

# Das Sterben der Medizintechnik-Firmen

- Tuttlinger Weltzentrum für Medizintechnik schwächelt
- Kleinfirmer ächzen unter Regulierung und hohen Kosten
- Drei Unternehmens-Lenker aus der Region berichten

VON WALTHER ROSENBERGER  
walthther.rosenberger@suedkurier.de

**Tuttlingen** – Die Nachrichten aus der Medizintechnik-Branche waren schon einmal besser. Seit Monaten häufen sich Berichte über Firmenaufgaben, Übernahmen durch Investoren und Insolvenzen.

Zuletzt wurde bekannt, dass der Metallbearbeitungsspezialist Johann Deufel in Kolbingen unweit von Tuttlingen übernommen wird. Zuvor hatte das als Chirurgiebesteck spezialisierte Unternehmen Insolvenz angemeldet. Ähnlich ging es wenige Wochen zuvor dem Tuttlinger Implantate-Hersteller Diener Implants. Ende 2023 verließ ein bayerischer Konkurrent ihn sich ein.

„Die Großen kaufen gerade die Kleinen auf“, sagt Yvonne Glienke, Geschäftsführerin beim Tuttlinger Medizintechnik-Verband Medical-Mountains. Der Strukturwandel am Standort habe an „Fahrt aufgenommen“. Wie viel am Ende von den einstmalig rund 13.000 Medizintechnik-Jobs in der Region übrig bleiben werden, ist unsicher. Glienke sagt, künftig werde es nicht mehr so viele Firmen geben. Und mit Sicherheit fielen auch Arbeitsplätze weg.

So wie beim britischen Medizintechnik-Konzern Smith & Nephew. Nach einer monatelangen Hängepartie schließt der Gewebe-Spezialist seine Orthopädie-Sparte am Standort Tuttlingen Ende 2024. 210 Jobs werden

abgebaut. Dabei ist die Medizintechnik-Branche eigentlich ein Wachstumsmarkt.

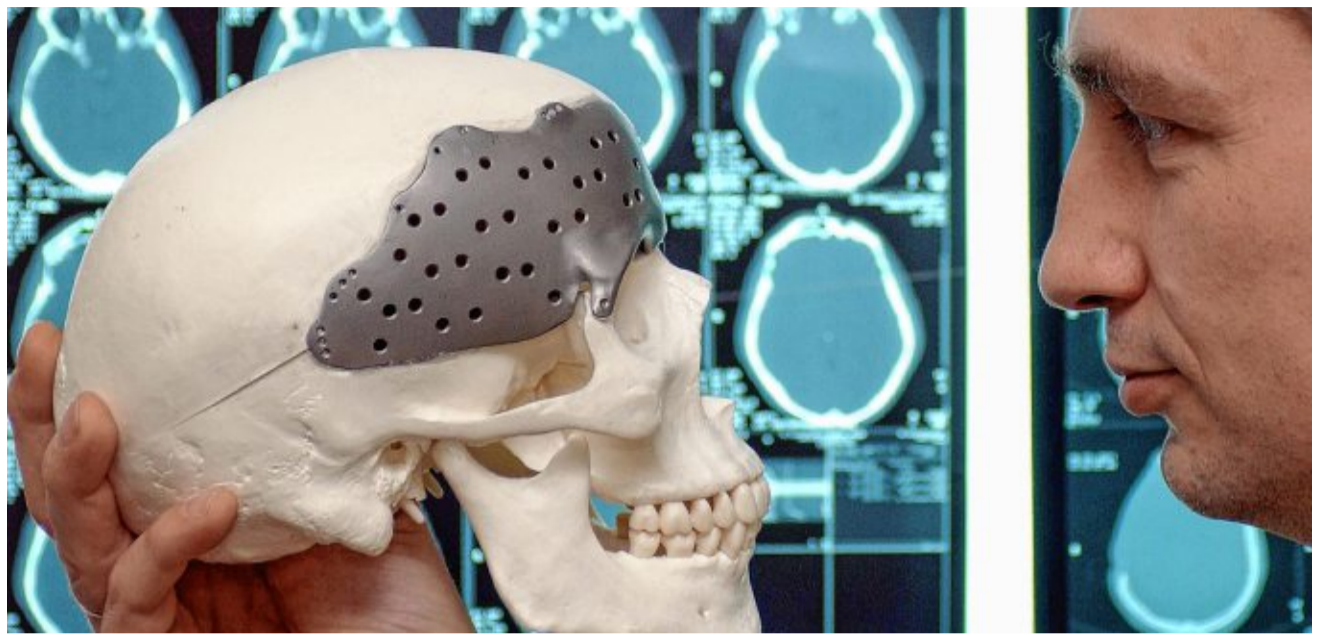
Nach Daten des Branchenverband Spectaris stiegen die Umsätze der knapp 1470 Medizintechnik-Firmen im vergangenen Jahr um 5,1 Prozent. Allerdings sinke deren Ertragskraft aufgrund der „überall steigenden Kosten“, wie es von Spectaris heißt. Einer aktuellen Studie des Beratungsunternehmens Roland Berger zufolge liegen die durchschnittlichen Umsatzrenditen der deutschen Medizintechnik-Firmen mittlerweile deutlich hinter denen internationaler Konkurrenten, etwa aus den USA oder Kanada. Mit 14 Prozent (Ebitda) bewegen sie sich zwar im Vergleich zu anderen Industriebranchen immer noch auf einem hohen Niveau, aber sie sinken auch zügig.



