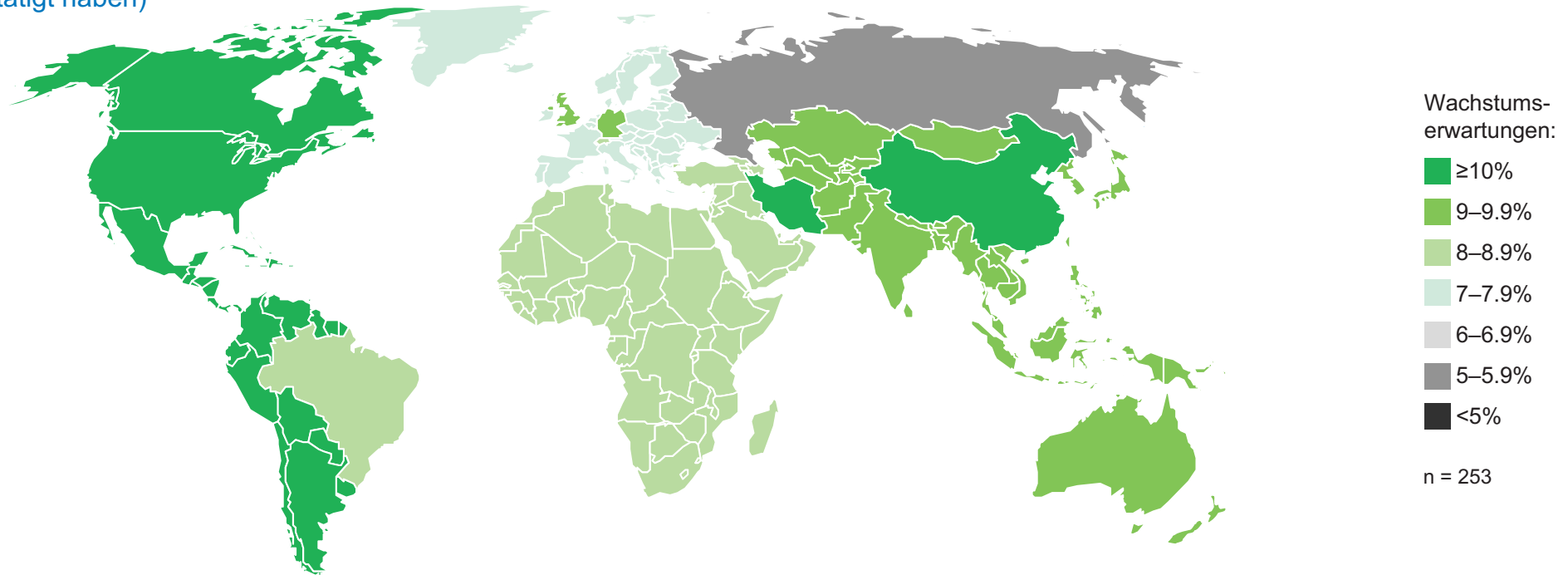


Kommentare

- Medtech-Unternehmen sind der Zukunft gegenüber positiv gestimmt; man erwartet ein leicht grösseres Umsatzwachstum als in den letzten Jahren
- Für 2016 wird ein durchschnittliches Umsatzwachstum von 8.6% und für 2017 ein solches von 7.5% erwartet (gewichtet nach Anzahl Mitarbeitende Schweiz)
- Die für 2016 erwartete Umsatzentwicklung wird wie folgt eingeschätzt:
 - 65% erwarten ein Wachstum
 - 5% erwarten einen Rückgang
 - 30% erwarten einen gleichbleibenden Umsatz
- Im Quervergleich erwarten die Micro- und die kleinen Unternehmen ein höheres Wachstum als die mittleren bis grossen Unternehmen

Ein Umsatzwachstum wird vor allem in China, Iran, USA/Kanada sowie in Südamerika erwartet

Jährliche Umsatz-Wachstumserwartungen 2017–2019 (aus Sicht von Unternehmen, welche Investitionen planen oder bereits getätigt haben)



Kommentare

- Es wird weltweit ein Umsatzwachstum erwartet. Als besonders attraktive Wachstumsmärkte (≥10%) werden von den Schweizer Medtech-Unternehmen die nord- und südamerikanischen Länder, China und der Iran eingestuft
- Innerhalb von Europa wird das höchste Umsatzwachstum in Deutschland und Grossbritannien¹⁾ erwartet. Die Schweiz liegt mit den erwarteten 8.6% Umsatzwachstum im europäischen Vergleich leicht über dem Durchschnitt
- In Russland geht man im globalen Vergleich von einem geringeren Umsatzwachstum aus

1) Dieses Umfrageergebnis kam vor dem Brexit-Entscheid zustande
Bemerkung: Neue Auswertungsmethode im Vergleich zur SMTI-Studie 2014
Quelle: SMTI-Umfrageergebnis 2016

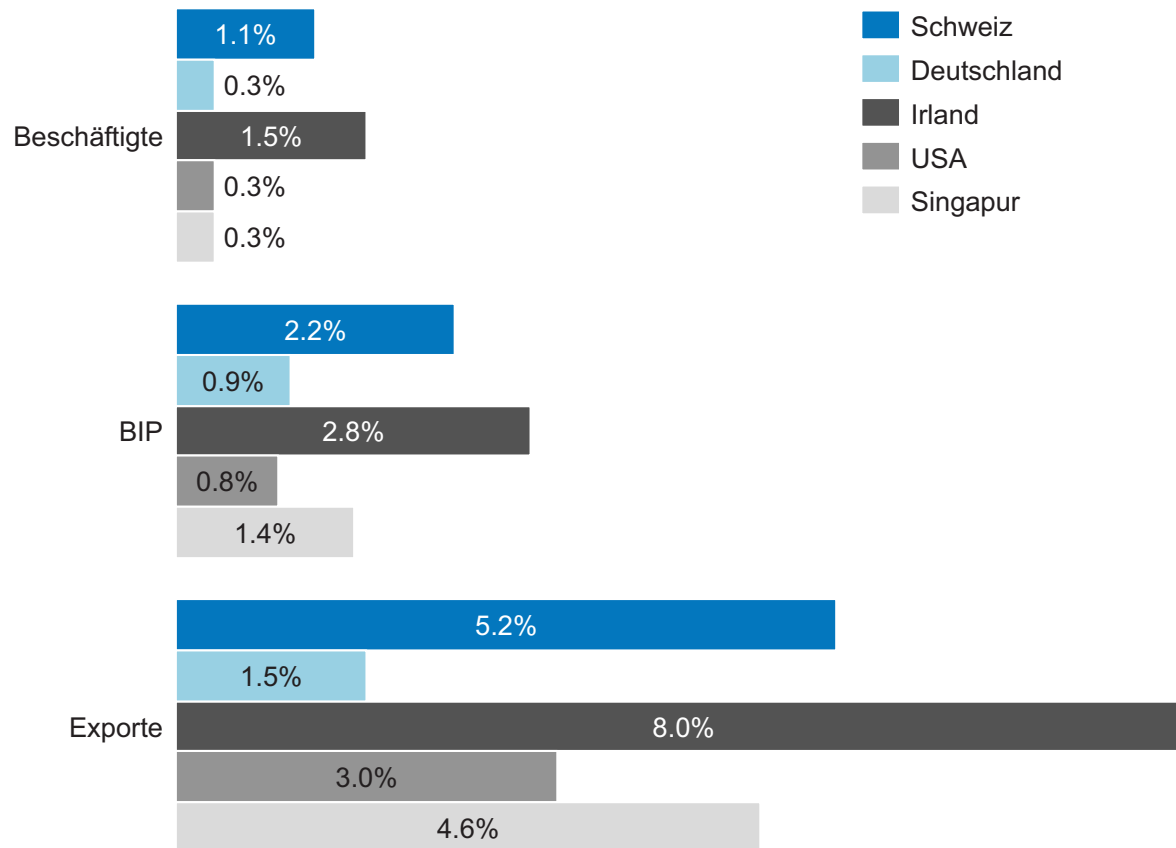


Standortattraktivität Schweiz

- Standortanalysen ausgewählter Medtech-Länder: Schweiz, Deutschland, Irland, USA und Singapur
- Ausblick für die Standortattraktivität Schweiz

Bedeutende Produktionsstandorte sind neben der Schweiz auch Deutschland, Irland, die USA sowie Singapur als «Gateway to Asia»

Medtech-Anteil in starken Medtech-Ländern (in % der jeweiligen Gesamtmenge)



Kommentare

- Die Schweiz, Deutschland, Irland, die USA und Singapur werden als attraktive Standorte bzw. starke Medtech-Länder gesehen
- Die Medtech-Branche hat insbesondere in der Schweiz und in Irland einen vergleichsweise grossen Anteil am BIP
- Singapur zeichnet sich aus durch den hohen Medtech-Anteil an Exporten und am BIP in Relation zu den Beschäftigten. Dies kann sich u.a. durch die «Gateway to Asia»-Funktion erklären
- Zu beachten ist, dass in den verschiedenen Ländern möglicherweise unterschiedliche Erhebungsmethoden und Definitionen angewendet werden

