

Mergers & Acquisitions im Mittelstand: Richtungsweisende Trends in ausgewählten Zukunftsbranchen

MEDIZINTECHNIK



Medizintechnik

Charakteristika und Entwicklung

Die Medizintechnikbranche ist ein zentraler Pfeiler der deutschen Wirtschaft. Medizinprodukte leisten einen wichtigen Beitrag für eine effiziente Gesundheitsversorgung und sind ein bedeutender Wirtschaftsfaktor. Mit gut zehn Milliarden Euro steht die Medizintechnik für ein knappes Fünftel der jährlichen Bruttowertschöpfung der industriellen Gesundheitswirtschaft. Die Branche beschäftigt mehr als 150.000 Mitarbeiter:innen. Deutschland gilt als größter Standort in Europa.

Neben wenigen großen Konzernen wie Siemens Healthineers, Fresenius Medical Care, B. Braun Melsungen, Drägerwerk und Carl Zeiss mit teils zweistelligen Milliardenumsätzen ist die Branche stark mittelständisch geprägt. Nach Angaben des Bundesverbands Medizintechnologie haben 93 Prozent der Unternehmen weniger als 250 Mitarbeiter:innen. Gleichwohl gibt es zahlreiche Unternehmen, die in ihrem Markt zu den weltweit führenden Anbietern zählen, sogenannte Hidden Champions.

Zu den medizintechnischen Produkten und Verfahren zählen beispielsweise Geräte für Diagnostik, Chirurgie, Intensivmedizin, aber auch Implantate sowie Verbands- und Hilfsmittel. Angesichts der Vielfalt der Produktgruppen ist die Branche sehr heterogen. Produktübergreifendes Merkmal ist, dass Innovationen häufig das interdisziplinär erarbeitete Ergebnis mehrerer Technologien darstellen und es somit Schnittmengen zu benachbarten Branchen gibt.

Die Branche ist sehr forschungsintensiv. Die Produktzyklen sind meist kurz, sodass neu entwickelte Geräte oftmals schon nach wenigen Jahren von leistungsfähigeren abgelöst werden. Die meisten Unternehmen haben hohe Aufwendungen für Forschungs- und Entwicklung. Im Branchenschnitt erreicht dieser Wert rund neun Prozent des Umsatzes. In der jüngsten Vergangenheit brachten deutsche Unternehmen mehr als 1.000 medizintechnische Patente pro Jahr zur Anmeldung. Der Anteil deutscher Unternehmen am globalen Patentgeschehen beträgt rund zehn Prozent.

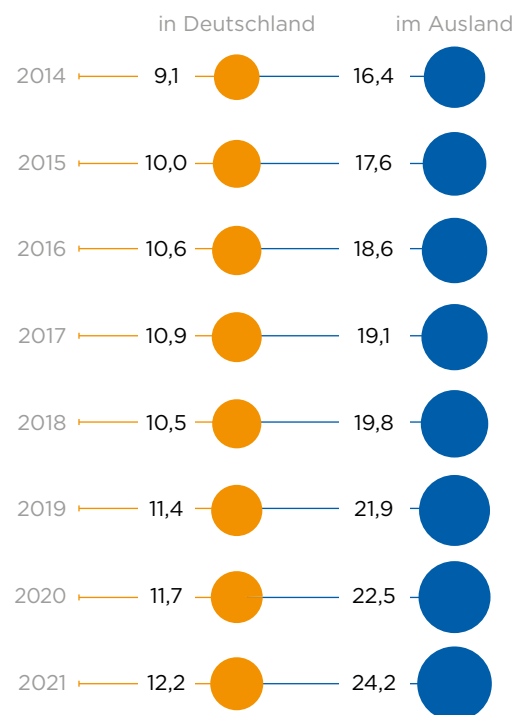
Die Branche ist stark globalisiert; Lieferketten reichen nicht selten von Fernost bis nach Nordamerika. Zwei Drittel der in Deutschland hergestellten Pro-

dukte werden exportiert. Zu den wichtigsten Absatzmärkten gehört neben Europa vor allem auch Nordamerika. Der US-Markt ist groß, finanzstark und gilt als besonders aufgeschlossen gegenüber Innovationen. Zunehmend gewinnen aber auch die Schwellenländer mit ihren wachsenden Mittelschichten als Absatzregionen an Bedeutung.

