



Stuttgart, Germany 2026

**MedtecLIVE**

Your Gateway to the Medtech Supply Industry

## **Zukunftsfeld Medizintechnik: Technologien, Märkte und strategische Optionen**

Der Branchenreport zur MedtecLIVE vom 05. bis 07. Mai 2026

Stuttgart, Germany 2026

# MedtecLIVE

Your Gateway to the Medtech Supply Industry

## Fachbeirat

Im Fachbeirat der MedtecLIVE engagierte Vertreterinnen und Vertreter ausstellender Unternehmen fördern die MedtecLIVE 2026 mit Impulsen aus der Branche. Damit unterstützt der Fachbeirat die Entstehung des Branchenreports. Einzelne Mitglieder tragen zudem mit Experten-Statements zum Inhalt bei.

### **Holger Ahr**

CEO/Geschäftsführer  
A&D Verpackungsmaschinenbau

### **Julia Ott**

Projektmanagerin  
Bayern Innovativ / Innovationsnetzwerk  
Gesundheit

### **Christin Coenen**

Projektleiterin New Business Development  
Bytec Medizintechnik

### **Michael Götti**

Vice President, Corporate Marketing &  
Communications  
Cicor Group

### **Matthias Gindele**

Geschäftsführer  
Gindele GmbH

### **Jasmin Vettel**

Head of Sales  
IMSTec

### **Dr. Stephan Hüwel**

Leiter Vertrieb und Marketing  
JÜKE Systemtechnik

### **Fabiola Hartung-Linz**

Business Development Manager MedTech  
M&M Software

### **Dr. Michael Ott**

Head of Technology Catalyst & Sustainability  
Siemens Healthineers

### **Nicole Kasischke**

Vertriebs- und Unternehmensberatung

### **André Stutz**

Leiter Verkauf für Medizintechnik & Industrie  
Wild & Küpfer AG

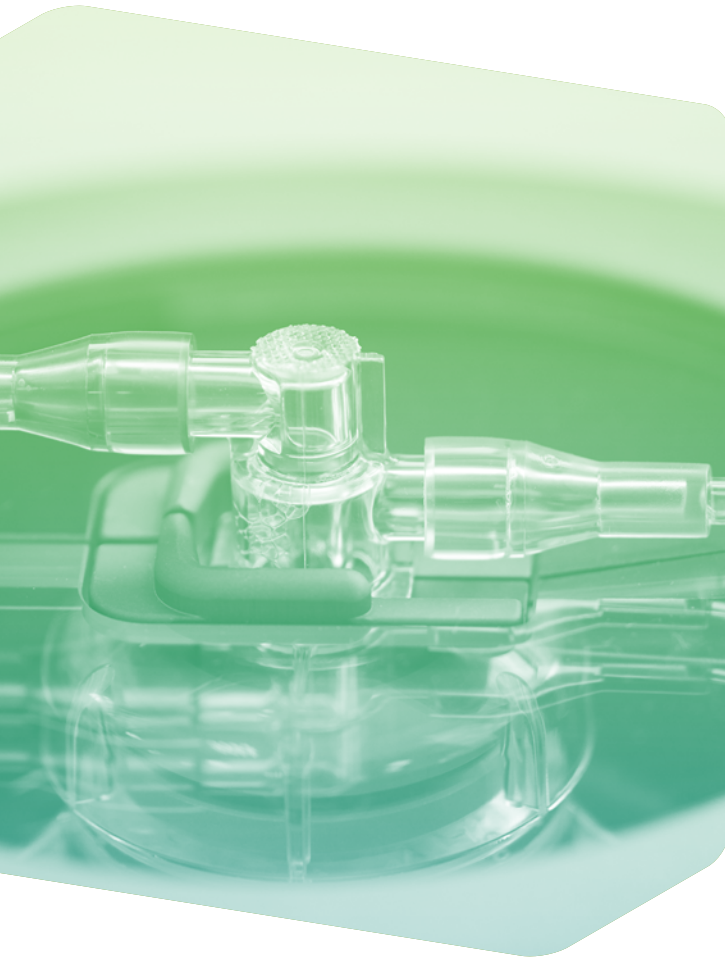
Stuttgart, Germany 2026

# MedtecLIVE

Your Gateway to the Medtech Supply Industry

## Inhaltsverzeichnis

1. Vorwort
2. Der Markt der Medizintechnik: Wachstum braucht Strategie
3. Wirkung vor Effizienz: Effektivität als Massstab für Innovation
4. Digitalisierung, Automatisierung, KI: Prozesse neu denken
5. Internationalisierung: Chancen, Märkte und strategische Konsequenzen
6. Nachhaltigkeit: Verantwortung jenseits des Regulierungsdrucks
7. Neue Märkte: Medizintechnik als industrieller Anschlussraum
8. "Mighty MedTech": Blick in die Zukunft der Medizintechnik
9. Anhang



Stuttgart, Germany 2026

Medtec**LIVE**

Your Gateway to the Medtech Supply Industry

#1

Vorwort

**Die Medizintechnik ist eine tragende Säule der industriellen Gesundheitswirtschaft. Sie hält Gesundheitssysteme funktionsfähig, treibt technologische Innovation voran und sichert Wertschöpfung in Deutschland, Europa und darüber hinaus. Gleichzeitig steht die Branche unter Druck: Kosten steigen, Regulierung ist mehr als komplex, Fachkräfte fehlen, der globale Wettbewerb nimmt zu.**

Der vorliegende Branchenreport beantwortet **zentrale strategische Fragen der kommenden Jahre**: Wo liegen die robusten Wachstumstreiber? Welche Rolle spielen Effizienz und bessere Systeme? Was bringen Digitalisierung, Automatisierung und Künstliche Intelligenz tatsächlich – und was nicht? Wie lassen sich internationale Märkte erschließen, ohne den Bezug zum Standort zu verlieren? Und wie gelingt Nachhaltigkeit, ohne Wettbewerbsfähigkeit zu verspielen?

Die Grundlage für die Antworten auf diese Fragen bilden Daten aus Studien und Verbandsunterlagen sowie Gespräche mit Marktinsiderinnen und -insidern aus Verbänden, Unternehmen, Netzwerken, Institutionen der Innovations- und Standortförderung sowie dem unternehmerischen Gesundheitssektor. Ihre Expertenperspektiven ziehen sich als roter Faden durch den Report. So entsteht ein Bild, das Marktkennzahlen und -chancen, Unternehmensstrategien und Systemfragen zusammenführt.

Der Report ist entlang von sieben Kapiteln aufgebaut: Er skizziert zunächst die **Medizintechnik als Zukunftsmarkt**, beleuchtet dann Fragen der Effektivität und der Effizienz, beschreibt den Beitrag von **Digitalisierung, Automatisierung und KI**, ordnet **Internationalisierung** und Exportchancen ein, diskutiert **Nachhaltigkeit** als Wettbewerbsfaktor und zeigt, warum Medizintechnik für andere Industrien ein attraktives Andockfeld ist. Den Abschluss bildet ein Ausblick auf die nächsten Jahre.

Wir laden Sie ein, die Medizintechnik im Kontext von Gesundheitssystem, Industrie und Gesellschaft zu betrachten und vielleicht auch als Grundlage für eigene Entscheidungen zu nutzen.

**Die MedtecLIVE 2026, die vom 5. bis 7. Mai in Stuttgart stattfindet, bietet den Raum, diese Fragen weiterzudenken, Erfahrungen zu teilen und neue Kooperationen anzustoßen.**

Auf der Messe treffen sich Entwickler, Zulieferer, Hersteller und Anwender entlang der gesamten Wertschöpfungskette und erhalten direkten Zugang zu Technologien, Projekten und Entscheidern. Wer die nächsten Schritte in der Medizintechnik planen will, findet hier Impulse, Partner und ganz praktische Ansatzpunkte für die Umsetzung.

**Silke Ludwig**  
Deputy Director MedtecLIVE



**Sichern Sie sich Ihr Ticket mit dem e-Code „MTL-Report-DE“!**

(Registrierung erforderlich)



Stuttgart, Germany 2026  
**MedtecLIVE**

Stuttgart, Germany 2026

MedtecLIVE

Your Gateway to the Medtech Supply Industry

#2

Der Markt der Medizintechnik:  
Wachstum braucht Strategie

Die Medizintechnik gehört weltweit zu den wachstums- und innovationsstärksten Industrien. Demografie, technologischer Fortschritt und der Wunsch vieler Menschen, ein langes Leben bei guter Gesundheit zu führen, schaffen eine dauerhaft belastbare Nachfragebasis. Trotz Kostendruck im Gesundheitssystem, regulatorischer Herausforderungen und geopolitischer Spannungen bleibt die Branche langfristig auf Wachstumskurs.

