

La Suisse: terreau fertile pour le médical

Le Cluster Suisse du médical a récemment présenté le résultat de son enquête sur la technologie médicale en Suisse. La conclusion y indique que grâce à la force de l'industrie suisse et à son environnement favorable durable, il est à prévoir que de plus en plus d'entreprises internationales vont découvrir les avantages à réaliser des activités en Suisse dans le domaine du médical. Pour en savoir plus à propos de cette enquête et du Cluster, Eurotec a rencontré M. Peter Biedermann, CEO du Cluster du médical.

Une enquête professionnelle

De manière à garantir la tenue d'une enquête largement diffusée et professionnelle, le Cluster du médical a travaillé main dans la main avec Helbling Management Consulting et Roland Berger Strategy Consultants. L'objectif de l'enquête a été premièrement de définir des résultats comparables à d'autres enquêtes effectuées à l'international, c'est à dire utilisant des définitions et connaissances communes. L'approche "par questionnaire" comportait trois axes de travail ; informations sur l'entreprise en général, informations sur l'industrie et ses compétences, et enfin la formation et R&D au sein des entreprises. Pour clarifier ce que nous entendons par technologie médicale, elle inclut les produits non métaboliques, les instruments qui servent aux diagnostics ou améliorent le sentiment de bien-être, la durée de vie ou la qualité de vie. Les résultats de l'enquête Swiss Medical Technology Industry (SMTI) 2008 ont l'ambition de mettre largement en lumière les aspects micro et macro environnementaux de cet important secteur. Ils doivent refléter les tendances, les difficultés et les priorités tout au long de la chaîne de valeur des entreprises actives dans le SMTI et finalement permettre la comparaison avec une étude similaire effectuée en 2006. Les résultats sont disponibles pour les membres du Cluster. Voyons un aperçu des principaux résultats.

Profil des entreprises du SMTI

La Suisse peut être vue comme un large cluster comprenant 700 entreprises de production. L'industrie active dans le domaine médical est interdisciplinaire et comporte de nombreux liens avec les autres domaines d'activités. En moyenne les fournisseurs de ce domaine réalisent 39% de leurs chiffres d'affaires dans le domaine médical. La raison en est leurs diversifications, ils se concentrent souvent sur un type de matériel ou un type d'opérations et développent leur compétences et expériences à ces niveaux, tant vers le domaine médical que vers d'autres domaines. Le savoir-faire est très clairement transversal. Les entreprises du SMTI représentent environ 700 fabricants et fournisseurs ainsi que 500 à 600 distributeurs, vendeurs et fournisseurs de services. Le chiffre d'affaires global s'élève à 20.3 milliard de Francs suisses et environ 45'000 personnes travaillent pour le domaine, ce qui représente 1.2% des employés en Suisse. Le nombre total d'employés a augmenté de 20% au cours des deux dernières années. En termes de chiffres absolus, la technologie médicale en Suisse arrive troisième en Europe après l'Allemagne et l'Angleterre. En chiffres relatifs, la Suisse est au premier rang avec l'Irlande. Malgré des difficultés comme l'accès au savoir-faire et la disponibilité de ressources humaines très qualifiées, les perspectives pour les entreprises du SMTI sont très bonnes.

Défis et actions stratégiques

Dans l'ordre des défis stratégiques, la difficulté d'acquérir le savoir-faire est numéro un et ceci peu importe la taille de l'entreprise. Deuxièmement et également bien partagé par toutes les entreprises, la disponibilité d'employés très qualifiés est une préoccupation importante. En examinant les priorités par rapport aux tailles ; pour les grandes entreprises le renforcement de l'innovation produits est critique pour maintenir un avantage concurrentiel

dans un marché toujours plus compétitif. Les entreprises plus petites se concentrent sur l'optimisation de leur marketing dans le but de gérer la croissance et d'assurer l'expansion future.

Medical Cluster Interview avec Peter Biedermann

Eurotec : M. Biedermann, merci de partager les résultats de l'enquête avec nos lecteurs. Pouvez-vous nous expliquer quels sont les objectifs visés par le cluster du médical ?