Bemerkung: Zahlen je nach Verfügbarkeit aus den Jahren 2011 bis 2015

Quelle: Advamed; Bundesamt für Statistik (BfS); Central Statistics Office Ireland; Department of Statistics Singapore; Destatis; Eidgenössische Zollverwaltung (EZV); Irish Medical Devices Association; singaporemedtech.com; Spectaris; Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO); Statistics Singapore; U.S. Census Bureau; U.S. Department of Commerce; World Bank; World's Top Exports

Wesentliche Wettbewerbsvorteile des Produktionsstandorts Schweiz sind der Zugang zu hoch qualifizierten Fachkräften sowie das innovationsstarke Umfeld

Einteilung nach Faktoren der Standortattraktivität

	Ausgangs- lage für Medtech- Industrie	Fachkräfte	Innovations- freundliches Umfeld	Unter- nehmens- besteuerung	«Ease of doing business»
	4	1	2	3	3
	2	2	5	5	5
	5	5	4	2	4
	1	4	1	4	2
	3	3	3	1	1

 Schweiz
 Deutschland
 Irland
 USA
 Singapur

- Kommentare
- Die fünf Länder überzeugen mit verschiedenen Vorteilen
 - Wesentliche Wettbewerbsvorteile des Produktionsstandorts Schweiz sind der Zugang zu hoch qualifizierten Fachkräften sowie das innovationsstarke Umfeld
 - Deutschland ist ein attraktiver Produktionsstandort, u.a. bedingt durch den grossen Heimmarkt und die qualifizierten Fachkräfte
 - Die USA überzeugen vor allem durch ihre Innovationskultur und die attraktiven volkswirtschaftlichen Voraussetzungen für die Medtech-Branche
 - Die Länder Singapur und Irland können sich u.a. durch die aggressive Investitionsförderungs politik profilieren

Standortanalyse Schweiz



Gesamteinschätzung

Die Schweiz überzeugt insbesondere durch hoch qualifizierte Fachkräfte, einen liberalen Arbeitsmarkt sowie durch das innovationsfreundliche Umfeld mit vielen Möglichkeiten für Know-how-Transfer. Auch sind die Steuern, unter der Annahme der geplanten Unternehmenssteuerreform III, auch in Zukunft noch vergleichsweise tief. Aufgrund der anstehenden bilateralen Verhandlungen mit der EU bestehen latente Risiken bezüglich Marktzugang, Fachkräften und Forschungsprogrammen.

Ausgangslage für Medtech-Industrie

Die Schweiz weist eine hohe Präsenz von internationalen Medtech-Konzernen auf. Als wichtiger Vorteil kann weiter der liberale Arbeitsmarkt gesehen werden. Im Global Competitiveness Index schneidet die Schweiz sehr gut ab. Aufgrund der anstehenden bilateralen Verhandlungen mit der EU bestehen jedoch Unsicherheiten, u.a. bei den heutigen Freihandels- und Forschungsabkommen, was die Attraktivität der Schweiz stark hemmt.

4

Fachkräfte

Die Schweiz verfügt über ein sehr gutes duales Bildungssystem mit renommierten technischen Universitäten (z.B. ETH-Bereich). Auch ist es ein attraktives Land für hoch qualifizierte ausländische Fachkräfte, aus welchem Grund viel Fachpersonal zur Verfügung steht. Eine Mehrsprachigkeit der Fachkräfte ist selbstverständlich. Die Schweiz erreicht zudem den besten Platz im Ranking «IMD World Talent Report».

1

Innovationsfreundliches Umfeld

Die Schweiz schneidet sehr gut ab im Global Innovation Index. Kooperationen mit Universitäten und anderen Fachpartnern sowie die staatliche Förderung von F&E-Projekten tragen zum innovationsfreundlichen Umfeld bei. Die Zurückhaltung bei potentiellen Risiken sowie die träge Rückvergütungspolitik hemmen die Innovationsfähigkeit jedoch, weshalb die Schweiz nicht als innovationsfreundlichstes Land eingeschätzt wird.

2

Unternehmensbesteuerung

An vielen Orten in der Schweiz profitieren Unternehmen von Steuervorteilen. Der durchschnittliche Steuersatz liegt bei 28.8% (vergleichsweise tief). Dank der geplanten Unternehmenssteuerreform III soll die steuerliche Attraktivität der Schweiz zusätzlich erhöht werden. Start-ups fühlen sich jedoch häufig einer nicht zumutbaren Steuerbelastung ausgesetzt. Im Ranking «Ease of paying taxes» bekommt die Schweiz ein relativ gutes Rating.

3

«Ease of doing business»

Die Schweiz weist ein hochentwickeltes Gesundheitssystem und eine hohe Zahlungsbereitschaft bei Medtech-Produkten auf. Der direkte Kontakt zu Behörden ist sichergestellt. Zudem gelten zum Schutz von geistigem Eigentum einfache Anmeldeverfahren, jedoch sind die Anforderungen an die klinische Forschung gestiegen. Im Ranking «Ease of doing business» belegt die Schweiz einen mittelmässigen Rang.

3

Bemerkungen: – Die Einteilung entspricht einer Rangfolge 1–5 der bewerteten Länder (1 entspricht dem Bestplatzierten)
– Eine Erläuterung der verwendeten Rankings findet sich im Anhang

Standortanalyse Deutschland



Gesamt-einschätzung	Die deutsche Wirtschaft profitiert von der EU-Mitgliedschaft und zeichnet sich durch hoch qualifiziertes Fachpersonal aus. Der deutsche Medtech-Markt ist innovationsfreundlich und aufgrund von hohen Standards attraktiv, kämpft aber gleichzeitig mit einer hohen Bürokratie. Die hohe Unternehmensbesteuerung wirkt weiter negativ auf die Standortattraktivität.	
Ausgangslage für Medtech-Industrie	Deutschland verfügt über einen attraktiven, gut entwickelten Absatzmarkt. Zudem profitiert Deutschland aufgrund der EU-Mitgliedschaft von vereinfachten Handelsbedingungen (Binnenmarkt EU sowie verschiedene Freihandelsabkommen) und der Abschwächung des Euros. Auch im Global Competitiveness Index schneidet Deutschland sehr gut ab.	2
Fachkräfte	Deutschland zeichnet sich durch ein solides Bildungssystem aus, und die zur Verfügung stehenden Ärzte, Forscher und Ingenieure sind sehr gut qualifiziert. Aktuell sieht man sich jedoch mit einem Fachkräftemangel, insbesondere in der Forschung, konfrontiert. Im Ranking «IMD World Talent Report» findet sich Deutschland im Mittelfeld.	2
Innovationsfreundliches Umfeld	Deutschland verfügt über ein innovationsfreundliches Umfeld, u.a. dank vielen staatlichen Initiativen, wie z.B. der Förderung von Universitätskliniken und Kompetenzzentren, wo grosses Know-how zentral vorhanden ist. Analog bekommt Deutschland im Global Innovation Index eine gute Bewertung. Das Innovationsklima wird jedoch gefährdet durch innovationsfeindliche Krankenkassen, bürokratische Prozesse und niedrige Erstattungspreise.	5
Unternehmensbesteuerung	Der durchschnittliche Steuersatz für Unternehmen liegt mit 48.8% im hohen Bereich. Auch im Ranking «Ease of paying taxes» schneidet Deutschland nur mittelmässig ab. Gleichzeitig führt Deutschland aber eine aktive Wirtschaftsansiedlungspolitik, dank welcher Investoren in einigen Regionen von erheblichen Steuervergünstigungen profitieren. Nichtsdestotrotz sind die Steuerverhältnisse im Ländervergleich meist zu unattraktiv.	5
«Ease of doing business»	In Deutschland ist eine kostengünstige klinische Forschung möglich, welche aber steigenden Anforderungen unterliegt. Das Land verfügt über gute Infrastruktur und Qualitätsstandards, z.B. dank technischer Standards und hoher Lieferzuverlässigkeit. Im Ranking «Ease of doing business» schneidet Deutschland eher gut ab. Ein grosser und schwerwiegender Nachteil stellt jedoch die hohe Bürokratie bei Zulassungen und Erstattungen dar.	5

Standortanalyse Irland



Gesamteinschätzung

Irland zeichnet sich durch ein innovationsfreundliches Umfeld, Zusammenarbeit innerhalb der Branche sowie zwischen Industrie und Behörden und tiefe Unternehmensbesteuerung aus. Obwohl Irland im Vergleich zu anderen Medtech-Ländern noch viel Verbesserungspotential aufweist, ist aufgrund der starken staatlichen Förderung mit einer steigenden Attraktivität zu rechnen. Der angekündigte Brexit könnte Irland unerwartet weitere Standortvorteile bescheren.

Ausgangslage für Medtech-Industrie

Die Medtech-Industrie ist in Irland dank Wirtschaftsfördermassnahmen stark gewachsen. Die englische Sprache, die EU-Mitgliedschaft und der Euro machen Irland zu einem international gut vernetzten Land. Der Heimabsatzmarkt ist eher klein. Im Vergleich zu den anderen vier Medtech-Ländern kann Irland noch keine sehr attraktive Ausgangslage bieten und schneidet auch im Global Competitiveness Index vergleichsweise eher schlecht ab.

