



FRANÇAIS

Swiss Medtech esquisse une voie pour renforcer durablement la branche

La technologie médicale suisse – devenue récemment le jouet de la politique entre la Suisse et l'UE – a pu résoudre des problèmes urgents liés à son déclassement en tant que pays tiers le 26 mai 2021 grâce à son esprit d'entreprise et au soutien de ses partenaires en Suisse et à l'étranger.

«Penser que le succès de la technologie médicale suisse est ainsi assuré, c'est ignorer à quel point la concurrence internationale est rude. Si la Suisse veut renforcer durablement sa position comme l'un des sites de technologie médicale les plus attractifs au monde, elle a besoin d'une stratégie commune de tous les acteurs», déclare le président de Swiss Medtech, Beat Vonlanthen. Avec l'image cible «Site Medtech Suisse 2030» l'association esquisse une voie correspondante. «L'objectif est de poursuivre la success story de notre industrie de la technologie médicale. Un site médico-technique fort est bon pour notre économie et pour le bien des patientes et patients», précise Beat Vonlanthen. La barre est haute : avec 63 000 employés, le secteur compte aujourd'hui un cinquième d'emplois de plus qu'il y a dix ans. En Suisse, une personne sur cent travaille dans la technique médicale. À cela s'ajoute une croissance annuelle du chiffre d'affaires qui, avec une moyenne de six pour cent, est nettement supérieure à la croissance du PIB de l'ensemble de la Suisse. La technologie médicale constitue la base pour fournir des soins de santé de premier ordre. Son importance a fait l'objet d'une prise de conscience publique au moins depuis la pandémie de COVID-19.

Une plus grande marge de manœuvre plutôt qu'une surréglementation

Depuis des années, le secteur de la technologie médicale est confronté à un flot croissant de réglementations, notamment en raison du règlement européen sur les dispositifs médicaux (Medical Device Regulation, MDR), mais aussi du renforcement de l'ordonnance nationale sur les dispositifs médicaux. Beat Vonlanthen appelle à renverser cette tendance : «Toute nouvelle réglementation devrait également être évaluée en fonction de ses conséquences sur la compétitivité et la capacité d'innovation de notre industrie. Au lieu d'obstacles réglementaires, le secteur de la technologie médicale a besoin d'une plus grande marge de manœuvre.» C'est le cas, par exemple, pour l'achat de disposi-

tifs médicaux. Beat Vonlanthen en est convaincu : «se baser uniquement sur les dispositifs médicaux avec des certificats européens n'est pas assez clairvoyant. Nous devons élargir notre marge de manœuvre à des marquages extra-européens». En tant qu'économie orientée vers l'exportation et en tant que pays qui, en raison de sa taille et de ses ressources en personnel, ne peut pas s'approvisionner lui-même en dispositifs médicaux, la Suisse est particulièrement dépendante de marchés ouverts sans obstacles techniques au commerce. «Il est essentiel pour nous que la Suisse remette ses relations avec l'UE sur des bases solides. Un emploi sur trois dans l'industrie suisse de la technologie médicale dépend des commandes de l'UE. En outre, la Suisse doit s'ouvrir à de nouveaux marchés dans le monde entier», explique le président.

Promouvoir l'innovation et l'amener plus rapidement au patient

La Suisse est bien placée en ce qui concerne la recherche – pour le passage de l'idée au prototype. Cependant, les idées ingénieuses échouent trop souvent lors du processus qui mène du prototype au produit autorisé. Le facteur déterminant de ce «translation gap» est souvent le manque d'investissements préalables dans la phase de développement. Y compris les études cliniques, celle-ci prend plusieurs années. Dans ce contexte, le soutien de l'État, comme celui d'Innosuisse, ne devrait pas se limiter à la phase allant jusqu'au prototype, mais aller au-delà. «Pour cela, il n'est pas nécessaire d'augmenter les subventions, mais plutôt de réorienter les fonds existants de manière plus ciblée vers les projets d'innovation présentant le plus grand potentiel commercial et, désormais, de les verser directement aux entreprises», explique Peter Biedermann, directeur de Swiss Medtech. Les données cliniques sont un autre élément clé de la réussite. «La Suisse est confrontée au défi de rester attractive pour les essais cliniques. Si elle y parvient, elle renforce ainsi la force d'innovation. Les patientes et les patients profitent en

même temps de l'accès aux thérapies les plus récentes», souligne le directeur. Aujourd'hui, ce n'est pas seulement le chemin entre l'idée et le produit commercialisable qui est trop long, mais aussi le processus du produit aux soins aux patients. Il arrive que de nouveaux dispositifs médicaux ne soient remboursés que cinq ans après leur mise sur le marché. «Pour suivre le rythme des évolutions technologiques de la technologie médicale, les approches en matière de tarification des dispositifs médicaux doivent également être plus innovantes. Nous avons par exemple besoin de nouveaux modèles de rémunération pour les applications numériques de santé», souligne Peter Biedermann.

