

3/23

Das **Medizin**produkt

Das Magazin der AUSTROMED

Dr. Alexander Biach
Standortanwalt, Kammerdirektion-Stellvertreter,
Wirtschaftskammer Wien

Standortpolitik Ohne Innovationen geht es nicht

Innovationen // 8
Aktuelle AUSTROMED-Studie
zeigt Potenziale auf

Resilienz // 12
Wie sich die Branche
krisenfest macht

Förderungen // 16
Ideen aus der Forschung müssen
beim Patienten ankommen

Gesprächspartner dieser Ausgabe (alphabetisch)



Dr. Alexander Biach
Wirtschaftskammer Wien



Mag. Philipp Brunner
Industriewissenschaftliches
Institut (IWI) Wien



Vishal Dakhole
Ireland's Foreign Direct
Investment Agency



Dipl.-Ing. Dr. Michaela Fritz
Medizinische Universität Wien



FH-Hon.-Prof. DDr. Herwig W. Schneider
IWI-Geschäftsführer



Lukas Seper
Health Pioneers, Wien



Dr. Tanja Spennlingwimmer
Austria Wirtschaftsservice
GmbH



Thomas Zembacher
Talentor Austria GmbH

Melden Sie sich
jetzt auch für
unseren elektronischen
Newsletter an:
www.medmedia.at/nl/mp



4 Wachstumsmotoren starten
Mit dem Standortanwalt wurde eine Institution geschaffen, die sich für Infrastruktur- und Innovationsprojekte einsetzt. Dr. Alexander Biach gibt Einblick in seine Arbeit.

7 Innovationsmarketing wird immer wichtiger
Warum sich Medizinprodukte-Unternehmen eine innovationsfreundlichere Kultur wünschen.

8 Innovation trifft Komplexität
Medizinprodukte-Unternehmen sind ein wichtiger Wirtschafts- und Arbeitsmarktfaktor und stehen für vielfältige Innovations- und Qualifikationsaktivitäten.

10 Innovationen in Zeiten des Wandels
Wie Trends und Themen in einem dynamischen und komplexen Marktumfeld das Gesundheitswesen prägen.

12 Erfolgreich den Krisen trotzen
Wie die AUSTROMED ihre Mitgliedsunternehmen unterstützt, Krisen zu trotzen und Innovation voranzutreiben.

14 Förderdschungel: Nicht abschrecken lassen!
Die Förder- und Unterstützungslandschaft ist in Österreich gut ausgebaut und bietet für Medizinprodukte-Unternehmen viele Ansatzpunkte.

16 Maßgeschneiderte Unterstützung
Ideen aus der Forschung leisten nur dann einen Mehrwert, wenn sie als Innovation beim Patienten ankommen.

18 International
Ireland as a global hub for Medical Technology

21 Innovation sichtbar machen
Start-ups müssen mit ihren disruptiven Innovationen oft gegen Vorbehalte ankämpfen.

22 Strategien gegen den Fachkräftemangel
Als Arbeitgeber attraktiv zu sein, ist für die Medizinprodukte-Branche nicht nur eine Wettbewerbsfrage, sondern auch eine komplexe und fordernde Alltagsaufgabe.

15 Impressum

Liebe Leserinnen und Leser!

Als Interessensvertretung der Medizinprodukte-Unternehmen ist es uns naturgemäß ein großes Anliegen, regelmäßige Markt- und Branchenstudien durchzuführen. Damit können wir Mitglieder unterstützen, zukunftsfähige Entscheidungen zu treffen. Die komplexen Zusammenhänge im Markt werden transparent abgebildet, sodass darauf basierend effektive Strategien entwickelt werden können. Die letzte Studie, die beim Industriewissenschaftlichen Institut in Auftrag gegeben worden war, stellte das Thema „Resilienz“ in den Mittelpunkt. In der aktuellen Studie dreht sich alles um die Innovationskraft: Chancen, Risiken und Handlungsempfehlungen wurden erarbeitet, die nicht nur für die Medizinprodukte-Branche, sondern für das gesamte Gesundheitswesen von Interesse sind.

Die vorliegende Ausgabe fasst die wichtigsten Outcomes zusammen und diskutiert diese mit Experten aus unterschiedlichen Themenfeldern wie der Standortpolitik, der Forschung oder der Förderlandschaft. Durch das tiefe Verständnis des Marktes, seiner Akteure und aktuellen Dynamiken wollen wir als Interessensvertretung die Wettbewerbsfähigkeit unserer Mitglieder fördern und ihnen dabei helfen, sich in einem sich ständig verändernden Umfeld zu behaupten. Wie die Themen zeigen, geht das aber nicht, ohne politische Entscheidungsträger einzubinden. Viele Rahmenbedingungen, wie der Erstattungsmarkt, die Forschungsförderung oder die Implementierung der EU-Gesetzgebung in Österreich, sind von den Akteuren – nicht nur in der Gesundheitspolitik – abhängig. Selbst der Arbeitsmarkt ist längst über die klassischen Berufsbilder von Medizin und Pflege hinausgewachsen und das Gesundheitswesen muss sich heute auf IT-Märkten ebenso behaupten können wie in traditionellen Aufgabenfeldern.

Wir hoffen, mit der systematischen Analyse des Marktes und seiner Dynamiken wertvolle Einblicke für die Gestaltung von unternehmerischen und politischen Entscheidungen, Strategien und Aktivitäten zu bieten.



Mag. Philipp Lindinger
AUSTROMED-Geschäftsführer

Gerald Gschlössl
AUSTROMED-Präsident





Wachstumsmotoren starten

Mit dem Standortanwalt wurde eine Institution geschaffen, die sich für Infrastruktur- und Innovationsprojekte einsetzt. Dr. Alexander Biach gibt Einblick in seine Arbeit, um die Bundeshauptstadt noch moderner und konkurrenzfähiger zu machen.

Wie kam es zur Gründung der Standortanwaltschaft, und was ist ihre Aufgabe?

Im Herbst 2016 hat die Wirtschaftskammer Wien erstmals die Idee der Standortanwaltschaft präsentiert und im Dezember 2018 wurde sie von der Regierung umgesetzt. Die Landes-Wirtschaftskammern stellten seit 1. Juli 2019 in ihrem jeweiligen Bundesland die zuständige Standortanwaltschaft. Konkreter Hintergrund für die Forderung war der jahrelange Stau bei wichtigen Infrastrukturprojekten im Osten des Landes. Mit der Standortanwaltschaft ist es gelungen, ein Instrument zu schaffen, das die öffentlichen Interessen wie Energieversorgung, Arbeitsplatzsicherung oder Steueraufkommen und die Interessen der Wirtschaft in Genehmigungsverfahren und Umweltverträglichkeitsprüfungen besser in Einklang bringt.

Welche Rolle spielt in diesem Zusammenhang das Thema „Innovation“?

Wir arbeiten entlang der Wirtschafts- und Innovationsstrategie „Wien 2030“. Einer der gro-

ßen Schwerpunkte darin ist der Ausbau und die Weiterentwicklung der Gesundheitsmetropole Wien, um die Stadt zu einem weltweit führenden Gesundheitsstandort zu machen. Spitzenmedizin, ein leistbarer Zugang zu qualitativ hochwertigen Gesundheits- und Pflegedienstleistungen sowie exzellente Forschung und einschlägige Unternehmen im Gesundheitsbereich anzusiedeln und zu fördern sind wichtige Bausteine dazu. Wir haben evaluiert, wo wir bereits Vorreiter sind, aber auch, wo wir noch besser werden können und wo durch die Gesundheitswirtschaft Wachstum und Arbeitsplätze entstehen. Innovation ist dabei ein zentraler Drehpunkt, denn Wien hat zum Beispiel neben München und Kopenhagen die meisten Patentanmeldungen in Europa bei Biotech-Produkten. Zur Umsetzung, damit aus den Patenten auch wirtschaftlich leistungsfähige Betriebe entstehen, braucht es jetzt innovative Medizintechnik oder digitale Technologien. Diese Bereiche kann man daher als große Chancen und Wachstumsmotoren der

Zukunft sehen. Unser klares Ziel heißt: Wien zu einem weltweit führenden Standort für Forschung und Unternehmen zu machen, um die Innovationen aus den Bereichen Biotechnologie, Medizintechnik, Digital Health und Gesundheit in die medizinische Anwendung zu bringen. Es muss uns also gelingen, die Forscher und Entwickler noch besser mit den praktischen Umsetzern zu vernetzen.

Dazu braucht es vermutlich auch entsprechendes Kapital. Wie sieht es mit der Förderlandschaft aus?

Wir haben eine gut aufgestellte Förderlandschaft in Österreich, aber natürlich gibt es Geld nicht nur mit ein paar Mausklicks auf Onlineanträgen. Das sind ja alles keine trivialen Produkte und Leistungen, um die es hier geht. Die Antragssteller sind gefordert, umfassende Unterlagen einzureichen, Präsentationen zu erstellen und sich gut vorzubereiten. Wenn es dann gelingt, aus einem Fördertopf Geld zu bekommen, dann wird der Kapitalbedarf meist sehr effizient und effektiv gedeckt, und das Ergebnis kann sich sehen lassen. Um sich leicht in diesem Förderdschungel zurechtzufinden, haben wir in der Wirtschaftskammer eine eigene Förderabteilung eingerichtet, die beratend zur Seite steht, damit man nicht unnötige Umwege geht. Fördernehmer sollen schon in einem frühen Zeitpunkt zu den richtigen Förderstellen geleitet werden. Wir bekommen international viel Lob für unsere große und breite Förderlandschaft. Mein Tipp lautet: Keine Angst vor dem Aufwand haben, Probieren zahlt sich aus!

Wie läuft aus Ihrer Sicht die Zusammenarbeit von etablierten Unternehmen und Start-ups im Gesundheitssektor?

Hier haben wir noch Nachholbedarf. Wir müssen mehr Technologietransferzentren schaffen, die an die Forschung angebunden sind, um diesen Austausch in die Gänge zu bekommen. So könnten Betriebe etwa Start-ups Laborkapazitäten zur Verfügung stellen, wenn im Gegenzug dann die Studienergebnisse auch im Unternehmen bleiben. Es gab schon eine Reihe von Initiativen, um Traditionsbetriebe mit kleinen innovativen Start-ups zu vernetzen und so neue Produktideen auf den Markt zu bekommen. Das hilft ja beiden Seiten: Forschung muss in die Praxis kommen und in der Praxis benötigt man den jungen Innovationsgeist.

Gibt es dazu Beispiele?

