

GLÜCK ODER WEITSICHT?

Der Gesundheitsmarkt wächst – keine Spur von Krise. Ein wachsender Anteil Älterer an der Gesamtbevölkerung und eine zunehmend degenerative Lebensweise in den Industrienationen sorgen für einen immer größeren Anteil Menschen, die medizinischer Leistungen und Produkte bedürfen.

Zudem haben wir es hier mit einer Branche zu tun, die sich durch innovative Produkte ihren eigenen Kundenkreis stetig vergrößert, weil wir durch die verbesserte medizinische Versorgung immer älter werden. Es spricht also viel für eine Beteiligung an diesem wachsenden Kuchen.

Vor allem Verarbeiter aus der krisengeschüttelten Automobilbranche drängen derzeit mit Macht in den medizintechnischen Markt. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass die Ausfallrate hoch ist, wenn die Entscheidung kurzfristig fällt und nicht mit Weitsicht geplant ist. Schwer zu nehmen sind die Hürden aus spezieller Gesetzgebung und notwendiger spezifischer Fachkompetenz. Ganz zu schweigen von der finanziellen Gesundheit, die ein Verarbeiter zum Markteintritt, aber auch als erfahrener Reinraumproduzent Jahr für Jahr beweisen muss. Denn es gilt, durch eigene Investitionen Reinräume stets up-to-date zu halten, wie im Trendbericht zu Reinraumkonzepten ab S. 12 zu lesen ist. Letztendlich werden es daher Innovations- und Investitionskraft eines Unternehmens sein, die über Erfolg und Misserfolg entscheiden.

Gut stehen jedenfalls diejenigen da, die den Wechsel schon vor Jahren vorbereitet und gewagt haben. Sei es, dass sie einfach ein glückliches Händchen oder visionäre Weitsicht bei der Auswahl ihrer Strategie bewiesen. Denn Projekte in der Medizintechnik sind erfahrungsgemäß Langläufer. Entwicklung und Projektierung laufen über mehrere Jahre, bevor in Serie produziert werden kann. Ist es jedoch erst einmal soweit, versprechen langfristige Verträge sichere Umsätze, die in Zeiten wie diesen im wahren Sinne des Wortes Gold wert sind.



Christine Koblmiller

Ihre Meinung bitte an:
Christine Koblmiller, Redakteurin
christine.koblmiller@huethig.de