Wie andere Branchen auch war die Medizintechnik in den vergangenen Jahren stark von Sondereffekten wie der Coronapandemie und den globalen Lieferkettenproblemen beeinflusst. Seit 2022 stehen für viele Unternehmen die stark gestiegenen Energiekosten im Fokus, die den Druck auf die Margen erhöhen. Gleichwohl bietet die Branche große Chancen, denn neue Techniken und Verfahren ermöglichen die Behandlung von Krankheitsbildern, die vor zehn Jahren nicht behandelt werden konnten.

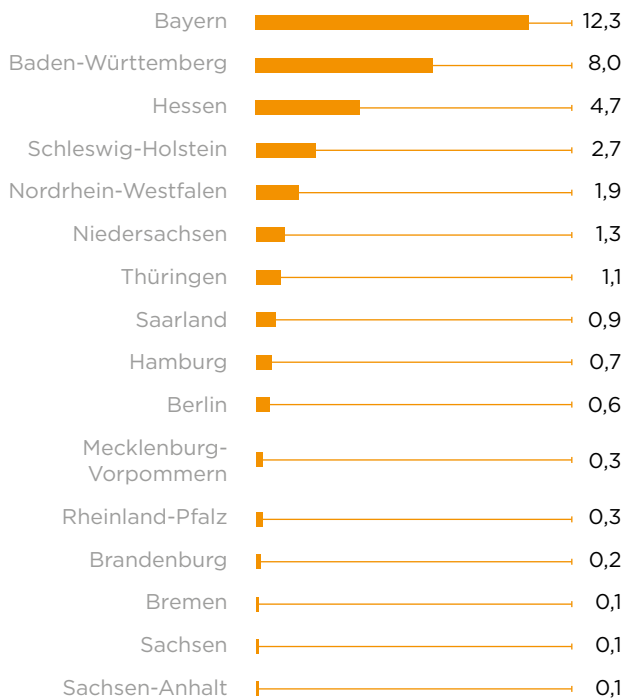
Umsätze der deutschen Medizintechnik-Branche

in Milliarden US-Dollar



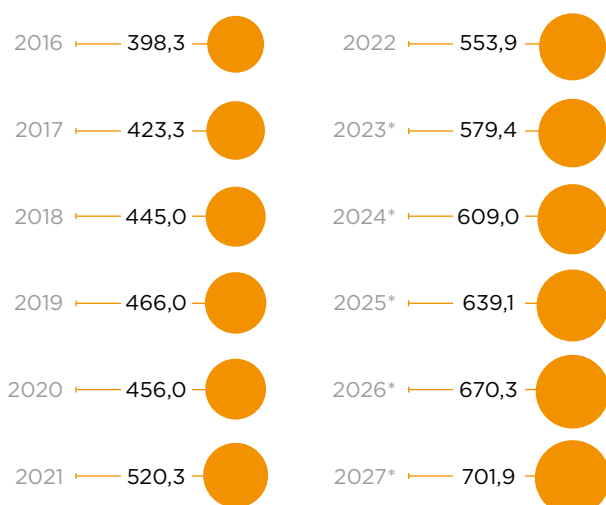
Quelle: Spectaris

Umsätze der deutschen Medizintechnikbranche in 2021 – nach Bundesland in Milliarden Euro



Quelle: Spectaris

Weltweite Umsätze der Medizintechnikbranche in Milliarden US-Dollar



* Prognose
Quelle: Statista Market Insights

Ausgewählte Trends in der Medizintechnik

Digitalisierung

Die Digitalisierung kann einen Beitrag dazu leisten, die Gesundheitsversorgung effizienter zu gestalten, indem Gesundheitsakteure und Prozesse digital vernetzt werden. Die moderne Medizin setzt zahlreiche neue Geräte ein, die immer mehr Parameter messen und relevante Daten generieren. Mittels Datenanalyseverfahren können daher Zusammenhänge früher erkannt, Diagnosen zuverlässiger gestellt und Therapien besser gesteuert werden.