#### Eine Branche mit globalem Gewicht

Der europäische Markt erreichte 2024 ein Volumen von rund 170 Milliarden Euro. Deutschland ist mit rund 55 Milliarden Euro Umsatz der größte Einzelmarkt Europas und einer der weltweit führenden Produktions- und Exportstandorte. Rund 68 Prozent

des Medizintechnik-Umsatzes stammen aus dem Auslandsgeschäft. Mehr als 210.000 Beschäftigte arbeiten in der Branche – überwiegend hochqualifiziert und forschungsnah.

Weltweit liegt das Marktvolumen nach Branchenanalysen inzwischen deutlich über 600 Milliarden US-Dollar. Die jährlichen Wachstumsraten bewegen sich stabil zwischen fünf und sieben Prozent. Anders als in zyklischen Industrien speist sich dieses Wachstum nicht aus kurzfristigen Konjunkturerfekten, sondern aus langfristigen Verschiebungen.

## Marktvolumen Europa: 170 Mrd. Euro

Europa ist mit rund 170 Milliarden Euro der zweitgrößte Medizintechnikmarkt weltweit.

Quelle: MedTech Europe: Facts & Figures

## Jährliches Wachstum: Ø 5,4%

In den vergangenen zehn Jahren wuchs der europäische MedTech-Markt durchschnittlich um 5,4 % pro Jahr.

Quelle: MedTech Europe: Facts & Figures

## Jobmotor: 210.000+ Arbeitsplätze

Die Medizintechnik-Branche beschäftigte im Jahr 2024 in Deutschland insgesamt 212.100 Menschen.

Quelle: GGR (WifOR): Wirtschaftsstatistik

Stuttgart, Germany 2026

MedtecLIVE

### Demografie und Krankheitslast

2035 wird der Anteil der über 65-Jährigen in Europa auf rund 25 Prozent steigen, zeigen Berechnungen von Eurostat. Mit zunehmendem Alter steigt die Inanspruchnahme medizinischer Leistungen signifikant. Der Bedarf an Diagnostik, Implantaten, Monitoring-Systemen und robotergestützten Verfahren nimmt damit strukturell zu.

Parallel steigt die Prävalenz chronischer Erkrankungen weltweit. Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Diabetes, Krebs und Atemwegserkrankungen zählen in nahezu allen Industrienationen zu den häufigsten und kostenintensivsten Krankheitsbildern. Medizintechnik adressiert diese Felder direkt – etwa durch Früherkennung, minimalinvasive Eingriffe, präzisere Bildgebung und kontinuierliches Monitoring.

### Ambulantisierung und Versorgung zu Hause

Gleichzeitig verschiebt sich die Versorgungslogik. Leistungen, die früher ausschließlich im Krankenhaus erbracht wurden, werden zunehmend ambulant oder im Rahmen digital unterstützter Homecare-Konzepte durchgeführt.

Stationäre Versorgung ist personalintensiv und kostenaufwendig. Ambulante Strukturen und digitale Monitoring-Systeme ermöglichen effizientere Prozesse und eine bessere Auslastung medizinischer Fachkräfte. Für die Medizintechnik bedeutet das: Produkte müssen kleiner, vernetzter, mobil einsetzbar und anwenderfreundlicher werden.

### Von Produkten zu integrierten Lösungen

Diese Verschiebung verändert nicht nur Produkte, sondern Geschäftsmodelle. Wert entsteht zunehmend

**„Der europäische Markt ist anspruchsvoll, aber er bietet verlässliche Strukturen und hohe Innovationsbereitschaft.“**

Dr. Marc-Pierre Möll  
Geschäftsführer, BVMed

im Zusammenspiel von Geräten, Daten, Service und Integration in Versorgungsprozessen.

Dr. Marc-Pierre Möll, Geschäftsführer des BVMed, beschreibt die aktuelle Entwicklung als strukturelle Weiterentwicklung der Branche. Medizintechnik werde zunehmend in größere Versorgungskontexte eingebunden. Einzelprodukte allein reichten nicht mehr aus, gefragt seien Lösungen, die sich in bestehende Abläufe integrieren lassen und wirtschaftlich tragfähig sind.

Zugleich betont er die industrielle Stärke Europas: „Der europäische Markt ist anspruchsvoll, aber er bietet verlässliche Strukturen und hohe Innovationsbereitschaft.“ Wer hier besteht, verfügt über internationale Wettbewerbsfähigkeit.

### Verantwortung als strategische Dimension

Dr.-Ing. Michael Ott, Head of Technology Catalyst & Sustainability bei Siemens Healthineers, richtet den Blick von einer rein marktgetriebenen Logik hin zur unternehmerischen Verantwortung als strategischer Gestaltungsaufgabe. „Akteure in der Medizintechnik tragen Verantwortung dafür, wie ihre Produkte, Materialien und Geschäftsmodelle auf Mensch, Umwelt und Versorgungssysteme wirken. Gesundheit entsteht nicht allein durch Technologie, sondern durch den Einsatz gesunder Materialien, funktionierender Kreisläufe und lebensförderlicher Rahmenbedingungen.“

Medizintechnik wird damit zu einer sinnstiftenden Tätigkeit, wenn Produkte von Beginn an so konzipiert werden, dass sie keine schädlichen

Stoffe enthalten, sicher im klinischen Alltag eingesetzt werden können und ihre Materialien nach der Nutzung als qualitativ hochwertige Ressourcen erhalten bleiben. Unternehmen, die Materialgesundheit, Kreislauffähigkeit und Systemwirkung zusammendenken, stärken nicht nur ihre ökologische Verantwortung, sondern auch ihre Resilienz, die Akzeptanz der Branche und ihre Legitimation im öffentlichen Diskurs.

### Gesundheit als Investition

In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, wie viel eine Gesellschaft bereit ist, in die Gesundheit zu investieren. Während der Medizintechnikmarkt strukturell wächst, stehen die Gesundheitssysteme – gerade in Deutschland – unter erheblichem Finanzierungsdruck. Sozialversicherungsbeiträge steigen, doch Effizienzpotenziale werden nur zögerlich gehoben.

Fachkräftemangel, steigende Versorgungsbedarfe und wirtschaftliche Engpässe treffen auf politische Zurückhaltung bei langfristigen Investitionen.

Prof. Dr. med. Tobias Gantner, Arzt, Unternehmer und Vordenker der digitalen Transformation im Gesundheitswesen, sieht darin ein wesentliches Problem und plädiert für einen Perspektivwechsel: „Gesundheitsausgaben dürfen nicht primär als Konsum verstanden werden, sondern müssen als Investitionen betrachtet werden. In die Gesundheit der Bevölkerung, in Infrastruktur, in Arbeitsplätze und in Innovation. Wenn wir das so sehen, hat das System eine Zukunft.“

**„Gesundheit entsteht nicht allein durch Technologie, sondern durch den Einsatz gesunder Materialien, funktionierender Kreisläufe und lebensförderlicher Rahmenbedingungen.“**

Dr.-Ing. Michael Ott  
Head of Technology Catalyst & Sustainability,  
Siemens Healthineers

Stuttgart, Germany 2026

MedtecLIVE



Stuttgart, Germany 2026

MedtecLIVE

Your Gateway to the Medtech Supply Industry

#3

Wirkung vor Effizienz:  
Effektivität als Massstab für Innovation

**Marktwachstum allein garantiert keine Zukunftsfähigkeit. Die Wettbewerbsfähigkeit von Medizintechnikunternehmen bemisst sich daran, welchen konkreten Beitrag sie zur Gesundheitsökonomie leisten: durch wirksame Lösungen, verantwortungsvolle Materialentscheidungen und tragfähige Geschäftsmodelle. Vergleichbares gilt für die Gesundheitssysteme, in denen sie agieren. In Europa stehen diese Systeme unter erheblichem Druck. Ohne wirksame Strukturen fehlen die Spielräume für Entwicklung – ohne Innovation bleibt Effizienz begrenzt.**

#### **Spielräume für Innovation sichern**

Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Medizintechnikunternehmen in Europa haben sich spürbar verschärft. Energie- und Materialkosten sind gestiegen, Fachkräfte werden knapp, Erstattungspreise

unterliegen Begrenzungen. Gleichzeitig erhöhen regulatorische Anforderungen – von MDR über AI Act bis hin zu ESG-Vorgaben – Aufwand und Komplexität.

