



Luther.

CLAIRFIELD
INTERNATIONAL

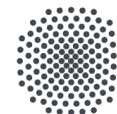
Marktstudie Medizintechnik 2020

In Kooperation mit

:::: **BVMed**
Gesundheit gestalten.



Arbeitsgemeinschaft
Medizintechnik



Universität Stuttgart
Institut für Medizingerätetechnik

Ergebnisse der Marktstudie "Medizintechnik 2020"

Dr. Ulrich Philippi

Partner

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft

Wesentliche Trends

- Nachhaltig steigende Nachfrage an Medizintechnikprodukten aufgrund zunehmender Lebenserwartung und steigendem Gesundheitsbedürfnis: Corona als möglicher Katalysator
- Regulatorische Anforderungen für Zulassung und Vertrieb von medizintechnischen Produkten im internationalen Vergleich zum Teil stark unterschiedlich: Strategische Neuausrichtung bestehender Produktportfolios erforderlich, um weiterhin profitabel zu bleiben
- Wichtigste Technikrends: Digitalisierung, Einsatz von künstlicher Intelligenz, starke Entwicklung in der Sensorik, patientenindividuelle Medizintechnik, E-Health, vernetzte OP-Säle und additive Fertigung
- Weltweite Medizintechnik Hubs spielen für neue Marktteilnehmer im jeweiligen Markt in Bezug auf Infrastruktur und Vernetzung sowie bei der Suche nach Fachkräften und damit für die Investitionsentscheidung eine wichtige Rolle
- Handel mit Medizintechnikprodukten stark unter Druck: Hersteller versuchen zunehmend Handelsmargen zurückzuholen

Empfehlungen

- **International:**
Hersteller müssen sich insbesondere auf dem asiatischen Medizintechnik-Markt frühzeitig positionieren, um eine relevante Rolle einnehmen zu können.
- **Digitalisierung:** Eine digitale Ausrichtung der Geschäftsmodelle ist zwingend erforderlich, um langfristig erfolgreich zu sein. Investitionen in intelligente Software, Robotik und Sensorik sind unverzichtbar. Fehlende Kompetenzen müssen gegebenenfalls durch Zukäufe ergänzt werden.
- **M&A:** Der Druck auf etablierte Unternehmen steigt stetig. Neben aufstrebenden Start-ups drängen auch branchenfremde Unternehmen in den Markt. Digitalisierung des Gesundheitsmarkts zieht neue Investoren an. Strategische Kooperationen oder Zusammenschlüsse sind notwendig, um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben.

Der asiatische Markt im Fokus

Chancen des asiatischen Marktes

- Das Marktvolumen wird in den nächsten Jahren im asiatischen Raum stark ansteigen und Europa von Platz 2 verdrängen.
→ Künftig wichtiger Wachstumsmotor für die gesamte Branche
- Enormer Bedarf an Gesundheitsdienstleistungen aufgrund Alterung der Bevölkerung sowie zunehmendem Wohlstand und steigenden Gesundheitsbewusstsein
- MedTech „Made in Germany“ genießt hohes Ansehen
- Hohes Investitionsaufkommen