Peter Biedermann : Le cluster du médical a pour objectif d'aider les entreprises suisses à renforcer leurs positions sur ce marché. Les outils dont il dispose sont les suivants : une plate-forme de services, le marketing et la communication ainsi que l'innovation.

Eurotec : La plate-forme est-elle un moyen de partager des expériences et des affaires ?

Peter Biedermann : Oui, elle consiste principalement en des visites d'entreprises, des séminaires professionnels et des participations communes à des salons internationaux dédiés au domaine médical. Premièrement nous assurons que les gens se rencontrent et deuxièmement nous les aidons à être plus présents. C'est également l'objectif de l'aspect marketing et communication. A titre d'exemple, nous publions un répertoire de toutes les entreprises actives dans ce domaine.

Eurotec : Réalisez-vous d'autres activités marketing ?

Peter Biedermann : Nous avons mis en place des partenariats avec des magazines et nous réalisons bien entendu l'enquête sur le Medtec en Suisse. Nous en mettons les résultats à disposition de nos membres.

Eurotec : Le troisième axe est l'innovation, concrètement, qu'est-ce que cela représente pour les membres ?

Peter Biedermann : Nous offrons des formations, du support aux entreprises et du management de l'innovation. En collaboration avec notre partenaire le CCMT (centre de compétences pour la technologie du médical) nous fournissons une assistance professionnelle en ce qui concerne le transfert de technologies, nous réunissons les domaines de la recherche et des affaires pour réaliser des projets d'innovations. Les trois axes sont toutefois clairement mêlés. Par exemple nous avons organisé la visite d'une douzaine d'entreprises actives dans le domaine et organisé les séminaires "à la rencontre des experts", ces actions font partie de la plate-forme, mais également de la partie marketing (et nous publions des informations). Et finalement il s'agit d'innovation également puisque nous découvrons des tendances, des nouvelles règles ou des innovations techniques.

Eurotec : Pouvez-vous nous donner quelques informations sur le Cluster et comment en devenir membre ?

Peter Biedermann : Le Cluster a été fondé en 1997 avec l'objectif de mettre en relation les fabricants, les sous-traitants, les fournisseurs de services et les bureaux de recherche actifs à tous les niveaux de la chaîne de valeur du médical en Suisse. Il s'agit toujours de notre mission. Le Cluster du médical est financé par les revenus des cotisations des membres, par des gains sur des projets et subventions de nombreuses institutions. Le canton de Berne (Suisse) supporte également le Cluster.

Pour devenir membre et faire partie d'un réseau de plus de 150 professionnel de ce domaine, les intéressés doivent "toucher" le domaine médical. Tous les détails sont disponibles sur notre site:

www.medical-cluster.ch (en Anglais et Allemand).

Tendances

Il est juste de relever que le domaine médical est moins sujet aux tendances économiques globales que d'autres industries de production. Une croissance continue au-dessus de la moyenne y est donc réaliste en comparaison à d'autres industries en Suisse mais également à d'autres régions du monde actives dans le domaine médical. La pression sur les prix va cependant, dans cette industrie également, devenir plus importante que par le passé. Cette évolution va pousser les fabricants à réduire les coûts et impactera directement les producteurs. Les programmes de réduction des coûts deviennent de plus en plus populaires dans le domaine médical.

De plus, les autorités de régulation augmentent sans cesse les exigences posées aux entreprises. Cette tendance touche non seulement les fabricants et les distributeurs mais également leurs fournisseurs qui à leurs tours doivent ajuster leur processus pour répondre à des règles toujours plus strictes.



Conclusions de l'étude

Les entreprises actives dans le domaine du médical doivent renforcer leurs positions de leaders technologiques dans les niches qu'ils occupent. Elles doivent de plus anticiper les tendances et disposer d'une gestion des processus technologiques efficace. Les sous-traitants offrant des caractéristiques uniques dans l'usinage, des capacités d'assemblages complexes ou des solutions adaptées finement à leurs clients, ceci accompagné d'une bonne compréhension du marché médical et des tendances seront bien placés pour connaître le succès.