Repenser les soins de santé

Une discussion politique qui se limite aux coûts des soins de santé ne va pas assez loin. L'objectif doit plutôt être de fournir le plus de santé possible en utilisant les moyens de manière efficiente. Ce concept de soins de santé fondés sur la valeur (Value Based Health Care) constitue une approche globale qui couvre l'ensemble du parcours de soins. Celle-ci inclut, outre le succès individuel de la guérison, des effets positifs tels que des séjours hospitaliers plus courts, la réduction des coûts des soins et de l'invalidité, l'évitement de traitements ultérieurs, le maintien de la capacité de travail et des dimensions telles que la mobilité et le rayon d'action social. «Les soins de santé actuels se déroulent trop en silos. Nous devons changer notre façon de penser et ouvrir notre regard sur l'ensemble du parcours du patient. Pour cela, il faut une étroite collaboration entre tous les acteurs de la santé ainsi qu'une collecte et une évaluation à long terme d'indicateurs de qualité. C'est aussi pour cette raison que la numérisation dans le secteur de la santé doit progresser plus rapidement», affirme avec conviction Roman Iselin, vice-président EMEA Regional Supply Chain, MedTech de Johnson & Johnson et membre du comité directeur de Swiss Medtech.

Orienter résolument la place industrielle vers l'excellence

Le secteur suisse de la technologie médicale est confronté au défi de devoir concilier les normes de qualité les plus élevées et la rentabilité suisse dans la production. Il ne pourra produire de manière compétitive à long terme en Suisse, pays à salaires élevés, que s'il parvient à augmenter encore sa productivité. Raphael Laubscher, sixième génération à la tête de l'entreprise fournisseur Laubscher Précision SA, en est convaincu : «Je vois une chance pour l'industrie suisse de la technique médicale de se profiler en termes de coûts globaux dans le contexte de la

personnalisation croissante des produits et de la production industrielle en série. La branche ne peut y parvenir que si elle adapte systématiquement ses processus clés pour les rendre efficaces et efficients.» Le succès repose en grande partie sur la disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée. Or, c'est précisément ce qui fait défaut. La pénurie de main-d'œuvre qualifiée est une préoccupation majeure pour l'ensemble de la branche et ne concerne pas seulement les professions académiques, mais aussi et surtout les métiers d'apprentissage proches de la production, comme celui de polymécanicien. «Nous avons besoin de personnel disposant des compétences nécessaires aujourd'hui pour le secteur de la technique médicale de demain», résume Raphael Laubscher, membre du comité directeur de Swiss Medtech.

Pas à pas vers la durabilité

La durabilité est, avec la numérisation, le deuxième grand thème transversal qui transforme actuellement l'ensemble de l'économie.

La nécessité d'avoir une activité commerciale neutre sur le plan climatique, efficace sur le plan énergétique et respectueuse des ressources pose de grands défis à l'industrie de la technologie médicale.

Mais elle y voit aussi une chance de devenir pionnière d'une économie de la santé climatiquement neutre. Les atteintes à l'environnement se produisent principalement en amont. «Pour une gestion crédible de la durabilité, il est donc indispensable d'intégrer toute la chaîne de création de valeur», déclare Simon Michel, CEO d'Ypsomed, qui a lancé en 2020 le premier stylo neutre en CO₂ au monde. «Je suis convaincu que seules les entreprises qui assument aujourd'hui leurs responsabilités pour les générations de demain connaîtront une croissance à long terme. Les clients et les investisseurs demandent de plus en plus d'informations sur l'environnement et l'empreinte carbone. Je considère donc la protection climatique comme un avantage concurrentiel, même pour le recrutement de jeunes talents. La protection du climat commence par une attitude intérieure qui produit des effets lorsqu'elle imprègne toute l'entreprise», déclare Simon Michel, membre du comité directeur de Swiss Medtech.



Le nombre d'employés dans le secteur suisse de la technologie médicale a augmenté en moyenne de 2,9 pour cent au cours des dix dernières années. Source : Swiss Medtech, étude sectorielle de l'industrie suisse de la technologie médicale (2020).