„Nischenprodukte sind einfach nicht mehr rentabel und verschwinden vom Markt.“

**Yvonne Glienke**,  
Geschäftsführerin von Medical-Mountains

Darauf reagieren auch die Großen der deutschen Branche. Die Tuttlinger Aesculap, eine Tochter des hessischen B. Braun-Konzerns, kündigte jüngst an, sich auf ihr Kerngeschäft zu fokussieren und mehrere Beteiligungen im In- und



Ein Medizintechniker hält einen Kunststoff-Schädel mit einem eingepassten Titan-Implantat in der Hand. Im Landkreis Tuttlingen arbeiten etwa 13.000 Menschen im Medizintechnik-Sektor – viele davon in Kleinfirmer. BILD: DPA

Ausland mit insgesamt rund 440 Beschäftigten abzustößen. „Bei der Profitabilität stehen wir unter Druck“, sagte Aesculap-Chef Jens von Lackum Ende März dem SÜDKURIER.

Zunächst waren es vor allem die Folgen der Corona-Krise, die der Vorzeigebbranche zu schaffen machten. Nach Daten des Schwarzwälder Industrieverbands WVIB erlitten damals 70 bis 80 Prozent der Betriebe Umsatzrückgänge, weil in Praxen und Krankenhäusern weniger operiert wurde. Hinzu kam aufgrund der Lockdowns in China ein verzögerter Teilnachschub, der die Produktion mancherorts ausbremste. Danach streute der drastische Anstieg

der Energie- und Rohstoffpreise infolge des Ukraine-Kriegs weiteren Sand ins Getriebe. Die aktuelle Pleitewelle bei Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen lässt den Absatz zudem sinken.

## EU-Regulierung setzt Firmen zu

Indes: Besonders die Mitte 2021 in Kraft getretene Neu-Regulierung von Medizinprodukten in Europa – Kürzel MDR – verdüstert die Aussichten. Die MDR hat zur Folge, dass die Firmen ihr gesamtes Produktsortiment neu zertifizieren lassen müssen – auch wenn Kanülen, Tupfer oder Skalpelle schon seit Jahrzehnten unbeanstandet auf dem Markt sind. Für neue Produkte steigen

die Kosten erheblich. Bis zu 150.000 Euro könne solch eine Erstzertifizierung je nach Produkt und Risikoklasse kosten, heißt es vom Verband Medical-Mountains. Besonders Hersteller von Nischenprodukten und Kleinserien ächzten unter den Belastungen. Denn je geringer die verkauften Stückzahlen, desto höher die Zertifizierungskosten pro Stück. Auch drei Jahre nach Einführung der MDR führe das immer noch zu Engpässen in der Versorgung, sagt Verbands-Geschäftsführerin Glienke. „Nischenprodukte sind einfach nicht mehr rentabel und verschwinden vom Markt“, sagt sie. Und die Firmen, die sie herstellen gleich mit.