Die Schweiz – eine Hochburg der Medizintechnik

Der Schweizer Medical Cluster stellte vor Kurzem die Ergebnisse der Untersuchung zum Thema Medizintechnologie in der Schweiz vor. Im Schlusswort steht, dass dank der gegenwärtigen Stärke der Industrie und einem nach wie vor günstigen Geschäftsumfeld in der Schweiz anzunehmen ist, dass weitere ausländische Firmen, die in einem globalen Bereich tätig sind, die Vorteile der Schweiz als Standort für die

Medical Cluster Interview mit Peter Biedermann

Eurotec : Herr Biedermann, ich danke Ihnen, dass Sie das Ergebnis der Studie mit unseren Lesern teilen. Können Sie uns die Zielsetzungen des Medical Cluster erklären?

Peter Biedermann : Der Medical Cluster hat zum Ziel, schweizerischen Unternehmen dabei zu unterstützen, ihre Position auf diesem Markt zu stärken. Dafür verfügen wir über drei wichtige Mittel: Plattform-Dienstleistungen, Marketing und Kommunikation sowie Innovationsunterstützung.

Eurotec : Bietet diese Plattform eine Möglichkeit, Erfahrungen und Geschäfte gemeinsam zu nutzen?

Peter Biedermann : Ja, die Plattformaktivitäten umfassen in erster Linie Unternehmensbesuche - die sogenannten Morning Talks, dann Fachseminare sowie Gemeinschaftsstände an internationalen Medizintechnikmessen. Damit ermöglichen wir den Leuten, Gleichgesinnte zu treffen (Komma weg) und zweitens helfen wir ihnen, präsent zu sein. Das ist auch das Ziel des Marketing- und Kommunikationsaspektes. So publizieren wir beispielsweise alle zwei Jahre das Medical Cluster Booklet, in dem sich unsere Mitglieder der Medizintechnikbranche präsentieren.

Eurotec : Haben Sie auch andere Marketingtätigkeiten?

Peter Biedermann : Wir haben einige Partnerschaften mit nationalen und internationalen Magazinen. Mit Partnern zusammen erstellen wir alle zwei Jahre den Swiss Meditech Report und sorgen dafür, dass die Schweizer Medizintechnikindustrie national und international im richtigen Licht kommuniziert wird.

Eurotec : Der dritte Bereich heisst Innovation, was bedeutet das für Ihre Mitglieder?

Peter Biedermann : Damit fassen wir unsere Dienstleistungen in der Weiterbildung, in betriebswirtschaftlicher Beratung und Unterstützung sowie im Wissens- und Technologietransfer zusammen. Zusammen mit unserem Partner, dem Competence Center for Medical Technology (CCMT), bieten wir professionelle Unterstützung beim Technologietransfer an, das heisst, bei der Zusammenführung von Hochschulen und privaten Unternehmen mit dem Ziel, neue Innovationsprojekte zu initiieren. Die drei Tätigkeitsbereiche sind vollständig miteinander verwachsen. So haben wir bis heute rund ein Dutzend Medizintechnikunternehmen besucht und mehrere Fachseminare, die sogenannten [meet the expert], organisiert. In jedem Fall treffen sich die Teilnehmenden zum Networking, zum fachlichen Austausch und zur Weiterbildung. Oftmals werden an unseren Seminaren neue Ideen ausgetauscht, was bereits verschiedentlich zu neuen Innovationsprodukten geführt hat.

Eurotec : Können Sie uns etwas über den Cluster erzählen und uns erklären, wie man Mitglied wird?

Peter Biedermann : Der Cluster wurde 1997 mit dem Ziel gegründet, Hersteller, Zulieferfirmen, Dienstleistungserbringer sowie Forschungs- und Entwicklungsunternehmen aus der ganzen Wertschöpfungskette der Medizintechnik Schweiz zusammenzuführen. Das ist nach wie vor unsere Aufgabe. Der Medical Cluster finanziert sich aus Mitgliederbeiträgen, Einkommen aus Projektarbeiten und Zuwendungen verschiedener Einrichtungen. Der Kanton Bern (Schweiz) unterstützt den Medical Cluster seit Jahren mit substanziellen Beiträgen.

Firmen, die bei uns die Mitgliedschaft erworben haben, sind in der Regel stark in der Wertschöpfungskette Medizintechnik tätig. Heute zählen wir über 170 Mitglieder aus der ganzen Schweiz. Genauere Informationen sind auf unserer Website:

www.medical-cluster.ch (Englisch und Deutsch) verfügbar.