Innovationen führen dazu, dass in Praxen und Kliniken heute deutlich mehr Medizintechnik vorhanden ist als früher. Darüber hinaus nutzen Patient:innen zunehmend Geräte, die sie selbst bedienen können. Zu nennen sind hier Smart Watches, Wearables und Smartphones, mit denen sich viele Vitalfunktionen erheben und kontrollieren lassen. Zudem existieren viele Spezialgeräte für Patient:innen, etwa zur kontinuierlichen Glukosemessung und Insulinverabreichung. Der Markt für solche Geräte dürfte weiterhin kontinuierlich wachsen, nicht zuletzt auch deshalb, weil die Bevölkerung weiter altert und damit anfälliger für Erkrankungen wird. Mit neuer, digitaler Medizin ist die Hoffnung verbunden, Krankheiten früher erkennen sowie besser behandeln zu können und somit die Lebensqualität zu verbessern und zugleich Kosten im Gesundheitssystem zu sparen.

Demografischer Wandel

Deutschland steht vor dem Beginn eines kräftigen Alterungsschubs, der aus einer höheren Lebenserwartung und sinkenden Geburtenraten ab Ende der 1960er-Jahre resultiert. Von diesem Trend betroffen sind die meisten Industrieländer und – mit zeitlicher Verzögerung – auch viele Schwellenländer. So hat beispielsweise in China die Bevölkerungszahl ihren Höhepunkt bereits überschritten.

Gleichzeitig befördert die Globalisierung die weltweite Angleichung von Konsum- und Lebensgewohnheiten. Damit einher geht die Ausbreitung von lebensstilbedingten, chronischen Erkrankungen, insbesondere in den neuen Mittelschichten vieler Schwellen- und Entwicklungsländer. Demografie und veränderte Lebensweisen führen zu Erkrankungen wie zum Beispiel Übergewicht und Diabetes Typ 2, Herz-Kreislauf-Erkrankungen oder Allergien. Infolgedessen wird der Bedarf an Gesundheitsleistungen und immer innovativeren und schonenderen Verfahren weiter steigen.

Kostendruck

Alle Gesundheitssysteme der Welt stehen unter hohem Kostendruck. Dies hängt damit zusammen, dass zum einen mit steigendem Wohlstand und gleichzeitiger Alterung der Bevölkerung die Nachfrage nach Gesundheitsleistungen überproportional steigt. Zum anderen halten meist die Einnahmen des Gesundheitssektors mit den steigenden Ausgaben nicht Schritt. In Deutschland stiegen nach aktuellen Daten im Jahr 2021 die Gesundheitsausgaben um 7,5 Prozent auf über 474 Milliarden Euro. Davon wurden 18,8 Prozent über staatliche Transfers und Zuschüsse finanziert.

Dieser Kostendruck wird an die verschiedenen Akteure im Gesundheitsmarkt weitergegeben. Innovationen, die zu echten Kostensenkungen führen können, haben daher hohe Marktchancen. So können beispielsweise spezielle, von künstlicher Intelligenz unterstützte Planungstools die Abläufe in Arztpraxen und Kliniken optimieren und damit Personal entlasten und so zu Kostensenkungen beitragen.

Regulierung

Die EU-Medizinprodukte-Verordnung (MDR) soll dafür sorgen, dass Medizinprodukte sicher und verlässlich sind. In der Praxis stellt diese EU-Verordnung viele Unternehmen vor erhebliche Probleme. Nach dem Auslaufen einer Übergangsfrist im Mai 2024 müssen voraussichtlich zahlreiche Medizinprodukte vom Markt genommen werden, weil die bisherigen Zertifizierungen ihre Gültigkeit verlieren. Um dies zu verhindern, müssen Hersteller deutlich umfangreichere Belege dafür vorlegen, dass die von ihnen entwickelten Produkte wirksam und sicher sind. Die neuen klinischen Anforderungen sowie die umfassenden Dokumentations- und Berichtspflichten stellen erhebliche Herausforderungen für die Hersteller dar. Daher ist zu erwarten, dass Bestandsprodukte, die nur in geringen Stückzahlen vertrieben werden, vom Markt verschwinden, weil Hersteller die nachträgliche Zertifizierung als zu teuer erachten.