Marc-Pierre Möll beschreibt die strategischen Hebel, an denen Unternehmen ansetzen müssen. Für ihn beginnt langfristige Wettbewerbsfähigkeit mit einer klaren Positionierung. „Entweder ich gehe in eine Nische rein oder in die Skalierung. Qualität oder Quantität.“ Beides erfordert unterschiedliche Strukturen, unterschiedliche Investitionen und unterschiedliche Marktlogiken.

Der internationale Wettbewerb verschärft sich. Unternehmen in Europa operieren unter anderen regulatorischen und kostenstrukturellen Bedingungen als Wettbewerber in China, Indien oder Brasilien. Von der Entwicklung über Produktion und Supply Chain bis zur Qualitäts-

sicherung muss Effizienz systematisch mitgedacht werden. Dabei geht es nicht um reines Sparen. „Effizienz ohne Innovation ist im Medizinproduktebereich eine Sackgasse. Aber Innovation ohne Effizienz ist am Standort Deutschland und Europa nicht finanzierbar“, so Möll.

#### **Portfoliofokussierung als Managementaufgabe**

Ein wichtiger strategischer Hebel liegt im eigenen Portfolio. Produktlandschaften müssen aktiv überprüft und bereinigt werden: Erfüllen bestehende Produkte noch einen klaren klinischen Nutzen? Sind sie zukunftsfähig oder verursachen sie lediglich regulatorische und operative Kosten?

Gleichzeitig findet eine Professionalisierung im

**„Effizienz ohne Innovation ist im Medizinproduktebereich eine Sackgasse. Aber Innovation ohne Effizienz ist am Standort Deutschland und Europa nicht finanzierbar.“**

Dr. Marc-Pierre Möll  
Geschäftsführer, BVMed



Stuttgart, Germany 2026

MedtecLIVE

Markt statt, auch auf der Nachfrageseite. Einkaufsgemeinschaften bündeln Volumina, Distributionsstrukturen konzentrieren sich, Plattformmodelle entstehen. Der Zugang zum Markt wird damit selbst zum strategischen Wettbewerbsfaktor. Unternehmen können viele Weichen selbst stellen: Positionierung, Kostenmanagement, regulatorische Kompetenz, Portfoliofokus, strategische Partnerschaften, Talentbindung.

Michael Ott erweitert den Effizienzbegriff um die Wirkungsebene: „Effizienz bedeutet nicht nur, Ressourcen einzusparen oder Kosten zu senken. Entscheidend ist, ob Lösungen das Versorgungssystem insgesamt wirksamer machen.“

Ein Produkt kann technisch ausgereift und ressourceneffizient herge-

stellt sein. Entfaltet es jedoch keine messbare Wirkung im klinischen Alltag, verbessert es Prozesse nicht oder basiert es auf problematischen Materialien, bleibt sein Beitrag für das System begrenzt.

Effektivität bildet daher die Grundlage jeder Effizienzentscheidung, so Ott. Innovation zielt darauf ab, die Versorgung wirksam zu verbessern, Materialien gezielt und verantwortungsvoll einzusetzen und Qualität langfristig zu sichern. Effizienz erhält damit eine doppelte Dimension: Sie betrifft interne Prozesse – und die Wirkung im gesamten Versorgungssystem.

### **Systemeffizienz beginnt bei Struktur und Transparenz**

Tobias Gantner, der auch Gründer der HealthCare Futurists GmbH ist, verortet das Problem im Systemdesign. Deutschland gibt im internationalen Vergleich sehr viel Geld für

Gesundheit aus, liegt bei der Lebenserwartung jedoch nur im Mittelfeld.

Die Ursachen liegen nicht zuletzt in fragmentierten Zuständigkeiten und fehlenden Anreizen für echte Transformation. Technologie verändert Prozesse, schafft Transparenz und verschiebt Machtstrukturen – auch deshalb stößt sie häufig auf Widerstand. „Wir bauen an essenziellen Teilen eines Flugzeugs mitten im Flug und müssen sicherstellen, dass dieses Flugzeug nicht abstürzt“, sagt Gantner. Das macht Reformen anspruchsvoll.

**„Wir bauen an essenziellen Teilen eines Flugzeugs mitten im Flug und müssen sicherstellen, dass dieses Flugzeug nicht abstürzt.“**

Prof. Dr. med. Tobias Gantner  
Arzt und Geschäftsführer,  
Healthcare Futurists GmbH

Spricht in  
seiner Keynote auf  
der MedtecLIVE 2026  
über die Zukunft der  
Medizintechnik-  
branche.

Stuttgart, Germany 2026

Medtec**LIVE**



### **Transparenz als Voraussetzung für Reformfähigkeit**

Ein zentrales Defizit liegt in mangelnder Transparenz. Bürgerinnen und Bürger wissen häufig nicht, wie das Gesundheitssystem finanziert und gesteuert wird. Ohne dieses Verständnis bleibt ein Reformdiskurs abstrakt.

Mehr Transparenz bedeutet zugleich: mehr Sichtbarkeit von Ineffizienzen. Digitalisierung legt offen, wo Prozesse redundant, langsam oder strukturell veraltet sind. Genau das erhöht den Veränderungsdruck – politisch wie institutionell.

Der eigentliche Hebel liegt im Erkenntnisgewinn. Digitale Systeme ermöglichen bessere Mustererkennung, frühere Intervention und personalisierte Prävention.

### **Versorgung neu organisieren: Kompetenzen verschieben**

Effektivität und Effizienz entstehen nicht allein durch Kostenkontrolle, sondern durch neue Prozesslogik. Ein Beispiel ist das von Gantner unterstützte Konzept der Digitalen Residenz-Praxis: Pflegekräfte übernehmen dort diagnostische Aufgaben, Fachärzte werden telemedizinisch eingebunden. Kompetenzen werden verlagert, Wartezeiten verkürzt, Expertise besser verteilt.

Weitergedacht können Krankenhäuser zu Koordinationszentralen werden, die stationäre, ambulante und telemedizinische Leistungen orchestrieren. Ärztliche Expertise wird dort eingesetzt, wo sie den größten Mehrwert stiftet – nicht in Dokumentation oder administrativen Routinen.

Stuttgart, Germany 2026

Medtec**LIVE**

Stuttgart, Germany 2026

MedtecLIVE

Your Gateway to the Medtech Supply Industry

#4

Digitalisierung, Automatisierung, KI:  
Prozesse neu denken

**Steigende Kosten, Fachkräftemangel und wachsender Outcome-Druck zwingen Unternehmen dazu, ihre Wertschöpfung neu zu denken – von der Entwicklung über die Produktion bis hin zur Anwendung im Versorgungsalltag. Gleichzeitig ist die Branche weit entfernt von einem „digitalen Durchmarsch“. Es gibt Leuchttürme, Insellösungen, aber auch unklare Geschäftsmodelle und Ernüchterung angesichts hoher Erwartungen.**

#### **Zwischen Anspruch und Realität: Wo die Branche steht**

Die Ausgangslage ist ambivalent. Auf der einen Seite wachsen Dokumentationspflichten, Traceability-Anforderungen und Post-Market-Surveillance-Prozesse, die ohne digitale Unterstützung kaum noch beherrschbar sind.

Auf der anderen Seite arbeiten viele Medizintechnikunternehmen noch mit historisch gewachsenen, stark manuellen Abläufen und heterogenen IT-Systemen.

Marc-Pierre Möll beschreibt diese Spannweite so: „In der Medizintechnik haben wir Großunternehmen, Kleinunternehmen, Start-ups, sehr agile und sehr tradierte Häuser – und entsprechend enorme Unterschiede beim Einsatz von Digitalisierung und KI.“

Besonders weit ist die Branche in der Bildgebung, in der Diagnostik und bei bestimmten Produktoptimierungen; hier sind digitale Technologien und KI bereits fest im Alltag verankert. Gleichzeitig bleibt viel Potenzial ungenutzt: „Es gibt einen Mangel an KI-Kompetenz. Einige Unternehmen haben das Thema seit Jahren auf der Agenda, aber längst nicht alle –

insbesondere nicht die Masse der kleinen und mittelständischen Unternehmen“, so Möll.