5

Fachkräfte

Irland punktet mit fähigen, gut ausgebildeten Arbeitskräften, wobei Fremdsprachenkenntnisse nur bedingt verbreitet sind. Die englische Sprache stellt im internationalen Handel jedoch einen Vorteil dar. Im Ranking «IMD World Talent Report» findet sich Irland im Mittelfeld. Ausserdem sieht sich Irland aktuell mit einem leicht schrumpfenden Arbeitsmarkt konfrontiert und kann somit nicht mit den übrigen vier Medtech-Ländern mithalten.

5

Innovationsfreundliches Umfeld

Im Global Innovation Index erhält Irland eine gute Bewertung. Das Land bemüht sich um ein innovationsfreundliches Umfeld mittels Investitionen in F&E (z.B. durch die Errichtung von Fördervereinen). Auch wurde das Fellowship-Programm *BioInnovate* für den Austausch zwischen Industrie, Medizin und Wissenschaft errichtet. Im Vergleich der Medtech-Länder dürfte sich Irland zukünftig im Bereich der Innovation stetig besser positionieren.

4

Unternehmensbesteuerung

Der durchschnittliche Steuersatz für Unternehmen ist in Irland mit 25.9% vergleichsweise tief. Irland schneidet entsprechend sehr gut ab im Ranking «Ease of paying taxes».

2

«Ease of doing business»

Irland bemüht sich um attraktive regulatorische Rahmenbedingungen und strebt eine enge Zusammenarbeit zwischen Industrie und Behörden an. Auch findet zwischen einzelnen Medtech-Unternehmen ein aktiver Austausch statt. Im Ranking «Ease of doing business» schneidet Irland eher gut ab. Obwohl die Gegebenheiten in einigen anderen Medtech-Ländern aktuell ausgereifter sind, zeigt sich auch hier zukünftiges Potential für Irland.

4

Bemerkungen: – Die Einteilung entspricht einer Rangfolge 1–5 der bewerteten Länder (1 entspricht dem Bestplatzierten)
– Eine Erläuterung der verwendeten Rankings findet sich im Anhang

Standortanalyse USA



Gesamt-einschätzung

Die USA überzeugen vor allem durch ein innovationsfreundliches Umfeld dank enger Zusammenarbeit aller Akteure aus der Branche. Des Weiteren stellt die attraktive Ausgangslage mit dem etablierten Medtech-Markt einen grossen Vorteil dar. Der US-amerikanische Medtech-Markt verliert jedoch an Attraktivität durch strenge regulatorische Anforderungen, eine erschwerte Innovationsfinanzierung und vergleichsweise hohe Steuern.

Ausgangslage für Medtech-Industrie

Die USA geniessen eine grosse vorhandene internationale Marktpresenz und etablierte Marktposition mit Global Players in der Medtech-Branche. Sie weisen eine hochentwickelte Innovationskultur mit verschiedenen Medtech-Clustern auf. Zudem kann vom grossen Heimmarkt mit hohen Rückvergütungstarifen, vom liberalen Arbeitsmarkt und der Sprache profitiert werden. Auch im Global Competitiveness Index schneiden die USA sehr gut ab.

1

Fachkräfte

Die USA üben mit ihrem attraktiven Arbeitsmarkt eine grosse Anziehungskraft auf hoch qualifizierte Fachkräfte aus, weshalb also genügend gut ausgebildetes Personal vorhanden ist. In praktischen, handwerklichen Berufen besteht jedoch weniger Kompetenz. Auch sind Fremdsprachenkenntnisse weniger gut verbreitet. Die USA befinden sich entsprechend im Mittelfeld im Ranking «IMD World Talent Report».

4

Innovationsfreundliches Umfeld

Die Zusammenarbeit in F&E mit zahlreichen Universitätsspitalern und renommierten Universitäten im Bereich der Medizin fördert das innovationsfreundliche Umfeld. Zusätzlich trägt auch der *MedTech Innovator* dazu bei, welcher verschiedenste Akteure der Medtech-Branche zum Austausch zusammenbringt. Die US-amerikanische Innovationskultur ist stark ausgeprägt. Auch im Global Innovation Index erhalten die USA eine gute Bewertung.

1

Unternehmensbesteuerung

Der durchschnittliche Steuersatz für Unternehmen ist in den USA mit 43.9% vergleichsweise hoch. Zudem wurde in den USA eine *Medical Device Tax* eingeführt, welche beim Verkauf von medizintechnischen Produkten erhoben wird. Im Ranking «Ease of paying taxes» schneiden die USA nur mittelmässig ab.

4

«Ease of doing business»

Im Ranking «Ease of doing business» schneiden die USA gut ab. Medtech-Unternehmen werden durch zahlreiche Verbände repräsentiert (*State Medical Technology Alliance*). Aktuell sehen sich Start-ups mit einem erschwerten Zugang zu Kapital konfrontiert, da sich Kapitalgeber aus der Branche zurückziehen. Auch führen regulatorische Anforderungen zu steigendem Aufwand.

2

Standortanalyse Singapur



Gesamteinschätzung

Singapur wird als «Gateway to Asia» gesehen und ist dank der sehr tiefen Unternehmensbesteuerung auch für Produktionsunternehmen attraktiv. Des Weiteren stehen in Singapur gut ausgebildete Fachkräfte zur Verfügung und wird ein innovationsfreundliches Umfeld, insbesondere für die Medtech-Industrie, durch Förderprogramme und Kompetenzzentren stark gefördert.

Ausgangslage für Medtech-Industrie

Singapur setzt auf eine starke Förderung der Medtech-Industrie. Zudem finden sich in Singapur, als weit entwickeltes asiatisches Land und als «Gateway to Asia», attraktive Marktbedingungen und Standards sowie eine globale Vernetzung. Im Global Competitiveness Index schneidet Singapur sehr gut ab.

3

Fachkräfte

In Singapur finden sich zahlreiche gut ausgebildete Fachkräfte sowie gute Bildungssysteme. Zudem wird im Medtech-Bereich gezielt Nachwuchs gefördert, beispielsweise durch das *Singapore-Stanford Biodesign Program* in Zusammenarbeit mit der Stanford University. Im Ranking «IMD World Talent Report» erreicht Singapur eine eher gute Bewertung.

3

Innovationsfreundliches Umfeld

Im Global Innovation Index bekommt Singapur eine gute Bewertung. Das innovationsfreundliche Umfeld entstammt v.a. der staatlichen Förderung; das Land investiert hohe Fördergelder in F&E mit einem Fokus auf Gesundheitswissenschaften und Biomedizin. Auch bestehen verschiedene staatliche Förderprogramme für Medtech-Start-ups sowie Kompetenzzentren mit guten Infrastrukturen und hohem zentriertem Know-how.

3

Unternehmensbesteuerung

Der durchschnittliche Steuersatz für Unternehmen beträgt in Singapur 18.4% und ist also vergleichsweise sehr tief. Im Ranking «Ease of paying taxes» belegt Singapur von den fünf Medtech-Ländern den höchsten Rang.

1

«Ease of doing business»

Die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und Spitälern wird in Singapur stark gefördert. Durch klinische Forschung finden Medtech-Unternehmen einen einfachen Zugang in die Praxis. Allgemein bedarf es dank kurzen Zulassungszeiten und tiefen Eintrittsbarrieren keines grossen Aufwands, in den singapurischen Markt einzusteigen. Singapur schneidet im Ranking «Ease of doing business» am besten ab.

1

Bemerkungen: – Die Einteilung entspricht einer Rangfolge 1–5 der bewerteten Länder (1 entspricht dem Bestplatzierten)
– Eine Erläuterung der verwendeten Rankings findet sich im Anhang

Der Medtech-Standort Schweiz überzeugt im globalen Wettbewerb, jedoch zeigen sich relevante Risiken, welche die Standortattraktivität gefährden könnten

Risiken für den Medtech-Standort Schweiz

Zunehmender Kostendruck	Schweizer Medtech-Unternehmen sehen sich zunehmend mit einem Kostendruck konfrontiert, welcher durch den starken Schweizer Franken verstärkt wird: ▪ Vermehrt fühlen sich Schweizer Medtech-Unternehmen gezwungen, Vorleistungen und Investitionsgüter im Ausland zu beziehen oder sogar ganze Produktionsstätten ins Ausland zu verlagern ▪ Zudem veranlasst der Kostendruck häufig auch die Kürzung von Investitionen, u.a. auch in Forschung und Entwicklung
Steigende Steuerbelastung	Grundsätzlich kann sich die Schweiz im Vergleich zu anderen Medtech-Ländern mit tiefen Unternehmensbesteuerungssätzen profilieren: ▪ Um diesen Standortvorteil beizubehalten, müssen die Steuerregelungen mit dem internationalen Wettbewerb Schritt halten. Die angekündigte Unternehmenssteuerreform III ist folglich für den Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit unabdingbar ▪ Zudem bereiten die gegenwärtigen kantonalen Vermögenssteuerpraktiken vor allem den Start-ups Schwierigkeiten, die hohe Steuerbelastung zu finanzieren
Bilaterale Verträge mit der EU	Die momentane Unsicherheit über die bilateralen Verträge mit der EU schwächt den Standort Schweiz: ▪ Es bestehen potentielle Risiken bezüglich des Erhalts des freien Warenverkehrs mit der EU (Marktzugang zur EU) und des erleichterten Zugangs zu Forschungsprogrammen sowie -kapital ▪ Insbesondere eine eingeschränkte Personenfreizügigkeit könnte dem Schweizer Standortvorteil bezüglich qualifizierten Fachpersonals schaden