Aktuell entstehen solche Projekte etwa am MedUni Campus am AKH, wo auf mehr als

6.000 m² moderne Rahmenbedingungen für die Erforschung der Möglichkeiten personalisierter und digitaler Medizin geschaffen werden. Rund 200 Forscher sollen bis Ende 2026 am Zentrum für Präzisionsmedizin die optimale Infrastruktur vorfinden, um Präventions-, Diagnose- und Therapiemethoden zu entwickeln. Auch das Clinical Center for Studies in Regenerative Medicine (CCSRM) am AUVA-Lorenz-Böhler-Krankenhaus in Wien hat die Aufgabe, relevante Erkenntnisse aus der Grundlagenforschung sowie aus Beobachtungen aus der ärztlichen Routine in klinisch anwendbares Wissen zu übersetzen.

Das Vienna BioCenter ist der räumliche Zusammenschluss verschiedener akademischer und industrieller Forschungseinrichtungen und Unternehmen aus dem Bereich der Biowissenschaften im 3. Wiener Gemeindebezirk, und in der Muthgasse im 19. Bezirk forschen Studierende der Universität für Bodenkultur an praxisrelevanten Aufgabenstellungen für Biotechnologie.

Im Sonnwendviertel wurde kürzlich das Future Health Lab, ein lokales Health Innovation Ecosystem, eröffnet, das zum Experimentieren und Gestalten einlädt. Im Mittelpunkt stehen Gesundheitsinnovationen rund um die Telemedizin, die entwickelt, angewendet und breit zugänglich gemacht werden sollen. Das Health Hub Vienna ist eine Plattform für Open Innovation im Gesundheitswesen, das EIT Health Austria generiert skalierbare Lösungen für Prävention, Gesundheitsversorgung und ein nachhaltiges Gesundheitssystem. In einer Kooperation im Rahmen der DigitalCity.Wien-Initiative entsteht die HEALTH.DigitalCity.Wien und soll ein Wissensnetzwerk für aktuelle Trends und Visionen rund um Future-Tech und Digitalisierung im Gesundheitsbereich werden.

Häufig beklagen Medizinprodukte-Unternehmen die hohe Komplexität der Regulierung und der rechtlichen Rahmenbedingungen. Wie sieht hier die Zukunft aus?

Wir haben hier schon ein sehr enges EU-Korsett umgeschnallt, wie wir an den Benannten Stellen gut sehen können. Wien ist hier keine Insel der Seligen, und wir wünschen uns natürlich auch, dass die österreichischen Behörden mehr Unterstützungseinheiten schaffen, wie es beispielsweise in Deutschland der Fall ist. Dennoch kommen wir alle nicht um die EU-Vorgaben herum. Die heimischen Behörden wären zumindest aufgefordert, sich dort, wo es möglich ist, gegen die bürokratischen Hürden zu stellen und die Unternehmen zu schonen. Ich denke, dass wir da noch Luft nach oben haben. ►

Welche Fortschritte im Bereich der Digitalisierung im Gesundheitswesen sehen Sie?

Wir schieben gerne den Datenschutz vor, warum etwas nicht gehen kann, doch gerade für die Medizinprodukte-Unternehmen und die digitalen Gesundheitsanwendungen (DiGA) wäre es von enormer Bedeutung, wenn wir hier offener wären. Anonymisierte Daten wären für die Forschung und für passende Produktentwicklungen enorm hilfreich. Wir laufen damit Gefahr, dass wir die DiGA-Entwicklung verschlafen, wenn wir weiterhin auf diesen Standpunkten beharren. Das wäre sehr schade, denn mit der elektronischen Gesundheitsakte ELGA, um die uns viele beneiden, haben wir rund 8,8 Mio. Menschen in einem Verzeichnis. Abgemeldet haben sich knapp 300.000 – das muss man schon im richtigen Verhältnis sehen! Deutschland hat im Vergleich dazu nicht einmal 1 % der Bevölkerung in ihren elektronischen Patientenakten.

Die Entscheidungsträger in den Sozialversicherungen müssen jetzt rasch erkennen, dass

die wohnortnahe Versorgung mit DiGA leicht Realität wird und zu einer massiven kosten- und kapazitätsmäßigen Entlastung des Gesundheitswesens beitragen kann.

Die Nachhaltigkeits- und Lieferkettenverpflichtungen sind aktuell auch in der Gesundheitsbranche ein heiß diskutiertes Thema. Was wird die Medizinprodukte-Branche hier noch erwarten?

Es gibt nichts Nachhaltigeres als gesunde Menschen, und damit hat die Branche gute Karten. Der Blick auf die nachhaltigen Entwicklungsziele (SDG, Sustainable Development Goals) der Vereinten Nationen oder die Global Reporting Initiative (GRI), die Richtlinien für die Erstellung von Nachhaltigkeitsberichten, zeigen, dass darin viele Themen abgedeckt werden, die zukunftsfähige Branchen ohnehin im Auge behalten müssen. Ressourcenschonung, ertragreiche Erwerbstätigkeit und menschenwürdige Arbeit oder eine belastbare Infrastruktur und Innovation unterstützen – all das sind Punkte der 17 SDG. Ich denke nicht, dass diese Themen für die Medizinprodukte-Branche so neu sind, sie sind vielleicht jetzt strukturierter und umfassender zu bearbeiten, aber ich bin überzeugt, dass die Betriebe hier schon enorm viel geleistet haben.

Welche Wünsche haben Sie an die Gesundheitsentwicklung?

Ich würde mich freuen, wenn in der Gesundheitswirtschaft das Präventionsthema im Sinne der Nachhaltigkeit mehr in den Vordergrund rücken würden. In Österreich haben wir ab dem 65. Lebensjahr 20 % Pflegegeldbezieher, in Skandinavien sind es nur 8 %. Das meiste Geld, nämlich fast 2 Mrd. Euro, geben wir für Rehabilitation, also Tertiärprävention, aus. Sinnvoller wäre es, die Primär- und Sekundärprävention mit Bewegung, Ernährung, Impf- und Vorsorgeprogrammen zu stärken. Ich denke, dass viele digitale Produkte gerade hier anknüpfen können. Nicht jeder Schrittzähler ist ein Medizinprodukt, aber technische Gadgets, die das Gesundheitsverhalten fördern, sind ein zukunftsfähiger Markt. Verknüpft mit passenden Bonusangeboten kann gesundes Verhalten nicht nur dem Einzelnen mehr gesunde Lebensjahre bringen, sondern auch das Gesundheitswesen nachhaltig entlasten. Am Ende wünsche ich mir, dass Wien ein Gesundheitshub wird, das weltweit dafür bekannt ist, innovative Ideen in wirtschaftlich tragfähige Produkt- und Dienstleistungsangebote zu übersetzen.



Innovationsmarketing wird immer wichtiger

In einem kleinen Land wie Österreich mit einem kleinen Gesundheitsmarkt und einer geringeren Anzahl an Anwendern haben es innovative Anbieter nicht immer leicht. Es kommt daher nicht von ungefähr, dass sich Medizinprodukte-Unternehmen eine innovationsfreundlichere Kultur wünschen.

Das Gesundheitswesen zeichnet sich durch eine wenig ausgeprägte Veränderungs- und Umsetzungskultur sowie wenig Willen zur Weiterentwicklung aus. Selbst Themen, bei denen alle relevanten Akteure davon überzeugt sind, dass sie „wichtig sind“, werden nicht oder nur sehr träge politisch umgesetzt. Viele Pilotprojekte kommen nie in den Regelbetrieb, es scheitert oft an der Finanzierung und der Föderalismus erweist sich als Innovations- und Umsetzungsbremse. Gleichzeitig gibt es eine hohe medizinische Kompetenz und damit eine gute Basis für medizinische Weiterentwicklung.

Verhalten gegenüber Neuem

Dennoch sind Ärzte und Anwender gegenüber neuen Ideen oder der Veränderung althergebrachter Prozesse eher konservativ eingestellt. Innovative Start-ups suchen aus diesem Grund teils nach noch jungen, aufstrebenden Ärzten, die an Innovation größeres Interesse haben, und agieren von vornherein international. Europa hat zudem als Standort vor allem auch aufgrund von (Über-)Regulierung zunehmend Nachteile. Eine strenge Gesetzgebung ist wichtig, darf aber nicht zur Innovations- und Wettbewerbsbremse werden. In Österreich sind Aktivitäten im Innovationsbereich oft wenig bekannt und präsent. Gerade in einem Land mit eher gering ausgeprägter Innovations- und Veränderungskultur sowie einer oft geringen Anerkennung von Forschung und Wissenschaft wäre verstärkte Aufklärung wichtig. Im Start-up-Sektor ist dieses Bewusstsein stärker ausgeprägt, weil Marketing per se

von höherer Wichtigkeit etwa im Hinblick auf die Kapitalisierung ist. Es muss ein Bewusstsein dafür entstehen, was es wirklich bedeutet, ein innovatives Medizinprodukt auf den Markt zu bringen, wie lange es dauert und mit welchem Aufwand und Kosten es verbunden ist. In der Kommunikation sollten das Neue, die Vorteile für Patienten und die Erfolge von Medizinprodukte-Unternehmen, etwa bei Innovationspreisen oder auf internationalen Märkten, im Mittelpunkt stehen.

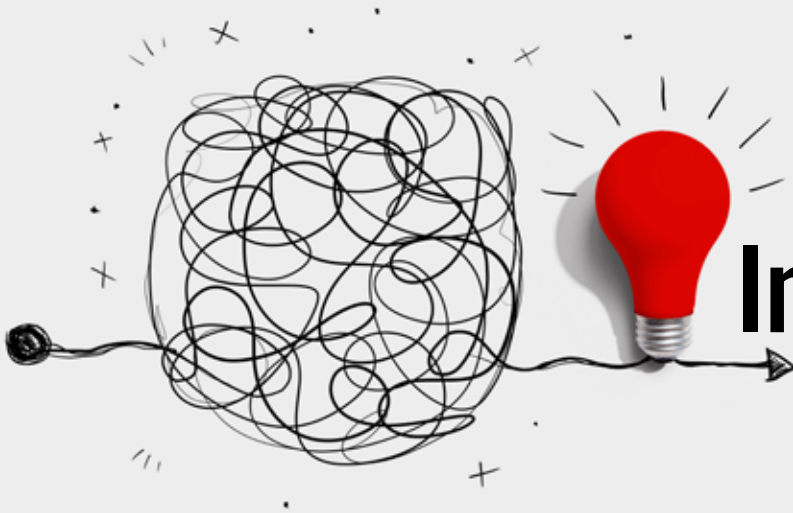
Innovation ist nicht selbstverständlich

Neben der Kreativität und dem Einsatz der Unternehmen braucht es auch ein politisches und gesellschaftliches Klima, das Innovationen fördert. Die Politik ist gefordert, passende Rahmenbedingungen zu schaffen. Dazu zählen insbesondere:

- Förderlücken schließen und Finanzierungsmöglichkeiten verbessern,
- Potenziale datengetriebener Innovation heben,
- Herausforderungen im Gesundheitswesen mit transformativer FTI-Politik begegnen,
- Instrumente missionsorientierter Innovationspolitik ins Zentrum rücken,
- Innovations- und Digitalisierungsfitness bei Anwendern stärken,
- innovationshemmende Auswirkungen von EU-Vorgaben abfedern,
- Innovationsanreize bei der Erstattung setzen,
- legisistische Vorgaben zu Nachhaltigkeitsideen mit Innovationscharakter entwickeln.