Zusätzlich bremsen unklare Rahmenbedingungen den Einsatz datengetriebener Lösungen – etwa die Frage, wie Verantwortlichkeiten und Haftung künftig verteilt werden.



### **Automatisierung zwischen Massenfertigung und Kleinserie**

Ein Blick in die Produktion zeigt, warum einfache Antworten beim Thema Automatisierung nicht funktionieren. Die Medizintechnik vereint hochspezialisierte Produkte mit kleinen Stückzahlen – etwa Implantate, chirurgische Instrumente oder diagnostische Spezialesysteme – mit Einmalprodukten wie Spritzen, Test-Kits oder Masken, die in Millionenstückzahlen auf hochautomatisierten Linien gefertigt werden.

Niklas Kuczaty, Geschäftsführer HealthTech im VDMA, ordnet das so ein: „Automatisierung hat sicherlich eine große Bedeutung. Aber nicht alles lässt sich durch Automatisierung lösen, eben weil wir diese kleinen Losgrößen haben.“

Besonders spannend wird Automatisierung dann, wenn sie Standort-

entscheidungen beeinflusst. Kuczaty nennt das Beispiel einer Anlage zur Fertigung von Stents: Oft werden solche Produkte in Asien produziert. „Mit hochautomatisierten Anlagen lassen sie sich inzwischen wirtschaftlich in Europa fertigen – auch, weil ein Ingenieur in China nicht mehr deutlich günstiger ist als in Deutschland, während Transport- und Versorgungssicherheitsrisiken im Zweifel schwerer wiegen.“

### **Vernetzte Produktion: Datenfluss statt Insellösung**

Damit Automatisierung zu nachhaltigen Effizienzgewinnen führt, braucht es Daten in einer Form, die über einzelne Maschinen, Geräte und Abteilungen hinaus nutzbar ist. Eine zentrale Rolle spielen dabei offene Kommunikationsstandards wie OPC UA und Initiativen wie Manufacturing-X. Ziel ist es, Maschinendaten einheitlich und maschinenlesbar zu beschreiben, sie sicher auszutauschen und so durchgängige Daten-

räume zu schaffen – von der einzelnen Anlage über Linien- und Werksteuerung bis hin zu unternehmensübergreifenden Kooperationen in Lieferketten und Serviceverbünden.

Für Medizintechnikhersteller bedeutet das: Im Werk lassen sich Kennzahlen wie Overall Equipment Effectiveness (OEE), Ausschussraten, Stillstandszeiten und Energieverbräuche transparent machen und gezielt verbessern. Zugleich können Produktions- und Felddaten systematisch in Entwicklung und Service zurückfließen – etwa für schnellere Produktoptimierungen, vorausschauende Wartung oder datenbasierte Servicepakete.

Auf Anwenderseite erwarten Krankenhäuser und Labore zunehmend Anlagen, die sich in ihre IT- und Prozesslandschaften integrieren lassen, nicht als geschlossene Einzelsysteme, sondern als Bausteine vernetzter Plattformen.

Stuttgart, Germany 2026

MedtecLIVE

### Elektronik als Enabler digitaler Lösungen

Damit Anlagen als Bestandteile solcher Plattformen funktionieren, brauchen sie hochintegrierte Elektronik in den Geräten selbst. Sensoren erfassen Vitalparameter, Aktoren steuern Pumpen, Ventile oder Robotik, Embedded-Systeme verarbeiten Signale in Echtzeit und sorgen dafür, dass Geräte stabil und energieeffizient laufen.

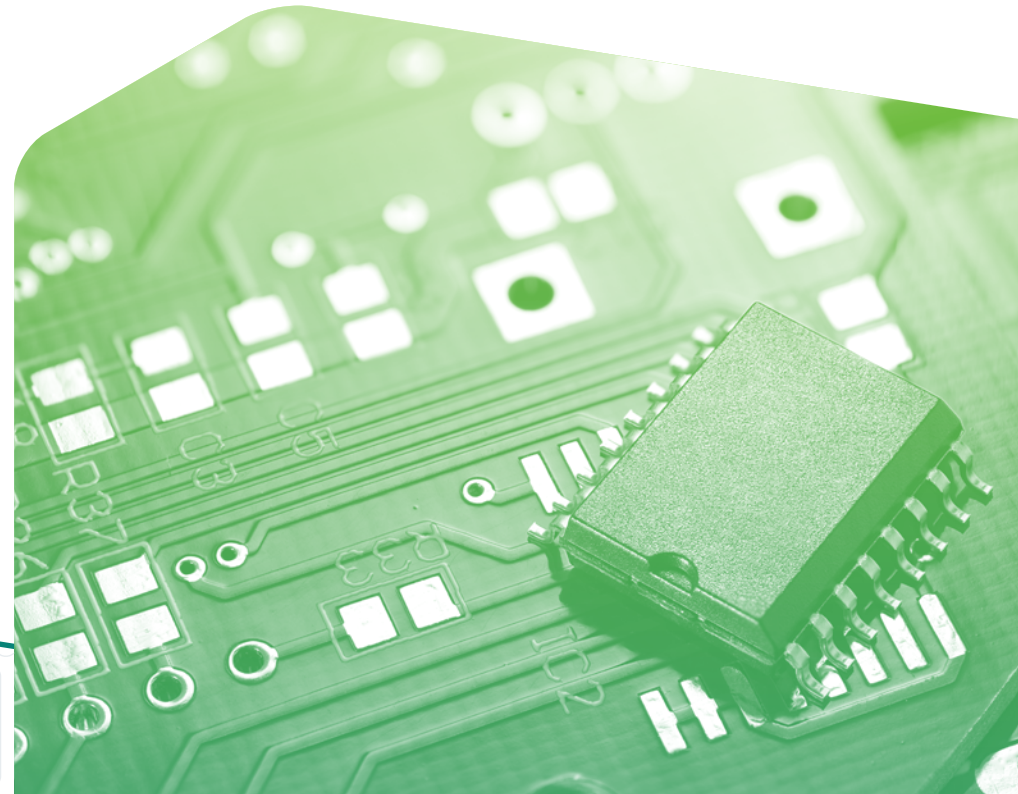
Mit jedem Entwicklungsschritt wächst der Anteil elektronischer Baugruppen: von MEMS-Sensorik in Wearables über Mixed-Signal-ASICs in Implantaten bis zu Leistungselektronik, Funkmodulen und KI-Beschleunigern, die Auswertung und Therapieentscheidungen immer näher ans Patientenbett oder direkt in das Produkt verlagern.

Für Zulieferer bedeutet das, dass sie nicht mehr nur einzelne Bauteile liefern, sondern komplette Elektronikmodule inklusive Firmware, Test- und Dokumentationskonzept. OEMs wiederum müssen Elektronikentwicklung früh in ihre Produkt- und Plattformstrategien einbinden: Welche Sensorik wird benötigt? Welche Daten werden – im Gerät verarbeitet, welche in der Cloud?

Welche Lebensdauer und Versorgungssicherheit müssen Bauteile bieten? Außerdem müssen Themen wie elektromagnetische Verträglichkeit und Cybersecurity von Beginn an mitgedacht werden. Entscheidungen an dieser Stelle bilden eine zentrale Grundlage für die digitale Transformation.

### Digitale Transformation als Neudenken von Prozessen

Die Versuchung ist groß, Digitalisierung mit Prozessbeschleunigung gleichzusetzen. Tobias Gantner, hält das für zu kurz gegriffen. Digitale Transformation bedeute nicht, „das, was wir vorher auf Papier gemacht haben, jetzt per E-Mail zu machen“, sondern Prozesse grundsätzlich neu zu denken.



Gantner sieht drei Ansatzpunkte, die direkt in die Produkt- und Prozessgestaltung der Industrie hineinreichen.

- Es braucht Lösungen, die administrative Last reduzieren, etwa durch automatisierte Erfassung und Strukturierung von Nutzungs- und Prozessdaten.
- Systeme müssen so ausgelegt sein, dass sie telemedizinische Szenarien ermöglichen: remote nutzbar, updatefähig, sicher vernetzbar, mit klar definierten Schnittstellen zu Krankenhaus-IT, Praxissoftware oder Plattformdiensten.
- Gesundheitsdaten müssen so erfasst und bereitgestellt werden, dass sie sich für Prävention, Monitoring und Früherkennung nutzen lassen.