## Vita Zahnfabrik – Marktführer für Prothesen vom Hochrhein

In vierter Generation führt Emanuel Rauter den deutschen Marktführer für Zahnprothesen, die Vita Zahnfabrik aus Bad Säckingen. „Heute haben wir mehr als 650 Mitarbeiter und erwirtschaften in rund 150 Ländern 90 Millionen Euro Umsatz“, sagt der Firmenchef. Hauptprodukt des Traditionsbetriebs sind Materialien, aus denen Zahnersatz hergestellt wird, sowie Technologie zur digitalen Farbbestimmung, aber auch Brennöfen für Keramik. „Das schöne an unserer Branche ist, dass unsere Produkte das Leben jedes Einzelnen verbessern helfen und dass das jeder sofort sehen kann“, sagt der promovierte Physiker.

Ein Wust an Vorschriften macht dem Firmenchef aber das Leben schwer. „Ich habe das Gefühl, dass die Regulierung in den letzten Jahren überall zugenommen hat, obwohl es gar nicht nötig ist“, sagt er. Der Patient habe nämlich nichts davon. Ein gutes Beispiel sei die Medizinprodukteverordnung (MDR), in deren Folge sein Unternehmen Dokumente im Umfang von 50.000 Seiten neu erstellen und diese permanent aktualisieren muss. Pro Mitarbeiter kämen rechne-



„Ich hoffe, dass jetzt beim Gesetzgeber wieder mehr Vernunft einkehrt.“

**Emanuel Rauter**, Chef der Vita Zahnfabrik

risch mehr als 80 Seiten zusammen, sagt Rauter. „Allein bei uns hat das Kosten von knapp zwei Millionen Euro verursacht.“ Für neue Produkte seien die Zertifizierungen nun so komplex geworden, dass die Entwicklung und der Marktstart stark ausgebremst werde. „Wir kennen Wettbewerber, die neue, innovative Produkte wegen der MDR eineinhalb Jahre in der Schublade liegen lassen mussten und sie dann erst zulassen konnten. Im Sinne des Patienten, der auf neue Behandlungsmethoden wartet, ist das nicht“, sagt Rauter. Er nehme aber wahr, dass sich langsam in der Politik herumgesprochen habe, dass das alles dem Patienten nicht diene, sondern im Gegenteil Innovationen zu dessen Gunsten verzögere. „Ich hoffe, dass jetzt beim Gesetzgeber wieder mehr Vernunft einkehrt.“ Die Zulassung von Medizinprodukten in der EU sei eine zeitliche Odyssee geworden, sagt Firmenchef Rauter. (wro)



Robotergestützte Zahnprothesen-Fertigung bei Vita in Bad Säckingen am Hochrhein. BILD: VITA

## Hebu-Medical – Spezialist für Skalpell, Schere und Spreizer

Hebu-Medical aus Tuttlingen ist ein Vollanbieter für klassisches OP-Bestück für die Chirurgie – vom Skalpell über Scheren bis zum Tupfer. „Ich führe unser Unternehmen in vierter Generation und mit mittlerweile 250 Mitarbeitern an vier Standorten in Deutschland, Ungarn, Bulgarien und Polen“, sagt Thomas Butsch, geschäftsführender Hauptgesellschafter. Zweistellige Millionenumsätze erwirtschaftet das Unternehmen und ist damit „ein klassischer Vertreter des Mittelstands und des Tuttlinger Medizintechnik-Clusters“, wie Butsch sagt. Um beide macht sich der Firmenchef Sorgen. „In und um Tuttlingen geht gerade viel Medizintechnik-Industrie kaputt. Besonders die kleineren Firmen hören auf“, sagt er.