Ein Kommentar von:
FH-Hon.-Prof. Dr.
Herwig W. Schneider
IWI-Geschäftsführer



Innovation trifft Komplexität

Medizinprodukte-Unternehmen tragen wesentlich dazu bei, die qualitativ hochwertige gesundheitliche Versorgung der österreichischen Bevölkerung sicherzustellen und zu verbessern. Sie sind zudem ein wichtiger Wirtschafts- und Arbeitsmarktfaktor und stehen für vielfältige Innovations- und Qualifikationsaktivitäten.

Um diese vielfältigen und komplexen Zusammenhänge abzubilden, zu erklären und auch mit Zahlen zu belegen, hat das Industriewissenschaftliche Institut (IWI) im Auftrag der AUSTROMED kürzlich die Studie „Medizinprodukte-Unternehmen: Innovationen in einem dynamischen und komplexen Marktumfeld“ durchgeführt.¹ Ziel war es, die Chancen und Herausforderungen durch Innovationen am heimischen Gesundheits- und Wirtschaftsstandort zu beleuchten. Die Studie zeigt besonders die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Medizinprodukte-Unternehmen und ihren Stellenwert als Innovations- und Zukunftsfaktor für das österreichische Gesundheitssystem auf.

Die Medizinprodukte-Branche nimmt in der österreichischen Volkswirtschaft als Wirtschafts- und Arbeitsmarktfaktor einen wichtigen Platz ein: In ihrem gesamtwirtschaftlichen Umfeld lösen die Medizinprodukte-Unternehmen 2021 mittel- wie unmittelbar Umsätze von 18,60 Mrd. EUR sowie eine gesamtwirtschaftliche Wertschöpfung von 5,48 Mrd. EUR aus und sichern pro Jahr in Summe rund 62.000 Arbeitsplätze in der österreichischen Volkswirtschaft.

AUSTROMED-Mitgliedsunternehmen sind als gewichtiger Kern der gesamten Branche dabei für gesamtwirtschaftlich rund 9,09 Mrd. EUR Umsatz, eine Wertschöpfung von 2,17 Mrd. EUR und die Absicherung von rund 24.700 Beschäftigungsverhältnissen verantwortlich.

Innovation zeigt sich vielfältig

Innovation hat einen außerordentlich hohen Stellenwert für die Medizinprodukte-Unternehmen. Die Heterogenität der Branche und die hohe Produktvielfalt sowie sehr unterschiedliche Unternehmensstrukturen – vom traditionellen „großen“ Hersteller über „kleine“ Händler bis hin zu „jungen“ Start-ups – führen jedoch dazu, dass Innovation sehr unterschiedlich gelebt wird.

Noch komplexer macht es die Tatsache, dass Innovationen zu erzeugen kein isolierter Vorgang ist, sondern ein Prozess, an dem viele Akteure mitwirken und Einfluss ausüben. Dazu gehören neben dem eigenen Unternehmen auch der Wettbewerb, Universitäten, außeruniversitäre Forschungseinrichtungen oder öffent-

Volkswirtschaftliche Relevanz der Medizinprodukte-Branche

Umsatz

Jeder umgesetzte Euro der Medizinprodukte-Branche generiert rund einen weiteren Euro an Umsatz in Österreichs Wirtschaft. Gesamtwirtschaftlich betrachtet erzielt die österreichische Medizinprodukte-Branche einen Umsatz in der Höhe von 18,6 Mrd. Euro.

Umsatzmultiplikator gesamt: 1,83



Wertschöpfung

Jeder Euro der Medizinprodukte-Branche generiert rund einen weiteren Euro an Wertschöpfung in Österreichs Wirtschaft. Das Ausmaß der Wertschöpfung, die durch die österreichische Medizinprodukte-Branche in der gesamten Wirtschaft bewirkt wird, beträgt insgesamt 5,5 Mrd. Euro.

Wertschöpfungsmultiplikator gesamt: 1,93



Beschäftigung

Jedem Beschäftigten in der österreichischen Medizinprodukte-Branche steht in der gesamten Wirtschaft beinahe ein weiterer Arbeitsplatz gegenüber, der durch die Unternehmen der österreichischen Medizinprodukte-Branche indirekt gesichert wird. Insgesamt hängen rund 62.000 Arbeitsplätze in der österreichischen Volkswirtschaft an der Leistungskraft der Medizinprodukte-Branche.

Beschäftigungsmultiplikator: 2,13



liche Förderstellen, die wiederum in einem rechtlichen, sozialen, ökonomischen und politischen Umfeld agieren.

Im Zuge der Studie hat sich gezeigt, dass es vor allem drei strukturprägende Rahmenbedingungen sind, die Innovation im Medizinprodukte-Sektor beeinflussen:

- die heterogene Struktur und das interdisziplinäre Zusammenwirken unterschiedlicher Technologien, Wissenschaften und wirtschaftlicher Akteure,
- die Komplexität der Regulierung und rechtlichen Rahmenbedingungen von der Zulassung bis zur Kostenerstattung,
- ein Gesundheitswesen, das unter starkem Kosten- und Rationalisierungsdruck steht.

Nachhaltigkeit und Innovation

Maßnahmen zur Erhöhung der Nachhaltigkeit und des Klimaschutzes sind wichtig und dringend. Die Medizinprodukte-Branche ist sich ihrer Verantwortung bewusst und lebt diese im Unternehmensalltag, etwa durch nachhaltige Energienutzung, die Umsetzung von Abfallwirtschaftskonzepten oder durch familienfreundliche Arbeitsbedingungen. Bestehende Handlungspotenziale bei ökologischer als auch sozialer Nachhaltigkeit werden in den Unternehmen ausgelotet und aktiv genutzt. Gerade im Zuge des Schutzes von Umwelt und Menschen muss jedoch darauf geachtet werden, dass gesetzliche Vorgaben nicht Unsicherheit und Bürokratie befeuern. So werden etwa Sorgfaltspflichten entlang der Lieferkette oder Vor-

gaben zur Nachhaltigkeitsberichterstattung rasch zur Innovationsbremse, wenn sie nur zu weiteren Ressourcen- und Kostenfaktoren führen. Auch im Bereich Nachhaltigkeit braucht es Planungssicherheit sowie Transparenz.

Innovationsanreize setzen

Die Besonderheiten des Erstattungsmarkts definieren die Möglichkeit innovativ zu sein und Innovationen auf den (Gesundheits-)Markt zu bringen in hohem Maße. Strukturen müssten hier im Sinne einer Innovationsförderung angepasst werden. Innovationen kommen nicht nur dem Patienten zugute, sondern erzeugen auch einen volkswirtschaftlichen Nutzen. Die Legislative kann dabei durchaus als Innovations-treiber fungieren, etwa können durch ein passendes Reimbursement positive Anreize gesetzt werden. In diesem Zusammenhang geht es auch um die Finanzierung (innovativer) digitaler Leistung. Derzeit fehlen etwa Erstattungsmodelle im Bereich Telemedizin.

Insgesamt braucht es mehr Dialog und Mut um Dinge auszuprobieren. Dabei ist es wichtig, auch jene Stakeholder in den Dialog zu involvieren, die für die Rahmenbedingungen im Bereich der Kostenerstattung verantwortlich sind. Ein System kann nur dann innovativer werden, wenn die dafür verantwortlichen Personen verstehen, wie Innovation funktioniert. Sie müssen in die Pflicht genommen werden und ihren Teil dazu beitragen, dass Innovation in den Markt und zum Patienten findet.

¹ Schneider H. W. et al., Medizinprodukte-Unternehmen – Innovationen in einem dynamischen und komplexen Marktumfeld, IWI im Auftrag der AUSTROMED, Wien, April 2023, S. 38

Innovationen in Zeiten des Wandels

Mag. Philipp Brunner vom Industriewissenschaftlichen Institut ist Mitautor der aktuellen AUSTROMED-Studie über Innovationen in einem dynamischen und komplexen Marktumfeld.¹ Er gibt Einblick in Trends und Themen, die nicht nur die Medizinprodukte-Unternehmen, sondern das Gesundheitswesen insgesamt prägen.



Mag. Philipp Brunner
Industriewissenschaftliches Institut –
IWI, Wien

Wo gab es für Sie auffällige Veränderungen zur letzten Studie?

Die letzte Studie aus dem Jahr 2020 war stark von der damals noch „jungen“ Covid-19-Pandemie und ihren Auswirkungen geprägt. Dominierte Themen waren damals Versorgungssicherheit und (Standort-)Resilienz bzw. die Stabilität von Lieferketten und weltweite Abhängigkeiten. Im Rahmen der aktuellen Studie stand insbesondere das Themenfeld Innovation im Mittelpunkt.

Was im Zuge eines Vergleichs deutlich wird und sich definitiv nicht verändert hat: Einmal mehr zeigt die gegenständliche Analyse, wie bedeutsam die heimischen Medizinprodukte-Unternehmen für ein innovatives und qualitativ hochwertiges Gesundheitssystem, aber auch für ein vitales bzw. resilientes volkswirtschaftliches Gesamtsystem sind. Die Branche hat sich im letzten Jahrzehnt – gemessen am Umsatz – überdurchschnittlich entwickelt und sich auch in Krisenzeiten resilient gezeigt. Die nahezu unveränderten Multiplikatoren der volkswirtschaftlichen Analyse belegen eine stabile und heterogene Vernetzung in der heimischen Wirtschaft.

Nicht verändert hat sich auch die Tatsache, dass sich Medizinprodukte-Unternehmen in einem stark regulierten und hoch komplexen Marktumfeld bewegen – von der Zulassung bis zur Kostenerstattung. Unverändert bestehen geblieben sind die zahlreichen Herausforderungen der Branche betreffend wichtige Rahmen- und Wettbewerbsbedingungen. Themenfelder wie Zulassungsbedingungen, Benannte Stellen oder teils intransparente und unflexible

Erstattungssysteme sind nach wie vor von zentraler Bedeutung für die Wettbewerbs- und Innovationsfähigkeit der Branche. Die Dringlichkeit dieser Themen hat sich über die vergangenen Jahre noch verstärkt. Es geht hier vor allem um Transparenz sowie Planungs- und Investitionssicherheit. Gerade Letztere ist in einem international schwieriger werdenden Marktumfeld von immer größerer Bedeutung für die Unternehmen und von hoher Standortrelevanz.