Die Zahl der Beschäftigten in der Schweizer Medtech-Branche ist in den letzten zehn Jahren um durchschnittlich 2,9 % gestiegen. Quelle: Swiss Medtech, Branchestudie Schweizer Medizintechnikindustrie (2020).

The number of individuals employed by the Swiss medtech industry has increased by an average of 2.9% over the last ten years. Source: Swiss Medtech, Sector Study Swiss Medical Technology Industry (2020).

À propos de Swiss Medtech

Swiss Medtech est l'association de l'industrie suisse de la technologie médicale et compte aujourd'hui plus de 700 membres. Fondée en 2017 et basée à Berne, l'association sectorielle fait partie de l'organisation faitière européenne MedTech Europe. Swiss Medtech s'engage en faveur d'un environnement qui favorise l'innovation, encourage la création de nouvelles entreprises et renforce la compétitivité des sociétés. L'objectif est de créer des conditions-cadres qui permettent au secteur suisse de la technologie médicale de fournir des prestations de pointe au profit de soins médicaux de premier ordre.

L'association fait donc part activement des intérêts communs de ses membres pour les intégrer dans les processus décisionnels de la politique économique et sanitaire, et encourage le réseautage au sein de son secteur d'activité et avec les acteurs sur le marché. Elle travaille en étroite collaboration avec ses membres,

en les informant des développements importants et en apportant son soutien dans les défis à relever.

De nombreux groupes d'experts proposent des réseaux spécialisés et une expertise supplémentaire aux membres. En tant qu'association professionnelle, Swiss Medtech est le premier point de contact pour toutes les questions concernant l'industrie suisse de la technologie médicale et informe le public sur son importance et ses activités. Le bureau Swiss Medtech est situé dans le bâtiment sitem-insel à l'entrée du campus Insel de l'hôpital universitaire de Berne. Sur ce site, Swiss Medtech fait partie du premier centre de compétences national pour la médecine translationnelle. Avec une douzaine de collaborateurs, le secrétariat a une structure légère.

DEUTSCH

Swiss Medtech skizziert einen Weg zur dauerhaften Stärkung der Branche

Die Schweizer Medizintechnik – in jüngster Vergangenheit zum Spielball der Politik zwischen der Schweiz und der EU geworden – konnte dringende Probleme im Zusammenhang mit der Rückstufung auf Drittstaat am 26. Mai 2021 mit Unternehmergeist und Unterstützung von Partnern im In- und Ausland lösen.

«Wer denkt, damit sei der Erfolgskurs der Schweizer Medtech gesichert, verkennt wie hart der internationale Konkurrenzkampf ist. Will die Schweiz ihre Position als einer der attraktivsten Medtech-Standorte der Welt dauerhaft stärken, braucht sie eine gemeinsame Strategie aller Akteure», sagt Swiss Medtech Präsident Dr. Beat Vonlanthen. Mit dem Zielbild «Medtech-Standort Schweiz 2030» skizziert der Verband einen entsprechenden Weg. «Ziel ist es, die Erfolgsgeschichte unserer Medizintechnikindustrie fortzuschreiben. Ein starker Medtech-Standort ist für unsere Volkswirtschaft gut und zum Wohle der Patientinnen und Patienten», so Vonlanthen. Die Messlatte ist hoch: Mit 63'000 Beschäftigten zählt die Branche heute ein Fünftel mehr Arbeitsplätze als noch vor zehn Jahren. Gut jede hundertste Arbeitskraft in der Schweiz ist unterdessen in der Medizintechnik tätig. Hinzu kommt ein jährliches Umsatzwachstum, das mit durchschnittlich sechs Prozent deutlich über dem gesamtschweizerischen BIP-Wachstum liegt. Die Medizintechnik ist die Basis für eine erstklassige Gesundheitsversorgung. Ihre Bedeutung ist spätestens seit der Corona-Pandemie ins öffentliche Bewusstsein gerückt.

