

Plattform Life Sciences

Technologie – Finanzierung – Investment



Medizintechnik & Digital Health

NEU!

Datenbasiert
Die Zukunft der
Digitalisierung

China springt
Revolution
durch 5G

Bewusste Entscheidung
Von Business Angels
und Eigeninitiative

Die digitale Revolution als Treiber für Medizintechnik-M&A

Zunehmende Digitalisierung macht es für Medizintechnikunternehmen notwendig, sich mit M&A zu beschäftigen

Einerseits stehen praktisch alle westlichen Gesundheitssysteme vor den Herausforderungen, ihre alternden Gesellschaften mit zunehmenden Prävalenzraten insbesondere von chronischen Erkrankungen zu behandeln, teure medizinische Innovationen zu bezahlen und gleichzeitig auch strukturschwache ländliche Regionen medizinisch zu versorgen. Andererseits verändern digitale Technologien das Gesundheitswesen rasend schnell. **Von Günter Carl Hober und Martin E. Franz**

Mit der digitalen Revolution und ihrer Smart Factory setzen sich im Gesundheits- und Medizinwesen neue Disziplinen durch. E-Health in Verbindung mit Big Data und künstlicher Intelligenz erlaubt vorher nicht gekannte Diagnoseverfahren und Therapien. Doch auch Medizinrobotik, Telemedizin, digitalisierte Krankenhausinformationssysteme, die elektronische Patientenakte und neuartige Blockchain-Anwendungen zur Sicherung und Rückverfolgbarkeit von Patientendaten und Medizinprodukten sind einzelne Beispiele dieses spannenden und vielversprechenden neuen Feldes.

Das E-Health-Marktvolumen wird von unseren Analysten aktuell auf ca. 200 Mrd. USD geschätzt. Für die nächsten fünf Jahre rechnen wir mit einer Compound Annual Growth Rate (CAGR) von ca. 25%, sodass sich das Marktvolumen binnen der nächsten vier Jahre mehr als verdoppeln sollte.

”

Im Rahmen der Due Diligence einer E-Health-M&A-Transaktion sollten der Technical und Commercial Due Diligence besondere Beachtung geschenkt werden.

Die Rolle von M&A

Medizintechnikunternehmen stehen vor der globalen Herausforderung, mit den rasanten digitalen Neuentwicklungen in der Medizin in Verbindung mit neuen Technologien schritthalten zu müssen – scheitern sie, droht ihnen unabhängig ihrer Größenordnung letztlich die Gefahr, den Anschluss zu verlieren. Hier können M&A zur Lösung beitragen.

Die neuen Technologien erfordern beispielsweise in den Bereichen Mikroelektronik, App-Entwicklung und maschinelles Lernen multidisziplinäres Wissen, das nicht jedes Medizintechnikunternehmen hausintern darstellen kann. Bestehen im Unternehmen organische Entwicklungsgrenzen, können strategische und operative Lücken durch M&A geschlossen und bestenfalls ein Zeitgewinn im Hinblick auf Konkurrenzaktivitäten erzielt werden. Hierzu gehören nicht nur der Technologie- und Know-how-Transfer, sondern beispielsweise auch die vertikale Integration und die Erschließung neuer Regionen oder Produkt- und Kundensegmente.

Herausforderungen für Medtechunternehmen bei E-Health-Transaktionen

Ist das anorganische Wachstum durch M&A beschlossen, steht das Management zunächst vor der komplexen Aufgabe, die strategische Lücke exakt zu identifizieren, um Kriterien an ein Zielunternehmen definieren zu können. Eine tief gehende Analyse und Market Intelligence sind hierzu notwendig.

Im Rahmen der Due Diligence einer E-Health-M&A-Transaktion sollte der Technical und Commercial Due Diligence besondere Beachtung geschenkt werden. Die Bestimmung von Markt, Wettbewerb, USP, erzielbaren Margen und einer Prüfung des Businessplans aufseiten der kommerziellen Prüfung und Informatik/Software, maschinellem Lernen, Algorith-



ZUM AUTOR

Günter Carl Hober ist Managing Partner und Gründer von **ConAlliance**. Er studierte BWL sowie Gesundheitswissenschaften in Europa wie auch in den USA und verfügt über Erfahrung im Bereich Strategieberatung bei den „Big-Five-Beratungen“ sowie im M&A-Bereich bei verschiedenen Investmentbanken.

Martin E. Franz ist Associate Partner bei **ConAlliance**. Er studierte BWL und arbeitete im Management bei der Paul Hartmann AG. Darüber hinaus verfügt er über Erfahrung in den Bereichen Strategieberatung und Process Reengineering im Gesundheitswesen sowie im Investmentbanking und M&A in Europa und Japan.

men, (Mikro-)Elektronik, Mechanik, Regulatorik, Patenten, Industrialisation Feasibility aufseiten der technologischen Prüfung sind in der Regel hochkomplex.