Auch der prägende Einfluss von Wandlungsprozessen hat sich nicht verändert, sogar verstärkt. Der digitale Wandel hat weiter an Tempo gewonnen, Aspekte der Nachhaltigkeit und des Klimaschutzes spielen mittelfristig eine zunehmende Rolle.

Ist das Erstattungssystem förderlich oder hinderlich für Innovationen?

Auch Systeminnovationen, wie etwa eine Veränderung der Erstattungsregeln, können Innovationen im Bereich der Medizinprodukte erheblich begünstigen oder auch behindern. Der Gesetzgeber kann als Innovationstreiber fungieren und Anreize setzen, um etwa die Implementierung neuer, digitaler Lösungen voranzutreiben. Am Ende kommen Innovationen ja nicht nur den Patienten und Anwendern zugute, sondern können langfristig auch einen erheblichen volkswirtschaftlichen Nutzen bringen und Kosten im System einsparen.

Wo liegen aus Ihrer Sicht die großen Herausforderungen für die Branche?

Medizinprodukte-Unternehmen durchleben der-



zeit, wie viele anderen Branchen auch, sehr herausfordernde Zeiten im Zeichen des Wandels. Vor diesem Hintergrund gilt es für die Unternehmen, wirtschaftlich erfolgreich und innovativ zu bleiben. Ihre Innovationsdynamik aufrechtzuerhalten sehe ich als wichtigsten Aspekt, aber auch als größte Herausforderung für die mittelfristige Zukunft.

Bürokratie, intransparente Systeme sowie Planungs- und Investitionsunsicherheiten werden gerade auch im Zuge von Innovationsaktivitäten immer mehr zum Hindernis und bremsen Innovation. Der Gesamtprozess von Innovation im Medizinprodukte-Bereich hat in den letzten Jahren deutlich an Komplexität, Kosten- und Ressourcenintensität sowie Dauer zugenommen. Insbesondere die Auswirkungen der EU-Medizinprodukte-Verordnung (MDR) stellen die Branche hier derzeit vor große Herausforderungen. Die MDR hat das Innovationsklima nicht nur in Österreich, sondern im ganzen EU-Raum deutlich eingetrübt. Flankiert wird diese Situation von starkem Kosten-, Preis- und Wettbewerbsdruck in Europa oder auch der Herausforderung, qualifizierte Mitarbeiter zu finden. Es besteht also für die kommenden Jahre kein Mangel an Herausforderungen. Die Unternehmen, insbesondere auch Klein- und Mittelbetriebe, werden mehr denn je gefordert sein, mit entsprechenden Anpassungsleistungen und innovativen Anstrengungen ihre Wettbewerbsfähigkeit aufrechtzuerhalten.

Wo liegen aus Ihrer Sicht die großen Chancen für die Branche?

Innovationen in ihrer ganzen Bandbreite sind ja wesentliche Voraussetzung für Wettbewerbsfähigkeit und Zukunftsfähigkeit von Unternehmen, das heißt auch für die Medizinprodukte-

Branche. In ihrem Zusammenhang müssen von den Unternehmen Chancen realisiert bzw. dynamische Anpassungsleistungen, unter anderem bei der Digitalisierung und Nachhaltigkeit, bewältigt werden – im eigenen Unternehmen und über die Unternehmensgrenzen hinweg. Die Umsetzung von innovativen Produkten und Prozessen für ein sich wandelndes – aber auch für ein von Pflegenotstand und Ärztemangel geprägtes – Gesundheitssystem bietet Chancen, die es verstärkt zu realisieren gilt. Potenziale sind vor allem hinsichtlich beschleunigter Arbeitsabläufe oder vertiefender Datenanalysen zu sehen. Prozessinnovationen, die den Alltag von Patienten und Anwendern erleichtern, Arbeitsprozesse verbessern und Ressourcen schonen, sind beispielsweise ein wesentliches Chancenfeld. Die besondere Nähe der Branche zu den Anwendern kann in diesem Zusammenhang als Stärke ausgespielt werden. Auch unternehmensintern müssen Chancen genutzt werden, Prozessverbesserungen in Wettbewerbsvorteile umzumünzen.

Neben der Kreativität und dem Einsatz der Unternehmen und ihrer Mitarbeiter ist ein innovations- und wettbewerbsfreundliches sowie -förderndes Umfeld notwendig, welches Ausdruck eines politischen und gesellschaftlichen Klimas ist. Aktuell müssen Chancen somit auch vonseiten der Politik realisiert werden. Es braucht ein langfristiges und nachhaltiges Bekenntnis zu einem qualitativ hochwertigen und innovativen Gesundheitssystem sowie zu einem starken und wettbewerbsfähigen Wirtschaftsstandort Österreich und Europa. 

¹ Schneider H. W. et al., Medizinprodukte-Unternehmen – Innovationen in einem dynamischen und komplexen Marktumfeld, IWI im Auftrag der AUSTROMED, Wien, April 2023

Erfolgreich den Krisen trotzen

Medizinprodukte-Unternehmen agieren in herausfordernden Zeiten. Multiple Krisenereignisse und innovationstreibende Megatrends prägen das Umfeld. Welche Rolle dabei der AUSTROMED als Interessensvertretung der Medizinprodukte-Branche zukommt, beschreibt Verbandspräsident Gerald Gschlössl.



AUSTROMED-Präsident Gerald Gschlössl gibt Einblick in die Ergebnisse der aktuellen AUSTROMED-Studie

Auf globale Ereignisse wie Krieg, Pandemien, Energiekrise oder Wetterkapriolen haben einzelne Unternehmen nur wenig Einfluss. Jedoch können und müssen sie sich vor diesem systemischen Hintergrund und dem immer rascher werdenden Wandel gut aufstellen. Das heißt: Innovation vorantreiben, um wirtschaftlich erfolgreich zu sein und zu bleiben. „Instabile Versorgungs- und Lieferketten, hohe Energie-, Rohstoff- und Logistikkosten zwingen die Medizinprodukte-Unternehmen, sich unter globalwirtschaftlich geänderten Koordinaten neu zu positionieren. Die Innovationsfähigkeit ist ein entscheidender Faktor für die internationale Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit der Unternehmen, der Branche und des Medizinprodukte-Standorts“, betont AUSTROMED-Präsident Gerald Gschlössl. Spezifisch branchenbedingte Herausforderungen machen es nicht leicht, aktuell erfolgreich zu planen und zu wirtschaften: „Geänderte Rahmenbedingungen im Bereich der Marktzulassung stellen unsere Branche vor ein komplexes Bündel an Herausforderungen. Dennoch haben wir eine Reihe

von Handlungsoptionen, die es zu nutzen gilt“, zeigt sich Gschlössl optimistisch.

Tradition hemmt Digitalisierung

Allen voran ist es die Digitalisierung, die als Querschnittsmaterie und Innovationstreiber viele Potenziale bereithält. Im Kontext der COVID-19-Pandemie hat der digitale Wandel nochmals an Tempo gewonnen, doch Betriebe haben es schwer, innovative Ideen rasch in den Markt zu bringen, denn, so Gschlössl: „Der Datenschutz und die Datensicherheit, hohe Kosten und fehlende finanzielle und personelle Ressourcen sowie fehlende Erstattungsmodelle zur Implementierung neuer, digitaler Lösungen sind einige der Hürden, die es noch zu nehmen gibt.“

Der AUSTROMED-Präsident kritisiert gleichzeitig die halbherzigen Ansätze: „Wir haben ein E-Rezept, aber keine E-Verordnung, wir haben eine Online-Ausschreibungsplattform, manche erforderliche Dokumente müssen aber erst wieder physisch abgeholt werden. Und wer kürzlich einen OP-Termin hatte, der weiß, dass auch hier noch keine papierlose Abwicklung möglich ist. Es gibt gute Ansätze, aber vieles ist nicht bis zu Ende gedacht und bringt daher nicht die erwünschten Vorteile.“ Wenig Hoffnung machen hier auch die Marktpartner: „Von den Betrieben wird immer Innovationskraft gefordert, doch die Anwender, Kunden oder Spitäler hinken deutlich hinterher. Was nützt uns die beste Innovation, wenn keiner bereit ist, sie einzusetzen oder zu bezahlen?“ Auch der Datenschutz leidet nach Ansicht des AUSTROMED-Präsidenten in Österreich unter vielen traditionellen Werten und Einstellungen: „Digitalisierung schafft auch Transparenz und davor haben viele immer noch große Angst.“

Nachhaltigkeit als Hoffungsgebiet

Neben der immer rascher voranschreitenden Digitalisierung spielen im Bereich der Medizinprodukte, wie im Gesundheitswesen allgemein, Aspekte der Nachhaltigkeit und des Klimaschutzes eine zunehmende Rolle. Dies wird in der Branche mittelfristig auch Auswirkungen auf das Thema Innovation bzw. innovative Produkte und Prozesse haben. Nachhaltigkeitsaspekte im Bereich der Medizinprodukte betreffen dabei unter anderem die Instandhaltung und Wartung von Medizinprodukten über eine möglichst lange Lebensdauer, die Wiederverwendbarkeit und Recyclingfähigkeit, den Materialaufwand und den Energieverbrauch, die Vermeidung von Gefahrenstoffen oder umweltschädlichen Materialien sowie die Arten und die Menge von Abfällen. „Neben den Erwartungen von Anwendern und Patienten gibt es auch umfassende gesetzliche Vorgaben für die Branche. Beispiele dafür sind der in Umsetzung befindliche EU-Kommissionsentwurf zu Sorgfaltspflichten entlang der Lieferkette oder Reportingstandards wie die Richtlinien der Global Reporting Initiative oder die 17 Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen.“ Neben der Patientensicherheit nimmt die Nachhaltigkeit in der Medizinprodukte-Branche einen großen Stellenwert ein und soll nach Ansicht Gschlössls auch ausgebaut werden: „Wenn wir uns in Europa mit einem Alleinstellungsmerkmal gegen asiatische Billigprodukte durchsetzen wollen, dann schaffen wir das mit ökologisch hochwertigen und innovativen Produkten. Nachhaltigkeit und Innovation gehen Hand in Hand und sorgen für ein funktionierendes und zukunftsfähiges Geschäftsmodell in jedem Unternehmen.“

Regulierung prägt Alltag

Medizinprodukte-Unternehmen bewegen sich in einer stark regulierten Branche mit anspruchsvollen Marktzugangsregeln. Sie müssen im Zuge von Marktzugangsverfahren strenge und komplexe Vorgaben der europäischen sowie der nationalen Rechtssetzung umsetzen. „Verschärfte rechtliche Vorgaben bedeuten im Zusammenhang mit Innovation, dass die Dynamik von Innovationszyklen von der ersten Idee bis zum zugelassenen Medizinprodukt ausgebremst wird. Hat man dann endlich ein Produkt so weit, dass es zum Patienten kommen könnte, so steht man vor der Hürde des intransparenten und kaum innovationsfördernden Erstattungssystems“, beschreibt Gschlössl die Rahmenbedingungen. Sparmaßnahmen im Gesundheitswesen sowie ein erhöhter Preisdruck durch Einkaufsgenossenschaften halten das Marktumfeld angespannt.