Herstellung von Medizintechnikprodukten für sich entdecken werden. Um mehr über die Untersuchung und den Cluster zu erfahren, hat Eurotec mit Herrn Peter Biedermann, CEO des Medical Clusters, ein Gespräch geführt.

Eine professionelle Studie

Der Medical Cluster arbeitete Hand in Hand mit Helbling Management Consulting und Roland Berger Strategy Consultants, um sowohl die Verbreitung als auch die professionelle Gestaltung der Studie zu gewährleisten. Ziel der Studie war, zunächst ein Ergebnis zu schaffen, das mit anderen Untersuchungen auf internationaler Ebene vergleichbar ist, indem zum Beispiel international anerkannte Definitionen und Gemeinsamkeiten herangezogen werden. Der auf einem Fragebogen beruhende Ansatz enthielt drei Schwerpunkte: allgemeine Firmendaten und -profile, Industrieinformationen und persönliche Schulungen, Fertigkeiten sowie FuE. Die Medizintechnologie umfasst



nicht metabolische Produkte, Geräte und Ausrüstungen für Diagnosezwecke bzw. zur Verbesserung des allgemeinen Wohlbefindens, der Lebenserwartung oder der Lebensqualität. Die Ergebnisse der Studie Swiss Medical Technology Industry 2008 Survey (SMTI) zielen darauf ab, den Industriezweig grösstmöglich abzudecken, einen gegenwärtigen makro- und mikroökonomischen Überblick dieses wichtigen Bereiches zu bieten, über die aktuellen Herausforderungen und Prioritäten bezüglich der SMTI-Wertschöpfungskette nachzudenken und schliesslich auf die industriellen Änderungen im Vergleich zur Situation, über die 2006 im Rahmen eines früheren Swiss Medtech Report berichtet wurde, hinzuweisen. Der Bericht ist für Cluster-Mitglieder verfügbar. Sehen wir uns die wichtigsten Ergebnisse an.

Profil der Swiss Medical Technology Industry (SMTI)

Die Schweiz kann als weitläufiger medizinischer Technologie-Cluster betrachtet werden, dem 700 Herstellerfirmen angehören. Die Industrie für medizinische Technologien weist Schnittstellen mit zahlreichen traditionellen Industrien auf und ist wahrlich interdisziplinär. Lieferanten von Teilen, die für diesen Bereich bestimmt sind, erwirtschaften im Durchschnitt nur 39 % ihres gesamten Umsatzes mit medizinischen Geräten. Diese Tatsache ist auf ihre Vielseitigkeit zurückzuführen: sie konzentrieren sich oft auf ein Material oder eine technologische Anwendung, und sie stellen ihr Fachkönnen und Sachwissen auf diesem Gebiet sowohl der Industrie für medizinische Technologien als auch anderen Industrien zur Verfügung. Know-how ist eindeutig fachübergreifend! Die SMTI besteht aus rund 700 Fabrikanten und Lieferanten sowie 500 bis 600 Händlern, Grosshändlern und Dienstleistungserbringern. Das Bruttoeinkommen beträgt ca. CHF 20,3 Milliarden, und derzeit arbeiten etwa 45'000 Menschen für die SMTI, was 1,2 % der Schweizer Arbeitskräfte entspricht. Die gesamte Angestelltenzahl stieg während der letzten zwei Jahre um 20 % an. In absoluten Zahlen ausgedrückt rangiert die Schweizer Industrie für medizinische Technologien nach Deutschland und Grossbritannien an

dritter Stelle in Europa. Zieht man die relativen Zahlen heran, sind die Schweiz und Irland führend. Die Aussichten sind für die SMTI nach wie vor sehr gut, obwohl Herausforderungen wie der Zugang zu Know-how und die Verfügbarkeit von Fachkräften vorhanden sind.