Fazit und Ausblick

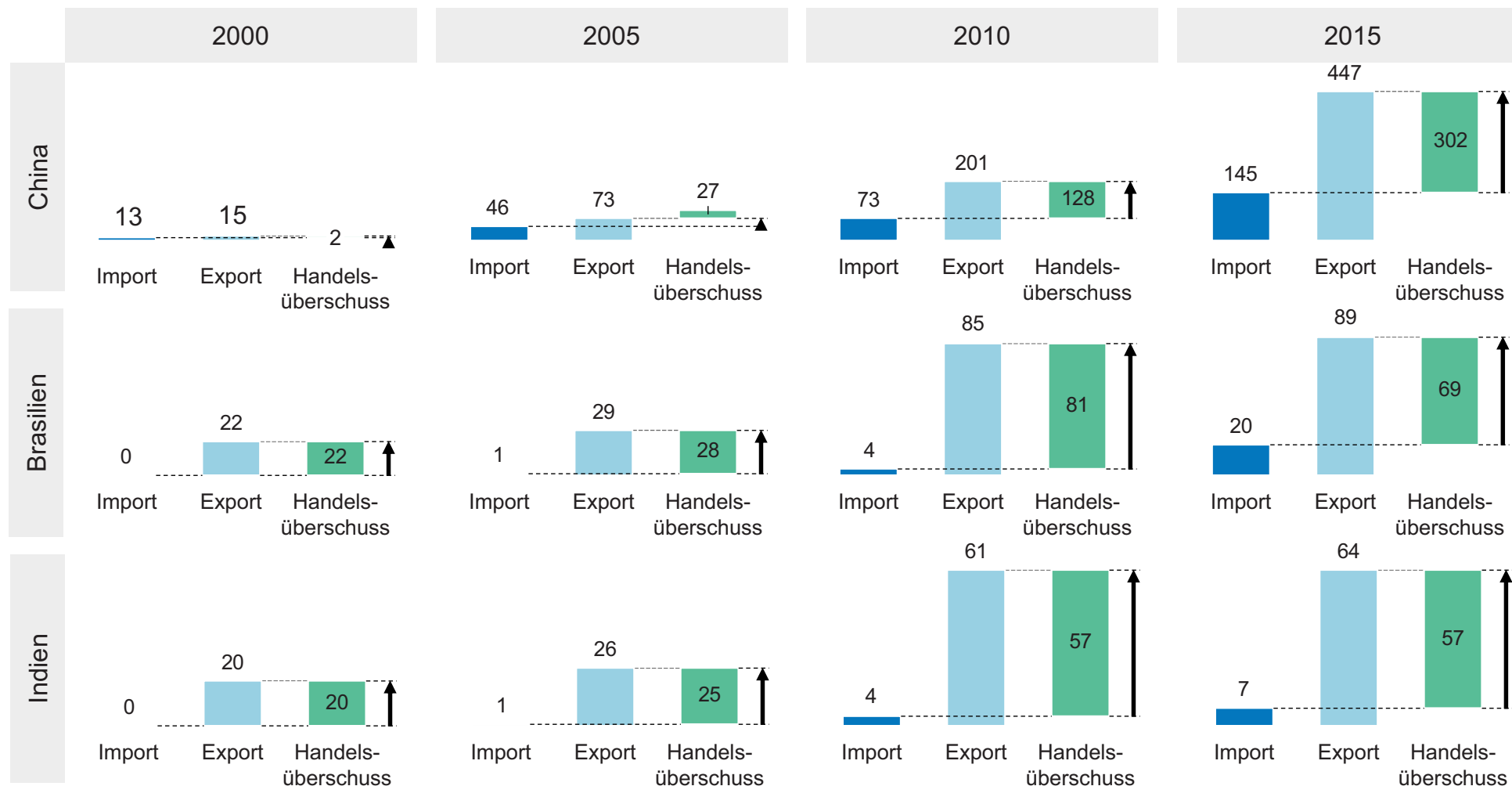
- Die Schweiz präsentiert sich als attraktiver Standort für Medtech-Unternehmen. Ihre Stärken befinden sich vor allem in der Verfügbarkeit von hoch qualifizierten Fachkräften, der tiefen Unternehmensbesteuerung sowie einem innovationsförderlichen Umfeld, über welche die Schweiz sich von anderen Medtech-Ländern differenzieren kann
- Die aktuellen Risiken (Kostendruck, Steuerbelastung und bilaterale Verträge) bringen die Attraktivität des Standorts Schweiz jedoch in Gefahr
- Um den Standortvorteil erhalten und ausbauen zu können, müssen wirk-same Massnahmen ergriffen werden
- Eine pragmatischere Innovations-förderung, die Unternehmenssteuer-reform III sowie der Zugang zu qualifiziertem ausländischem Fachpersonal sind wichtig für die positive Weiterentwicklung der Schweizer Medtech-Industrie



Anhang

Importe aus den BRIC-Staaten sind in den letzten Jahren leicht gestiegen, auch konnten die Exporte in diese Länder weiter ausgebaut werden

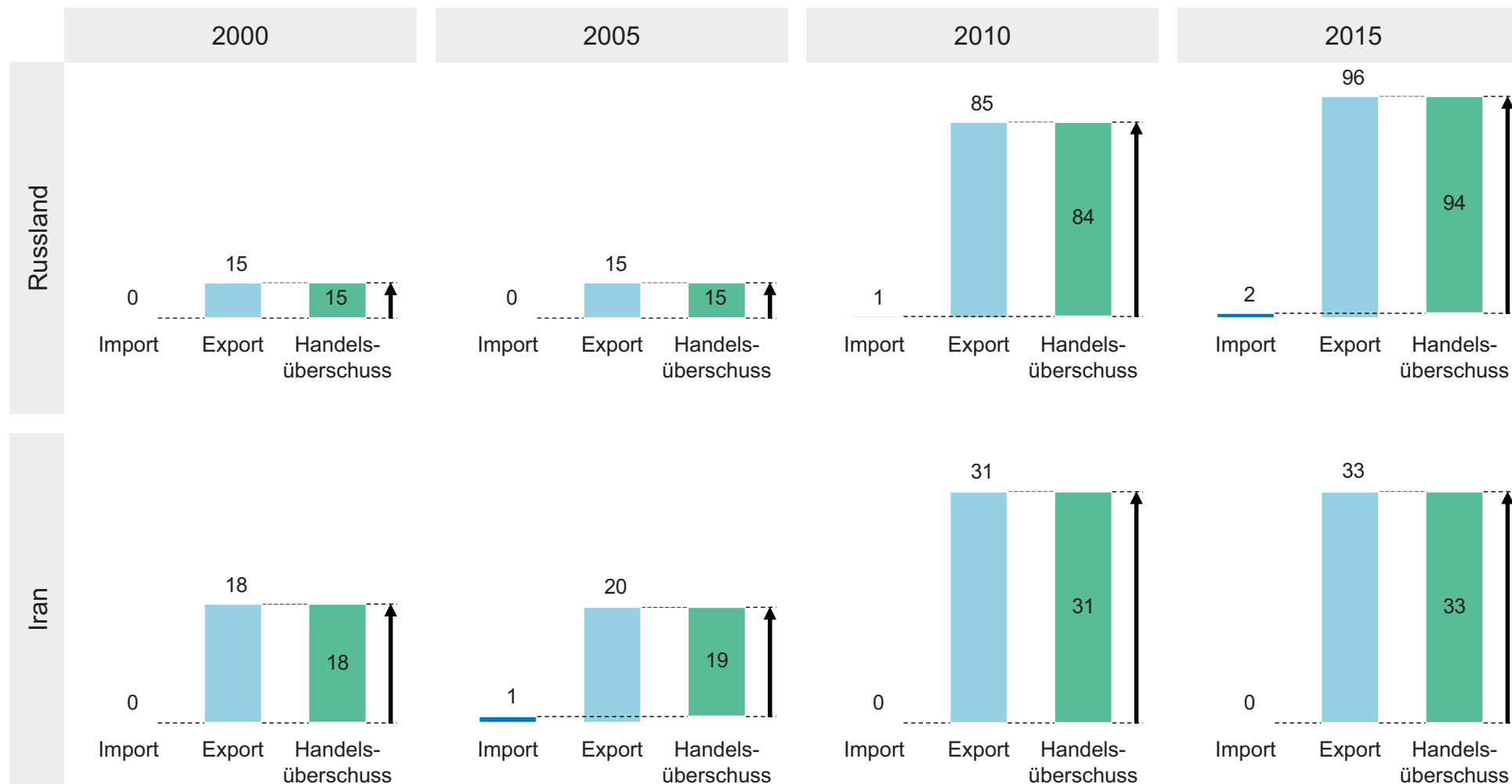
Kennzahlen China, Brasilien und Indien aus Schweizer Sicht (in MCHF)



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

Der Iran könnte sich nach Ende des Handelsembargos zu einer attraktiven Exportdestination entwickeln

Kennzahlen Russland und Iran aus Schweizer Sicht (in MCHF)