Vor diesem Hintergrund zeigt die aktuelle AUSTROMED-Studie aber dennoch eine Reihe von spannenden Potenzialen auf, die den Betrieben noch offenstehen:

- die Förder- und Unterstützungslandschaft proaktiv zu nutzen,
- strategische Netzwerke in die Förder- und Unterstützungslandschaft hinein auf- und auszubauen,
- an der Dynamik der Digitalisierung dranzubleiben,
- Potenziale bei Prozessinnovationen von Kunden zu realisieren,
- Innovationsmarketing zu betreiben und Bewusstsein zu schaffen.

Umgekehrt fordert die Branche aber, auch vonseiten der Politik aktiv zu werden: „Wir benötigen ein klares, über Parteigrenzen hinausgehendes und langfristiges Bekenntnis zu einem qualitativen Gesundheitssystem und starken Wirtschaftsstandort sowie zu einem innovativen und wettbewerbsfähigen Europa. „Es benötigt den Willen und Mut zur Weiterentwicklung des Gesundheitssystems und Effizienzsteigerungen in der Umsetzung. Ansonsten besteht die ernstzunehmende Gefahr, dass Europa gegenüber anderen Wirtschaftsräumen zunehmend an innovativem Boden verliert sowie Wettbewerbsfähigkeit und Wohlstand einbüßt“, warnt Gschlössl. 



Stand ● Punkt

Das Innovationsgeschehen von Medizinprodukte-Unternehmen ist ausgeprägt und vielfältig. Sie sind jedoch aktuell mehr denn je gefordert, Innovation auch in ihrem Unternehmensalltag zu leben und nicht an Innovationsdynamik zu verlieren. Im Zusammenhang mit Digitalisierung und Nachhaltigkeit müssen Anpassungsleistungen bewältigt werden, sowohl im eigenen Unternehmen als auch über die Unternehmensgrenzen hinaus. Überbordende Bürokratie, intransparente Systeme sowie Planungs- und Investitionsunsicherheiten bremsen Innovation zusehends. Der Weg von innovativen Medizinprodukten auf den Markt hat in den letzten Jahren deutlich an Komplexität, Kosten- und Ressourcenintensität sowie Dauer zugenommen. Insbesondere die Auswirkungen der EU-Verordnungen für Medizinprodukte und In-vitro-Diagnostika (MDR und IVDR) stehen derzeit bei nahezu allen Medizinprodukte-Unternehmen im Zentrum der Aufmerksamkeit und haben das Innovationsklima nicht nur in Österreich, sondern im ganzen EU-Raum deutlich eingetrübt. 

Förderdschungel: Nicht abschrecken lassen!

Die Förder- und Unterstützungslandschaft ist in Österreich gut ausgebaut. Der themenoffene Charakter in den Bereichen Forschung, Technologie und Innovation (FTI) bietet für Medizinprodukte-Unternehmen viele Ansatzpunkte.

tiertheit stark verbessert haben. Durch einen kontinuierlichen Kontakt mit den dortigen Ansprechpartnern lassen sich Netzwerkstrukturen in die Förderlandschaft hinein gut auf- und ausbauen. Aber auch die Politik hat noch Hausaufgaben zu erledigen: etwa wenn es darum geht, Förderlücken zu schließen und Finanzierungsmöglichkeiten zu verbessern oder der Wissenschaftsskepsis in Österreich etwas entgegenzuhalten. Hilfreich wären in diesem Zusammenhang Instrumente einer missionsorientierten Innovationspolitik, um die Innovations- und Digitalisierungsfitness bei Anwendern zu stärken sowie die innovationshemmenden Auswirkungen der EU-Verordnungen für Medizinprodukte und In-vitro-Diagnostika (MDR und IVDR) abzufedern. Darüber hinaus könnten die Innovationsanreize bei der Erstattung sowie die Entwicklung legislatischer Vorgaben im Nachhaltigkeitsbereich verbessert werden. Einen Einblick in die Chancen und Hürden aus Sicht der Forschenden gibt DI Dr. Michaela Fritz, Vizerektorin für Forschung und Innovation an der MedUni Wien.

Wohin entwickelt sich die moderne Forschung an der MedUni Wien?

Die Forschenden an der MedUni Wien untersuchen grundlegende biomedizinische Prozesse und komplexe biologische Systeme auf den verschiedensten Skalenbereichen. Digitale Technologien betreffen jeden einzelnen Schritt im Forschungszyklus und schaffen neue Möglichkeiten zur Generierung von Daten sowie zur Analyse und Interpretation von Ergebnissen. Wir decken von der Nano- bis zur Makroebene weite Bereiche der digitalen Medizin ab – von molekularer Medizin, Systembiologie, Imaging,

Das heimische Förderportfolio ist umfangreich und breit, sowohl auf Bundes- als auch auf Landesebene. Dieser Umfang des Gesamtangebotes wird oft als unübersichtlich wahrgenommen, sollte aber in der Praxis vielmehr als Chance gesehen werden. Medizinprodukte-Unternehmen sind gefordert, verstärkt proaktiv auf die Förderlandschaft zuzugehen, um durch gezielten Dialog mit den Förderstellen Chancen auszuloten und sich nicht gleich von der Breite des Angebots abschrecken zu lassen.

In Österreichs Fördersystem bestehen auf Bundes- und Länderebene zentrale Förderstellen, die in den letzten Jahren ihre Serviceorien-

Analyse von Patientendaten bis zu Modellen des Gesundheitssystems selbst. Mit Machine Learning wird beispielsweise auf Basis von großen Datenmengen Evidenz für neue diagnostische und therapeutische Verfahren geschaffen. Dank der tollen Leistungen der Forschenden haben sich die Drittmiteinnahmen sehr positiv entwickelt und lagen 2022 bei 131 Millionen Euro. Im Vergleich dazu waren es im Jahr 2018 noch 104 Millionen Euro. Ich denke, dass wir hier wirklich auf die Menschen stolz sein dürfen, die hinter der Forschung stehen, die sich nicht entmutigen lassen, einen Antrag auch mehrmals einzureichen und es immer wieder probieren, selbst wenn es einmal eine Ablehnung gibt.

Wie werden die vorhandenen Fördertöpfe derzeit genutzt?

Gerade in der Grundlagenforschung haben wir es nicht leicht, denn die ist hierzulande deutlich unterfinanziert. Der Fonds zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung ist am stärksten unterfinanziert, in der angewandten Forschung sieht es ein wenig besser aus. In der Forschungsförderungsgesellschaft FFG gibt es derzeit weniger Förderprogramme für Medizintechnik und Life Sciences.

Wer in dieser Branche alledings gründen möchte, kann viele Beratungsangebote in Anspruch nehmen, gerade in Wien. Allerdings kommt in der Medizintechnik die Hemmschwelle für Innovationen nicht so sehr aus der Förderlandschaft oder der Unterstützung der Gründer, sondern vielmehr aus den Regularien und der langen Time-to-Market-Phase. Das beste Produkt und die innovativste Idee nützen nichts, wenn man das Geld nicht hat, diese vielen Jahre „durchzutauchen“, ohne dass man Einnahmen verzeichnen kann.

Hilft es, Netzwerke zwischen Forschungseinrichtungen und Medizinprodukte-Unternehmen auszubauen?

Absolut! Die Infrastruktur an der MedUni Wien ermöglicht es Forschenden, mit den nötigen Geräten und hochspezialisierten Technologien zu arbeiten. Dazu gibt es zum Beispiel strate-

gische Kooperationen mit dem Zeiss Labor oder mit Siemens.

Wie aktiv werden in Österreich europäische Förderprogramme im Gesundheitsbereich genutzt?

Viele Gruppen, wie etwa auch am Zentrum für Medizinische Physik und Biomedizinische Technik sind in europäische Programme sehr erfolgreich involviert. Hier sind wir wieder beim Thema Kooperation und Vernetzung: Ohne die passenden Kontakte und ein gutes Konsortium kann man hier nicht mithalten, denn EU-Förderprogramme sind sehr kompetitiv und haben eine hohe Ablehnungsquote.

Wo bekommen junge Nachwuchsforschende Unterstützung dafür?

Es ist eine klare Leadership-Aufgabe, die nächste Generation an Forschenden und Wissenschaftler heranzubilden. Jeder Post-Doc-Betreuer hat großes Interesse daran, seine Studierenden gut zu begleiten, sie zum Publizieren zu motivieren oder auf Konferenzen zu entsenden sowie in Förderanträgen einzubinden, denn das ist auch ein Gradmesser für den eigenen Erfolg in der Wissenschaft. Wir sind immer besonders stolz, wenn von der MedUni Wien Post-Docs oder Ärzte nach Harvard oder an das Karolinska-Institut gehen.

Sehen Sie in der Forschungsförderung noch Lücken, die es zu schließen gilt?

Bei Medizinprodukten kommt man schnell von der Grundlagenforschung in die Anwendung, daher fallen Projekte rasch aus klassischen Förderschienen heraus, denn der Innovationsgrad, die Radikalität der Innovation oder die Forschungsfrage sind zu wenig „curiosity-driven“. Ich denke, dass es für diesen Bereich noch eine Lücke gibt, die nur teilweise von vorhandenen Einrichtungen, wie der Ludwig Boltzmann Gesellschaft oder den Christian Doppler Laboren geschlossen werden kann. Die Breite an möglicher Innovation im Medizinprodukte-Sektor wird aktuell zu wenig gefördert und unterschätzt.



DI Dr. Michaela Fritz
Vize-Rektorin für
Forschung und
Innovation an der
MedUni Wien

Maßgeschneiderte Unterstützung



Ideen aus der Forschung leisten nur dann einen Mehrwert, wenn sie als Innovation beim Patienten ankommen. Gleichzeitig ist die Digitalisierung vor allem in der Medizintechnik zu einem wichtigen Innovationstreiber geworden.

Die Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws) fungiert als Förderbank des Bundes und zentrale Anlaufstelle für die Förderung von unternehmerischem Wachstum und Innovation. Im Gespräch mit Dr. Tanja Spennlingwimmer, Geschäftsfeldleiterin für Entrepreneurship, IP Management und Deep Technology, werden die Herausforderungen der Förderlandschaft für die Medizinprodukte-Branche diskutiert.