Damit verschiebt sich die Rolle der Medizintechnik: vom Lieferanten eines Geräts hin zu einem Partner in digitalen Versorgungsprozessen. Produkte, die Daten in proprietären Formaten einschließen oder nur punktuelle Funktionen anbieten, werden es zunehmend schwer haben, in integrierte Versorgungskonzepte eingebunden zu werden.

## Strategische Implikationen für Unternehmen

Vor diesem Hintergrund ergeben sich für Medizintechnikunternehmen Handlungsfelder:

- **Fokus statt Hype-Portfolio**  
Nicht jede Idee muss verfolgt werden. Entscheidend ist, an welchen Stellen Digitalisierung, Automatisierung und KI konkret Kosten senken, Qualität erhöhen oder neue Erlösmodelle ermöglichen.
- **Automatisierung mit Augenmaß**  
Volumenstarke Produkte, qualitätskritische Schritte und Standortentscheidungen sind prioritäre Felder. Vollautomatisierung um jeden Preis ist weder realistisch noch wirtschaftlich.
- **Daten als Produktbestandteil denken**  
Geräte, Anlagen und Software sollten Daten so bereitstellen, dass sie für Service, Entwicklung und Versorgungsprozesse nutzbar sind – interoperabel, sicher und strukturiert.
- **Versorgungsrealität verstehen**  
Lösungen, die Pflegekräfte, Ärzte und Patienten entlasten, benötigen ein tiefes Verständnis der Abläufe. Nur dann lassen sich digitale Konzepte in wirksame Produkte übersetzen.

Stuttgart, Germany 2026

MedtecLIVE

Stuttgart, Germany 2026

MedtecLIVE

Your Gateway to the Medtech Supply Industry

#5

Internationalisierung:  
Chancen, Märkte und strategische Konsequenzen

Die Bedeutung globaler Märkte nimmt angesichts der demografischen Entwicklung vieler Länder und des erheblichen Modernisierungsbedarfs ihrer Gesundheitssysteme weiter zu. Der grenzüberschreitende Austausch ist ein zentraler Wachstumspfad, der die Unternehmen der Medizintechnikbranche auch vor neue strategische Herausforderungen stellt.

#### Exportanteile und Zielregionen

Europa zählt zu den größten Produzenten und Exporteuren medizinischer Technologien weltweit. Die wichtigsten Absatzmärkte außerhalb Europas sind die USA, China und Japan. Gleichzeitig bleibt der europäische Binnenmarkt selbst ein zentraler Handelsraum mit intensiven Lieferbeziehungen zwischen den Mitgliedstaaten.

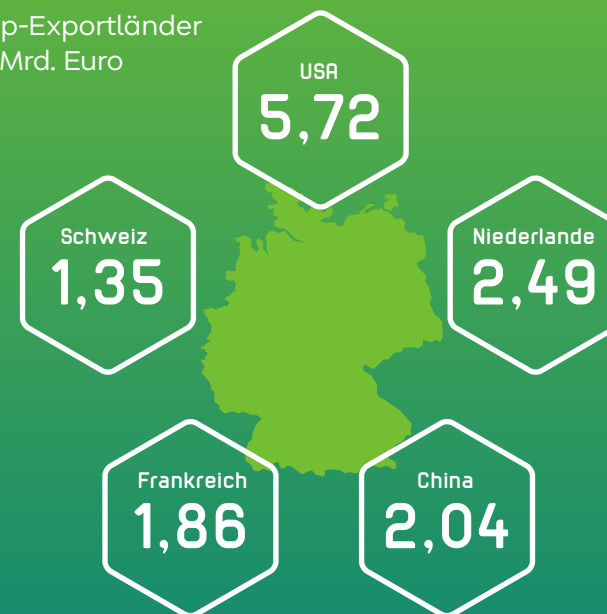
Innerhalb Europas spielen deutsche Medizintechnikunternehmen eine Schlüsselrolle. Wichtigste Absatzregion ist Europa, gefolgt von Nordamerika. Die USA sind der größte Einzelmarkt außerhalb Europas. Diese Zahlen machen deutlich: Export ist für die Medizintechnik eine zentrale Säule.

#### Vom Export zum strategischen Marktzugang

Die klassische Vorstellung von Internationalisierung als „Produkte einfach ins Ausland verkaufen“ ist allerdings überholt. Der Marktzugang hängt zunehmend von anspruchsvollen lokalen Zulassungssystemen, steigenden regulatorischen Anforderungen und in einzelnen Märkten von der Verpflichtung zum Aufbau von Produktionskapazitäten vor Ort ab. „Internationale Märkte erwarten heute mehr als reine Lieferbeziehungen: In vielen Regionen werden Mon-

## Exportdestinationen der deutschen Medizintechnik

Top-Exportländer in Mrd. Euro



Quelle: Statistisches Bundesamt, Spectaris: Medizintechnik Gesundheit

tage, Service oder lokale Partnerschaften zu Marktzugangsvoraussetzungen“, erklärt Stefanie Zenk, Expertin für Medizintechnik und digitale Gesundheitswirtschaft, bei der Exportinitiative Gesundheitswirtschaft von German Trade & Invest.

Stuttgart, Germany 2026

MedtecLIVE

Diese Entwicklung betrifft nicht nur Entwicklungs- und Schwellenländer. Auch in etablierten Märkten wie Nordamerika oder den Golfstaaten gewinnen Partnerschaften und lokale Präsenz an Bedeutung, insbesondere wenn es um öffentliche Ausschreibungen oder langfristige Lieferverträge geht.

#### **USA: Anspruchsvoller MedTech-Markt**

Nordamerika – allen voran die USA – ist der wichtigste Einzelmarkt für Medizintechnik weltweit. Bis 2029 dürfte der US-Markt nach Angaben von Germany Trade & Invest auf rund 328 Milliarden US-Dollar anwachsen, bei einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von gut fünf Prozent. Gleichzeitig machen Importe etwa 30 Prozent aus – ein klares Signal, dass auch ausländische

Anbieter gute Chancen haben.

Mehr als 600 Krankenhausprojekte sind in Planung oder im Bau. Parallel verlagert sich ein wachsender Teil der Versorgung in den ambulanten Bereich, etwa in Richtung Ambulatory Surgery Centers. Für europäische Medizintechnikhersteller eröffnet diese Struktur mehrere Ansatzpunkte: klassischer Geräte- und Ausstattungbedarf in Kliniken und Lösungen für ambulante OP-Zentren sowie Ketten im Bereich der Grundversorgung.

Regulatorisch zählen die USA zu den anspruchsvollsten, aber auch innovationsfreundlichsten Märkten. Jede Markterschließung führt über die Zulassung bei der Food and Drug Administration (FDA), inklusive klar definierter klinischer Evidenz, Vigilanz- und Reportingpflichten. Die Zahl der zugelassenen KI-basierten

Medizinprodukte lag Mitte 2025 bereits bei rund 1.250.

Eine US-Strategie braucht ein eigenes Regulatory- und Reimbursement-Konzept. Neben der FDA-Zulassung müssen die Erstattungslogiken von Medicare, Medicaid und privaten Versicherern verstanden werden. Gleichzeitig sind Haftungsfragen komplexer als in Europa, was eine sorgfältige Vertragsgestaltung und Absicherung notwendig macht.

#### **Hohe Nachfrage aus Emerging Markets**

Asiatische Märkte, allen voran China und Indien, wachsen strukturell stark – getragen von großen Bevölkerungen und staatlichen Gesundheitsinvestitionen. Sie verlangen jedoch eine intensive Auseinandersetzung mit lokalen Regularien und Partnernetzwerken. Der Nahe Osten, insbesondere die Vereinigten Arabischen Emirate und Saudi-Arabien, verzeichnet ebenfalls steigende Nachfrage, oft flankiert von staatlich



gesteuerten Modernisierungsprogrammen. Die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Importprodukten ist hoch.

„In Emerging Markets wächst eine junge Mittelschicht – etwa in Brasilien, Indonesien, China oder Indien. Diese Bevölkerungsgruppen verlangen soziale Sicherheit und eine verlässliche Gesundheitsversorgung. Daraus entstehen enorme Wachstumsmärkte“, beobachtet Dr. Marc-Pierre Möll. Afrikanische Länder werden mittelfristig ebenfalls relevanter werden.