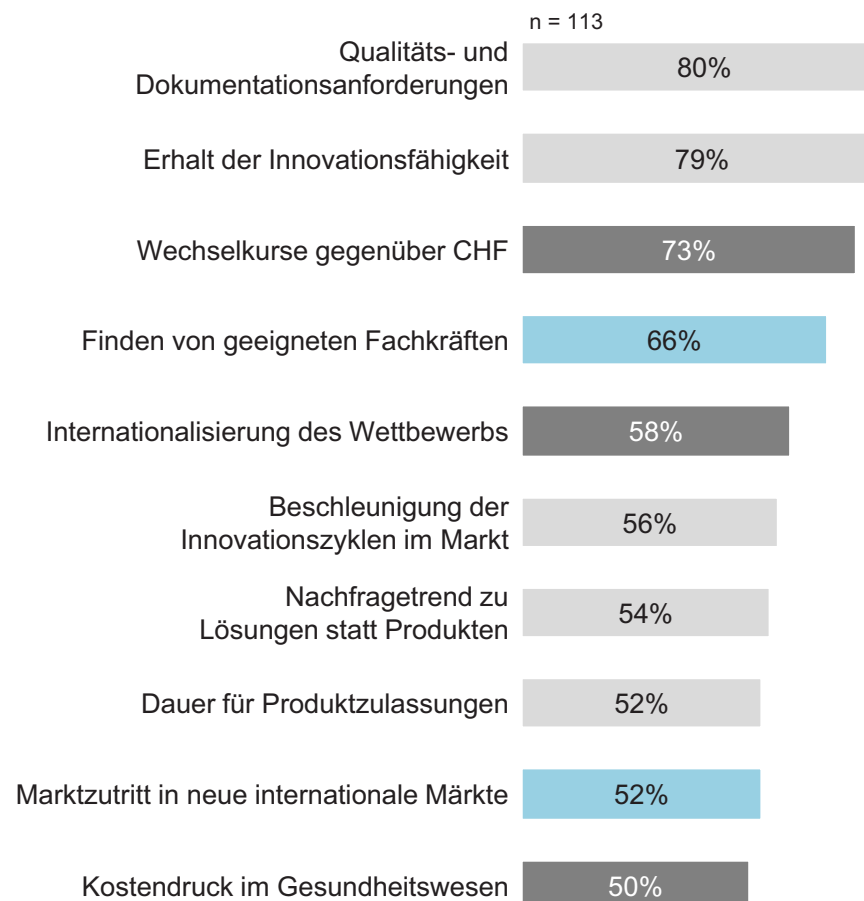
Die Handelszahlen (Export und Import) widerspiegeln nur fertige Produkte; der Handel/Verkauf von Halbfabrikaten ist in diesen Zahlen nicht enthalten
 Quelle: Eidgenössische Zollverwaltung (EZV)

Top-10-Herausforderungen für Hersteller und Zulieferer

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



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



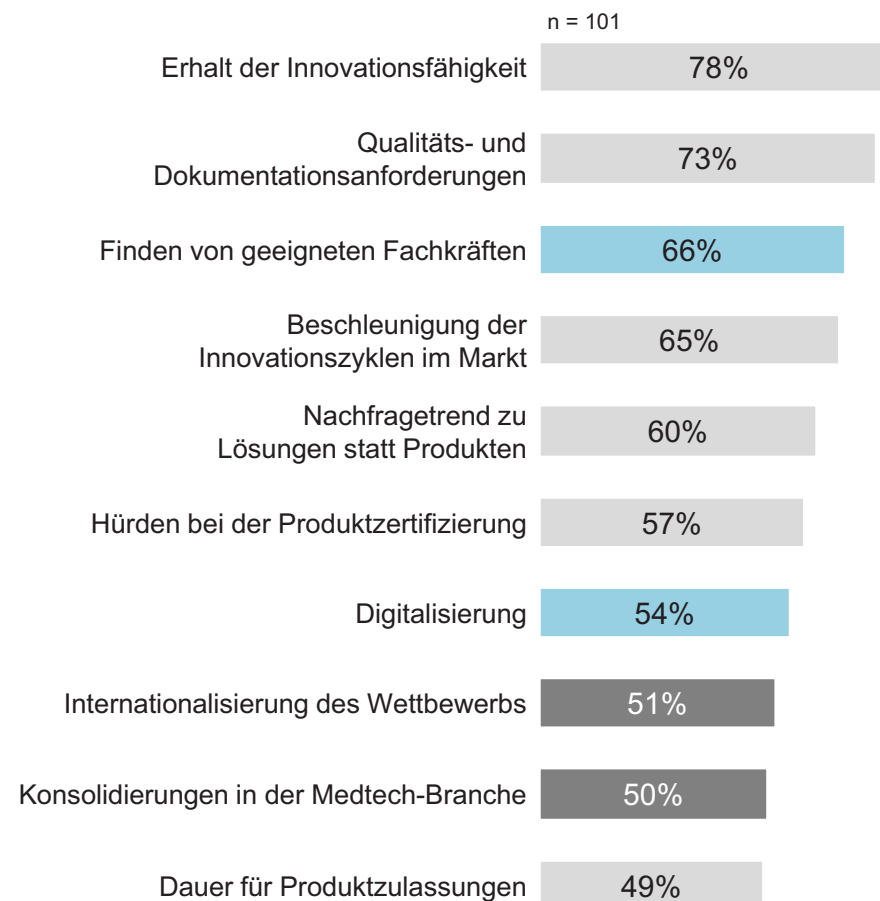
Innovation & Marktzugang
 Marktumfeld & Wettbewerb
 Ressourcen & Know-how

Top-10-Herausforderungen für Handel & Vertrieb und Dienstleister

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



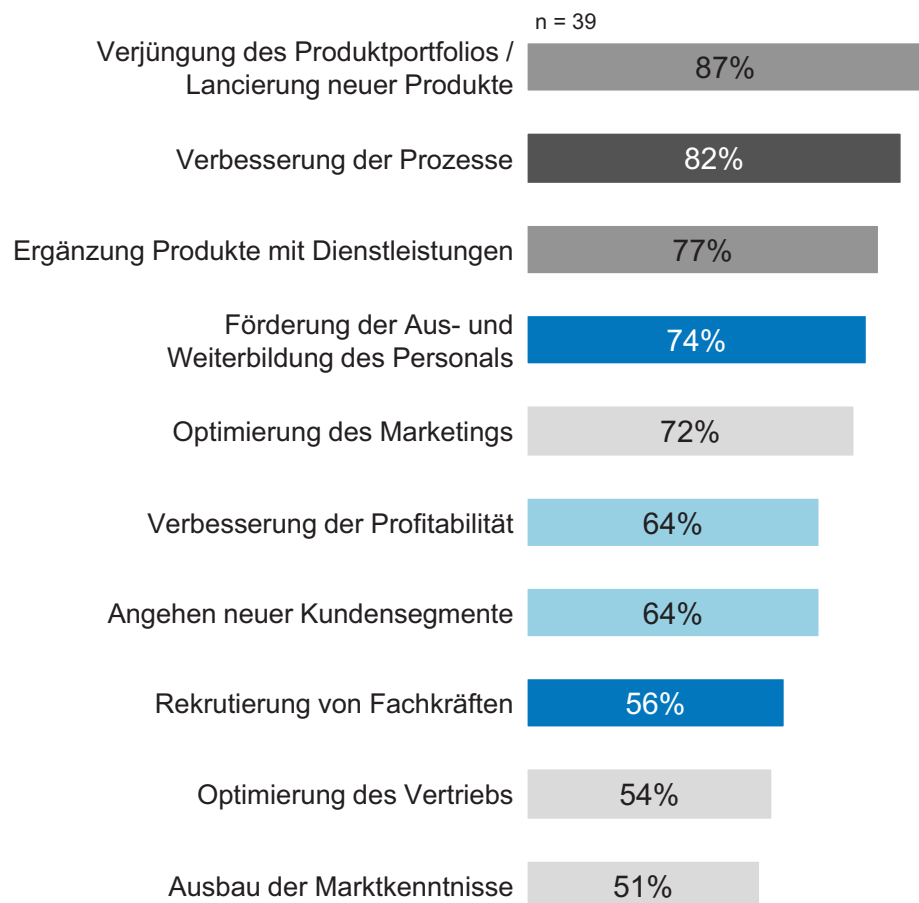
Top-10-Herausforderungen für Dienstleister (in % aller Nennungen)