Dr. Tanja Spennlingwimmer
Austria Wirtschaftsservice GmbH (aws)

wie LISA Preseed und Seedfinancing bis zu einer Million Euro bietet das aws LISA Programm auch kompetente Beratung sowie Unterstützung bei der Internationalisierung und Unternehmensgründung. Die enge Einbindung der fünf österreichischen Life-Science-Cluster sowie der im aws AplusB-Scale-up-Programm geförderten Inkubatoren ermöglicht die Vernetzung aller wesentlichen Stakeholder der Branche.

Können Sie einen kurzen Einblick geben, wie der Weg von der Forschung zur Gründung derzeit aus Ihrer Sicht in Österreich unterstützt wird?

Österreich verfügt über eine forschungsintensive und dynamisch wachsende Life-Science-Szene. Die Branche ist bereits seit Jahren Lebensretter, Arbeitgeber und ein bedeutender Faktor für die österreichische Wirtschaft. Der Standort hat sich sowohl von wissenschaftlicher als auch von wirtschaftlicher Seite zu einem internationalen Top-Player entwickelt. Ideen aus der Forschung leisten nur dann einen Mehrwert, wenn sie als Innovation beim Patienten ankommen. Mit dem Programm aws LISA-Life Science Austria ist die Austria Wirtschaftsservice seit über 20 Jahren ein wichtiger Partner für die heimische Life-Science-Branche und unterstützt Start-ups finanziell bei der Entwicklung von neuen Innovationen. Das Programm bietet maßgeschneiderte Unterstützung in jeder Unternehmensphase und hat seit 1999 mit mehr als 63 Mio. Euro über 100 Unternehmen in ihren Frühphasen finanziert. Neben monetären Förderungsmaßnahmen

Wo gibt es Herausforderungen?

Im Bereich Life Sciences ist insbesondere der Transfer von wissenschaftlichen Erkenntnissen in die frühe anwendungsorientierte F&E-Phase eine Herausforderung. Eine wichtige Voraussetzung ist auch die Schaffung eines optimalen Umfelds entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Life-Sciences-Branche. Dazu gehören exzellente Rahmenbedingungen für die kompetitive Spitzenforschung an den Universitäten und außeruniversitären Forschungsinstituten sowie die effiziente Unterstützung wissenschaftlicher Talente und Entrepreneure.

Wie beeinflusst die Digitalisierung die Forschungsförderung?

Digital Health ist klarer Innovationstreiber und eröffnet enorme Chancen. Als „intelligente Algorithmen“ bezeichnete Computerprogramme werden immer öfter dabei helfen, die richtige Therapie, Behandlung oder Medikation für den jeweiligen Menschen auszuwählen. Expertenwissen verschiedenster Herkunft wird akkumuliert und hilft zum Beispiel in der Medizin – unterstützt durch Big-Data-Analysen –, die

„richtige Wahl“ zu treffen. Lernende Algorithmen helfen, Röntgenbilder standardisiert und objektiv innerhalb weniger Sekunden zu analysieren. Die Anwendungsmöglichkeiten von digitalen Technologien im Gesundheitsbereich sind vielfältig.

Diese Entwicklungen hin zu digitalen Anwendungen zeichnen sich bereits seit Jahren deutlich ab: So konnte gerade im Bereich Medizintechnik in den letzten Jahren bereits ein regelrechter Boom bei E-Health- und Telemedizin-Anwendungen festgestellt werden. Rund 37 % der Medizintechnik-Firmen beschäftigten sich mit medizinischer Software, Telemedizin oder mit E-Health-Lösungen. Die Hälfte aller Neugründungen in den letzten fünf Jahren geht auch auf den Digital-Health-Sektor zurück. Und damit übernimmt die Branche auch einen wichtigen Faktor als Wirtschaftsstandort: Der gesamte Life-Science-Sektor in Österreich zählt 60.440 Beschäftigte, die rund 1.000 Unternehmen in diesen Bereich erwirtschaften einen jährlichen Umsatz von rund 25, 1 Mrd. Euro, das entspricht 7 % des BIP.

Wie sieht aus Ihrer Sicht die Nutzung der Fördertöpfe derzeit aus?

Wir sehen großes Interesse und einen regen Zulauf zu den Förderprogrammen im Life-Science-Bereich. Ein erfahrenes, bestens geschultes Team wählt Projekte nach festgelegten qualitativen Kriterien für die Jurysitzungen aus. Im Bereich Life Science Deep Technologies liegt die Erfolgsquote von Einreichungen bei 25 %, das zeigt eine kompetitive Situation.

Mit einer Förderperiode von drei Jahren können wir eine stabile Finanzierung der Förderprogramme sicherstellen. Gleichzeitig zeigt die verlängerte Förderperiode auch das Commitment des Bundes, nachhaltig in diesen Bereich zu investieren. Derzeit verhandeln wir mit unseren Auftraggebern, dem Bundesministerium für Arbeit und Wirtschaft (BMAW) und dem Bundesministerium für Klimaschutz, Umwelt, Energie, Mobilität, Innovation und Technologie (BMK) ein neues Budget.

Strategische Netzwerke zwischen Forschungseinrichtungen und Unternehmen könnten helfen, die Aktivitäten noch weiter auszubauen. Gibt es dafür bereits Vorzeigbeispiele?

Als sich zu Beginn der 2000er-Jahre in ganz Österreich eine sehr aktive Biotechnologie- und Medizintechnik-Szene entwickelte, hat die Politik erkannt, dass es neben Förderun-

gen auch Begleitung für die Internationalisierung der österreichischen Community braucht. Und um als kleines Land schlagkräftig auftreten zu können, braucht es eine gemeinsame starke Marke, unter der wir die Exzellenz von ganz Österreich bündeln können. Und so war das Projekt LISA – Life Science Austria geboren. Als Dachcluster-Organisation für die Internationalisierungsaktivitäten der österreichischen Life-Science-Cluster-Organisationen werden hier internationalen Aktivitäten der fünf österreichischen Life-Science-Cluster gebündelt. Vor allem beschäftigt sich LISA mit der Organisation von gemeinschaftlich durchgeführten internationalen Fachmesseauftritten, Delegations-, Sondierungsreisen und weiteren internationalen Auftritten und Internationalisierungsaktivitäten zur Präsentation des Life-Science-Standorts Österreich unter Federführung der österreichischen Life-Science-Cluster (ecoplus Technopol Programm, LISAvienna, human.technology.styria, Standortagentur Tirol/Life Science Cluster, Medizintechnikcluster).

Ein weiterer Schwerpunkt ist die Öffentlichkeitsarbeit zur Positionierung des Standorts. Unter anderem wird eine englischsprachige Webseite betrieben, ein regelmäßiger E-Newsletter versendet, das Online-Branchenverzeichnis Austrian Life Science Directory erarbeitet, Social-Media-Beiträge gepostet und regelmäßige Life-Science-Branchenstatistiken erstellt. Der Mehrwert der überregionalen Vernetzung der österreichischen Life-Science-Cluster im Bereich Internationalisierung liegt auf der Hand: Auch ein kleines Land kann so international unter einer gemeinsamen starken Marke auftreten und sich überregional besser vernetzen.

Wie aktiv werden europäische Förderprogramme im Gesundheitsbereich genutzt?

Beim European Innovation Council (EIC) Accelerator punkten österreichische Life-Science-Unternehmen erfolgreich. Im Jahr 2022 konnten acht heimische Start-ups eine Finanzierung von jeweils etwa 2,5 Mio. Euro aus Fördermitteln der EU erhalten. Etwa 50 % aller im EIC-Accelerator geförderten Unternehmen aus Österreich konnten wir zuvor im Seedfinancing Deep Tech unterstützen. Das zeigt auch die hohe Qualität der ausgeförderten Projekte im kompetitiven EU-Umfeld. Die Gründung des EIT-Health Hubs in Österreich wird weiter dazu beitragen, dass mehr EU-Geld in der österreichischen Life-Science-Szene ankommt. 

Ireland as a global hub for Medical Technology

A success story about how to create a highly skilled and knowledgeable cross-sector ecosystem

Ireland's MedTech origins can be traced to a number of different points over the years, like creating a highly skilled manufacturing workforce and a bouquet of strategic government support, but perhaps the most strategic was the development of government bodies like IDA Ireland, designed to attract investment and stimulate export-led business throughout the country, Enterprise Ireland, to help develop a local-based Irish MedTech ecosystem, and others like SFI, to kick-start a cutting-edge research culture.

The fundamental success of local MedTech ecosystems begins with a large base of local manufacturers and suppliers who create a network that can provide a comprehensive range of components, products, materials, and services. An indigenous base of talent and skills is equally important.

Ireland has taken early proactive initiatives to support new investment in the MedTech sector and to create a collaborative ecosystem for its continued growth. This includes measures like creating a conducive ecosystem for the sector through pro-enterprise government policies, R&D tax credits, and creating clusters of technology like software, hardware, cybersecurity, etc. While Irish universities are ranked best in the world for producing skilled graduates for the job market, Ireland also has a strong business network that shares best practices and identifies the specific skills needs of the sector. For example, Ireland's Medtech Skillnet, a corporate learning network, is co-funded by Skillnet Ireland and network companies such as the National Training Fund and the Department of Further and Higher Education, Research, Innovation, and



Visiting Author:
Vishal Dakhole
Vice President Life Sciences;
IDA Ireland: Ireland's Foreign Direct Investment Agency (FDI)

Science. All of this has resulted in the creation of a highly skilled and knowledgeable cross-sector ecosystem. All these factors encouraged global MedTech companies to consider Ireland as a premier European location for manufacturing and research.

Today, leading MedTech companies like Boston Scientific, Abbott, Siemens Healthineers, VistaMed, TE Connectivity, etc., including leading emerging names like ResMed, Phenox, Vivasure Medical, etc., have their research and manufacturing

operations in Ireland.

Health Innovation Hub Ireland (HIHI) is another good example of the Irish government's unique initiative to create Ireland's first innovation hub to create a partnership of clinical and academic centres across Ireland. Jointly supported by Enterprise Ireland (EI) and the Health Service Executive (HSE), this offers companies the early opportunity for pilot and clinical validation studies and the health service access to innovative products, services, and devices that they may otherwise not be exposed to, thus ensuring collaboration between the health service and enterprise.

All the global companies today are racing to maximise efficiencies and drive a digital technology culture. Digital Manufacturing Ireland (DMI), an industry-led national centre setup by IDA that opened earlier this year, is just the perfect example of proactive initiatives to build a collaborative ecosystem to address today's needs. Companies in Ireland, through DMI, will now have access to new transformative technologies for sustainable deployment.