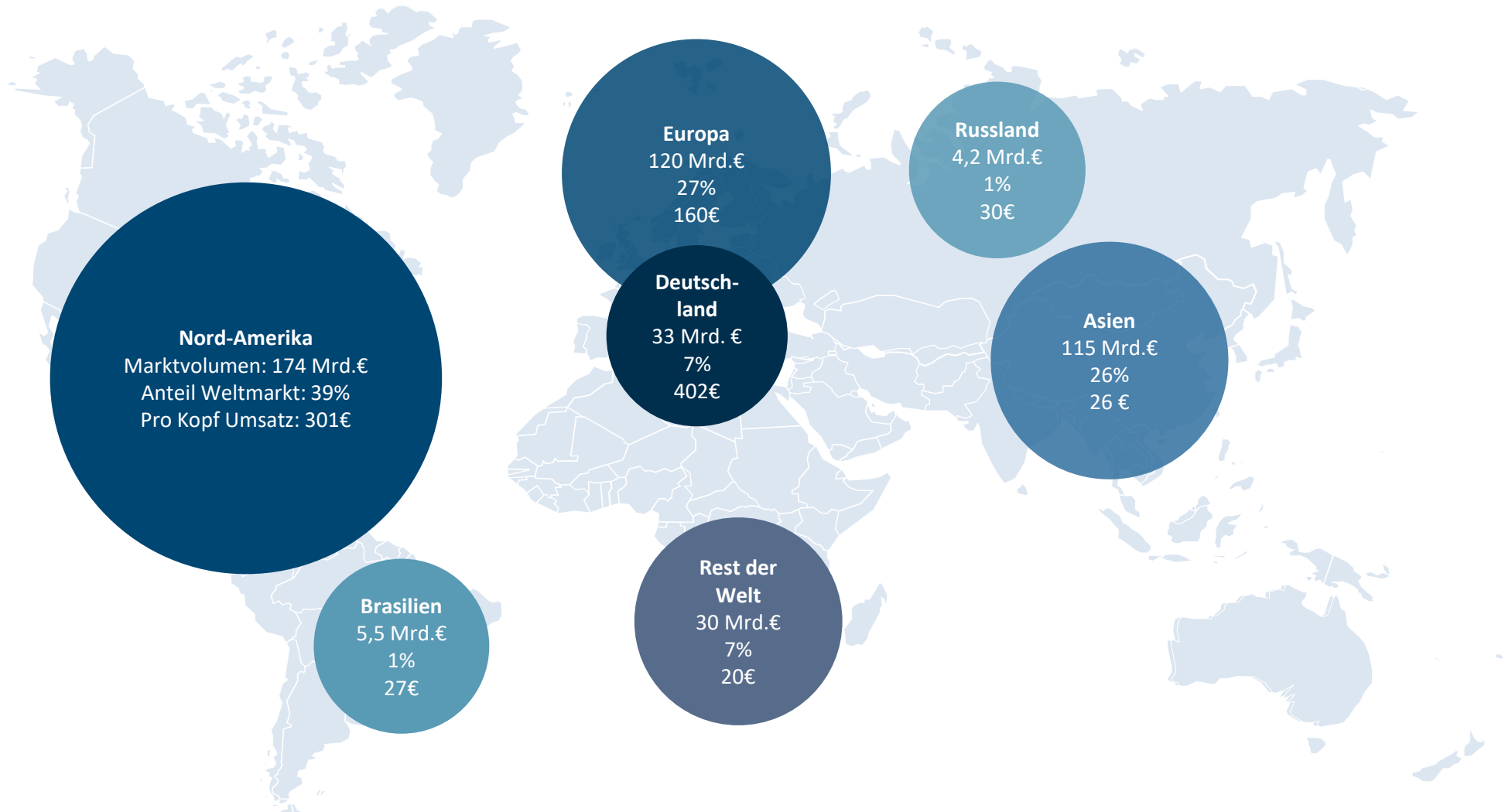
Regionale Marktübersicht und Regulatorik