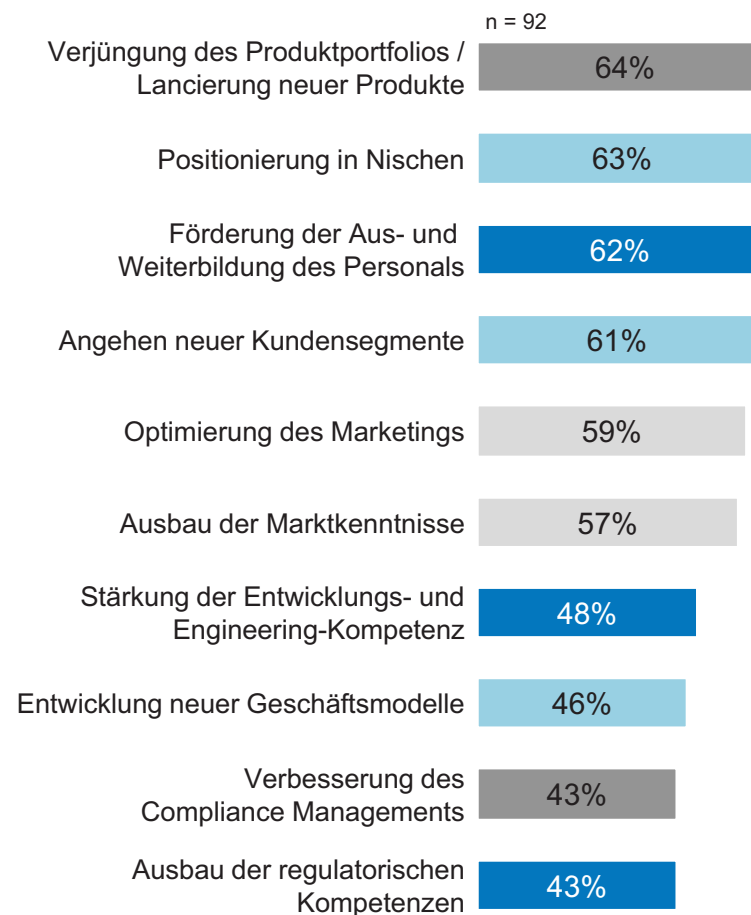
Innovation & Marktzugang
 Marktumfeld & Wettbewerb
 Ressourcen & Know-how

Top-10-Handlungsschwerpunkte für Handel & Vertrieb und Dienstleister

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



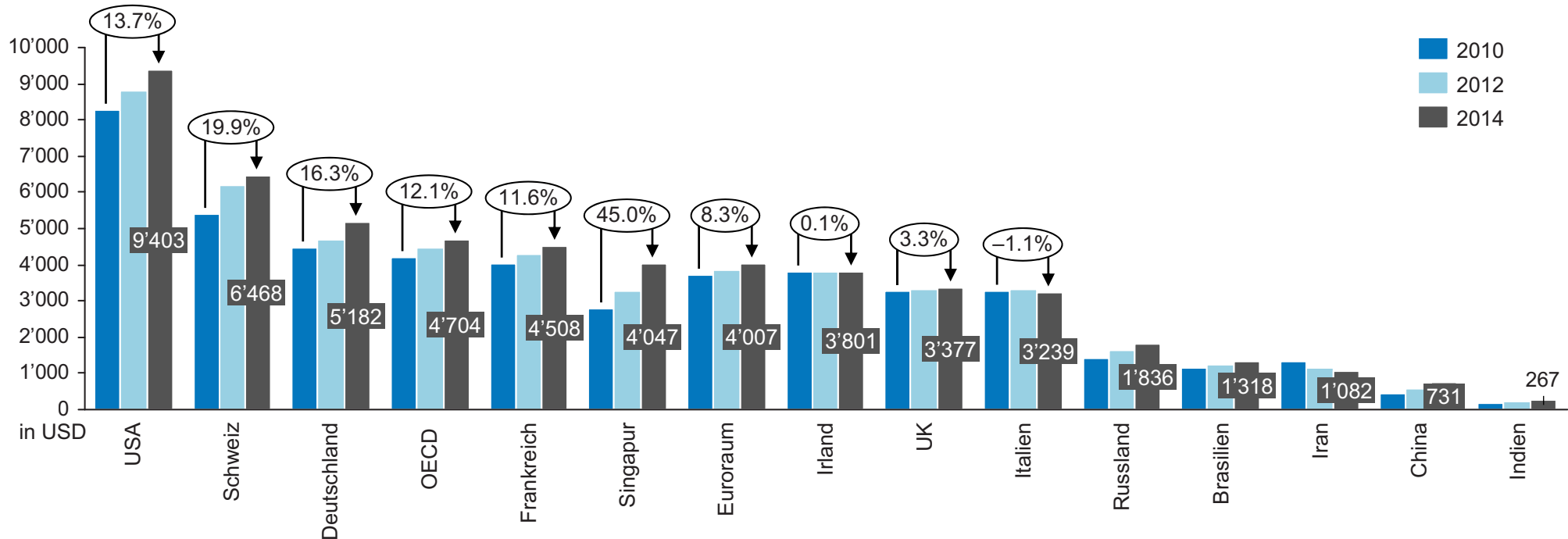
Top-10-Handlungsschwerpunkte für Dienstleister (in % aller Nennungen)



Marketing & Vertrieb Entwicklung & Produktmanagement Produktion & Einkauf Personal Strategie

Gesundheitsausgaben pro Kopf

Gesundheitsausgaben pro Kopf (in USD, 2011, kaufkraftbereinigt)

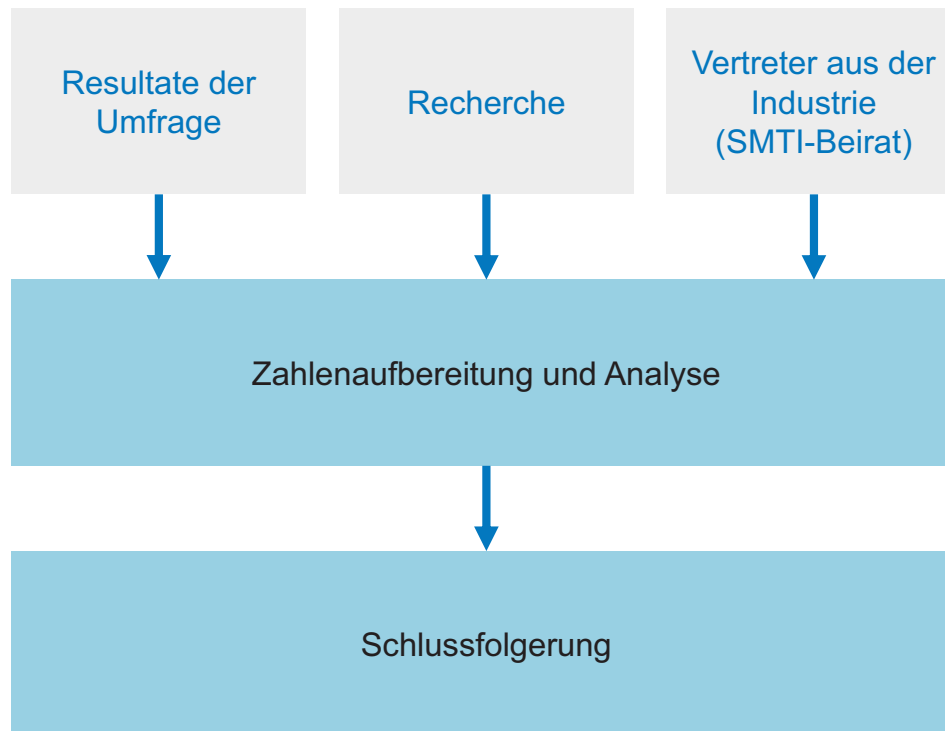


Kommentare

- Die Schweiz gehört neben Deutschland und den USA weltweit zu den Ländern mit den höchsten Gesundheitsausgaben pro Kopf
- Die Industrieländer sind aufgrund ihrer hohen Gesundheitsausgaben besonders attraktive Märkte für die Medtech-Branche, wobei auch hier grosse Unterschiede in den Gesundheitsausgaben pro Kopf feststellbar sind (z.B. Italien vs. Deutschland)
- Singapur weist stark ansteigende Gesundheitsausgaben auf