#### **Internationale Rahmenbedingungen und Handelspolitik**

Exportorientierung steht immer stärker in Wechselwirkung mit geopolitischen Rahmenbedingungen. Handelspolitik, Zölle und bilaterale

Abkommen beeinflussen Investitionsentscheidungen zunehmend.

Freihandelsabkommen wie die jetzt unterzeichnete Vereinbarung mit den Mercosur-Staaten können Marktzugang erleichtern – etwa durch Zollabbau oder verbesserte Investitionsbedingungen. Gleichzeitig bleiben globale Lieferketten fragil. Die Pandemie hat gezeigt, wie verletzlich internationale Produktions- und Beschaffungsstrukturen sind.

Möll weist darauf hin, dass Internationalisierung deshalb immer auch Resilienzstrategie sein muss: „Internationale Märkte erfordern eine klare strategische Priorisierung und eine robuste Lieferkettenarchitektur.“ Unternehmen müssen daher Absatzstrategie und Supply-Chain-Management gemeinsam denken.

Während Nachhaltigkeit in Europa zunehmend regulatorisch verankert

ist, bleibt ihre internationale Bedeutung heterogen. Zenk beobachtet jedoch eine schrittweise Annäherung: „Nachhaltigkeit wird international relevanter, insbesondere dort, wo staatliche Beschaffungssysteme professionalisiert werden.“ Für deutsche Hersteller kann ein hoher Nachhaltigkeitsstandard langfristig Differenzierung ermöglichen.

**„Nachhaltigkeit wird international relevanter, insbesondere dort, wo staatliche Beschaffungssysteme professionalisiert werden.“**

Stefanie Zenk  
Expertin für Medizintechnik und digitale Gesundheitswirtschaft bei der Exportinitiative Gesundheitswirtschaft GTAI

#### **Unterstützung im Auslandsgeschäft**

Die Exportinitiative Gesundheitswirtschaft unterstützt als Instrument der Bundesregierung insbesondere kleine und mittlere Unternehmen (KMU), die beim Einstieg in internationale Märkte vor Herausforderungen stehen.

Zu den Angeboten gehören Marktanalysen, Branchenberichte und gemeinsam mit Partnern organisierte Delegationsreisen, die Unternehmen direkt mit potenziellen Geschäftspartnern, Beschaffungsstellen und Behörden vor Ort zusammenbringen.

Weitere Informationen:

**Klicken Sie hier!**

Stuttgart, Germany 2026

MedtecLIVE

Stuttgart, Germany 2026

MedtecLIVE

Your Gateway to the Medtech Supply Industry

#6

Nachhaltigkeit:  
Verantwortung jenseits des Regulierungsdrucks

## CO2-Fussabdruck im Gesundheitssektor

Wäre der globale Gesundheitssektor ein Land, wäre er der fünftgrößte Emittent von Treibhausgasen weltweit.

Die drei größten Emittenten (USA, China, EU) verursachen zusammen mehr als 56 % des globalen CO2-Fußabdrucks im Gesundheitswesen.

In Deutschland beträgt der Anteil 5,2 %, im EU-Durchschnitt 4,7 %.

Innerhalb des Gesundheitssektors machen die Medizinprodukte und die damit verbundenen Lieferketten mit 71 % den größten Anteil aus.

Quelle: Health Care Without Harm: Health care climate footprint report

**Nachhaltigkeit ist in der Medizintechnik weiterhin ein zentrales Thema – aber die Dynamik hat sich verändert. Nach einer Phase regulatorischer Initiativen und intensiver politischer Debatten scheint der unmittelbare Druck aktuell nachzulassen. Gesetzesvorhaben werden überprüft, Fristen angepasst, Prioritäten verschoben. Das Thema hat etwas an politischer Schlagzahl verloren.**

### **Eigenständiger Wettbewerbsfaktor**

Deshalb stellt sich für Unternehmen eine strategische Frage: Wird Nachhaltigkeit nur dann verfolgt, wenn sie regulatorisch zwingend ist, oder wird sie als eigenständiger Wettbewerbs- und Resilienzfaktor verstanden? Vieles spricht dafür, Nachhaltigkeit nicht allein als Compliance-Aufgabe zu begreifen, sondern als Teil einer robusten Unternehmensstrategie. Sie berührt zentrale Fragen von Effizienz, Risikosteuerung und Marktpositionierung.

Gerade Unternehmen im Gesundheitssektor, die unmittelbar zur Verbesserung der Lebensqualität beitragen, stehen zudem in besonderer Verantwortung, Umwelt- und Ressourcenschutz mit der eigenen Wertschöpfung in Einklang zu bringen.

### **Regulatorische Entwicklung: Entspannung mit strukturellem Unterbau**

In den vergangenen Jahren haben die Gesetzgeber in Europa eine Reihe einschlägiger Regelwerke auf den Weg gebracht – darunter die Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD), die EU-Taxonomie-Verordnung, das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz sowie die neue EU-Verpackungsverordnung (PPWR). Diese Initiativen haben Transparenz- und Berichtspflichten entlang der Wertschöpfungskette erhöht und adressieren insbesondere Klima- und Ressourcenthemen.

Stuttgart, Germany 2026

MedtecLIVE

Stefanie Brauer, Leitung Partner-  
netzwerk Gesundheit & Cluster  
Medizintechnik bei Bayern Innovativ,  
beschreibt die aktuelle Situation  
allerdings als Phase relativer Konso-  
lidierung: „Im Zusammenhang mit  
den Berichtspflichten wurden unter  
anderem die Schwellenwerte bei der  
Unternehmensgröße angehoben.  
Dadurch sind viele Einrichtungen  
aus der Berichtspflicht gefallen. Das  
hat dazu geführt, dass der Druck aus  
den Kliniken spürbar gesunken ist  
und einige Häuser Nachhaltigkeits-  
aktivitäten wieder zurückfahren. Für  
Hersteller bedeutet das: Die Nach-  
frage nach entsprechenden Nach-  
weisen wird aktuell weniger conse-  
quent eingefordert.“

Kurzfristige Entlastung heißt aber  
nicht gleich strategische Entwar-  
nung. Wer Nachhaltigkeit aus-

schließlich regulatorisch denkt, läuft  
Gefahr, mittelfristige Markt- und  
Reputationsentwicklungen zu unter-  
schätzen.

### **Warum Nachhaltigkeit strategisch bleibt**

Auch bei nachlassender politischer  
Dynamik bleibt Nachhaltigkeit ein  
strategischer Faktor.

- Investoren berücksichtigen ESG  
Kriterien zunehmend bei Finan-  
zierung und Bewertung.
- Öffentliche Beschaffungssyste-  
me entwickeln Nachhaltigkeits-  
anforderungen weiter.
- Steigende Energiepreise, Mate-  
rialknappheit und geopolitische  
Unsicherheiten erhöhen den öko-  
nomischen Druck.
- Gesellschaftliche Erwartungen  
an verantwortungsvolles Wirt-  
schaften steigen.

Nachhaltigkeit entscheidet sich  
dabei nicht im Reporting, sondern in  
Technologieentscheidungen, Mate-  
rialauswahl und Geschäftsmodellen.  
Zentrale Hebel liegen im Einsatz  
gesunder, nicht toxischer Materia-  
lien, in der konsequenten Umsetzung  
zirkulärer Geschäftsmodelle sowie  
in der intelligenten Gestaltung von  
Produkt und Prozessarchitekturen.

Circular Business Models gewinnen  
dabei an Bedeutung. Sie integrieren  
R-Strategien wie Refuse, Reduce,  
Reuse, Repair, Refurbish, Remanu-  
facture und Recycle systematisch  
in Produktdesign, Servicekonzepte  
und Geschäftslogiken. Ziel ist es,  
Produkte länger nutzbar zu machen,  
Komponenten mehrfach einzusetzen  
sowie Materialien dauerhaft in tech-  
nischen oder biologischen Kreisläu-  
fen zu halten und so die Grundlage  
für Innovation zu legen.



Stuttgart, Germany 2026

Medtec**LIVE**

Allen Effizienzentscheidungen muss jedoch ein ökologisch wirksames Gesamtkonzept zugrunde liegen. „Es bringt nichts, kosteneffizient und CO<sub>2</sub> arm Produkte herzustellen, wenn sie am Ende zu nicht verwertbarem Abfall werden. Jedes eingesetzte Material muss so gewählt und eingesetzt sein, dass es wiedergewonnen und hochwertig weitergenutzt werden kann“, ist Ott überzeugt.