Cornelia Yzer

Rechtsanwältin

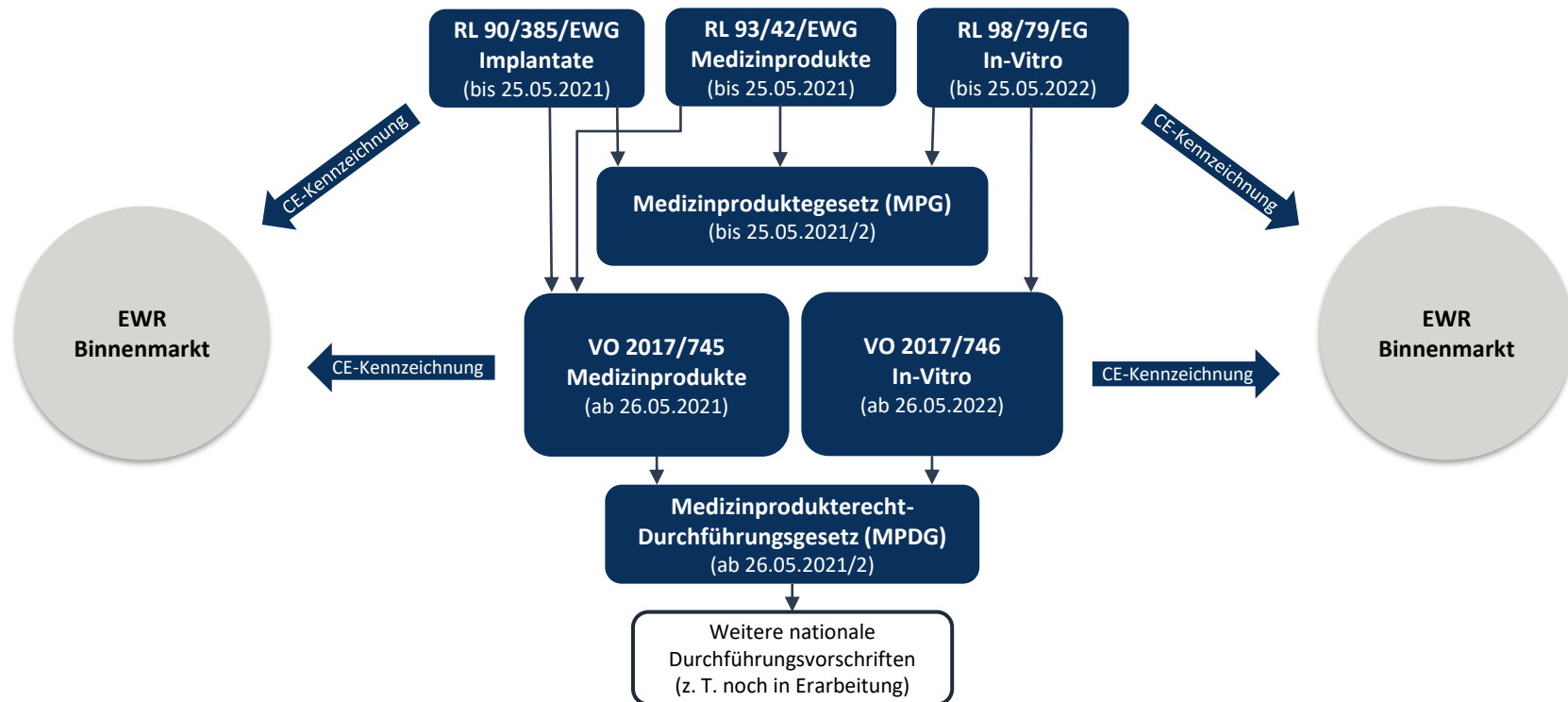
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft

Nord-Amerika ist der führende Markt für Medizintechnik, gefolgt von Europa und Asien



Neue EU-Verordnungen über Medizinprodukte und In-vitro-Diagnostika

- Mit Inkrafttreten der neuen EU-Verordnungen über Medizinprodukte und In-vitro-Diagnostika im Mai 2017 wurde ein EU-einheitlicher Rechtsrahmen für das Inverkehrbringen von Medizinprodukten geschaffen



Hohe internationale Nachfrage nach telemedizinischen Diensten

- Expertenprognosen: Marktvolumen steigt bis 2025 auf EUR 38 Mrd. p.a.
- Für die Digitalisierung der Krankenhäuser stellt das Krankenhauszukunftsgesetz (KHZG) 4,3 Mrd. € bereit
 - Komplexe Antragsverfahren laufen
 - Hohes Marktpotential, aber auch Hürden für mittelständische Leistungsanbieter
- Aufbau sektorübergreifender telemedizinischer Netzwerkstrukturen
- Krankenkassen können nun gemeinsam mit Herstellern von Medizinprodukten digitale Versorgungsinnovationen entwickeln, § 68a SGB V
- Digitale Gesundheitsanwendungen (DiGAs) jetzt erstattungsfähig, wenn sie vom Bundesamt für Arzneimittel und Medizinprodukte registriert wurden
- Neue Player treten in den Markt ein

M&A-Trends und Marktübersicht

Dirk Freiland
Geschäftsführender Gesellschafter
Clairfield International

Konsolidierung im Gesundheitswesen

- Starke Wandlung des M&A Marktes in den letzten Jahren
- Zunahme an themenübergreifenden Transaktionen von branchenfremden Unternehmen
- In der DACH-Region setzt sich das M&A-Geschehen überwiegend aus Small- und Mid-Cap-Transaktionen zusammen
- Diese kleineren Transaktionen haben in 2019 den M&A-Markt innerhalb der Medizintechnikbranche insgesamt bestimmt
- Die Gründe für Zukäufe sind ähnlich gelagert wie in anderen Branchen:
 - Zukauf von methodischen und technischem Know-how
 - Zukauf von Software oder Hardware-Kompetenz
 - Zukauf von Ressourcen und Kapazitäten
 - Eintritt in neue Märkte
 - Zugang zu neuen Kundengruppen
 - Strategische Erweiterung der Produktpalette