Herausforderungen und strategische Handlungen

Die Schwierigkeit, Zugang zu Know-how zu erlangen, gehört zu den wichtigsten Herausforderungen, und ist für alle Firmen in etwa gleich. Die Verfügbarkeit von Fachkräften ist ebenfalls ein sehr wichtiger Punkt; sie steht an zweiter Stelle und betrifft ebenfalls alle Firmen. Wenn man die höchsten Prioritäten der Unternehmen in Bezug auf ihre Grösse unter die Lupe nimmt, erkennt man, dass die „Verstärkung der Produktinnovation“ ein kritischer Punkt ist, um auf einem angespannten Markt einen Vorsprung zu halten. Klein- und Mittelbetriebe konzentrieren sich darauf, ihr Marketing zu optimieren, um Wachstum zu erzielen und auf eine weitere Expansion zu bauen.

Industrietrends

Zugegebenermassen unterliegt die medizinische Geräte-Industrie weniger den globalen wirtschaftlichen Trends als die anderen Produktionsindustrien. Ein anhaltendes überdurchschnittliches Wachstum ist daher nach wie vor realistisch – im Vergleich zu anderen Industriezweigen in der Schweiz und den wichtigsten medizinischen Technologiezentren im Ausland. Trotzdem wird der Druck auf die Spannen dieser Industriezweige bald grösser als bisher. Diese Entwicklung wird die Schweizer Hersteller zunehmend zwingen, ihre Kosten herabzusetzen, was wiederum die Lieferfirmen treffen wird. Aus diesem Grund erfreuen sich Kostenreduzierungsprojekte in der Industrie für medizinische Technologien immer grösserer Beliebtheit. Darüber hinaus stellen die globalen Aufsichtsbehörden ständig höhere Anforderungen an die Unternehmen. Dieser Trend betrifft nicht nur die Hersteller und Verreiber von medizinischen Produkten, sondern auch die Lieferfirmen, die ihre Verfahren ebenfalls anpassen müssen, um den zunehmend strengen Vorschriften gerecht zu werden.

Schlussfolgerung der Untersuchung

Die auf medizinische Technologie spezialisierten Unternehmen müssen ihre Position als Technologieführer in ihren eigenen Marktnischen festigen. Die Firmen müssen Technologietrends frühzeitig voraussehen und über effiziente Technologiemanagementverfahren verfügen. Lieferfirmen, die einzigartige technische Merkmale, komplexe Untersysteme oder kundenspezifische Lösungen in Verbindung mit einer guten Kenntnis des medizinischen Technologiemarktes und der Trends anbieten, haben gute Erfolgchancen.



Switzerland – a hot spot for medical technology

The Swiss Medical Cluster recently presented the results of the survey on Medical technology in Switzerland. The conclusion says that thanks to the industry's current strength and a continuing favorable business environment in Switzerland, it is believed that more non-Swiss companies with global operations will discover for themselves the advantages offered by Switzerland as a location for medical technology. To know more about the survey and the Cluster, Eurotec met Peter Biedermann, CEO of the Medical Cluster.

A professional survey

In order to ensure a widespread and professional survey, the Medical Cluster worked hand in hand with Helbling Management Consulting and Roland Berger Strategy Consultants. The aim of the survey was first to create an output that could be compared with other studies on an international level, ▶

i.e. using internationally recognized definitions and common grounds. The questionnaire-based approach had three focal points; general company data and profiles, industry information and personal training, skills and R&D. First, to clarify what "medical technology" is: it includes non-metabolic products, instruments and equipment that serve diagnostic purposes or improve general well-being, life expectancy or the quality of life. The results of the Swiss Medical Technology Industry 2008 Survey (SMTI) aim to embrace the widest industry sample possible, provide a contemporary macro- and micro-economic overview of this important sector, reflect on the trends, challenges and priorities along the SMTI value chain and finally indicate changes in the industry compared to the situation reported in a previous Swiss Medtech Report dated 2006. The 2008 survey is available for members of the Cluster. Let's see the main results.

Profile of the Swiss Medical Technology Industry (SMTI)

Switzerland can be seen as a large medical technology cluster involving 700 manufacturing companies. The medical technology industry has interfaces with many traditional industries and is truly interdisciplinary. Suppliers of parts to this domain are making on average only 39% of their total sales from medical devices. The reason is their diversity: they often focus on one material or technological application and provide their skills and expertise in this area to both the medical technology industry and other industries. Clearly know-how is transverse! The SMTI consists of around 700 manufacturers and suppliers and 500 to 600 traders and distributors and service providers. The gross revenue is around CHF 20.3 billion and today around 45,000 employees work for the SMTI. This equals 1.2% of the Swiss workforce. During the last two years, the total number of employees increased by 20%. In terms of absolute numbers in the medical technology industry, Switzerland ranks third in Europe, after Germany and the UK. In relative numbers, Switzerland leads together with Ireland. The perspectives for the SMTI are still very good, although challenges like the access to know-how and the availability of skilled employees exist.

