

Der KMU-Teil von CASH

Aus Tradition an der Weltspitze

MEDIZINTECHNIK Nirgends gibt es mehr Betriebe pro Kopf als in der Schweiz.

Die Voraussetzungen für Medizintechnikfirmen in der Schweiz sind ideal. Deswegen steigen heute immer mehr Unternehmen in diese Branche ein – in der Regel mit grossem Erfolg.

VON STEFAN KYORA

Aufmerksam verfolgen die Anleger derzeit die Ereignisse beim Medizintechnik-Unternehmen Ypsomed. Doch auch wenn die kotierten Firmen im Rampenlicht stehen, nirgendwo stimmt die Metapher von den KMU als Rückgrat der Schweizer Wirtschaft mehr als hier. Firmen wie Ypsomed, Phonak, Synthes oder Straumann machen nur einen kleinen Teil der Branche aus. Gemäss einer aktuellen Studie der Helbling Management Consulting sind 93 Prozent der Unternehmen KMU.

Eines von ihnen ist die Sphinx. Das Unternehmen ist in einem ganz gewöhnlichen Fabrikgebäude im Osten des solothurnischen Derendingen untergebracht. Hinter dem unscheinbaren Äusseren steckt eine Wachstumspelerle. 1994 übernahm die gegenwärtige Führungsmannschaft per Management-Buy-out das Ruder. Seitdem ist die Mitarbeiterzahl auf 100 angewachsen und hat sich mehr als verdoppelt, Umsatz und alle anderen wichtigen Kennzahlen haben sich vervierfacht.

Die Firma entwickelt zusammen mit ihren Kunden Bohrer für Orthopädie und Zahnmedizin. Sie übernimmt auch die Produktion. Die Solothurner wickeln heute jährlich 2000 Spezialaufträge ab. «Wir haben uns als Anlaufstelle für die schwierigen Fälle etabliert», kommentiert Geschäftsführer Bruno Fellmann.

Sphinx produziert schon seit hundert Jahren Bohrer

Sphinx wurde 1876 gegründet. Bohrer für Zahnärzte sind seit hundert Jahren im Programm. Just zu jener Zeit, Anfang des 20. Jahrhunderts, galt die Schweiz als Gesundheitsland Europas. Thomas Manns «Zauberberg», wo Hans Castorp seine Krankheit auskurieren sollte, befand sich nicht ohne Grund oberhalb von Davos. «Die Nähe zu den Kliniken förderte die Entstehung einer Medizintechnik-Industrie, deren Produkte im ärztlichen Alltag wirklich brauchbar waren», sagt Gilberto Bestetti. Er ist Mitgründer, Verwaltungsratspräsident und Partner der Beratungsfirma Novo Business Consultants. Der ehemalige Chef der Disetronic und heutige Leiter der Medtech-Initiative der Innovationsagentur KTI ist einer der besten Kenner der Branche.

Doch die Industrie ist nicht nur durch Traditionsfirmen geprägt.



Wer heute in der Medizintechnik erfolgreich sein will, muss höchsten Anforderungen in Sachen Innovation und Qualität genügen – so wie die Aargauer Riwisa. Profitieren kann sie dabei von der langen Tradition der Schweiz als Gesundheits- und Präzisionsland. (Höhenklinik in Davos 1951 u. l.; Werkraum bei Sulzer 1955 u. r.)



Heute gelingt es immer mehr Unternehmen, in die Medizintechnik vorzudringen. Sie haben sehr verschiedene Wurzeln. Aus der Uhrenindustrie ist etwa die Precimed her-

vorgegangen, ein Hersteller von Werkzeugen für Chirurgen. Die Kuros Biosurgery, wie Precimed ein Börsenkandidat, ist dagegen ein lupenreines Spin-off der ETH Zürich.

Hinzu kommen KMU aus der Mikrotechnologie. Ein typisches Beispiel ist die Obwaldner Maxon, die mit Mikromotoren für Marsmobile bekannt geworden ist. Sie hat in die-

sem Frühjahr den Unternehmenszweig Maxon Medical gegründet und baut ihn nun gezielt aus.