Das tut einem, dem die „Region am Herzen liegt“, wie er sagt, weh. Seit 2017 sei die Zahl der Betriebe in der Region von etwa 250 auf unter 200 gesunken. „Da findet ein aktives Sterben statt, und das kommt auch nicht mehr zurück“, sagt Butsch, der auch Vize-Präsident der IHK Schwarzwald-Baar-Heuberg ist. Die Entwicklung hält er für „beängsti-



„In und um Tuttlingen geht gerade viel Medizintechnik-Industrie kaputt.“

**Thomas Butsch**, Chef und Haupteigner von Hebu

gend“. Der aktuelle Niedergang sei nicht vergleichbar mit der Finanzkrise oder den zwei Jahren Covid, sondern sie sei viel nachhaltiger. „Hier wird dauerhaft deutsche Wirtschaftsstruktur zerstört“, sagt Butsch. Die Medizinprodukteverordnung (MDR) sei nur ein Grund dafür, aber ein entscheidender. Sie erhöhe die Kosten für Kleinbetriebe überproportional und überfrachte die Firmen mit Bürokratie. Wenn es um Firmennachfolge geht, sagen dann viele Junge „das tue ich mir nicht mehr an“, sagt Butsch. Viele Unternehmer seien angesichts der überbordenden Bürokratie „einfach frustriert und müde“. Der lachende Dritte sei leider oft China. Die Chinesen kaufen Unternehmen auf. „China hat anders als Deutschland einen industriepolitischen Plan und wird als Konkurrent immer stärker“, sagt der IHK-Vize-Präsident. Dazu komme: „Technologisch haben sie uns in Deutschland zum Teil schon überholt.“ (wro)



OP-Schere liegen bei Hebu-Medical in Tuttlingen aufgereiht auf einem Tisch. Präzision ist ein Muss. BILD: HEBU

## Sutter – Elektrochirurgie aus dem Breisgau

Seit fast 30 Jahren führt Bert Sutter, Jahrgang 1968, das gleichnamige vom Vater gegründete Medizintechnik-Unternehmen aus Emmendingen. Spezialisiert hat man sich auf Elektrochirurgie – also die Wundbehandlung mittels Strom. Aus der Ruhe bringt ihn eigentlich nichts, außer vielleicht die Bürokratie schlägt eine Volte. Die Medizinprodukte-Regulierung der EU – kurz MDR – ist so eine Sache. „Sie macht unendlich viel Mühe, aber steigert den Patientennutzen nicht“, sagt Sutter, der auch Präsident des Freiburger Industrieverbands WVIB ist. Wegen der neuen gesetzlichen Regeln habe es branchenweit in den letzten Jahren immer wieder Situationen gegeben, in denen medizintechnische Produkte am Markt fehlten, sagt Sutter. Und das Problem sei nicht gebannt, etwa bei Kindermedizin. Immer wieder wurden in den vergangenen Monaten bei OPs chirurgische Utensilien knapp, weil es sich für die Hersteller nicht mehr lohnte, die selten nachgefragten Produkte zu fertigen. Auch Sutter klagt, aufgrund der MDR müsse man alle Artikel neu zertifizieren lassen – auch solche, die



„Die Regulierung macht unendlich viel Mühe, aber sie steigert den Patientennutzen nicht.“

**Bert Sutter**, Chef von Sutter-Medizintechnik

sich über Jahrzehnte bewährt hätten – ganz so, als hätte es sie vorher nicht gegeben. „Da sitzen hoch bezahlte Ingenieure und müssen Dokumentationen bearbeiten, anstatt sich der Neu-Entwicklung zu widmen“, sagt der Breisgauer. Auch Sutter-Medizintechnik, Umsatz 2023 rund 30 Millionen Euro, habe einige Produkte aufgrund des Aufwands für die Neu-Zertifizierung aus dem Programm nehmen müssen. Der Kostendruck für die Firmen steige, deren Profitabilität sinke, auch weil man die höheren Kosten nicht an die Kunden – oft sind das Krankenhäuser – weitergeben könne. Die MDR erhöhe den durch die Corona-Krise entstandenen Druck auf die Unternehmen. Das Ziel der MDR sei eigentlich gewesen, bessere Bedingungen auch für kleine und mittlere Unternehmen zu schaffen. „Das Gegenteil wurde erreicht“, sagt Sutter. „Immer mehr kleine Firmen geben jetzt auf.“ (wro)



Bei Sutter-Medizintechnik aus Emmendingen bearbeitet ein Mitarbeiter ein chirurgisches Instrument. BILD: SUTTER