

Der amerikanische Markt für

Medizin- technologie¹

Die Schweizer Industrie ist weltweit für ihre Innovationen im Bereich medizinischer Geräte bekannt. Der amerikanische Markt für Medizintechnologie ist von strategischer Bedeutung, da es sich um den größten und am weitesten entwickelten Markt dieser Art handelt. Der Gesamtumsatz in den Vereinigten Staaten betrug im Jahre 2002 – 71,3 Milliarden Dollar und damit das Doppelte des entsprechenden europäischen Markts.



swiss 
medtech



Der Swiss Business Hub USA, eine Initiative der Schweizer Regierung zur Exportförderung in Amerika und Osec, die Schweizer Exportförderungsbehörde, haben 2004 ein umfassendes Unterstützungsprogramm ins Leben gerufen, um die Innovationen der Schweizer Medizinbranche auf dem überaus attraktiven amerikanischen Markt bekannt zu machen. Von einem Expertengremium¹ wurde ein umfassender Bericht zu den Möglichkeiten und Herausforderungen vorbereitet. Bis zum Jahre 2008

werden unterstützende Werbe-Tools für aktive partnerschaftliche Vorhaben zur Verfügung gestellt.

Im Jahre 2004 ist der Schweizer Export in die Vereinigten Staaten um rund 3 Prozent gestiegen – trotz des ungünstigen Dollarkurses. Medizinische Instrumente und Appliances machen 6,2% des Gesamtexports in die USA aus, das sind bis zu 2% mehr als im Vorjahr. Bei Schweizer Werkzeugmaschinen, die einen wesentlichen Bestandteil in der Produktion hochwertiger Medizintechnologie in den USA

ausmachen, ist der Umsatz im Vergleich zu 2003 um 35,4% gestiegen.

Der amerikanische Markt für Medizintechnologie wird in den kommenden drei Jahren um rund 8% pro Jahr wachsen. Zu den wichtigsten Gründen für das weitere Wachstum zählen unter anderem:

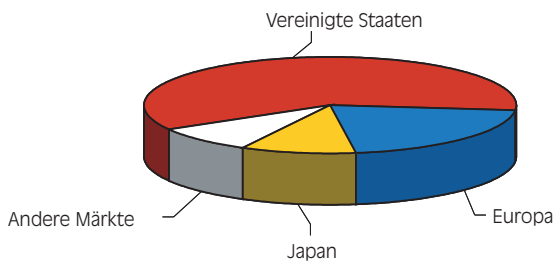
Die Bevölkerung der USA altert, und der Bedarf an Medizintechnologie steigt. Heute zählt die Altersgruppe 65 und älter bereits 35 Millionen Menschen. Diese Zahlen sind vor

Der amerikanische Markt für

Medizin- technologie¹



Weltweiter Markt von den Koronar "Stents"
3.3 Milliarden US-Dollar (2003)



Quelle: Standard & Poor's

alles deshalb relevant, weil die jährlichen Pro-Kopf-Ausgaben für die Gesundheit mit dem Alter steigen: Ein Mann im Alter von 30-34 Jahren gibt jährlich rund 1.528 Dollar aus, während es bei einem Mann im Alter von 50-54 fast das Dreifache ist (4.454 Dollar). Im Jahre 2020 werden 55 Millionen Amerikaner 65 Jahre und älter sein. Extrapolationen stützen die Annahme, dass dieses Bevölkerungsegment bis zum Jahre 2025 um 25 % wachsen wird. Demografische Entwicklungen sind nicht nur für Projektionen von Bedeutung, sondern sind auch deshalb relevant,

weil ältere Menschen im Durchschnitt wohlhabender sind als jüngere. Laut Wall Street Journal kontrollieren heute die 78 Millionen Amerikaner der Altersgruppe 50+ rund 67 % des Landesvermögens.

Die amerikanische Wirtschaft weist derzeit eine Wachstumsrate von 3,1 Prozent auf. Obwohl die öffentliche und private Verschuldung einen historischen Höchststand erreicht hat, ist es sehr wahrscheinlich, dass die amerikanische Wirtschaft in den kommenden Jahren weiter wächst. Nichts deutet darauf hin, dass die USA ihre wirtschaftliche Stärke oder die vorherrschende Rolle in politischen Fragen einbüßen werden. Die meisten Analysten erwarten ein weiteres GDP-Wachstum von 3 % bis 3,5 %.

Nach den Analysten der Gesundheitskomponenten von S&P, konnten die Hersteller medizinischer Geräte im Jahre 2003 eine überdurchschnittliche Marge von 14 % verzeichnen. Dies ist zwar gegenüber den 14,5 % von 2002 ein leichter Rückgang, dennoch liegt der Wert über dem Branchendurchschnitt von 8 %. Die Experten gehen davon aus, dass die Margen im Jahre 2004 15 % erreichen. Die Gründe hierfür liegen in neuen

Technologien und Produktionsverlagerung nach Puerto Rico, Irland und Costa Rica.

Der Druck auf die Margen wird sehr wahrscheinlich anhalten. Der erhebliche Kostenanstieg im Gesundheitssektor und steigender Bedarf aufgrund einer alternden Bevölkerung verstärkt den Druck auf Versicherer und Anbieter im Gesundheitswesen. Die Anbieter müssen die Kosten senken. Dies lässt sich unter anderem durch die Steigerung der Produktivität erreichen. Der Wunsch der Einkäufer nach effizienteren und and besseren medizinischen Geräten bietet eine enorme Möglichkeit für die innovationsfreudige Schweizer Industrie. Technologische Fortschritte, die besseren Therapieerfolge (beispielsweise bessere klinische Ergebnisse) mit geringeren Gesamtkosten kombinieren (beispielsweise durch kürzere stationäre Aufenthalte), bieten großartige Marktchancen.

Martin von Walterskirchen²

swiss 
medtech

¹ „Der Amerikanische Markt für Medizintechnologie – Möglichkeiten und Herausforderungen für Schweizer Unternehmen“, verfügbar unter www.swissbusinesshub.org

² Martin von Walterskirchen, Leiter des Swiss Business Hub USA, früherer Berater der Schweizer Botschaft in Moskau, Schweizer Chefunterhändler für Dienstleistungen (GATS) während der GATT-Verhandlungen in Uruguay, Generalsekretär des Schweizer Bundesamts für Außenwirtschaft, persönlicher Berater des Schweizer Justiz- und Polizeiministers sowie des Schweizer Bundespräsidenten. Die Schweizer Regierung verlieh ihm am 21. September 2001 den Titel eines Ministers. MA Wirtschaft (Ehrentitel) der Universität St. Gallen, Schweiz.
Kontakt: martin@swissbusinesshub.org