Who set up business

Ireland, as a country, is quickly becoming a hotspot for MedTech companies due to its highly interconnected ecosystem, strong R&D focus, talent pool, and most important investments that foster collaboration between enterprises, academia, and government. Already, more than 300 MedTech companies are supported by a collaborative ecosystem of academic, clinical, industry, and government entities. The rich research ecosystem that Ireland has developed is an ideal starting point for innovation. Close collaboration between Ireland's top universities, institutes of technology, and research centres ensures that the evolving demand for professionals in this fast-growing sector is met. This makes Ireland the world's major MedTech hub and destination for the exchange of technology and ideas, which explains why 14 of the world's top 15 medical technology companies are based in Ireland and why 75% of global MedTech companies with operations in Ireland carry out R&D here. The MedTech sector in Ireland directly employs 48,000+, the highest number of people working in the industry in any country in Europe, per head of population. Ireland exports over €12 billion of medical products annually, making it the second-largest exporter of medical devices in Europe.

Sustainable success

The existing Irish MedTech ecosystem offers access to a skilled talent pool with strong experience in product development, manufacturing, clinical development, and technical teams, together with talented scientists and engineers who understand the regulatory processes. Ireland has the 5th highest inter-

national share of the workforce in the EU, and an estimated 22% of employees working in multinational firms are expats, which highlights the ease of hiring highly skilled expat workers in Ireland. No wonder today Ireland has the highest number of MedTech jobs per capita in Europe.

In Ireland, MedTech companies have a diverse set of locations from which they operate. While Dublin is home to a large number of players with initiatives throughout Ireland aimed at helping companies advance their technologies, supported by strong skills-based and access-based talent and technical competency, many are opting to base themselves in regions outside of the capital. For example, Galway is the second-largest hub for MedTech in Ireland, with a busy cluster of all the major players, such as Medtronic, Boston Scientific, and Creganna, within striking distance of each other. The same is true for other regions where MedTech clusters are fast developing, ensuring sustainable development of this sector throughout Ireland. Supported by Enterprise Ireland, BioInnovate Ireland is a national health technology innovation fellowship programme specialising in medical device and digital health innovation. This operates in partnership with a host of national and international partners, proving training in leadership and innovation and creating a talented multidisciplinary pool of innovators with the mindset to drive innovation in start-ups and industry. This is just another example of how Ireland has been proactive in ensuring a pool of young talent.

The role of funding

Though the primary reason for global MedTech companies to establish themselves in Ire- ►

»Ireland is the No. 1 exporter of contact lenses from the EU and globally, the No. 1 exporter of stents in the EU and globally, the 3rd largest exporter of artificial joints globally and the 4th largest global exporter of diagnostic reagents for patient use.«

Ireland has been getting access to ecosystems and talent, over the years, government grants and funding have helped these companies progress with their innovation plans and advance their technologies. The Irish government has set up a €500 million Disruptive Technologies Innovation Fund (DTIF) under Project Ireland 2040, which aims to help companies develop and commercialise their innovations. The fund recognises the latest technologies that are beginning to change how industries operate, and the government has set out a specific focus on disruptive platforms like augmented and virtual reality, advanced robotics, health and wellbeing, advanced and smart manufacturing, nanotech, artificial intelligence, etc. In May of this year, the 6th call for project-seeking funding was announced, and to date, €288 million has been awarded to projects, including those dealing with disruptive Healthcare technology and Connected health, under this scheme. Among the other financial incentives available to companies conducting R&D in Ireland, the 25% R&D tax credit offered by Irish revenue is attractive. Another successful example of funding is support for the pharma and MedTech sectors by IDA Ireland and Enterprise Ireland through a targeted state support fund of €200 million to facilitate the research and development of products targeting COVID-19.

Enterprise Ireland is the largest seed capital investor in Ireland and directly invests in startup companies. The Irish Government, through Enterprise Ireland, has made €175 million available as part of the Seed & Venture Capital Scheme (2019-2024) to stimulate job creation and support the funding requirements of early-stage innovative Irish

companies with global ambitions. MedTech accelerators like BioExcel are available that offer up to €95,000 in seed funding to help applicants build and bring their products to market. All these available supports are instrumental for 75% of global MedTech companies operating in Ireland to engage in research and development activities here.

Key success factors

Let's look at some interesting statistics. Ireland is the number one exporter of contact lenses and stents in the EU and globally. It is also the third-largest exporter of artificial joints and the fourth-largest exporter of diagnostic reagents globally. Four out of five MedTech companies are SMEs, and many are Irish-owned, standing shoulder to shoulder with major multinational giants. Ireland's MedTech success story is based on its agility in quickly moving from a manufacturing base to an R&D innovation hub, adapting, and creating respective skill bases. When you look at Ireland, the growth of its MedTech and BioPharma sectors has been parallel and synergistic.

To cite three key success factors for creating successful business locations for clients, they include a comprehensive assessment of the current and future ecosystems to identify future skill set requirements to be ready with the requisite talent pool, creating a collaborating ecosystem wherein domestics, multinationals, and their sub-suppliers play equal roles in innovation, and most importantly, investing in the infrastructure of research centres and strategic sites with favourable policies for companies to quickly get running on the ground.

**SAVE
THE
DATE**

**MedTech
Forum 2024**
22-24 May 2024,
Vienna

Innovation sichtbar machen

Start-ups müssen mit ihren disruptiven Innovationen oft gegen Vorbehalte ankämpfen. Kann die vermehrte Kooperation mit traditionellen Betrieben Vorteile für beide Seiten bringen?

Strategische Netzwerke in die Förder- und Unterstützungslandschaft müssen auf- und ausgebaut werden – das ist eine zentrale Erkenntnis, die in der aktuellen AUSTROMED-Studie¹ sowohl den etablierten Unternehmen als auch den Start-ups ans Herz gelegt wird. Lukas Seper vom Verband Digitale Gesundheitsversorgung Österreich, kurz Health Pioneers, vertritt mit dem Branchenverband die Interessen aller Hersteller von Digital-Health-Anwendungen in Österreich und schließt an diesen Vorschlag an: „Gerade für Start-ups wäre es hilfreich, Kontakte zu etablierten Betrieben und Anwendern zu haben, die bereit sind, innovative Produkte auszuprobieren und an einer Zusammenarbeit Interesse haben.“ Für ihn ist klar, dass organisatorisch hier noch Luft nach oben ist: „Viele Netzwerke werden bilateral geknüpft, aber es braucht strukturierte Anstrengungen von allen Stakeholdern, um hier nachhaltig erfolgreich zu sein“, sagt Seper.



Lukas Seper
Health Pioneers, Wien

Hemmschwellen abbauen

Er wünscht sich die Möglichkeit einer Leistungsschau der Medizinprodukte- und Digital-Health-Anbieter, etwa einen Tag in einem Krankenhaus. Diese Mikro-Messen würden niederschweligen Zugang zu Innovationen wie einer digitalen Ersteinschätzung oder dem digitalen Entlassungsmanagement eröffnen. „Die Health Pioneers erstellen derzeit ein Mapping in Form einer Landkarte, die zeigt, wo in Österreich welche Angebote unserer Mitgliedsunternehmen verfügbar sind. Dazu werden Versorgungspfade dargestellt, die den Einsatz innovativer Produkte und Leistungen sichtbar machen“, beschreibt Seper den Versuch, die heterogene und junge Landschaft der digitalen Gesundheitsanwendungen transparent und verständlich darzustellen. Das soll vor allem auch dazu beitragen, dass die disruptiven Innova-

tionen von Digital-Health-Start-ups die Vorbehalte bei potenziellen Anwendern abbauen helfen. „Für viele unserer Produkte ist der Markt noch nicht bereit. Wir würden uns wahrscheinlich mit kleinen, schrittweisen Lösungen besser platzieren können“, meint der Experte.

Regulatorien stellen für etablierte Medizinprodukte-Unternehmen hohe Eintrittshürden für neue Produkte dar. Start-ups haben mitunter den Vorteil, dass sie sich auf nur ein oder sehr wenige Produkte konzentrieren und die Regulative bereits von Anfang an „mitdenken“ können. „Dieser Vorteil wird aber rasch wettgemacht, wenn man an die hohen Anfangsinvestitionen denkt, denen über viele Jahre der Entwicklung keine relevanten Umsätze gegenüberstehen. Die Phase ersparen wir uns ja auch nicht und sind daher auf Finanzierungen und Förderungen angewiesen. Einfach gesagt: Wir haben die innovativen Ideen, die großen Unternehmen hätten das Geld, würden wir zusammenarbeiten, wäre das gut für beide Seiten“, betont Seper. Aus einer Sicht ist die Frühphasenfinanzierung in Österreich gut aufgestellt, doch eine Entbürokratisierung der Programme mit konkreten Schwerpunkten, wie Digital Health, und kürzere Einreichzyklen wären hilfreich: „Anschlussfinanzierungen und Steuererleichterungen nach den ersten drei Jahren wären gute Instrumente“, so der Health Pioneer-Gründer weiter. Innovative Start-ups agieren daher schnell und vornherein international, weil das Interesse und die Innovationsfreundlichkeit sowie die Märkte in anderen Ländern oft größer sind – weitere Schritte, um den Standort attraktiver zu machen, wären daher wünschenswert.

¹ Schneider H. W., et al., Medizinprodukte-Unternehmen – Innovationen in einem dynamischen und komplexen Marktumfeld, IWI im Auftrag der AUSTROMED, Wien, April 2023, S. 38



Strategien gegen den Fachkräftemangel

Als Arbeitgeber attraktiv zu sein, ist für die Medizinprodukte-Branche nicht nur eine Wettbewerbsfrage, sondern auch eine komplexe und fordernde Alltagsaufgabe in den Unternehmen. Neben strategischen Fragestellungen gilt es, unterschiedliche Zielgruppen in einem kompetitiven Bewerbermarkt individuell anzusprechen.



Thomas Zembacher
HR-Experte

„Employer Branding darf kein Marketingthema sein, sondern sollte ein Zusammenspiel zwischen der Personalabteilung, der Unternehmensleitung und allen Führungskräften in den Abteilungen sein“, nennt der Recruitingexperte Thomas Zembacher den wohl wichtigsten Tipp für die Personalsuche. Warum das so ist, ist leicht erklärt: Ein Versprechen, das die HR-Abteilung macht, muss auch von allen anderen gelebt werden. Der Nutzen von Employer Branding ist mehr Sichtbarkeit durch eine verstärkte Markenkommunikation im Segment potenzieller Bewerber, doch: „Es muss ein konsistentes Bild ergeben“, sagt Zembacher, betont aber darüber hinaus noch einen weiteren Effekt: „Dieser Bekanntheitsgrad und die Awareness

wirken sich auch auf die bestehenden Mitarbeiter aus. Sie sind stolz, dabei zu sein, und ihr Verbleib im Betrieb wird gesichert.“

Die Pandemie hat – bei aller Krise – der Branche hier auch Vorteile gebracht, denn: Dass Medizinprodukte unverzichtbare Helfer für die Gesundheitsversorgung der Österreicher sind, wussten „vor Corona“ nur Experten. Mittlerweile ist das Bewusstsein vorhanden, dass Medizin ohne Medizinprodukte nicht möglich ist. Daher hat die Branche auch für eine Reihe von Berufsbildern spannende Aufgabenfelder – von der Lehre bis zum Akademiker. Gefragt sind medizinische Kenntnisse ebenso wie rechtliches Know-how oder IT-Skills. Produktspezialisten arbeiten mit Experten in Krankenhäusern oder Pflegeeinrichtungen zusammen, Softwareentwickler oder Mechatroniker sorgen dafür, dass digitale Anwendungen die Patientenversorgung weiter verbessern. Die steigende Nachfrage nach Gesundheitsleistungen sorgt für zukunftssichere Jobs.