Fortsetzung Seite 58

FOTOS: GERHARD KRISCHKE/FPD, ROB, VOST/PHOTOPRESS/KESTONE

ANZEIGE

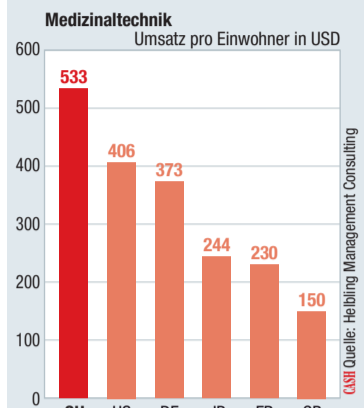
Business durch Optimismus

Business Services orange

Fortsetzung von Seite 57

Alle diese Firmen besitzen eine im internationalen Vergleich herausragende Kompetenz. Basis ist dabei fast immer die Stärke der Schweiz im Engineering. Diese ist in der Medizintechnik entscheidend. «Während die Pharmabranche extrem forschungsintensiv ist, treiben in der Medizintechnik Ingenieure den Fortschritt an», erklärt Bestetti. Hinzu kommt, dass es sich um eine sogenannte Querschnittsbranche par excellence handelt. Die Produkte verlangen breites Know-how, etwa aus Mechanik, Materialwissenschaft und Medizin. In der Schweiz gibt es oft für jedes Gebiet kleine spezialisierte KMU, die weltweit zur technologischen Spitze gehören. Dadurch ist das Land attraktiv für Grossfirmen, die solche Zulieferer brauchen.

SPITZENTECHNOLOGIE



Im internationalen Vergleich liegt die Schweiz deutlich vorn. Quelle: Helbling Management Consulting

Zusammen erzielen die Schweizer Firmen der Branche einen Umsatz von sieben Milliarden Franken. Viel mehr, nämlich gut zehn Milliarden Franken, kommt auch bei der Uhrenindustrie nicht zusammen. Dividiert man den Gesamtumsatz durch die Anzahl Einwohner, liegt die Schweiz ganz vorn (siehe Grafik). Dasselbe gilt für die 600 bis 700 Betriebe. «Nirgendwo gibt es pro Kopf mehr Firmen», sagt Bestetti. Die Aussichten für die Branche sind auch in Zukunft gut. Dies zeigt die Helbling-Studie. Nur ein Grund ist die wachsende Zahl älterer Menschen. Im Jahr 2030 wird es weltweit 650 Millionen Menschen geben, die älter als 65 Jahre sind. Zudem werden Geräte, aber auch Implantate heute zunehmend eingesetzt, um die Lebensqualität der Patienten zu steigern. So erfolgen etwa Staropera-

tionen nicht mehr erst, wenn der Patient praktisch erblindet ist, sondern viel früher. Dies erhöht die Zahl der Operationen und der benötigten Linsen. Nicht zuletzt erobert die Technik, die in den reichen westlichen Staaten eingesetzt worden ist, heute den gesamten Globus. Solche Wachstumsaussichten locken auch Konkurrenten. Experten wie Gilberto Bestetti rechnen denn auch damit, dass der Wettbewerb in der Branche härter wird. Doch selbst dann sind die Schweizer gut gerüstet. Viele von ihnen kommen aus Branchen, in denen es knallhart zugeht. Sie wissen, wie man in einem umkämpften Markt besteht. Das beste Beispiel ist die Solothurner Traditionsfirma Sphinx. Ihr zweiter Pfeiler sind Bohrer für die Metall verarbeitende Industrie. Auch in diesem Bereich wächst die Firma stark.



Der Schweizerische Gewerbeverband (SGV) mit Nationalrat Pierre Triponez (Bild) an der Spitze gibt seinen Widerstand gegen den neuen Lohnausweis (NLA) endgültig auf. Auf der Herbstsession der Gewerbetkammer haben die meisten Delegierten eingesehen, dass der Zug auf eidgenössischer Ebene abgefahren ist.



Damit sieht die Situation folgendermassen aus: 22 von 26 Kantonen werden den NLA definitiv per 1. Januar 2007 einführen. In diesen Kantonen empfiehlt es sich für KMU, ein Spesenreglement zu erstellen und dieses von der Steuerbehörde absegnen zu lassen. Der Kanton Aargau akzeptiert den alten Lohnausweis noch im nächsten Jahr. Der Kanton Solothurn wechselt per 2008. Im Kanton Luzern hat das Parlament die Einführung des NLA vorläufig untersagt, und im Kanton Zürich ist die Sache offen. Im Kantonsrat sind noch diverse Vorstösse hängig.

Volle Kraft Richtung Medizintechnik

QUERSCHNITTSBRANCHE Kompetente Spezialisten profitieren.