Für die vorliegende Studie wurden drei Hauptquellen herbeigezogen

Grundlegende Methodik der SMTI-2016-Branchenstudie

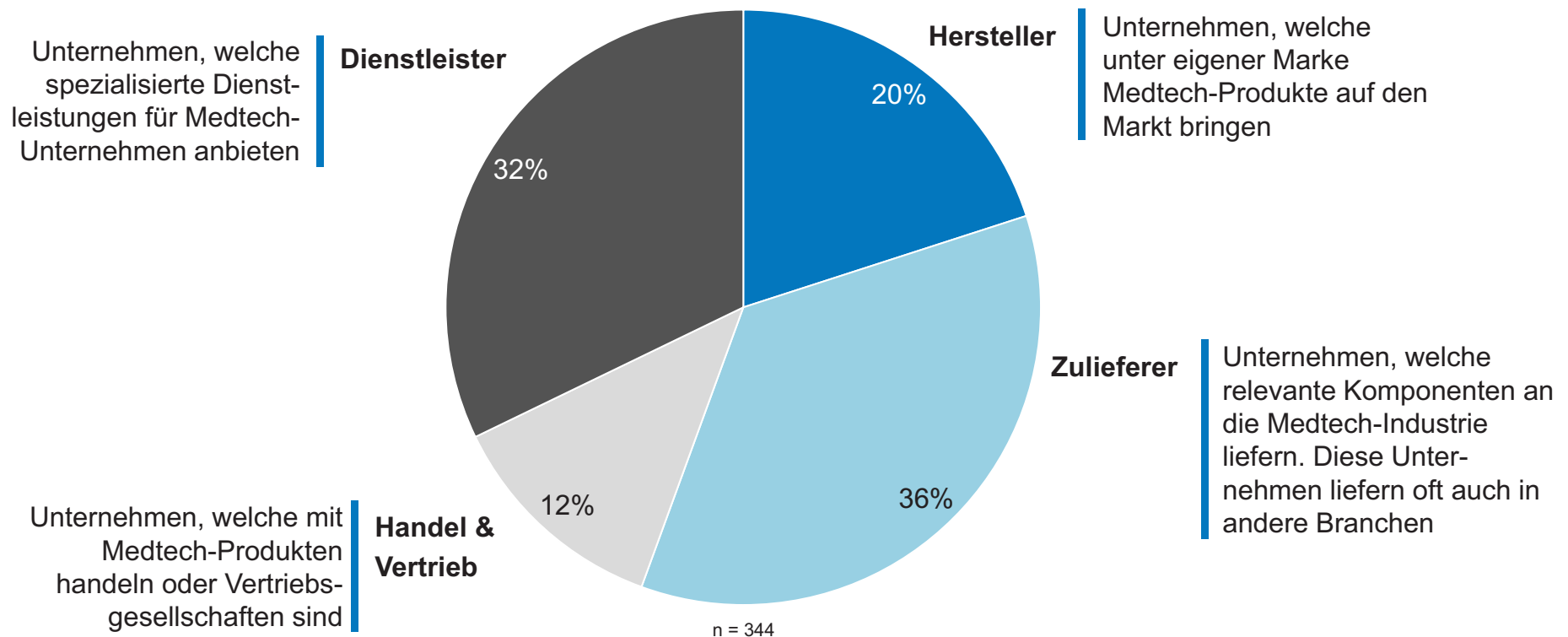


Methodik

- Die SMTI-Studie basiert auf drei Hauptquellen:
 - Die Auswertung einer elektronischen Umfrage, welche von 344 in der Schweiz tätigen Medtech-Unternehmen ausgefüllt wurde. Diese Umfrage wurde im Frühjahr 2016 durchgeführt
 - Recherche basierend auf der Medical-Cluster-Datenbank, früheren SMTI-Studien, öffentlichen Datenbanken und weiteren Quellen
 - Vertreter aus der Industrie, welche für Informationen und Einschätzungen angefragt wurden
- Die aus den drei Quellen resultierenden Informationen wurden kombiniert, verglichen, diskutiert, analysiert und kommentiert. Daraus wurden Kennzahlen für die SMTI abgeleitet
- Zusammen mit dem Beirat und weiteren externen Experten wurden die abgeleiteten Schlussfolgerungen diskutiert sowie validiert

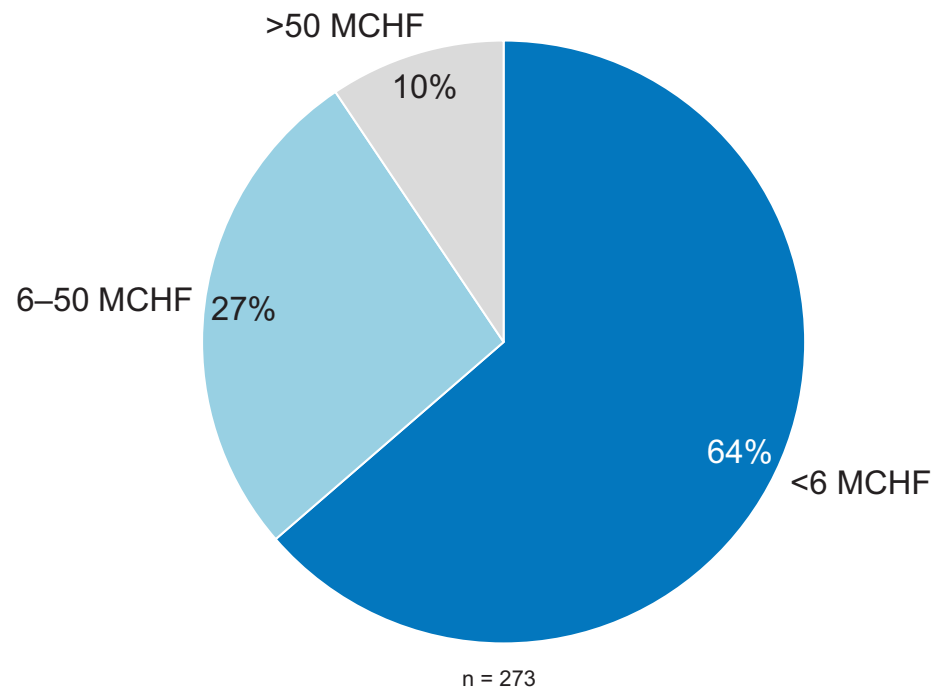
344 Medtech-Unternehmen nahmen an der SMTI-Umfrage teil

Teilnehmende Unternehmen nach Kategorie (in %)



Der Grossteil der teilnehmenden Unternehmen erzielte 2015 einen Umsatz unter CHF 6 Mio.

Teilnehmende Unternehmen nach Medtech-Umsatz 2015 (in %)



Erläuterung der verwendeten Rankings (I/II)

Global Competitiveness Index (2015/16)

- Umfasst 140 Länder
- Zeigt, wie wettbewerbsfähig das jeweilige Land ist
- Das Ranking wird auf Basis von 3 Faktoren erstellt:
 - «Basic requirements»: setzen sich zusammen aus Institutionen, Infrastruktur, dem volkswirtschaftlichen Umfeld sowie Ausbildung
 - «Efficiency enhancers»: beinhalten Hochschulbildung, Arbeitsmarkteffizienz, Gütermarkteffizienz, Finanzmarktentwicklung, Stand der Technologie und Marktgrösse
 - «Innovation and sophistication factors»: beinhalten den Reifegrad des Wirtschaftsumfeldes sowie Innovation
- Abgerufen unter http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf

IMD World Talent Report (2015)

- Umfasst 61 Länder
- Bewertet, wie attraktiv der Arbeitsmarkt im jeweiligen Land ist
- Zur Bewertung werden 3 Faktoren mit je 8–12 Unterkriterien herbeigezogen:
 - «Investment and development factor»: misst u.a. die Investitionen in das Bildungssystem und die Talentförderung bzw. -entwicklung
 - «Appeal factor»: misst, wie attraktiv ein Land für ausländische Arbeitskräfte ist (u.a. über Lebenshaltungskosten, Lebensqualität und Einkommen)
 - «Readiness factor»: zeigt die Ist-Situation im jeweiligen Arbeitsmarkt und betrachtet u.a. Arbeitsmarktwachstum und Ausbildungsstand
- Abgerufen unter http://www.imd.org/uupload/IMD.WebSite/Wcc/NewTalentReport/Talent_2015_web.pdf

Erläuterung der verwendeten Rankings (II/II)

Global Innovation Index (2015)

- Umfasst 141 Länder
- Zeigt, wie innovativ das Umfeld im jeweiligen Land ist
- Zur Einteilung dienen zwei untergeordnete Rankings:
 - «Innovation Input»: setzt sich zusammen aus Auswertungen bezüglich Behörden und dem weiteren Umfeld, Ausbildung und F&E, Infrastruktur, der Beschaffenheit des Marktes und dem Entwicklungsgrad des Wirtschaftsumfeldes
 - «Innovation Output»: misst den wirtschaftlichen, technologischen und kreativen Einfluss des Landes
- Abgerufen unter <https://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/gii-full-report-2015-v6.pdf>

Ease of paying taxes (2016)

- Umfasst 189 Länder
- Bewertet das Steuersystem im jeweiligen Land
- Zur Einteilung werden 3 Indikatoren herbeigezogen:
 - Steuersatz
 - Benötigter Zeitaufwand
 - Anzahl benötigte Zahlungen
- Abgerufen unter <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes-2016/paying-taxes-2016.pdf>

Ease of doing business (2015)

- Umfasst 189 Länder
- Zeigt, wie einfach sich die Geschäftstätigkeit im jeweiligen Land gestaltet
- Zur Bewertung dienen 10 Kategorien: Unternehmensgründung, Baubewilligungen, Stromversorgung, Eintragung von Eigentum, Erhalten von Kredit, Schutz von Minderheitsaktionären, Steuern, Internationaler Handel, Vertragsdurchsetzung, Insolvenzverfahren
- Abgerufen unter <http://www.doingbusiness.org/rankings>

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



2008



2010



2012



2014



2016

Titel	The Swiss Medical Technology Industry 2008	The Swiss Medical Technology Industry 2010 Survey "Medtech at the Crossroads"	The Swiss Medical Technology Industry 2012 "In The Wake Of The Storm"	The Swiss Medical Technology Industry 2014 "The Dawn of a New Era"	Die Schweizer Medizintechnikindustrie 2016 – Branchenstudie
	Autoren	Autoren	Autoren	Autoren	Autoren
	- Dr. Patrick Dümmler - Beatus Hofrichter - René Willhalm - Peter Biedermann	- Dr. Patrick Dümmler - Beatus Hofrichter	- Dr. Patrick Dümmler - Beatus Hofrichter	- Dr. Patrick Dümmler - Beatus Hofrichter	- Laura Murer Mecattaf - Jonas Frey - Annebelle Smolders - Peter Biedermann
Herausgeber	Medical Cluster	Medical Cluster	Medical Cluster	Medical Cluster	Swiss Medtech (Medical Cluster & FASMED)
	Partner	Partner	Partner	Partner	Partner
	- Helbling - Roland Berger	- Roland Berger - Deloitte - KTI	- Medtech Switzerland - FASMED - IMS Consulting Group - KTI	- Medtech Switzerland - FASMED - Switzerland Global Enterprise - Helbling - KTI	- Helbling - KTI - Switzerland Global Enterprise

Steckbriefe Partner I/II

Swiss Medtech

Die beiden Organisationen Medical Cluster und FASMED haben beschlossen, gemeinsam den neuen Verband Swiss Medtech aufzubauen. Die Gründung wird im Juni 2017 stattfinden. Damit entsteht ein bedeutender Branchenverband mit rund 600 Mitgliedern.