Ferner könnte die Reform den Konsolidierungsdruck innerhalb der Branche befördern. Denn gerade kleinere Unternehmen, die selbst nicht über ausreichende Ressourcen verfügen, um die neuen Dokumentationspflichten zu erfüllen, könnten sich gezwungen sehen, ihre Eigenständigkeit aufzugeben. Branchenverbände warnen überdies vor der innovationshemmenden Wirkung der neuen Regulierung, da sie die Markteinführung neuer Entwicklungen verzögere.



Mögliche künftige M&A-Entwicklung infolge der Trends

In Deutschland und den meisten anderen Industrie- und Schwellenländern dürften die Ausgaben für Medizinprodukte im Trend stärker als die Gesamtwirtschaft wachsen. Grund ist die wachsende Nachfrage infolge der Alterung der Gesellschaft und des wachsenden Wohlstands. Eine tendenziell steigende Nachfrage bietet für die Anbieter große Chancen und Wachstumspotenzial. Unternehmen können unter Nutzung vorhandener Kapazitäten und entsprechender Investitionen wachsen. Sie können aber auch neue Standorte aufbauen – oder bereits am Markt agierende Unternehmen kaufen, um deren Know-how und Produktionskapazitäten zu nutzen. Auch die Gewinnung von Fachkräften spielt bei solchen M&A-Transaktionen eine wachsende Rolle, da die innovationsgetriebene Branche einen hohen Bedarf an qualifiziertem Personal hat. Gerade die Erschließung von Innovationsfeldern und die Beherrschung neuer Technologien kann ein wesentlicher Treiber für M&A sein.

Vier von zehn deutschen Medizintechnikunternehmen gaben bei einer Verbandsumfrage jüngst an, bei der Entwicklung digitaler Lösungen bereits mit Start-ups zusammenzuarbeiten. Das größte Potenzial bei den digitalen Technologien sehen die Unternehmen in Datenanalysen beziehungsweise „Business Intelligence“ oder auch Big-Data-Anwendungen sowie im Bereich künstlicher Intelligenz. Viele erfolgreiche Kooperationen münden schließlich in einer Übernahme des Start-ups.

Der steigende Kostendruck im Gesundheitssystem wirkt ebenfalls als Katalysator für M&A-Aktivitäten. Auf der Anbieterseite haben kleinere Medizintechnikerhersteller oftmals nicht die kritische Größe, um dauerhaft wettbewerbsfähig bleiben zu können. Angesichts kurzer Innovationszyklen und steigender Kosten – auch im Zusammenhang mit regulatorischen Anforderungen – gelangen viele kleinere Marktteilnehmer irgendwann an den Punkt, an dem sie aufgeben oder fusionieren müssen, da allein mit organischem Wachstum die notwendigen Größenvorteile unerreichbar sind.

Im Ergebnis dürfte in der Branche der Konsolidierungstrend anhalten. Regulatorik, steigender Wettbewerb und Innovationsdruck führen zu komplexen Herausforderungen in diesem Markt, dem Unternehmen durch Kooperationen und Zusammenschlüsse begegnen können oder müssen. Das macht die Branche interessant für M&A.

Kontaktaten

Ansprechpartner Medizintechnik



Dr. Wolfgang Wybranietz
Managing Director

T +49 (0) 69 7447 94222
M +49 (0) 151 1484 9053
E wolfgang.wybranietz@dzbank.de

Wolfgang Wybranietz stieß im Jahr 2001 zum DZ BANK M&A-Team und ist seither Teil des Frankfurter Teams der Abteilung Corporate Finance / M&A.

Seit 2019 ist er Standortleiter des Frankfurter M&A-Teams. Wolfgang verantwortet die Branchen Healthcare (Pharma, Biotech, Medtech, Kliniken, Pflegeheime), Chemie und Agrar und hat in den letzten knapp 20 Jahren eine Vielzahl an Mandaten erfolgreich beraten.

Vor seinem Eintritt bei der DZ BANK war Wolfgang Wybranietz in der medizinischen Grundlagenforschung tätig und hat sich 6 Jahre lang mit Virus-Vektoren in der Therapie von Leberkrebs beschäftigt.