Armin Jossi, Jossi AG, Apparatebau

Bereits in den Sechzigerjahren nutzten einige Schweizer Unternehmen aus dem Maschinen- und Metallbau ihr grosses Know-how, um erste orthopädische Implantate zu entwickeln. Darunter auch die Winterthurer Sulzer. Schon damals unterstützte ein Thurgauer Familienbetrieb das Grossunternehmen: die Jossi AG. Sie entwickelte Herstellungsprozesse für die neuen Produkte. Der zweite Pfeiler der Jossi in der Medizinaltechnik existiert ebenfalls schon seit mehr als fünfzehn Jahren. Die Firma baut medizintechnische Apparate wie Analyse- und Diagnosegeräte. Dabei übernimmt sie auch die Detailentwicklung. Die Kunden legen nur fest, was ein Gerät können soll. Darum, wie dann gekühlt, gewärmt oder zentrifugiert wird, kümmern sich die Ingenieure aus dem Thurgau. «Die Arbeitsteilung verkürzt die Entwicklungsdauer, wodurch die Produkte

schneller auf den Markt kommen», erklärt Geschäftsführer Armin Jossi. Aufträge von Medizinaltechnik-Unternehmen hat die Jossi AG immer abgewickelt, «doch», gesteht der Unternehmer, «wir müssen immer aufpassen, dass wir uns nicht verzetteln». Deswegen baut der ETH-Ingenieur mit MBA-Abschluss den Bereich Medizinaltechnik jetzt gezielt aus. Durch Kooperationen mit der ETH holte er zusätzliches Know-how in die Firma. Er konzentrierte das Marketing auf die Medizinaltechnik. Erste Erfolge sind bereits sichtbar. 2005 nahm der Umsatz um 20 Prozent zu, die Mitarbeiterzahl stieg von 112 auf 122. Weitere rund 20 Arbeitsplätze könnten noch entstehen, meint Jossi. Wenn er denn geeignetes Personal für die freien Stellen findet: «In der Medizinaltechnik stösst man viel eher auf einen guten Kunden als auf einen guten Mitarbeiter.»

Max R. Hungerbühler, Bischoff Textil AG, Textilindustrie

Die Schweizer Textilindustrie ist heute grossteils eine Hightechbranche. Die Herstellung funktionaler Textilien etwa spielt eine grosse Rolle. Für Insider ist es deswegen keine grosse Überraschung, dass ausgerechnet Textilunternehmen beim diesjährigen Schweizer Medtech-Award abgeräumt haben. Das Gewinnerprojekt ist ein T-Shirt, das mithilfe von textilen Elektroden und leitfähigen Fasern Daten für ein Langzeit-EKG liefern kann. Wird es realisiert, gehört die mühsame Verkabelung beim Arzt der Vergangenheit an. Zum Team gehören Forschungseinrichtungen wie die Empa und ein ETH-Labor, mit Schiller ein bestandenes Medtech-Unternehmen, mit Odlo und der St. Galler Bischoff Textil aber auch zwei Textilfirmen. Die Bischoff Textil, ein 1927 gegründetes Stückerieunternehmen mit 170 Beschäftigten

in der Schweiz und 950 Angestellten weltweit, hatte bereits 2000 für Aufsehen gesorgt, als die Wundauflage Tissupor lanciert wurde. Das ebenfalls mit mehreren Partnern entwickelte Produkt besitzt eine Oberfläche aus gestickten Noppen. Sie regen in Wunden die Bildung neuer Blutgefässe und damit das Gewebewachstum an. Auf diese Weise können sich auch chronische Wunden wieder schliessen. Tissupor wird heute in Europa, Fernost und Südamerika verkauft. Bischoff-Textil-Chef Max R. Hungerbühler macht keinen Hehl daraus, dass die Markterschliessung langsamer läuft, als ihm lieb ist. Dennoch hält er an der Expansion in die Medizinaltechnik fest. Denn das Zukunftspotenzial steht für ihn fest. Und eines hat die Firma heute schon erreicht: «Unter Forschern geniessen wir mittlerweile einen sehr guten Ruf.»



