

Medizintechnikmarkt 2022 - Strategische Allianzen mit branchenfernen Unternehmen: ein Erfolgsmodell?

Die diesjährige Medizintechnikmesse MedtecLIVE (www.medteclive.com) in Stuttgart hat gezeigt, dass die Medizintechnik für branchenferne Unternehmen, insbesondere aus dem Maschinenbau und der Feinmechanik, ein attraktiver Markt sein kann. Unterschiedliche Formen der Zusammenarbeit wie OEM-Partnerschaften, Vertriebskooperationen und strategische Investitionen sind an der Tagesordnung. Die Medizintechnikbranche ist zudem heterogener geworden. Die verstärkte Vernetzung von Produkten und Dienstleistungen hin zu komplexen Systemen, sich allmählich auflösende Grenzziehungen zu benachbarten Branchen wie der Biotechnologie, der Labortechnik und der Pharmaindustrie sowie verstärkt auf den Markt drängende Medical Apps als Kombinationsprodukte im Zuge der Digitalisierung haben bereits Räume für Know-how aus anderen Branchen eröffnet und sorgen für weiteren Handlungsbedarf.

Die mittelständischen Medizintechnikunternehmen sind prädestiniert für die Zusammenarbeit mit branchenfernen Unternehmen: über die weit verbreitete Auftragsfertigung (meist Fertigung hochwertiger Kleinserien) existieren bereits Kontakte zu Unternehmen vor allem in der Feinmechanik und Optikindustrie. Die vielerorts bereits beschriebenen aktuellen Herausforderungen wie Regulierung, Digitalisierung, Systemorientierung und Internationalisierung sowie die Nachfolgeproblematik in den mittelständischen Unternehmen lassen es zudem geraten erscheinen, neben interner Reorganisation auch externe Partnerschaften als Handlungsoption zu bedenken.

Dabei sind **strategische Investoren** aus benachbarten Branchen durchaus interessant. Diese beurteilen das Zielunternehmen nicht ausschließlich nach dessen Ertragskraft, sondern sind im Rahmen einer horizontalen Erweiterung zum Beispiel an der Erhöhung des eigenen Marktanteils, an Synergieeffekten oder Patenten und Technologien interessiert. Diese Interessen können Bewertungen rechtfertigen, die oberhalb des Üblichen liegen. Zudem sehen strategische Investitionen in der Regel eine Eingliederung des zu kaufenden Unternehmens vor. Unternehmenssitz und Unternehmenskultur sind daher wichtige Faktoren für einen erfolgreichen Integrationsprozess.

Zum anderen sind **Finanzinvestoren** auch an mittelständischen Medizintechnikunternehmen mit ihren konstanten Wachstumsraten und ihren vor dem Hintergrund demographischer Entwicklungen vielversprechenden Potenzialen interessiert und fokussieren sich dabei vor allem auf die Rendite ihres Investments.

Nicht immer handelt es sich bei Finanzinvestoren um Unternehmen, die Investitionsmöglichkeiten nur für eine begrenzte Dauer von drei bis sieben Jahren suchen. Auch sogenannte Evergreen-Investoren mit einem offenen Anlagehorizont kommen in Frage, gerade für langfristig agierende Unternehmen der Medizintechnik. Dabei spielen stets die Höhe der prognostizierten Cashflows, das erwartete Marktwachstum sowie die Wertsteigerung des Zielunternehmens eine vorrangige Rolle. Neben der Ertragskraft steht daher bei Investoren das Wachstumspotenzial im Fokus. Besonders attraktiv sind nachhaltig geführte Unternehmen, die in der Vergangenheit profitabel gewirtschaftet haben und vor allem zukünftig realistisch mit steigenden Umsätzen und Gewinnen rechnen. Eine Eingliederung in ein bestehendes Unternehmen, um z.B. Synergiepotenziale zu realisieren, steht dabei weniger im Vordergrund.

Fazit: Es hängt vor allem von den Vorstellungen des Verkäufers ab, ob eher ein strategischer Investor oder ein Finanzinvestor oder vielleicht dann doch ein unmittelbarer Wettbewerber der ideale Partner sein kann. Eine Kategorie von Investoren grundsätzlich auszuschließen, ist dabei nicht ratsam, da die Grenzen zwischen strategischen und Finanzinvestoren durchaus fließend verlaufen können. So können auch Finanzinvestoren daran interessiert sein, ein bestehendes Portfoliounternehmen durch Zukäufe oder Fusionen zu stärken und Synergien zu heben und damit als strategischer Investor aufzutreten. Dagegen kann ein strategischer Investor lediglich nach Investitionsmöglichkeiten suchen und somit eher wie ein Finanzinvestor agieren.

Branchenferne Investoren können zu Branchenpartnern werden, wenn auf Augenhöhe miteinander verhandelt wird, um gezielte qualitative Vorwärtsintegrationen zu ermöglichen und die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen und ihrer Standorte zu erhalten.

Dr. Tobias Weiler

www.medimatch-partners.de