

Aktuelle Trends

M&A im Zuge einer neuen Phase der Medizintechnikindustrie

Von *Günter C. E. Hober, Partner, und Stefan Sachsenhauser, Partner, conalliance AG*

Gegenwärtige Herausforderungen an nationale und internationale Medizintechnikunternehmen intensivieren deren M&A-Ausrichtung. Obwohl die Weltwirtschaft auch im letzten Jahr abermals eine schwierige Phase hinter sich bringen musste und für Investoren und Unternehmen der Zugang zu Krediten und frischem Kapital erschwert wurde, nahmen die M&A-Aktivitäten im Segment Medizintechnik stark zu. Die Transaktionsvolumina haben sich 2010 gegenüber dem Vorjahr verdoppelt.

Das aktuell von Preis- und Kostendruck, Anpassungsfähigkeit sowie verschärftem Wettbewerb geprägte Branchenumfeld der Medizintechnik stärkt die M&A-Orientierung potenzieller Kauf- und Verkaufszielobjekte. Akquisitionen aus Nischenbereichen sind dabei ebenso zu erwarten wie Unternehmensverkäufe, sollten notwendige Portfolio-Kriterien nicht erfüllt werden können.

Das breite medizintechnische Leistungsspektrum ist ebenso heterogen wie die vorherrschende Angebots- und Nachfragestruktur des Marktes. Das fragmentierte Marktumfeld lässt im Zuge einer brancheninternen Konsolidierung eine zukünftig hohe Transaktionsintensität bei Fusionen und Übernahmen (M&A) deutscher und internationaler Medizintechnikunternehmen erwarten. Auch mit einem weiter ansteigenden branchenexternen Kauf- und Beteiligungsinteresse ist zu rechnen.

Allgemeiner Bedeutungszuwachs

Die Bedeutung von Medizinprodukten nimmt aufgrund der wichtigen Innovationen der letzten Jahre zu. Dies gilt nicht nur allgemein im Gesundheitswesen, sondern auch für Unternehmenskäufe und -verkäufe. Das weltweite Marktvolumen der Medizintechnik wird gegenwärtig auf über 315 Mrd. USD geschätzt. Das Produktspektrum der Medizintechnik ist keinesfalls homogen, sondern umfasst von Hilfsmitteln und Implantaten über elektromedizinische Geräte bis hin zu Instrumenten für die Mikrotherapie alles. Auch bei der Unterscheidung nach Ländern ist eine starke



Günter C. E. Hober



Stefan Sachsenhauser

Heterogenität zu beobachten: Sei es bei der Produktion, dem Absatz und infolgedessen auch der Attraktivität für Übernahmen und Fusionen im M&A-Prozess.

Der deutsche Markt unterliegt nicht nur dem Einfluss globaler Player. Vielmehr ist er von einer Vielzahl hochinnovativer kleiner bis mittlerer Mittelstandsunternehmen geprägt. Die hierdurch fragmentierte Anbieterstruktur bildet im deutschen Medizintechnikmarkt die Grundlage einer Konsolidierungstendenz,

Abb. 1: M&A-DEALS MEDIZINTECHNIK (DEUTSCHLAND 2005–2010)



Entwicklung des Deal-Volumens und der Anzahl der Transaktionen
Quelle: eigener Entwurf Conalliance, Daten von Thomson Reuters Datastream

die in Verbindung mit erhöhter Wettbewerbsintensität, Leistungsflexibilität und Profitabilität zusätzlich verstärkt wird und eine erhöhte M&A-Ausrichtung deutscher und internationaler Unternehmen bewirkt. Die Heterogenität der Medizintechnik-Branche und ihre enge Vernetzung mit Nachbarmärkten sorgen für Bewegung und stellen immer neue Herausforderungen an die Unternehmen.

Transaktionsgrößen

Weltweit hat sich das M&A-Transaktionsvolumen im Segment Medizintechnik seit 2009 mehr als verdoppelt. Im Jahr 2010/11 wurden bislang 558 Transaktionen im Umfang von 54 Mrd. USD durchgeführt. Auch in Deutschland zeigt sich wieder eine deutliche Zunahme an Unternehmenstransaktionen und Deal-Volumina. Mit 45 realisierten Deals erhöhte sich das M&A-Aufkommen 2010 bereits wieder annähernd auf ein Niveau vor Beginn der Weltwirtschaftskrise. Zwar nahm das durchschnittliche Deal-Volumen im gleichen Zeitraum ab, zeigt seit 2008 allerdings wieder eine stark ansteigende Tendenz.

Wurden im Bereich Pharma häufig größere Akquisitionen dazu benutzt, nahezu gleichwertige Portfolios zu kombinieren, sind es in der Medizintechnik eher kleinere Akquisitionen mit dem Ziel, existierende Portfolios zu optimieren und Produkte aufzuwerten. Mittelfristig ist im deutschen Medizintechnikmarkt weiterhin nicht von überdurchschnittlich hohen Transak-

tionsvolumina auszugehen. Insbesondere bei kleinen bis mittleren Preisbandbreiten zwischen 50 Mio. und 500 Mio. EUR kann man in den Folgejahren von einer erhöhten Anzahl potenzieller M&A-Transaktionen ausgehen. Eine hausinterne Analyse hat konkret ergeben, dass es aus M&A-strategischer Sicht durchaus Sinn macht, kleinere Akquisitionen in kürzeren, regelmäßigen Abständen durchzuführen, da die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Deals am größten ist.