Aktuelle M&A-Transaktionen

Das auf die übergeordnete Medizintechnik entfallende Dealvolumen in diesem Jahr (Stand: August 2019) lag bei ca. 39 Mrd. USD, verteilt auf etwa 250 M&A-, 68 Private-Equity- und rund 700 Venture-Financing-Transaktionen.

Im Oktober 2019 schlossen Abbott und Omada Health bei der Weiterentwicklung der Digital-Care-Plattform für Diabetespatienten eine strategische Allianz. Stryker hat im September 2019 eine Vereinbarung zur Übernahme von Mobius Imaging und seiner Schwesterfirma GYS Tech (Cardan Robotics) zu einem Kaufpreis von bis zu ca. 500 Mio. USD unterzeichnet (fortschrittliche Bildgebung und Robotik). Siemens Healthineers setzte den Kauf von Corindus Vascular Robotics zu einem Transaktionswert von ca. 1,1 Mrd. USD erfolgreich um (Fernbedienung und Robo-

tik zum Bewegen von Koronarführungsdrähten und Ballon-/Stentkathetern). Die Bayer AG ist eine strategische Allianz im Segment für klinische künstliche Intelligenz eingegangen und hat sich mit Sensyne Health zusammengetan, einem britischen Spezialisten für KI-fähige Radiologie- und Bildgebungslösungen. Und auch Philips gehört zu den aktiven Marktteilnehmern des Healthcare-Sektors, erwarb das Unternehmen doch u.a. Blue Willow Systems mit seinen Tracking- und Warnsystemen für Seniorenwohnanlagen.

Fazit

Aktuell gehen wir davon aus, dass E-Health in den kommenden fünf Jahren sowohl in Bezug auf Anzahl der Transaktionen als auch in puncto Dealvolumen auch weiterhin zu den aktivsten und attraktivsten Segmenten gehören wird. Kleine und mittlere Unternehmen stehen vielfach vor der schwierigen Entscheidung, interessante Kauf- oder Kooperationsangebote größerer Industriekonzerne bzw. Private-Equity-Unternehmen anzu-

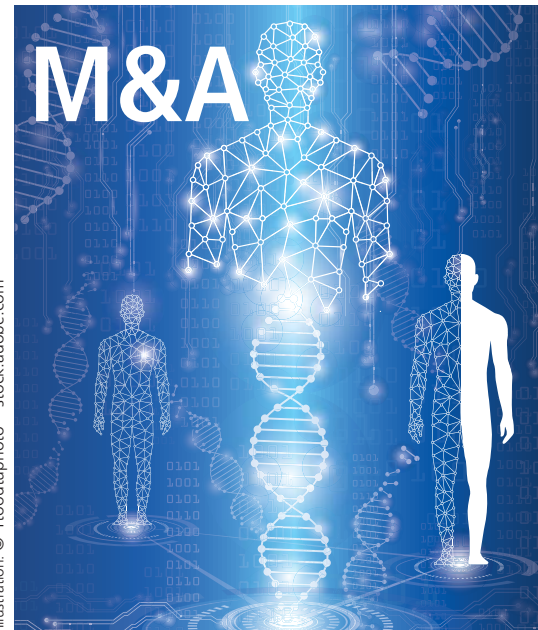


Illustration: © Tooodphoto - stock.adobe.com

nehmen oder selbst anorganisch zu wachsen, um die kritische Masse für anstehende Entwicklungen aufzunehmen. ConAlliance berät Unternehmer dabei in beiden Richtungen. ■

ANZEIGE

Für Investoren und Entrepreneur

Jetzt abonnieren!

08 | 2019 – 12,50 EUR (D) Private Equity • Buyouts • M&A
www.vc-magazin.de

VentureCapital
Magazin
Das Magazin für Investoren und Entrepreneur

Kein einfacher Weg
Venture Capital-Gesellschaften an der Börse

Der US-Einfluss wächst
Liquidationspräferenzen – Marktstandards im Wandel?

Auf den Hype folgt die Konsolidierung
Die deutsche Fintech- und Insurtech-Szene

Abovarianten im Überblick:

- Probeabo: zwei Print-Ausgaben für 10,00 EUR
- Premiumabo: elf Print-Ausgaben und den Zugang zum Genios-Heftarchiv für 148,00 EUR

www.vc-magazin.de/abonnement

Sichern Sie sich jetzt das VentureCapital Magazin und seien Sie am Puls der Branche!