Gerold Richner, Riwisa AG, Kunststofftechnik

Egal, ob Kunststoffteile für den Maschinenbau, die Kommunikations- oder die Lebensmittelindustrie, die Aargauer Riwisa ist in allen Anwendungsfeldern zu Hause. 1997 kamen zum ersten Mal Aufträge von Medizinaltechnik-Firmen herein. Gerold Richner, der mit seinem Bruder Peter Richner das heute 300-köpfige Unternehmen führt, entschloss sich zum Aufbau eines neuen Geschäftsbereiches Medizinaltechnik. 25 Millionen Franken steckte der Lohnfertiger in ein neues Gebäude samt Reinräumen und in den Aufbau einer Spritzgiessfertigung, die der sogenannten Good Manufacturing Practice (GMP) entspricht, was einen enormen Dokumentationsaufwand bedeutet. Viele der Anforderungen waren auch für die erfahrenen Riwisa-Leute neu. Die Maschinen müssen zum Beispiel oftmals mit lebensmitteltechnen Fetten und Ölen laufen.

2003 konnten dann sämtliche Systeme, von Werkzeugen über Maschinen bis hin zu den Reinräumen, für die Produktion freigegeben werden. Gleichzeitig schuf Riwisa 80 neue Stellen. Die Mitarbeiter stellen Geräte her, etwa einen Inhalator, der aus 22 verschiedenen Kunststoffteilen besteht. Zudem werden Einwegprodukte für den Diagnostikbereich gefertigt. Hinzu kommen Implantate, welche aus speziellen Kunststoffen bestehen, die sich im Körper nach einer gewissen Zeit von selbst auflösen. Nicht nur beim Aufbau des neuen Geschäftsbereiches, sondern auch bei den einzelnen Projekten ist langer Atem gefragt. Einzelne von ihnen können mehrere Jahre dauern. Hier zeigt sich ein weiterer Grund, warum KMU so stark in der Medizinaltechnik sind. Denn die Eigentümer, die selbst im Betrieb aktiv sind, denken nicht im Rhythmus von Quartalsabschlüssen.



Anita Martinecz (Bild) ist Projektleiterin Kreativwirtschaft und Entrepreneurship bei der Standortförderung des Kantons Zürich. In dieser Eigenschaft hat sie nun die Broschüre «Gründen» herausgegeben, wobei das Wort Broschüre etwas tief gegriffen ist: Das Werk ist fast 100 Seiten dick und lässt wenig Wünsche offen. Konkrete Fallbeispiele geben einen guten Einblick in die Herausforderungen, die auf einen Gründer warten. Infotabellen und viel Adressmaterial zeigen auf, wie sich die Herausforderungen meistern lassen. Die ganze Broschüre lässt sich unter www.gruenden.ch herunterladen.

Buchtip Nummer 2: Marktforschung wird in der Regel von Psychologen und Mathematikern betrieben. Entsprechend wenig bekannt ist, wie dieses Gewerbe funktioniert. Eine neue Publikation mit dem Titel «Marktforschung – Best Practices für Marketingverantwortliche» verspricht nun Abhilfe. Richard Kühn und Michael Kreuzer, zwei Ökonomen der Uni Bern, wenden sich ausdrücklich an Unternehmer und Marketingchefs. Sie machen deutlich, wie die Umfrageprofis ticken und worauf zu achten ist, wenn man deren Dienste in Anspruch nimmt.

Seit dem Jahr 2003 geht es mit der Anlageklasse Private Equity wieder aufwärts. In Europa wurde 2005 sogar ein Allzeithoch bei den Private-Equity-Anlagen erreicht. Dies ist eines der Ergebnisse der soeben erschienenen Private-Equity-Marktstudie der Zürcher SCM AG. Ursache für das Hoch in Europa sind grosse Buy-out Funds, während der Bereich Risikokapital nach wie vor vor allem ein nordamerikanisches Geschäft ist. Nicht weniger als 60 Prozent aller globalen Wachstums- und Frühphasenfinanzierungen wurden im vergangenen Jahr in den USA vorgenommen, obwohl Asien im vergangenen Jahr bei den Finanzierungen aufgeholt hat. Umso bemerkenswerter ist, dass es jungen Schweizer Biotechfirmen immer wieder gelingt, grosse Finanzierungsrunden abzuschliessen. Jüngstes Beispiel ist die Genfer Novimmune. Sie erhielt 58 Millionen Franken. Zwei neue Investoren beteiligten sich an der Runde: Die BZ Bank von Martin Ebner und Pictet Private Equity Investors.

FOTOS: DR. ALESSANDRO DELLA BELLA/KESTONE, CHRISTIAN LANZ/ROB