Mehr Handlungsspielraum anstatt Überregulierung

Die Medizintechnik-Branche ist seit Jahren mit einer steigenden Regulierungsflut konfrontiert, nicht zuletzt durch die europäische Medizinprodukteverordnung (Medical Device Regulation, MDR), aber auch durch die verschärfte nationale Medizinprodukteverordnung. Dr. Beat Vonlanthen ruft auf, diesen Trend zu wenden: «Jede neue Regulierung sollte auch an ihren Konsequenzen

für die Wettbewerbs- und Innovationsfähigkeit unserer Industrie gemessen werden. Statt regulatorischer Hürden braucht die Medtech-Branche mehr Handlungsspielraum». Dies trifft zum Beispiel für die Beschaffung von Medizinprodukten zu. «Einzig und allein auf Medizinprodukte mit europäischen Zertifikaten abzustellen, ist nicht weitsichtig genug. Wir müssen unseren Spielraum auf aussereuropäische Kennzeichen ausweiten», ist Vonlanthen überzeugt. Die Schweiz ist als exportorientierte Volkswirtschaft und als Land, das sich aufgrund seiner Grösse und personellen Ressourcen nicht selbst mit Medizinprodukten versorgen kann, in besonderer Weise auf offene Märkte ohne technische Handelshemmnisse angewiesen. «Dass die Schweiz ihre Beziehungen mit der EU wieder auf eine solide Basis stellt, ist für uns zentral. Jeder dritte Arbeitsplatz in der Schweizer Medizintechnikindustrie hängt von Aufträgen aus der EU ab. Darüber hinaus muss sich die Schweiz Richtung neue Märkte weltweit öffnen», so der Präsident.

Innovationen fördern und schneller zum Patienten bringen

Die Schweiz ist bei der Forschung – dem Schritt von der Idee zum Prototyp – gut aufgestellt. Allerdings scheitern findige Ideen zu oft auf dem Weg vom Prototyp zum zugelassenen Produkt. Ausschlaggebend für diesen «Translation-Gap» sind häufig fehlende Vorinvestitionen in die mehrjährige Entwicklungsphase einschliesslich klinischer Studien. Vor diesem Hintergrund sollte sich die staatliche Förderung, wie beispielsweise von Innosuisse, nicht auf die Phase bis zum Prototyp beschränken, sondern darüber hinaus

gehen. «Dazu braucht es nicht mehr Fördergelder, vielmehr müssen die vorhandenen Mittel gezielter auf Innovationsprojekte mit dem grössten Marktpotenzial umgeschichtet und neu auch direkt an Unternehmen ausbezahlt werden», sagt Swiss Medtech Direktor Peter Biedermann. Ein weiteres Schlüsselement zum Erfolg sind klinische Daten. «Die Schweiz steht vor der Herausforderung, attraktiv für klinische Studien zu bleiben. Gelingt ihr das, stärkt sie damit die Innovationskraft und gleichzeitig profitieren Patientinnen und Patienten vom Zugang zu neusten Therapien», so der Direktor. Nicht nur der Weg von der Idee zum marktfähigen Produkt dauert heute zu lange, sondern auch der Weg vom Produkt zur Patientenversorgung. Es kommt vor, dass neue Medizinprodukte erst fünf Jahre nach der Markteinführung vergütet werden. «Um mit den technologischen Entwicklungen der Medtech Schritt zu halten, müssen auch die Ansätze für die Tarifierung von Medizinprodukten innovativer werden. Wir brauchen zum Beispiel neue Vergütungsmodelle für digitale Gesundheitsanwendungen», sagt Peter Biedermann.

Umdenken in der Gesundheitsversorgung

Eine politische Diskussion, die sich auf die Kosten der Gesundheitsversorgung beschränkt, greift zu kurz. Ziel muss vielmehr sein, mit einem effizienten Einsatz der Mittel möglichst viel Gesundheit zu schaffen. Dieses Konzept der wertebasierten Gesundheitsversorgung (Value Based Health Care) steht für eine ganzheitliche Betrachtung über den gesamten Behandlungspfad hinweg. Diese schliesst nebst dem individuellen Heilungserfolg positive Effekte wie kürzere Spitalaufenthalte, Senkung der Pflege- und Invaliditätskosten, Vermeidung von Folgebehandlungen, Erhalt der Arbeitsfähigkeit und Dimensionen wie Mobilität und sozialer Aktionsradius mit ein. «Die heutige Gesundheitsversorgung findet zu sehr in Silos statt. Wir müssen umdenken und den Blick für den gesamten Patientenpfad öffnen. Dafür braucht es die enge Zusammenarbeit aller Gesundheitsakteure sowie die langfristig angelegte Erfassung und Auswertung von Qualitätsindikatoren. Auch deshalb muss die Digitalisierung im Gesundheitswesen schneller voran kommen», ist Roman Iselin, Vice President EMEA Regional Supply Chain, MedTech von Johnson & Johnson und Vorstandsmitglied von Swiss Medtech, überzeugt.