Die Reduktion des ökologischen Fußabdrucks ergibt sich dabei nicht aus isolierten Sparmaßnahmen, sondern als Resultat wirksamer Materialentscheidungen, funktionierender Kreisläufe und langlebiger Produktkonzepte. Kurzfristig sind zusätzliche Anstrengungen erforderlich. Langfristig lassen sich jedoch Kosten senken, Risiken in Lieferketten reduzieren, regulatorische Anpassungs-

kosten minimieren und neue Innovationspotenziale erschließen.

#### **Internationale Perspektive: Unterschiedliche Prioritäten**

Auch international gewinnt Nachhaltigkeit an Bedeutung, allerdings mit unterschiedlicher Geschwindigkeit und unter unterschiedlichen Vorzeichen. Während Europa regulatorisch stark vorangeht, entwickeln sich Nachhaltigkeitskriterien in anderen Regionen eher marktbasiert oder im Kontext staatlicher Modernisierungsprogramme. Dennoch steigt auch dort das Bewusstsein für Energieeffizienz, Ressourcenschonung und transparente Lieferketten.

Für exportorientierte Unternehmen bedeutet das: Nachhaltigkeit wird zunehmend Teil der internationalen Wettbewerbslogik. Wer hohe Standards etabliert, kann sich differenzieren – muss jedoch Kosten, Markt-

anforderungen und Positionierung sorgfältig austarieren.

**„Es bringt nichts, kosteneffizient und CO<sub>2</sub> arm Produkte herzustellen, wenn sie am Ende zu nicht verwertbarem Abfall werden.“**

Dr.-Ing. Michael Ott  
Head of Technology Catalyst & Sustainability,  
Siemens Healthineers

Stuttgart, Germany 2026

Medtec**LIVE**

### Netzwerke als Transformationshebel

Nachhaltigkeit ist kein isoliertes Unternehmensprojekt, sondern eine Wertschöpfungsaufgabe. Sie betrifft Rohmaterialien, Zulieferer, Verpackung, Transport, Energieversorgung und Entsorgungssysteme. Einzelunternehmen stoßen dabei schnell an strukturelle Grenzen.

In der Gesundheitswirtschaft entstehen daher zunehmend Initiativen, in denen Hersteller, Kliniken, Verbände und Zulieferer gemeinsam an Lösungen arbeiten. Dort werden Best Practices ausgetauscht, gemeinsame Standards entwickelt und Pilotprojekte angestoßen, etwa zur Kreislaufwirtschaft, zur Reduktion von CO<sub>2</sub>-Emissionen oder zur Erhöhung von Transparenz in Lieferketten. „Solche Kooperationen bündeln Fachwissen, erhöhen politische Sichtbarkeit und ermöglichen Skaleneffekte, die ein-

zelne Marktteilnehmer allein kaum erreichen könnten“, sagt Stefanie Brauer.

Gerade in einem stark regulierten Umfeld wie der Medizintechnik kann koordinierte Zusammenarbeit Transformationskosten reduzieren und Innovationsprozesse beschleunigen.

### Strategische Konsequenzen

Auch wenn der regulatorische Druck aktuell weniger dynamisch erscheint: Wer jetzt abwartet, riskiert strategische Nachteile. Gefragt ist eine Positionierung, die ökologische Verantwortung mit wirtschaftlicher Vernunft verbindet.

- Nachhaltigkeit nicht auf regulatorische Mindestanforderungen reduzieren.
- Marktstrategien international differenzieren.

### Nachhaltigkeitsinitiativen in der Medizintechnik

Kooperationen zwischen Industrie, Kliniken und weiteren Akteuren adressieren Themen wie den Einsatz von Biomaterialien, nachhaltige Verpackung, Energieeffizienz und Emissionsreduktion.

Die **Allianz für Nachhaltigkeit in der Medizintechnik** bringt Unternehmen, Verbände und weitere Akteure der Branche zusammen. Im Fokus stehen unter anderem Kreislaufkonzepte, CO<sub>2</sub>-Reduktion, Transparenzstandards und nachhaltige Produktionsprozesse.

Weitere Informationen:

[Klicken Sie hier!](#)

Der **Branchenverband BVMed** bündelt Aktivitäten zur nachhaltigen Beschaffung, Kreislaufwirtschaft und Lieferkettentransparenz und fördert den Austausch innerhalb der Industrie.

Weitere Informationen zu Initiativen im Gesundheitswesen sind hier zu finden:

[Klicken Sie hier!](#)

- Lieferketten resilienzorientiert und ressourceneffizient gestalten.
- Netzwerke aktiv nutzen, um Skaleneffekte und Standardisierung zu ermöglichen.

Stuttgart, Germany 2026

MedtecLIVE

Stuttgart, Germany 2026

Medtec**LIVE**

Your Gateway to the Medtech Supply Industry

#7

Neue Märkte:  
Medizintechnik als industrieller Anschlussraum

Die Medizintechnik ist für viele Unternehmen aus anderen Industrien ein strategisch interessantes Feld. Eine Branche, die die Medizintechnik seit Jahren systematisch zur Diversifizierung nutzt, ist der Maschinen- und Anlagenbau. Für diese Industrie ist die Bedeutung der Medizintechnik in den vergangenen Jahren vor dem Hintergrund des strukturellen Schrumpfungsprozesses im Automobilbau sogar noch gewachsen. Doch wer einsteigen will, sollte die Besonderheiten des Marktes gut kennen.

#### Vom Ersatzmarkt zum strategischen Standbein

Ein struktureller Vorteil, der die Medizintechnik für industrielle Zulieferer besonders attraktiv macht: langfristige Kundenbeziehungen. Kooperationen laufen häufig über viele Jahre.

Das schafft hohe Planbarkeit bei Umsätzen und Investitionen.

Ein Lieferantenwechsel ist für die Inverkehrbringer von Medizintechnik meist mit erheblichem Aufwand verbunden – technisch, aber vor allem regulatorisch. Prozesse müssen neu validiert und Zertifizierungen erneut durchlaufen werden.

Dem gegenüber stehen strukturelle Hürden. Bis zur Serienrealisierung vergehen nicht selten zwei bis drei Jahre. Entwicklungs- und Validierungsprozesse erfordern Zeit, Ressourcen und belastbare Referenzen. Hinzu kommt zunehmender Wettbewerb auf Zuliefererseite. Gerade weil die Medizintechnik als stabiler Markt gilt, prüfen immer mehr Unternehmen einen Einstieg.

Niklas Kuczaty beschreibt ihn als strategische Entscheidung, nicht als kurzfristige Reaktion auf konjunktuelle

Schwächen. „Wer in wirtschaftlich schwierigen Zeiten erst in die Medizintechnik einsteigt, kommt zu spät.“ Der Markt verlange Geduld, Investitionen und die Bereitschaft, Prozesse anzupassen.

#### Produktionsrealität: Präzision, Validierung und Systemlogik

Das betrifft zunächst die Produktionslogik. Dabei greift die oft verwendete Gleichung „Medizintechnik = kleine Losgrößen“ zu kurz. Zwar gibt es hochspezialisierte Produkte mit begrenzten Stückzahlen wie Implantate oder bildgebende Komponenten, andererseits werden Einmalprodukte in enormen Volumina und hochautomatisierten Linien gefertigt. Für Maschinenbauer mit Erfahrung in Präzisions- und Vollautomatisierung sind diese Segmente technologisch anschlussfähig.

**„Wer in wirtschaftlich schwierigen Zeiten erst in die Medizintechnik einsteigt, kommt zu spät.“**

Niklas Kuczaty  
Geschäftsführer,  
VDMA HealthTech



Stuttgart, Germany 2026

MedtecLIVE

Gleichzeitig gelten andere Regeln. Prozesse müssen validiert, dokumentiert und dauerhaft stabil gefahren werden. Für viele Maschinenbauer ist das jedoch weniger abschreckend, als es zunächst wirkt. Zertifizierungen wie ISO 9001 sind in der Branche ohnehin Standard.