Markteintritt (Beispiel China)


























Herausforderungen in der Vergangenheit:

- Strenge Regulierung des Markteintritts durch chinesische Regierung
- Befragte Unternehmen der Studie gaben folgende Herausforderungen an:
 - Sprachliche, kulturelle und politische Unterschiede
 - Differenzen im Gesundheitssystem
 - Regulatorische Unterschiede
 - Hohe Intransparenz im Markt
 - Intensiver Wettbewerb

Verbesserungen und Chancen für die Zukunft:

- Neues chinesisches Gesetz, mit dem Ziel der Gleichbehandlung ausländischer Unternehmen, seit Anfang 2020 in Kraft
- Zunehmende Alterung der Gesellschaft führt zu Tatendrang und übt Druck auf den chinesischen Markt aus, ausländische Unternehmen einzubeziehen
- Besserung der kulturellen und sprachlichen Differenzen führt zu zusätzlichen und verbesserten Beratungsangeboten für deutsche Unternehmen
- Hohe technische Affinität im chinesischen Markt hilft hohem technischen Fokus des deutschen Medizintechnik Markt

Transaktionen im deutschen Markt geprägt durch Übernahmen von mittelständischen Unternehmen

Zielunternehmen	Umsatz Zielunternehmen (MEUR)	Käufer
 <p>Die Pluradent Gruppe wurde 2001 durch den Zusammenschluss von zehn Dentaldepots gegründet und ist der zweitgrößte Dentalvertrieb in Deutschland</p> 	<p>300</p> 	 
 <p>Hersteller von mechanischen und elektromechanischen Produkten und Geräten für die medizinische Schönheitsbehandlung</p> 	<p>77</p> 	 
 <p>Hersteller von High-End Komponenten aus Leichtbaumaterialien, insbesondere CFK, für die Medizintechnikbranche</p> 	<p>40</p> 	 
 <p>Anbieter und Hersteller von subkutanen Selbstinjektionsgeräten</p> 	<p>36</p> 	 
 <p>Hersteller von medizinischen Kabeln, Steckverbindern und Kabelbaugruppen für die Patientenüberwachung</p> 	<p>35</p> 	 

Kontakt und Ansprechpartner

Clairfield International



Dirk Freiland
Managing Partner

+49 711 6200790
freiland@de.clairfield.com



Nikolai Golenko
Senior Analyst

+49 711 6200790
golenko@de.clairfield.com

Web

www.clairfield.com

Office

Clairfield International GmbH
Mörikestraße 11
70178 Stuttgart

Düsseldorf, Frankfurt, Stuttgart, Brisbane, Wien, Antwerpen, Brüssel, Curitiba, Sao Paulo, Montreal, Santiago de Chile, Hong Kong, Kopenhagen, Helsinki, Paris, Lyon, Marseille, Nantes, Budapest, Mailand, Tel Aviv, Mexico City, Amsterdam, Oslo, Warschau, Barcelona, Madrid, Stockholm, Birmingham, London, Atlanta, Miami, New York, Washington D.C.

Luther



Dr. Ulrich Philippi
Partner

Corporate / M&A
+49 711 9338 19181
ulrich.philippi@luther-lawfirm.com



Cornelia Yzer
Rechtsanwältin
Head of Healthcare & Life Sciences
+49 30 5213321175
cornelia.yzer@luther-lawfirm.com

Web

www.luther-lawfirm.com

Offices

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Lautenschlagerstraße 24 Heidestraße 40
70173 Stuttgart 10557 Berlin

Berlin, Düsseldorf, Essen, Frankfurt, Hamburg, Hannover, Köln, Leipzig, München, Stuttgart
Bangkok, Brüssel, Delhi-Gurugram, Jakarta, Kuala Lumpur, London, Luxemburg, Shanghai,
Singapur, Yangon