Werkplatz konsequent auf Exzellenz trimmen

Die Schweizer Medtech-Branche steht vor der Herausforderung, in der Produktion höchste Qualitätsmassstäbe mit Wirtschaftlichkeit in Einklang zu bringen. Sie kann im Hochlohnland Schweiz nur dann langfristig konkurrenzfähig produzieren, wenn sie es schafft, ihre Produktivität weiter zu steigern. «Ich sehe eine Chance für die Schweizer Medizintechnikindustrie, sich im Spannungsfeld von zunehmender Produktindividualisierung und industrieller Serienfertigung punkto Gesamtkosten zu profilieren. Das gelingt ihr aber nur dann, wenn sie ihre Kernprozesse konsequent auf Effektivität und Effizienz trimmt», ist Dr. Raphael Laubscher, der in sechster Generation das Zulieferunternehmen Laubscher Präzision AG führt, überzeugt. Der Erfolg beruht dabei massgeblich auf der Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte. Doch genau daran fehlt es. Der Fachkräftemangel zieht sich als grosse Sorge durch die gesamte Branche und betrifft nicht nur akademische Berufe, sondern insbesondere produktionsnahe Lehrberufe wie die des Polymechanikers. «Wir brauchen Mitarbeitende mit Fähigkeiten, die heute notwendig sind für das Medizintechnikgeschäft von morgen», bringt es Laubscher, Swiss Medtech Vorstandsmitglied, auf den Punkt.

Schrittweise zur Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit ist nebst Digitalisierung das zweite grosse Querschnittsthema, das derzeit die gesamte Wirtschaft verändert.

Die Notwendigkeit einer klimaneutralen, energieeffizienten und ressourcenschonenden Geschäftstätigkeit stellt auch die Medtech-Industrie vor grosse Herausforderungen. Sie sieht darin aber auch eine Chance, Vorreiterin einer klimaneutralen Gesundheitswirtschaft zu werden.

Umweltbelastungen fallen mitunter schwergewichtig in den vorgelagerten Stufen an. «Für ein glaubwürdiges Nachhaltigkeitsmanagement ist somit der Einbezug der gesamten Wertschöpfungskette unabdingbar.» sagt Simon Michel, CEO von Ypsomed, die 2020 den weltweit ersten CO2-neutralen Pen lancierte. «Ich bin überzeugt, dass nur die Unternehmen langfristig wachsen werden, die heute Verantwortung für die Generationen von morgen übernehmen. Kunden und Investoren fragen zunehmend nach Angaben zur Umwelt und zur CO2-Bilanz. Ich sehe Klimaschutz deshalb auch als einen Wettbewerbsvorteil an, selbst bei der Rekrutierung von Nachwuchskräften. Klimaschutz beginnt mit einer inneren Haltung, die dann Wirkung erzielt, wenn sie das gesamte Unternehmen durchdringt», sagt Michel, Vorstandsmitglied von Swiss Medtech.



MW
MWPROGRAMMATIONS SA
 LA COMPÉTENCE CNC À VOTRE SERVICE

DESIGNER
 3D modelling Software

ALPHACAM
 CAD / CAM Software

NCSIMUL
 CNC Simulation Software

MW-DNC
 Transfert and management

MW Programmation SA
 2735 Malleray
 sales@mwprog.ch
 www.mwprog.ch

Über Swiss Medtech

Swiss Medtech ist der Verband der Schweizer Medizintechnikindustrie und zählt heute mehr als 700 Mitglieder. Der 2017 gegründete Branchenverband mit Sitz in Bern gehört der europäischen Dachorganisation MedTech Europe an. Swiss Medtech engagiert sich für ein Umfeld, das Innovationen fördert, Neugründungen begünstigt und die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen stärkt. Ziel sind Rahmenbedingungen, die es der Schweizer Medtech-Branche ermöglichen, Spitzenleistungen zugunsten einer erstklassigen medizinischen Versorgung zu erbringen.

Zu diesem Zweck bringt der Verband die gemeinsamen Interessen seiner Mitglieder aktiv in die wirtschafts- und gesundheitspolitischen Entscheidungsprozesse ein und fördert die Vernetzung innerhalb der Branche und zu relevanten Akteuren. Er arbeitet eng

mit seinen Mitgliedern zusammen, orientiert sie über wesentliche Entwicklungen und unterstützen sie bei Herausforderungen.

