

TRENDREPORT

Oktober 2018

21. – 23.5.2019
NÜRNBERG, GERMANY

Attraktiver Markt: Medtech-Zulieferer profitieren vom Wachstum

Kabel, Verbindungselemente, Sensoren, Aktoren, Strahlenquellen – viele Einzelteile stecken in medizinischen Geräten. Und zunehmende Digitalisierung und die Vernetzung von medizinischen Geräten sorgen auch dafür, dass immer mehr Software in der Medizintechnik eingesetzt wird. Ein großer Teil der Wertschöpfung findet dabei nicht bei den Herstellern und Inverkehrbringern statt, sondern wird von spezialisierten Zulieferern erledigt: Zukunftsweisende Innovationen, die Integration in gesetzlich vorgeschriebene QM-Systeme, die langfristige Verfügbarkeit von Komponenten und ein guter Marktzugang sind ausschlaggebend für den Erfolg als Medtech-Zulieferer. Die Branche verspricht mit stabilem Wachstum gute Geschäfte. Auf dem neuen Messtreffpunkt MedtecLIVE im Verbund mit dem Kongress MedTech Summit in Nürnberg kommen interessierte Zulieferer und Hersteller ins Gespräch.

Vom Wachstum der Medizintechnik-Branche profitieren – das klingt gerade für viele Elektronik- und Komponentenhersteller nach einem attraktiven Wachstumsmodell. Wer die regulatorischen Anforderungen dieses Marktes nicht scheut, findet einen seit vielen Jahren überaus stabilen Wachstumsmarkt vor. Für Hans-Peter Bursig, Geschäftsführer des ZVEI Fachverbands Elektromedizinische Technik, werden Wachstumsimpulse vor allem international gesetzt: „Der Weltmarkt für Medizintechnik wird auch in den nächsten Jahren im Durchschnitt mit etwa fünf Prozent pro Jahr wachsen. Die Treiber hierbei sind die positive wirtschaftliche Entwicklung in vielen Schwellenländern und die demografische Entwicklung in den Industriestaaten. Angesichts einer Exportquote der deutschen Medizintechnik von gut 70 Prozent hat die Entwicklung auf dem Weltmarkt größere Bedeutung für das Wachstum der Branche als die Entwicklung auf

Ideeller Träger
Honorary sponsor
Forum MedTech Pharma e. V.
Am Tullnaupark 8
90402 Nürnberg
Germany

Veranstalter
Organizer
MedtecLIVE GmbH
Messezentrum
90471 Nürnberg
Germany
medteclive.com

Geschäftsführer
Managing Director
Richard Krowoza

Registergericht
Registration Number
HRB 35124 Nürnberg

Durchführung im Auftrag
des Veranstalters
Realization on behalf of
the organizer
NürnbergMesse GmbH
Messezentrum
90471 Nürnberg
Germany
T +49 9 11 86 06-0
F +49 9 11 86 06-82 28
medteclive@nuernbergmesse.de

dem deutschen Markt“, sagt Bursig und ist überzeugt: „Die Medizintechnik bleibt also für Zulieferer auch zukünftig ein interessanter Wachstumsmarkt.“ Mehr zum MedtecLIVE-Partner ZVEI Fachverband Elektromedizinische Technik finden Sie [hier](#).

Nähe zum Medizinprodukt-Hersteller ist wichtig

Ähnlich zuversichtlich blickt der Kabel-Spezialist Leoni in die Zukunft, einer der Aussteller auf der neuen Fachmesse MedtecLIVE in Nürnberg und erfahrener Medtech-Zulieferer. „Der Absatz im Bereich Medizintechnik verlief im Geschäftsjahr 2017 positiv und ist darüber hinaus stärker gewachsen als erwartet. Dieser Trend setzt sich auch in der aktuellen Geschäftsentwicklung fort“, sagt Birte Wendeln von der Leoni Special Cables GmbH und nimmt dabei genauso wie Bursig den Weltmarkt in den Blick: „Im Geschäftsjahr 2018 wird der Fokus auf dem Ausbau des amerikanischen Medizinmarktes liegen. Die Anforderungen der OEMs lauten „local for local“. Diese Anforderung deckt sich auch mit den Forderungen der US-Administration. Ein Zeichen für den weiteren Ausbau unseres Medizintechnik-Geschäfts ist die Errichtung einer lokalen Fertigung in der Region Amerika.“ Damit will das Unternehmen näher an die Medizintechnik-Hersteller heranrücken, um letztlich auch früher in die Entwicklung von Medizinprodukten eingebunden zu werden.