Ist Personalmanagement messbar?

Eine Reihe von Key Performance Indicators (KPIs) macht auch den Erfolg im Recruiting messbar: die Zeit bis zur Einstellung (Time to Hire), die Zeit bis zur Produktivität (Time to Productivity), der Kostenaufwand pro Einstellung (Cost per Hire) oder der Bewerberrücklauf (Application Yield). Gemessen werden können auch die Abbruchrate der Bewerbung (Application Dropout Rate) oder die Bewerberquelle (Source of Hire) sowie die Bewerberzufrieden-

heit (Applicant Satisfaction) „Die Auswahl der relevanten KPIs hängt von den Zielen und Bedürfnissen des Unternehmens ab und manche von ihnen, wie etwa die Fluktuationsrate, können durchaus unangenehme Themen auf den Tisch bringen und die Unternehmensleitung weit über das Recruiting hinaus zu Maßnahmen auffordern“, weiß Zembacher.

Im Gesundheitswesen waren es vor allem die Spitäler, die aufgrund des Ärzte- und Pflege-mangels schon früh entdeckt haben, dass eine gute Positionierung am Arbeitsmarkt auch ein zentraler Wettbewerbsfaktor ist. „Es gibt aber auch gute Beispiele aus der Medizinprodukte-Welt, wo erkannt wurde, dass der Vertrieb allein in Zeiten des Fachkräftemangels nicht ausreicht, um zukunftsfähig zu sein. Neben dem Recruiting hat sich daher ein hochprofessionelles Onboarding etabliert, das neue Mitarbeiter auch strukturiert an ihre Aufgaben heranführt“, betont der Experte. Er weiß aber auch um die Herausforderungen der Branche Bescheid: „Wer zum Beispiel im Bereich digitaler Gesundheitsanwendungen Mitarbeiter sucht, konkurriert nicht nur mit dem eigenen Umfeld, sondern mit ‚der ganzen Arbeitswelt‘, die digitale Talente sucht.“ Dann muss ein Unternehmen schon einiges bieten, um in diesen „War of Talents“ eintreten zu können.

Erfolgsfaktor „Onboarding“

Wie wichtig der Jobeinstieg in einem Unternehmen ist, zeigt auch die Onboarding-Umfrage 2023 von Haufe Talent: Im Fokus von HR steht häufig die zeit- und kostenintensive Anfangsfluktuation, wenn neue Mitarbeiter das Unternehmen schon innerhalb des ersten Jahres wieder verlassen. Dann muss erneut viel Aufwand in die Suche nach passenden Kandidaten investiert werden, das Team ist demotiviert und während der Vakanzzeit überlastet, ein Imageschaden inklusive. Das passiert gar nicht so selten: In der Haufe-Umfrage gaben 36 % der Befragten an, dass sie sogar schon Kündigungen zwischen der Vertragsunterschrift und dem ersten Arbeitstag haben. Zu einem Zeitpunkt also, bei dem die neuen Mitarbeiter die neue Firma noch gar nicht richtig kennengelernt haben! Bei 56 % führen dann falsche Erwartungen des Onboardees zu einem baldigen Ausstieg, bei 28 % gab es Frühfluktuation, weil der Cultural Fit nicht gestimmt hat, also die Vorstellungen neuer Mitarbeiter und die Unternehmenskultur nicht zusammengepasst haben. 21 % gaben an, dass neue Mitarbeiter das Unternehmen schnell wieder verlassen haben, weil es kein professionelles Onboarding gab. Die Haufe-Talent-Studie unterstreicht, was Zembacher aus seiner Praxis beschrieben

hat: Mangelnde Kommunikation scheint ein zentrales Problem vieler Unternehmen zu sein. Viele Onboardees wissen offenbar nicht richtig, was bei einer neuen Stelle auf sie zukommt und wie das Team und das Unternehmen ticken. Sie fühlen sich offensichtlich auch nicht richtig eingearbeitet und integriert, sondern eher ins kalte Wasser geworfen. Daher ist es wichtig, bei den Onboardees keine falschen Erwartungen zu schüren, sondern ihnen wichtige Informationen zur Unternehmenskultur, zu den Aufgaben und dem Team schon im Vorfeld mitzugeben – sei es in Vorstellungsgesprächen und in der Preboarding-Phase.

„Hire character, train skills“

Wichtig ist es vor allem, sich nicht nur zukunftsfähig zu positionieren, sondern das auch zu leben und dieses Talent bei den Bewerbern zu suchen: „Wir bauen das bereits im Briefing und Interview ein um herauszufinden, welche Fähigkeiten vorhanden sind, die in die Zukunft des Unternehmens einzahlen“, beschreibt Zembacher. In „Future Labs“ werden mit Experten der Branchen zentrale Themen erarbeitet, die nicht heute, sondern morgen relevant werden. Darauf werden dann auch die Recruitingprozesse eingeschworen. In diesem Sinne empfiehlt er auch, dorthin zu gehen, wo die Ausbildung stattfindet: „Kooperationen mit Hochschulen sind ein wichtiger Erfolgsfaktor. Leistungswettbewerbe, Stipendien oder Praxisprojekte sind wichtige Tools.“

Der größte Fehler ist die Fehlbesetzung. „Skills allein sind daher nicht ausschlaggebend, die richtigen Bewerber zu finden. Kandidaten und Betriebe müssen die gleiche Wertewelt haben und emotional auf einer Wellenlänge sein“, spricht Zembacher aus Erfahrung. 

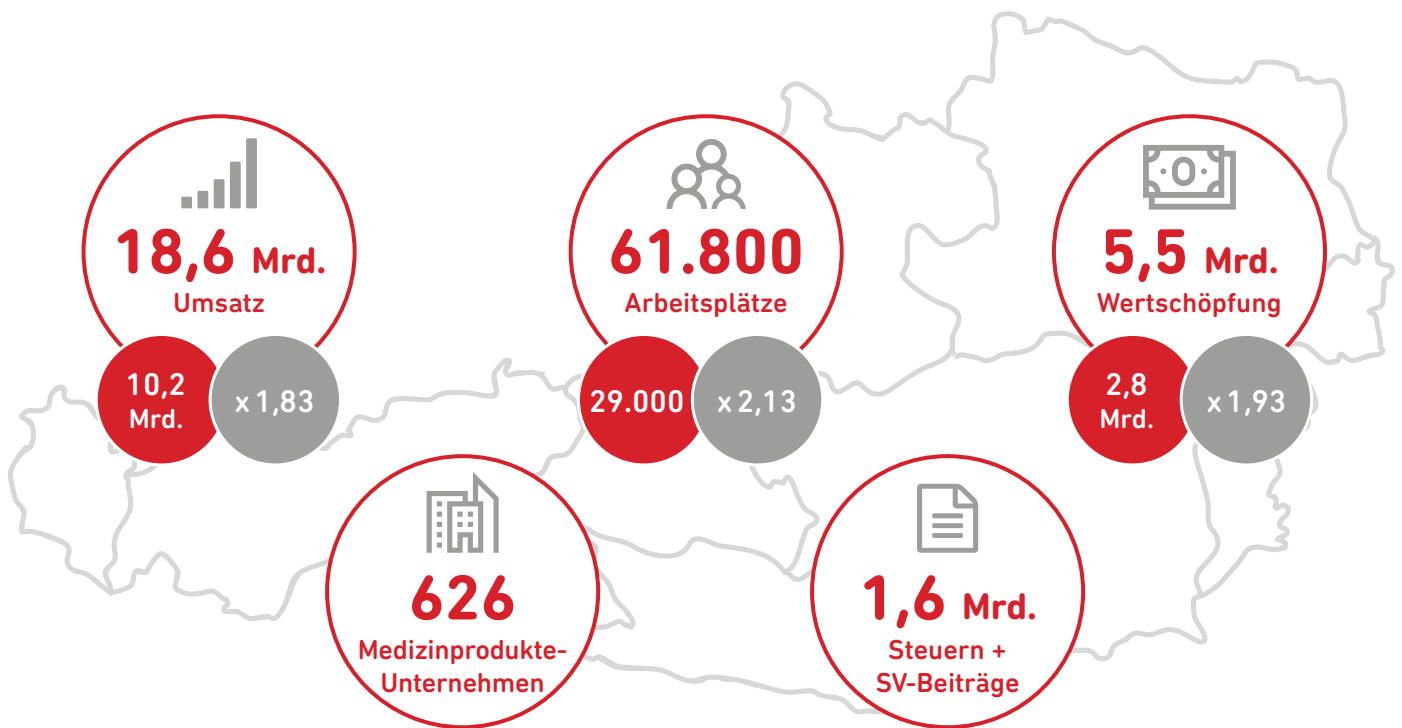


Stand ● Punkt

Als wichtiger Arbeitgeber und Wirtschaftsfaktor erzielen Medizinprodukte-Unternehmen eine Bruttowertschöpfung von 5,5 Milliarden Euro. Oder anders ausgedrückt: Jeder Beschäftigte eines Medizinprodukte-Unternehmens sichert aktuell mehr als einen weiteren Arbeitsplatz in der heimischen Volkswirtschaft ab. Die Produkte sind so vielfältig wie auch die Berufsaussichten. Als Arbeitgeber fungieren kleine Handwerksbetriebe, Händler und Nischenanbieter ebenso wie technologiegetriebene Start-ups und internationale Großkonzerne. Das bringt der aktuelle Slogan der AUSTROMED auf den Punkt: Jobs in Medizinprodukte-Unternehmen: sicher, relevant, sinnstiftend #branchemitsinn 

Medizinprodukte stärken die heimische Wirtschaft

Jeder Euro für Medizinprodukte lohnt sich doppelt*



* Direkte Effekte der Medizinprodukte-Branche im Vergleich zu den gesamtwirtschaftlichen Effekten
Quelle: Schneider H. W. et al., Medizinprodukte-Unternehmen – Innovationen in einem dynamischen und komplexen Marktumfeld,
IWI im Auftrag der AUSTROMED, Wien, April 2023