Mit den zahlreichen Fachgruppen stehen den Mitgliedern spezialisierte Netzwerke und zusätzliches Fachwissen zur Verfügung. Als Branchenverband ist er erste Anlaufstelle für alle Belange der Schweizer Medizintechnikindustrie und informiert die Öffentlichkeit über deren Bedeutung und Tätigkeit. Die Geschäftsstelle von Swiss Medtech befindet sich im sitem-insel am Eingang zum Insel-Campus des Berner Universitätsspitals. An diesem Standort ist Swiss Medtech Teil des ersten nationalen Kompetenzzentrums für Translationale Medizin. Die Geschäftsstelle ist mit rund einem Dutzend Mitarbeitenden schlank aufgestellt.

ENGLISH

Swiss Medtech outlines a way to permanently strengthen the industry

Thanks to its entrepreneurial spirit and support from partners, domestic and abroad, the Swiss medical technology sector – which had recently become a political pawn between Switzerland and the EU – has managed to solve the serious problems created by the third country status downgrade implemented on 26 May 2021.

«Anyone believing that this alone will safeguard the successful track record of Swiss medical technology, however, fails to realize how tough the international competition is. It is essential that all players adopt a joint strategy if Switzerland wants to permanently strengthen its position as one of the most attractive medtech business locations worldwide,» says Swiss Medtech President Dr Beat Vonlanthen. The association presents its «Medtech in Switzerland 2030» vision; outlining a way to achieve this goal. «The objective is to continue our medtech industry's success story. A strong medtech business location is good for our national economy and also benefits patients,» says Vonlanthen. The bar is high: with 63,000 employees, the industry employs 20% more individuals than ten years ago, and a good 1 in 100 people in Switzerland works in a field associated with medical technology. In addition, the sector's 6% average annual sales growth is well above the GDP growth rate for Switzerland as a whole. Medical technology provides the basis for first-class healthcare, and its significance has become more visible to the public since the Corona pandemic entered our lives.

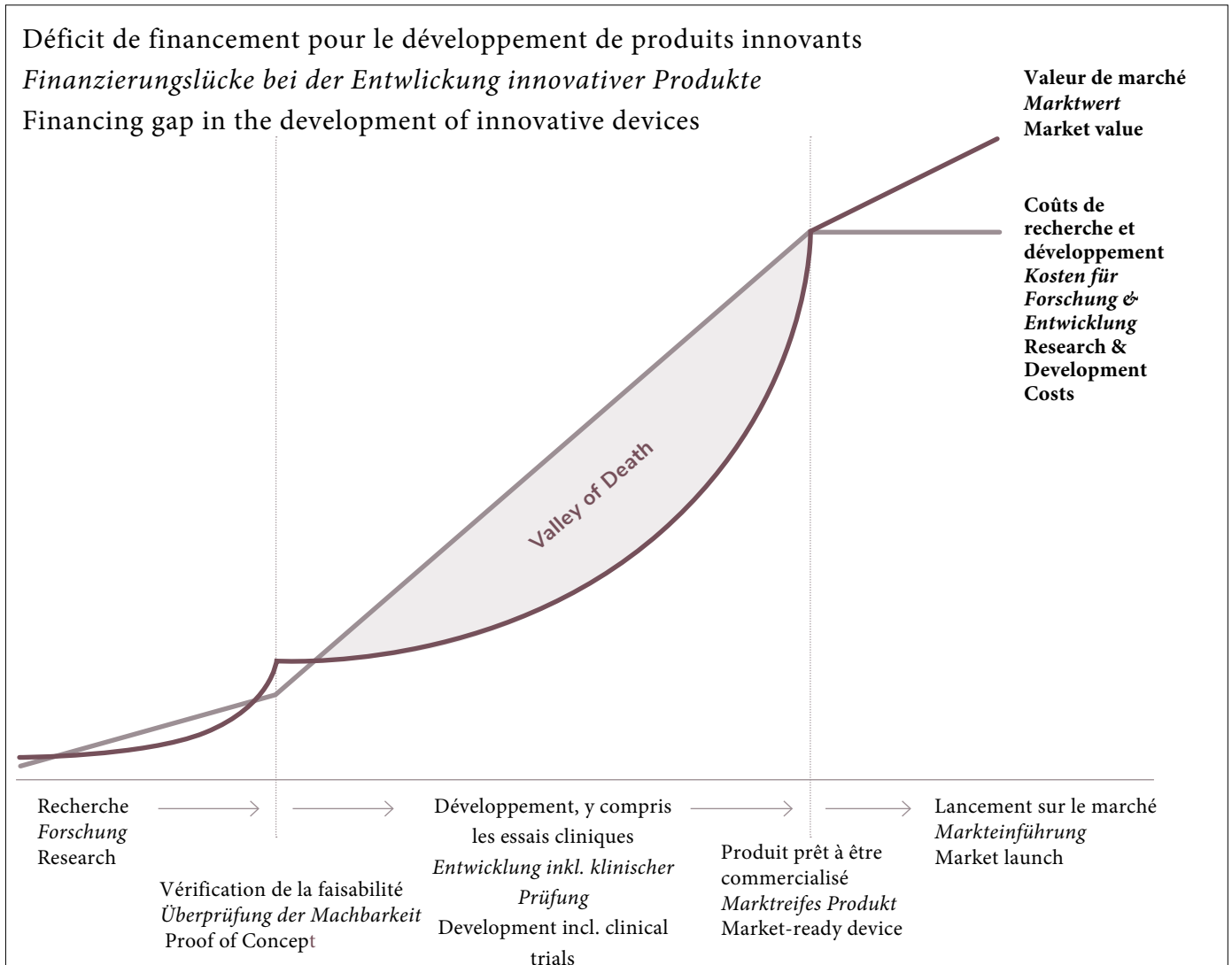
Less overregulation – More room to manoeuvre