Challenges and strategic actions

In ranking the top strategic challenges, difficulty to access know-how is first and almost equally important for all companies. Second important, and also well shared by all companies, is availability of skilled employees is a very important concern. Examining the top priorities for companies in relation to size reveals that "strengthening product innovation" is critical for maintaining a competitive edge in a fiercer marketplace. Small- and medium-sized companies focus on optimizing their marketing in order to manage growth and drive further expansion.

Industry trends

It is fair to assume that the medical device industry is less subject to global economic trends than the other production industries. Sustained above-average growth therefore remains realistic – compared both to other industries in Switzerland and to key medical technology centers abroad. However, pressure on margins will start to become more important in this industry than in the past. This development will increasingly force Swiss manufacturers to cut costs – which in turn will hit suppliers. Therefore, cost reduction projects are becoming more and more popular in the medical technology industry. In addition, the global regulatory authorities are placing increasing demands on companies. This trend affects not only the manufacturers and distributors of medical products, but also suppliers, who also have to adjust their processes to meet the increasingly strict regulations.

Conclusion of the survey

Medical technology companies have to strengthen their position as technology leaders in their own particular niches. Companies have to anticipate technology trends well in advance and must have efficient technology management processes. Suppliers offering unique technical features, complex sub-systems, or customer-specific solutions, coupled with

Medical Cluster Interview with Peter Biedermann

Eurotec: Mr. Biedermann, thank you for sharing the result of the survey with our readers. Can you explain to us what the aims of the Medical Cluster are?

Peter Biedermann: The Medical Cluster aims to help Swiss companies to strengthen their positions on the medical market. To do that, we have three main tools: platform services, marketing and communication, and innovation.

Eurotec: Is the platform a way to share experiences amongst businesses?

Peter Biedermann: Yes, mainly it consists of company visits, professional seminars, and also assistance in joining some international exhibitions dedicated to the medical industry. First we help people meet fellow peers in the medical industry and second we help them to be more involved. That's also the aim of the marketing and communication aspect. For instance, we publish a medical cluster booklet that is a directory of companies active in the field.

Eurotec: Do you also have other marketing activities?

Peter Biedermann: We have some partnerships with magazines and obviously we conduct the Swiss Medtec survey and make it available to our members.

Eurotec: The third field is innovation, what does it mean for your members?

Peter Biedermann: It consists of training, business support and innovation management. Together with our partner, the Competence Center for Medical Technology CCMT, we provide professional assistance in technology transfer, bringing together academia and business in order to internalize new innovation projects. The three main axes are completely intermingled. For instance we visited a dozen medical companies and organized "meet the experts" seminars, which is clearly part of the platform but also part of marketing as we publish materials for the seminars. It is innovation too as we discover trends, new regulations or technical innovation.

Eurotec: Can you give us some information about the cluster and how to become a member?

Peter Biedermann: The cluster was founded in 1997 with the aim of bringing together manufacturers, suppliers, service providers and research and development firms along the medtech value-added chain in Switzerland. This is still our mission. The Medical Cluster is financed from income received from its members, project earnings and contributions from a variety of institutions. The canton of Berne (Switzerland) also supports the Medical Cluster.

To become a member and be part of the network that includes more than 150 companies today, you must be linked to the medical sector. You will find detailed information on our website:
www.medical-cluster.ch (in English and German).

a solid understanding of the medical technical market and trends, will be in a good position to enjoy success.

Medical Cluster

Wankdorffeldstrasse 102

Postfach 261 - CH-3000 Berne 22

Tel. +41 (0)31 335 62 23 - Fax +41 (0)31 335 6224

peter.biedermann@medical-cluster.ch

www.medical-cluster.ch

Source: Swiss Medical Technology Industry Survey (2008)
Medical Cluster, Helbling, Roland Berger