Wolfgang Wybranietz hat das Diplom in Biochemie an der Universität Tübingen erhalten und anschließend an der Medizinischen Universitätsklinik Tübingen promoviert. Er war im Rahmen seines Studiums u.a. ein Jahr in San Francisco und Berkeley und während der Doktorarbeit am Marie Curie Institut in England.



Dr. Georgi Bontschev
Managing Director

T +49 (0) 69 7447 94183
M +49 (0) 151 1484 9063
E georgi.bontschev@dzbank.de

Georgi Bontschev ist seit 2011 Teil des Frankfurter Teams der Abteilung Corporate Finance / M&A. Vor seinem Eintritt war er bei einer auf M&A und Restrukturierung fokussierten, mittelständischen Beratungsgesellschaft tätig. Er kann auf eine Vielzahl erfolgreich abgeschlossener, oftmals grenzüberschreitender Transaktionen in unterschiedlichen Industrien zurückblicken. Hierbei verfügt er über ausgewiesene Branchen- und Transaktionserfahrung in den Bereichen Gesundheitswirtschaft und Industrie mit dem Schwerpunkt Electronics.

Georgi Bontschev studierte Betriebswirtschaftslehre an den Universitäten Mannheim und St. Gallen. Mit Station an der University of Michigan, Ann Arbor promovierte er an der European Business School (ebs) in Oestrich-Winkel.

Impressum



Die **DZ BANK AG** ist als Spitzeninstitut der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken Teil der DZ BANK Gruppe und zweitgrößten Finanzgruppe Deutschlands. Sie unterstützt im Firmenkundengeschäft Unternehmen des deutschen Mittelstands sowie Groß- und multinationale Konzerne bei ihren nationalen und internationalen Aktivitäten. Das Leistungsspektrum reicht dabei von klassischen Finanz- und Kapitalmarktprodukten über Anlagemanagement, Import- und Exportfinanzierung, Mergers & Acquisitions (M&A), strukturierte Finanzierung, Zahlungsverkehrs-Lösungen bis zu Zins- und Währungsmanagement.

Der Bereich Corporate Finance / M&A der DZ BANK ist Spezialist für M&A im eigentümergeprägten Mittelstand. Das M&A-Team mit Standorten in Düsseldorf, Frankfurt und Hamburg berät Unternehmer und Unternehmen in allen eigenkapitalrelevanten Fragestellungen. Zu den ganzheitlichen Beratungsleistungen gehören die Begleitung bei Unternehmensverkauf und -kauf, bei Nachfolgelösungen, Spin-offs und Carve-outs, Verschmelzungen und Joint-Ventures sowie die Durchführung von Unternehmensbewertungen. Als integraler Bestandteil der Genossenschaftlichen FinanzGruppe sowie exklusives deutsches Mitglied von ADVIOR International ermöglicht das M&A-Team seinen Mandanten umfassenden Zugang zu Investoren und Zielunternehmen im nationalen und internationalen Kontext.

Handelsblatt RESEARCH INSTITUTE

Das **Handelsblatt Research Institute (HRI)** ist ein unabhängiges Forschungsinstitut unter dem Dach der Handelsblatt Media Group. Es schreibt im Auftrag von Kunden wie Unternehmen, Finanzinvestoren, Verbänden, Stiftungen und staatlichen Stellen wissenschaftliche Studien. Dabei verbindet es die wissenschaftliche Kompetenz des 20-köpfigen Teams aus Ökonom:innen, Sozial- und Naturwissenschaftler:innen sowie Historiker:innen mit journalistischer Kompetenz in der Aufbereitung der Ergebnisse. Es arbeitet mit einem Netzwerk von Partner:innen sowie Spezialist:innen zusammen. Daneben bietet das Handelsblatt Research Institute Desk-Research, Wettbewerbsanalysen und Marktforschung an.

Autor:innen: Dr. Sven Jung, Dr. Jörg Lichter, Dr. Hans Christian Müller, Cornelia Zoglauer
Layout: Christina Wiesen, Kristine Reimann
Bilder: freepik, envato
Stand: November 2023