For years, the medtech industry has been facing a rising tide of regulation; driven mostly by the European Medical Device Regulation (MDR), but also by stricter national medical device ordinances. Dr Beat Vonlanthen calls for a reversal of this trend: «Every new regulation should also consider its impact on the competitiveness and innovative capacity of our industry. Instead of regulatory hurdles, the medtech industry needs more room to manoeuvre». One example concerns the procurement of medical devices. «Focusing solely on medical devices with European certificates is too short-sighted. We need to expand our scope

to include non-European labels,» Vonlanthen is convinced. As an export-oriented economy, and a country unable to meet the domestic need for medical devices due to its small size and limited human resources, Switzerland is particularly dependent on open markets without technical barriers to trade. «For us, it is crucial that Switzerland restore the solid relations with the EU. One in three jobs in the Swiss medtech industry depends on orders from the EU. In addition, Switzerland must become more proactive in accessing new global markets,» he said.

Promote innovation and deliver to patients faster

Today, Switzerland is well positioned in terms of research – the phase from idea to prototype. However, too many resourceful ideas fail on the way from prototype to approved product. This «gap in translation» is often caused by a lack of up-front investment in the multi-year development phase which also requires clinical trials. For this reason, government funding such as that provided by Innosuisse, must not be limited to the initial stages up to prototype – but should extend beyond. «This would not require more funding, but rather a targeted redistribution of existing funds to innovation projects with the greatest market potential, as well as the initiation of payments directly to companies,» says Swiss Medtech Director Peter Biedermann. Another key element to success concerns clinical data. «Switzerland's challenge is to remain an attractive location for clinical trials. If it succeeds in doing so, innovation will be strengthened and patients will benefit from access to the latest therapies,» says the Director. Both paths, from idea to marketable product, and from product to patient care are much too slow at present. Many new medical devices are not reimbursed until five years post launch. «In order to keep up with the pace of technological developments, approaches



Le développement d'un dispositif médical, y compris les essais cliniques, génère des coûts qui ne sont pas encore compensés par un produit à valeur ajoutée. Les entreprises sont confrontées à une « vallée de la mort » qui ne peut être surmontée que si elles peuvent financer elles-mêmes les investissements préalables nécessaires ou se procurer du capital-risque ou des subventions. Source : illustration de Swiss Medtech.

Die Entwicklung eines Medizinprodukts einschliesslich der klinischen Prüfung verursacht Kosten, denen noch kein werthaltiges Produkt gegenübersteht. Unternehmen stehen vor einem «Valley of Death», das nur dann überwindbar ist, wenn sie die nötigen Vorinvestitionen selbst finanzieren oder Wagniskapital bzw. Fördermittel beschaffen können. Quelle: Illustration von Swiss Medtech.

Development of a medical device – including clinical trials – generates costs not yet compensated for by a product of value. Companies face a «Valley of Death» which can only be overcome by financing the up-front investments themselves, or by raising venture capital & other funding. Source: Illustration by Swiss Medtech.

regarding remuneration for medical devices must also become more innovative. For example, we need new reimbursement models tailored specifically for digital health applications,» says Peter Biedermann.