Swiss Medtech wird sich für folgende Ziele einsetzen:

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

Mit seiner aktiven Mitarbeit in Fachgremien im In- und Ausland wird Swiss Medtech dazu beitragen, schädliche Überregulierungen zu verhindern sowie den internationalen Austausch in Forschung und Handel für die Schweizer Medizintechnikindustrie sicherzustellen.

Mit Branchenberichten wie der SMTI-Branchenstudie wird Swiss Medtech weiterhin Grundlagen und Analysen zur Schweizer Medizintechnikindustrie liefern.



Helbling Gruppe

Die 1963 gegründete, international tätige Helbling Unternehmensgruppe ist im Besitz ihrer 29 Partner und beschäftigt an ihren Standorten in der Schweiz, Deutschland, den USA und China über 480 Professionals in vier Unternehmensbereichen.

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

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

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

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

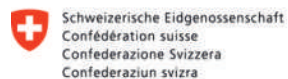


Steckbriefe Partner II/II

Kommission für Technologie und Innovation (KTI)

Die KTI ist die Förderagentur für Innovation des Bundes. Sie ist zuständig für die Förderung wissenschaftsbasierter Innovationen in der Schweiz durch finanzielle Mittel, professionelle Beratung und Netzwerke.

Die KTI fördert nach dem Prinzip der Subsidiarität: Sie unterstützt Projekte dann, wenn Innovationen ohne Finanzierung nicht zu Stande kämen oder Marktpotenziale ungenutzt blieben. Sie ist dort aktiv, wo privatwirtschaftliche Initiativen durch staatliche Massnahmen verstärkt werden können. Mit der Umsetzung von Forschung in wirtschaftliche Werte trägt die KTI dazu bei, die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Unternehmen, vor allem von KMU, zu verbessern. Für eine starke und innovative Schweizer Volkswirtschaft.



Kommission für Technologie und Innovation KTI

Switzerland Global Enterprise (S-GE)

Switzerland Global Enterprise (S-GE) engagiert sich mit einem globalen Netzwerk von versierten Beratern und Experten und als Vertrauter und starker Partner von Kunden, Kantonen und der Schweizer Regierung weltweit für Unternehmertum und den Wirtschaftsstandort Schweiz.

Als Center of Excellence für Internationalisierung fördern wir Export, Import und Investment und helfen Kunden, neues Potenzial für ihr internationales Geschäft zu erschliessen und den Wirtschaftsstandort Schweiz zu stärken.

Die Vertretungen von S-GE im Ausland werden als «Swiss Business Hubs» geführt. Diese lokalen Teams sind bei einer Schweizer Botschaft oder bei einem Schweizer Generalkonsulat angesiedelt. Die Swiss Business Hubs sind nach einem ersten Beratungsgespräch in der Schweiz oft die nächste Anlaufstelle von S-GE im entsprechenden Exportland. Aufgrund ihres offiziellen Status verfügen alle Swiss Business Hubs über ein gutes Beziehungsnetz im entsprechenden Zielmarkt. Sie sind zudem für die Aktivitäten der Standortpromotion Schweiz im Ausland zuständig.



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

Experten-Beirat der SMTI-2016-Branchenstudie



Dr. Daniel Bühler
CEO Biotronik



Dr. Gery Colombo
CEO Hocoma



Richard Fritschi
Medtech-Experte und
Verwaltungsrat in
verschiedenen
Medtech-Firmen



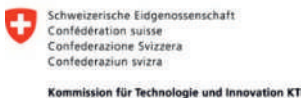
Simon Michel
CEO Ypsomed



Eduardo Stadelmann
Geschäftsführer Zimmer
Biomet Schweiz



Prof. em. Dr.
Gabor Székely
Leiter KTI Medtech



Erweitertes Expertennetzwerk

- Dr. Christian Péclat, CEO, Helbling Gruppe
- Fabian Stadler, Generalsekretär, FASMED

Autoren der SMTI-2016-Branchenstudie

Laura Murer Mecattaf, lic. oec. HSG

**Helbling Business Advisors AG**

Hohlstrasse 614
CH-8048 Zürich

Tel.: +41 (0)79 852 66 74

E-Mail: laura.murer-mecattaf@helbling.ch

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

Jonas Frey, MSc ETH

**Medical Cluster**

Schwarztorstrasse 31
CH-3007 Bern

Tel.: +41 (0)31 330 97 71

E-Mail: jonas.frey@medical-cluster.ch

- Jonas Frey arbeitet seit 2013 als Projektleiter beim Medical Cluster im Exportbereich
- Er verfügt über mehr als 6 Jahre Erfahrung in Medtech-Organisationen
- Seine Schwerpunktthemen sind Branchenberichte, Branchenrecherchen, Organisation von Messeauftritten und Seminaren sowie die Anlaufstelle für Expertenfragen
- Seit 2014 gehört Jonas Frey dem Kernteam der SMTI-Branchenstudie an
- Jonas Frey studierte an der ETH Zürich Bewegungswissenschaften mit der Spezialisierung auf Biomechanik

- Wir danken Annebelle Smolders für ihre wertvolle Unterstützung in dieser Studie
- Herausgeber der Schweizer Medizintechnikindustrie-2016-Branchenstudie ist der Branchenverband Swiss Medtech
Kontaktperson: Peter Biedermann; E-Mail: peter.biedermann@swiss-medtech.ch; Tel.: +41 (0)31 330 97 79

Abkürzungsverzeichnis

BfS	Bundesamt für Statistik	KTI	Kommission für Technologie und Innovation
BIP	Bruttoinlandprodukt	LATAM	Latin America
BRIC	Brasilien, Russland, Indien und China	MCHF	Million(en) Schweizer Franken
bzw.	beziehungsweise	Mio.	Million(en)
ca.	zirka	Mrd.	Milliarde(n)
CH	Schweiz	n	Stichprobengrösse
CHF	Schweizer Franken	n.a.	not available
d.h.	das heisst	No.	Nummer
Dr.	Doktor	OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
e	erwartet	Prof.	Professor
em.	Emeritus	SECO	Secrétariat d'État à l'économie
EPF	École Polytechnique Fédérale	S-GE	Switzerland Global Enterprise
etc.	et cetera	SMTI	Schweizer Medizintechnikindustrie
ETH	Eidgenössische Technische Hochschule	u.a.	unter anderem
EU	Europäische Union	UK	United Kingdom
EUR	Euro	U.S.	United States
EZV	Eidgenössische Zollverwaltung	USA	United States of America
F&E	Forschung und Entwicklung	USD	United States Dollar
GER	Deutschland	v.a.	vor allem
IMD	Institute for Management Development	vs.	versus
IRL	Irland	z.B.	zum Beispiel
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen	z.T.	zum Teil

Disclaimer

- Kein Teil dieser Publikation darf gedruckt, verkauft, vertrieben, auf einem elektronisch abrufbaren System gespeichert oder in irgendwelcher Form verwendet werden ohne schriftliche Zustimmung des Herausgebers.
- Dieser Bericht wurde im Sommer 2016 erstellt auf Basis einer Umfrage mit 344 teilnehmenden medizintechnischen Unternehmen der Schweiz. Zusätzlich wurden die Datenbank des Medical Clusters, Beiträge des Beirats und eigene Forschung verwendet. Die statistischen Daten zeigen die Meinung der teilnehmenden Unternehmen zur Zeit der Umfrage (März bis Mai 2016) und bilden daher unter Umständen die aktuelle Marktsituation zum Lesezeitpunkt nicht zwingend ab.
- Die Bilder in diesem Bericht wurden mit freundlicher Erlaubnis der folgenden Firmen/Fotografen benutzt: Hamilton Medical (S. 1), Medical Cluster / Markus Zimmermann (S. 4), AMTS / Jonas Frey (S. 7), AMTS / Jonas Frey (S. 23), Microdul / Jonas Frey (S. 31), Medical Cluster / Markus Zimmermann (S. 38) und SCHILLER AG (S. 47).
- Alle bei dieser Studie involvierten Personen bestätigen, dass die Sammlung, Analyse und Interpretation der Daten gründlich und anonym durchgeführt wurde. Diese Publikation beinhaltet Informationen in zusammengefasster Form und ist daher für einen allgemeinen Überblick zu verwenden. Die Herausgeber und Autoren können keine Verantwortung für allfällige Schäden übernehmen, die aufgrund von aus dieser Studie abgeleiteten Handlungsempfehlungen entstehen.
- © Alle Rechte in Zusammenhang mit dieser Publikation gehören ausschliesslich dem Herausgeber Medical Cluster respektive seiner Nachfolgeorganisation Swiss Medtech.

Herausgeber



Partner

