



Ein weitverzweigtes Netzwerk eröffnet den beteiligten Akteuren spannende Perspektiven

## Cluster Medizintechnik des wvib trifft sich in der neuen Sutter Firmenzentrale

Die 2009 gegründete Clusterinitiative, die sich zu 100% aus Mitgliedsbeiträgen finanziert, umfasst das gesamte Gebiet der wvib Schwarzwald AG von Karlsruhe über Basel bis hin zum Bodensee. Zielsetzung ist, die gegenwärtig 110 Clusterakteure untereinander zu vernetzen und sie damit letztlich wirtschaftlich erfolgreich zu machen.

**Emmendingen, 10. November 2022.** Die Entwicklung und Fertigung von innovativen chirurgischen Instrumenten, elektromedizinischen Produkten, orthopädischen Lösungen oder Diagnostiksystemen ist eine Kernkompetenz der baden-württembergischen Medizintechnikbranche. Ausgewählte Unternehmen, die in ihren individuellen Fachgebieten über exzellente Expertise verfügen, treffen sich regelmäßig zum persönlichen Erfahrungsaustausch und zu Diskussionsrunden. „Je digitaler sich unser Alltag gestaltet, desto wichtiger werden persönliche Kontakte, durch Nähe, durch Gespräche. Gerade deswegen schätze ich die passgenauen Cluster-Veranstaltungen mit intensiven Networking-Anteilen sehr“, so Gastgeber und wvib-Präsidiumsmitglied Bert Sutter. Im Fokus des Clustertreffens steht diesmal der Themenbereich „Internationalisierung in der Medizintechnik“ – welche Faktoren sind Wegweiser für eine individuelle Internationalisierungsstrategie mit Blick auf potenzielle Wachstumsmärkte?

Aktuellen Herausforderungen gemeinsam begegnen

Medizintechnikhersteller stehen derzeit vor großen Herausforderungen und geraten zunehmend unter Druck: Weltweit befinden sich die Gesundheitssysteme im Wandel und fokussieren stärker als je zuvor auf eine bedarfsorientierte Patientenversorgung. Zudem operieren die Unternehmen europaweit in einem immer stärker regulierten und kostenintensiven Marktumfeld. Der Prozess der Erforschung und Entwicklung medizintechnischer Lösungen ist damit zunehmend mit höherem Aufwand verbunden. Medizinprodukte müssen nicht nur technisch erforscht und realisiert, sondern auch klinisch erprobt werden. Themen wie die angespannte weltpolitische Lage, Lieferkettenproblematiken sowie genereller Fachkräftemangel sind zusätzliche Faktoren, die maßgeblichen Einfluss auf Erschließung sowie Ausbau von Märkten haben.

„MedTech ist so spezialisiert, dass nur ein Markt beziehungsweise eine Region meist nicht ausreicht, um Skaleneffekte erzielen zu können. Internationalisierung ist daher fast eine Pflicht und keine Kür“, erläutert Geschäftsführer Bert Sutter und führt weiter aus: „Dem gegenüber stehen immer aufwändigere Zulassungsverfahren in den einzelnen Märkten, die viel Ressourcen und Geld kosten. Daher lohnt sich nicht immer jeder Markt, auch bearbeitet zu werden. In diesem Spannungsfeld steht man als Hersteller. Hinzu kommen die Produkthaftungsrisiken, vor allem natürlich in den USA. Das muss man bedenken und dann seine Entscheidungen treffen, wo man aktiv sein will.“ Wie genau der Aufbau und das Management des Vertriebsnetzes eines Medizintechnikherstellers in den USA konkret aussehen kann, erfahren die Clusterakteure direkt von Brent Lacy, Vice President Sutter Medical Technologies, USA, eine der beiden internationalen Tochtergesellschaften der mittelständischen Sutter Medizintechnik GmbH mit Sitz in Atlanta, Georgia.

Netzwerkgedanke und Wettbewerb – zwei unvereinbare Faktoren?

Grundsätzlich zielt die konstante Vernetzung darauf ab, den beteiligten Medizintechnikunternehmen Erfahrungsaustausch zu ermöglichen, Impulse für Innovationen beziehungsweise Kooperationen zu setzen sowie als Radar für neue Technologien und neue regulatorische Anforderungen zu dienen. Darüber hinaus erhalten die Clusterakteure ein professionelles, bedarfsorientiertes Serviceportfolio und eine Plattform, ihre Interessen gegenüber der Politik sicht- und hörbarer zu machen. Bleibt abschließend die spannende Frage, ob sich Netzwerkgedanke und Wettbewerb nicht gegenseitig ausschließen? Nach Ansicht von Bert Sutter tun sie dies nur insoweit, als dass keine sensiblen Informationen, die kartellrechtliche Bedenken hervorrufen würden, ausgetauscht werden dürfen und man direkten Mitbewerbern auch nicht alles erzählen möchte. „Es existieren jedoch so viele Schnittstellen-Themen, die alle gemeinsam bewegen, dass alle gemeinsam lernen können, ohne sich gegenseitig zu schaden. Im Gegenteil: Ein Geben und Nehmen bringt am Ende immer allen etwas.“

(537 Wörter, 4.432 Zeichen)



Das Cluster Medizintechnik der wvib Schwarzwald AG zu Gast bei Sutter Medizintechnik  
(Pressefoto Sutter Medizintechnik GmbH, zur freien Verwendung)

### **Über das Unternehmen:**

1970 von Hermann Sutter gegründet, gehört Sutter Medizintechnik zu den Marktführern für Radiofrequenzsysteme und non-stick bipolare Pinzetten für die Präzisions-Elektrochirurgie. Mit über 35 aktiven Patenten sowie seinem globalen Netzwerk an internationalen Vertriebspartnern und Tochtergesellschaften in den USA und Asien leistet Sutter einen Beitrag für die Verbesserung und Erhaltung von Leben auf der ganzen Welt. Präzision, Innovation und Qualität ‚made in Germany‘ sind gelebte Werte, für die das Traditionsunternehmen steht und die im neuen Firmengebäude in Emmendingen eine von Grund auf neue Umgebung erhalten.

### **Pressekontakt:**

Claudia Dehne  
Head of Marketing Communications  
[claudia.dehne@sutter-med.de](mailto:claudia.dehne@sutter-med.de)  
07641-96256-16  
0162-298 1741

Sutter Medizintechnik GmbH  
Alfred-Walz-Str. 22  
79312 Emmendingen  
[www.sutter-med.de](http://www.sutter-med.de)