Rethinking healthcare

Political discussions focusing solely on the cost of health care will not achieve the desired results. Instead, the goal must be to create the greatest possible levels of health through efficient use of resources. This concept of «Value Based Health Care» promotes a holistic approach across the entire treatment pathway. In addition to successfully treating individuals, it promotes other positive effects such as shorter hospital stays, lower care and disability costs, fewer follow-up treatments, preservation of people's abil-

ity to work, and other dimensions such as mobility and freedom to engage in social activities. «Today's approach to healthcare is too compartmentalised. We need to rethink and look at the entire patient pathway. This requires the close collaboration of all healthcare players and the longterm recording and evaluation of quality indicators – another reason why the digitalisation of healthcare must progress more quickly,» says Roman Iselin, Vice President EMEA Regional Supply Chain, MedTech at Johnson & Johnson, and member of the Swiss Medtech Board of Directors.

Consistently optimising the workplace for excellence

The Swiss medtech industry is faced with the task of reconciling the highest quality standards with economic efficiency in

production. It can only produce long-term and competitively in the high-wage country of Switzerland if it manages to further increase productivity. «In terms of overall costs, I see an opportunity for the Swiss medtech industry to excel in the highly competitive field of product individualisation and industrial series production. However, it will only succeed by systematically focusing its core processes on effectiveness and efficiency,» says Dr Raphael Laubscher, the sixth generation to run the Laubscher Präzision AG family business, a supplier of precision components. Success is largely based on the availability of a qualified workforce, which unfortunately is lacking. The shortage of skilled workers is a major concern throughout the industry and affects not only academic professions, but especially production-related apprenticeships such as polymechanics. «We need employees with the skills today to ensure the medtech business of tomorrow,» emphasises Laubscher, a member of the Swiss Medtech Board of Directors.

Step by step to sustainability

In addition to digitalisation, sustainability is the second major interdisciplinary trend currently transforming global business.

The need for climate-neutral, energy-efficient, and resource-conserving operations also poses major challenges for the medtech industry.

However, it also presents the opportunity to become a pioneer within a climate-neutral healthcare industry. Environmental

pollution is often produced in the upstream stages. «For credible sustainability management, it is therefore essential to include the entire value chain,» says Simon Michel, CEO of Ypsomed, which launched the world's first CO2-neutral pen in 2020. «I am convinced that only those companies that take responsibility today for the generations of tomorrow will grow in the long term. Customers and investors are increasingly asking for information regarding environmentalism and the CO2 balance. I see climate protection as a competitive advantage, also when recruiting young talent. Climate protection starts with a personal commitment and becomes effective as it spreads through the entire company,» says Michel, a member of the Swiss Medtech Board of Directors.

About Swiss Medtech

Swiss Medtech is an industry association representing the Swiss medical technology sector, and it currently boasts over 700 members. Founded in 2017 and headquartered in Bern, it is also a member of the MedTech Europe umbrella organisation. Swiss Medtech is committed to an environment that promotes innovation, fosters startups and strengthens the companies' competitiveness. It's aim is to secure a framework that enables the Swiss medtech industry to operate at peak performance level and deliver first-class medical care.

To this end it actively advocates the common interests of its members in decision-making processes concerning economic and healthcare policies and promotes networking involving both the industry and other relevant stakeholders. It works closely with its members, informing them of key developments and supporting them in the face of challenges.

Members can consult its numerous expert groups in order to access specialised networks and additional expertise. As an industry association it is the first point of contact for all matters concerning the Swiss medical technology sector, and also informs the public about its importance and activities. Swiss Medtech's office is located in the Swiss Institute for Translational and Entrepreneurial Medicine building (sitem-insel) at the entrance to Bern University Hospital's Insel campus – making it part of the first national competence centre for translational medicine. The office maintains a streamlined organisational structure with a staff of around twelve.

Source: Swiss Medtech

**Chiffres clé du secteur
Branchenkennzahlen
Industry Key ratios**



Nombre d'entreprises <i>Unternehmen</i> Companies	1'400
Employés <i>Beschäftigte</i> Employees	63'000
Croissance de l'emploi par an <i>Beschäftigungswachstum p.a.</i> Employment growth p.a.	2,9%
Chiffre d'affaires <i>Umsatz</i> Turnover	CHF 17,9 milliards CHF 17,9 Mrd. CHF 17,9 bn
Exportations <i>Export</i> Exports	CHF 12 milliards CHF 12 Mrd. CHF 12 bn
Croissance du chiffre d'affaires par an <i>Umsatzwachstum p.a.</i> Sales growth p.a.	6%