Weitere Informationen zum MedtecLIVE-Aussteller Leoni finden Sie [hier](#).

Dialog aufrechterhalten

Der frühe Dialog zwischen Hersteller und Zulieferer erleichtert den Design- und Entwicklungstransfer, wenn es schließlich darum geht, die Entwicklungsergebnisse in der Produktion umzusetzen. Für Prof. Dr. Christian Johner, Inhaber des gleichnamigen Beratungsinstituts, ist dieser Designtransfer mehr als eine Notwendigkeit, die sich aus der ISO 13485 zwangsläufig ergibt und durch ein dokumentiertes Verfahren umgesetzt werden muss. Er wirbt vielmehr dafür, den Designtransfer nicht nur als punktuelle Übergabe am Ende der Entwicklung durchzuführen: „Die Produktion muss verstehen, welche Anforderungen der Entwicklung entscheidend sind, um den Nutzen durch das Produkt für den Patienten sicherzustellen und Risiken für Patienten, Anwender und Dritte zu minimieren.“ Und für die Praxis bedeutet das: „Folglich sollte die Produktion

an mehreren Entwicklungsschritten beteiligt sein, beispielsweise bereits bei der Spezifikation der Produkthanforderungen. Design Review Meetings bieten sich an, um die Produktion frühzeitig einzubeziehen“, gibt Johner konkrete Tipps.

Für Holger Frank, Vorstand der Mechatronic AG, einem auf die Medizintechnik-Branche spezialisierten Entwicklungsdienstleister, ist der sorgfältige Blick auf den gesamten Innovationsprozess unerlässlich: „Der gut dokumentierte Designtransfer in die Produktion und eine transparente Lieferkette sind wichtige Elemente, um ein Entwicklungsprojekt gemeinsam mit Kooperationspartnern zum Erfolg zu erführen.“

Weitere Informationen zum MedtecLIVE-Aussteller Mechatronic AG finden Sie [hier](#).

Dass dieser iterative Prozess für den Hersteller deutliche Vorteile bringt, macht Birte Wendeln an einem Beispiel von Leonie deutlich: So sei es wichtig, schon beim Design von Produkten darauf zu achten, dass die Kabel beispielsweise nicht geknickt würden. Manchmal seien auch die Anforderungen an die Kabelspezifikationen zu hoch – da werde vom Hersteller für eine millionenfache automatische Belastung geplant, obwohl das Gerät später von den Nutzern manuell bewegt würde. In diesen Fällen könne man dann bei den Anforderungen abrüsten, um Kosten zu sparen. „Manchmal sagen wir mit unserer Erfahrung aber auch, dass die Anforderungen höher sind, als vom Hersteller ursprünglich geplant“, sagt Wendeln. Dann gelte es, die Spezifikationen frühzeitig nach oben anzupassen.

Der Designtransfer ist also keine Einbahnstraße, bei der Vorgaben des Herstellers vom Zulieferer lediglich eins zu eins umgesetzt werden müssen. Bestenfalls entwickeln Zulieferer und OEM gemeinsam: Der Zulieferer bringt seine spezifischen Kenntnisse und möglichst viel Know-how über späteren Einsatz des Medizinprodukts in Klinik, Praxis oder Pflege mit. Genau diese Praxiskenntnisse können interessierte Zulieferer auch auf dem MedTech Summit und der MedtecLIVE in Vorträgen und im Austausch mit Herstellern gewinnen.

Ansprechpartner für Presse und Medien

Jens Fuderholz, TBN Public Relations
Benno Wagner, Simon Kögel, NürnbergMesse GmbH
T +49 9 11 86 06-89 02
simon.koegel@nuernbergmesse.de

21. – 23.5.2019
NÜRNBERG, GERMANY

Alle Presstexte sowie weiterführende Infos und Fotos finden Sie unter:

www.medteclive.com/news

Weitere Services für Journalisten und Medienvertreter unter:

www.medteclive.com/presse