Gründe für Transaktionen

Ein wichtiger Treiber für die M&A-Transaktionen war die Behelfsmaßnahme, die technologische Kompetenz verbessern zu müssen. Die Vorlaufkosten für die Entwicklung neuer Medizinprodukte sind mit geschätzt 8% des Umsatzes p.a. sehr hoch, und so kann der Zukauf eines „Innovationsmotors“ durch eine Firmenübernahme durchaus Sinn machen. Fusionen werden dabei auch nach zeitlich vorgelagerten Kooperationen realisiert, indem strategische Allianzen und Joint Ventures zumeist mit innovativen Medizintechnik-Start-ups den Ausgangspunkt für eine spätere Übernahme bilden.

Die Player bei Medizintechnik-M&A-Transaktionen

Strategische Investoren fanden in der Medizintechnik jüngst sehr gute Rahmenbedingungen für Akquisitionen vor. Beherrscht von einer Notwendigkeit zu Diversifikation und Integration besteht ein starkes Interesse an Medizintechnikakquisitionen und -koopera-

Life Sciences - Schlüsseltechnologien des 21. Jahrhunderts

Die VDI-Gesellschaft Technologies of Life Sciences (VDI-TLS) bietet Ingenieuren, Naturwissenschaftlern und Ärzten in derzeit fünf Fachbereichen ein umfassendes Leistungsspektrum an.

Medizintechnik im VDI

- Erarbeitung von VDI-Richtlinien: Aufbereitung von Medizinprodukten, Prüfstrategien für Medizinprodukte, Biomaterialien
- Weiterbildungen auf Fachtagungen und in zahlreichen regionalen Arbeitskreisen
- E-Mail-Newsletter, rabattierte Angebote bei ausgewählten Publikationen

Mitgliedschaft im VDI

Als Mitglied im VDI sind Sie Teil einer starken Community mit ca. 140.000 potentiellen Kontakten. Dieses einzigartige Netzwerk bietet Ihnen eine Vielzahl persönlicher Vorteile:

- Individuelle, hochqualifizierte Beratung
- Unterstützung bei Existenzgründungen
- Direkter Zugang zu rund 6.000 VDI-Veranstaltungen pro Jahr
- Erfahrungsaustausch und „unbezahlbare“ Kontakte im führenden Netzwerk der Ingenieure und Naturwissenschaftler
- VDI nachrichten und eine weitere kostenfreie Fachzeitschrift

Testen Sie uns drei Monate kostenfrei:
www.vdi.de/going-public

Bitte im Feld Bemerkung „MTLS“ eingeben!



tionen. Spezielle medizintechnische Produkte ermöglichen hohe Margen bei wesentlich kürzeren Entwicklungs- und Markteinführungszyklen, so dass auch healthcare-externe Unternehmen als potenzielle Käufer ins M&A-Blickfeld rücken.

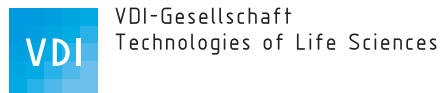
Aber auch für Finanzinvestoren, wie z.B. Private Equity, ergeben sich im Segment Medizintechnik zunehmend gute, aussichtsreiche Akquisitionsmöglichkeiten, die auch genutzt wurden. Junge, progressive Medizintechnikunternehmen bieten auch gute Investitionsmöglichkeiten für Venture-Capital-Unternehmen, da Großunternehmen nicht selten durch Unternehmenszukäufe ihre Innovationslücken füllen müssen. Medizintechnikunternehmen standen in den letzten Jahren statistisch gesehen bei Venture-Capital-Unternehmen mit an oberster Stelle in punkto Attraktivität und bei der Einwerbung von Risikokapital.

Fazit

Trotz der für große Innovationen nach wie vor erzielbaren überdurchschnittlichen Margen ist zukünftig eine verringerte Anzahl an umsatzstarken, innovativen Produkten zu erwarten. Medizintechnik muss sich in einem dynamischen Markt bei weiter steigenden Zulassungshürden bzw. erhöhtem F&E-Risiko behaupten. Im Zuge einer zunehmend personalisierten Medizin steigt die Anzahl an Behandlungen, medizinischen Produkten und Geräten. Bis zum Jahr 2020 werden sich in der Medizintechnikindustrie zahlreiche neue Geschäftsmodelle zusätzlich zum traditionellen Innovatoren-Modell entwickeln, was zwangsläufig auch zu einer anhaltend hohen M&A-Orientierung der Marktteilnehmer führen wird. Entsprechend einer gleichermaßen hohen Zahl von Target-Angebot und -Nachfrage wird sich dieser Trend mit hoher Wahrscheinlichkeit auch über 2012/13 hinaus fortsetzen.

Anzeige

Kooperationspartner* der Sonderbeilage „Medizintechnik 2011“



*) Die oben genannten Kooperationspartner unterstützen die GoingPublic Media AG bei der Verbreitung der Sonderbeilage „Medizintechnik 2011“ in ihren Netzwerken.