Eine ISO-13485-Zertifizierung ist für Anbieter von Produktionstechnik häufig nicht zwingend erforderlich. Entscheidend ist vielmehr, die regulatorischen Anforderungen des Kunden zu verstehen – also zu wissen, welche Dokumentations- und Nachweispflichten er erfüllen muss. Wer diese Logik nachvollzieht, kann Anlagen und Prozesse so auslegen, dass sie regulatorische Anforderungen unterstützen.

### Digitale Interoperabilität als Eintrittstor

Hochautomatisierte Prozesse können es ermöglichen, Produkte auch in Hochlohnregionen wirtschaftlich zu fertigen.

Digitalisierung verstärkt und unterstützt diesen Trend. Standards wie OPC UA schaffen interoperable Schnittstellen zwischen Maschinen. Initiativen wie Manufacturing-X zielen darauf ab, industrielle Datenräume branchenübergreifend nutzbar zu machen. Für die Medizintechnik bedeutet das: Produktionsanlagen müssen nicht nur präzise arbeiten, sondern Daten strukturiert, sicher und nachvollziehbar bereitstellen.

Genau hier entsteht ein weiterer Andockpunkt für andere Industrien. Wer Erfahrung mit standardisierten Schnittstellen, Datensouveränität



Beim Branchenverband BVMed sieht man konkrete Anknüpfungsfelder für andere Industrien insbesondere in der Präzisionsfertigung, Robotik und Sensorik sowie in der Auftragsentwicklung und -fertigung.

Eine besondere Stärke des Standorts Deutschland liege in der Verbindung von KI und klassischer Ingenieurskompetenz, sagt Geschäftsführer Marc-Pierre Möll: **„Ein medizintechnischer Roboter hat einen Arm mit hochpräzisen mechanischen Komponenten. Die KI kann vieles berechnen – aber ohne exzellente Mechanik funktioniert das System nicht.“**

Gerade diese Kombination aus Softwareintelligenz und mechanischer Präzision eröffnet industriellen Unternehmen tragfähige Anschlussmöglichkeiten.

und vernetzten Produktionssystemen mitbringt, kann diese Kompetenz in die Medizintechnik übertragen.



### Neue Schnittstellen im Gesundheitssystem

Die Andockpunkte beschränken sich nicht auf die Produktion. Auch im Gesundheitswesen selbst entstehen neue Schnittstellen für industrielle Technologien. Automatisierte Krankenhausapotheken etwa, in denen Medikamente robotergestützt kommissioniert werden, reduzieren Fehlerquoten und entlasten Fachpersonal.

Fachkräftemangel, steigender Versorgungsbedarf und wirtschaftliche Engpässe zwingen das System zu mehr Effizienz und Automatisierung. Technologische Lösungen sind verfügbar, ihr Nutzen vielfach belegt.

Dennoch bleibt die Umsetzung politisch und organisatorisch komplex. Investitionen in Technologie konkurrieren unmittelbar mit Personalkosten, obwohl Automatisierung dabei helfen könnte, fehlende Fachkräfte zu kompensieren.

„Technisch ist vieles möglich – die größere Herausforderung liegt in der Investitionslogik und den politischen Rahmenbedingungen“, konstatiert Kuczaty: „Eine rein kaufmännische Herangehensweise ist im Gesundheitswesen an vielen Stellen nicht möglich.“

### Strategische Implikationen für Einsteiger

- Der Markteintritt erfordert Geduld, Investitionen und belastbare Partnerschaften. Kurzfristige Volumenverschiebungen sind in der Medizintechnik nicht realistisch.
- Wichtig sind das tiefgehende Verständnis der regulatorischen Anforderungen des OEMs und die Fähigkeit, Prozesse darauf auszurichten.
- Effiziente, validierbare und skalierbare Produktionskonzepte sind ein gutes Argument im Wettbewerb vor dem Hintergrund von Fachkräftemangel und globaler Standortdebatte.
- Interoperable Systeme und datenfähige Anlagen werden zunehmend zur Voraussetzung für Kooperationen entlang der Wertschöpfungskette.
- Gefragt sind nicht nur Komponenten oder Maschinen, sondern Lösungen, die Prozesssicherheit und Effizienz im Gesamtsystem unterstützen.

Stuttgart, Germany 2026

MedtecLIVE

Your Gateway to the Medtech Supply Industry

#8

"Mighty MedTech":  
Blick in die Zukunft der Medizintechnik



**Die Medizintechnik bleibt weltweit ein Wachstumsfeld – getragen von Demografie, technologischem Fortschritt und dem Ausbau der Gesundheitssysteme. Wenn Effizienz, Technologie und Marktstrategie zusammenspielen, können Unternehmen hier auch in Zukunft erfolgreich agieren.**

Vieles spricht dafür, dass sich der Standort Deutschland und Europa trotz Kosten- und Regulierungsdruck behaupten kann. Ein wichtiger Baustein ist die Einstufung der Medizintechnik als Leitwirtschaft durch die Bundesregierung im letzten Jahr. Neben Automobil, Chemie, Maschinenbau und Pharma spielt nun auch MedTech in der ersten Liga der industriellen Schlüsselbranchen. Diese Entwicklung öffnet den Zugang zu industriepolitischen Strategien, erleichtert den Eintritt in programma-

tische Dialoge und schärft den Blick der Politik auf die Besonderheiten der Branche.

Gemessen an Umsatz und Beschäftigten ist die Medizintechnik längst auf Augenhöhe mit der Pharmaindustrie – mit deutlich über 40 Milliarden Euro Jahresumsatz, mehr als 200.000 Beschäftigten in Deutschland, vielfach in kleinen und mittleren Unternehmen, und einem hohen Exportanteil. Marc-Pierre Möll bringt den Wandel der Wahrnehmung auf den Punkt:

**„Wir sprechen immer von Big Pharma. Das ist hier Mighty MedTech.“**

Aus dieser neuen Rolle erwächst ein Anspruch: bessere Rahmenbedingungen für Forschung, Fachkräfte und Investitionen, eine eigenstän-

dige MedTech-Strategie und eine stärkere Einbindung in gesundheitspolitische Reformprozesse. Wenn dieser Anspruch eingelöst wird, steigt die Wahrscheinlichkeit, dass Wertschöpfung, Know-how und zentrale Funktionen der Medizintechnik auch künftig in Europa bleiben – und nicht in dynamischere Regionen abwandern.

#### **MDR-Reform: weniger Reibung, mehr Planungssicherheit**

Parallel dazu werden auf EU-Ebene Bremsen gelöst, die Unternehmen in den vergangenen Jahren massiv beschäftigt haben. Die Medizinprodukteverordnung MDR hat mit ihren Übergangsfristen, Engpässen bei Benannten Stellen und umfangreichen Dokumentationspflichten erhebliche Ressourcen gebunden, besonders im Mittelstand. Der aktuelle Reformvorschlag zielt darauf, Übergangsfristen zu verlängern, Verfahren zu vereinfachen, Doppelprüfungen zu reduzieren und die Anforderungen stärker am Risiko des Produkts auszurichten.

Stuttgart, Germany 2026

Medtec**LIVE**

Für die Unternehmen bedeutet das im Idealfall weniger Zertifizierungsaufwand und bessere Planbarkeit bei Neuentwicklungen. Gelingt das, entsteht eine Konstellation, in der hohe Sicherheitsstandards und Innovationsfähigkeit kein Widerspruch sein müssen.

#### **KI und Nachhaltigkeit: Infrastruktur statt Modewelle**

Technologisch steht die Branche vor einem Sprung. Künstliche Intelligenz wird Diagnostik, Produktion, Service und Geschäftsmodelle verändern.

**„KI ist die neue Elektrizität. Sie wird sich in allen Bereichen etablieren“,**

so Michael Ott. Gleichzeitig warnt

er davor, Verantwortung an Algorithmen zu delegieren.

Für die Medizintechnik bedeutet dies: KI gestützte Systeme können Entscheidungen unterstützen, etwa bei Produktgestaltung, Materialauswahl oder Prioritätensetzung – sofern die Datengrundlage valide, transparent und nachvollziehbar ist. Verantwortung bleibt jedoch beim Menschen.

Strategisch eingesetzt kann KI helfen, ökologische Wirkungen sichtbar zu machen, Materialflüsse zu analysieren und zirkuläre Geschäftsmodelle gezielt weiterzuentwickeln. Voraussetzung sind robuste Daten, klare Governance Strukturen und interdisziplinäre Teams, die Ergebnisse einordnen können. KI wird damit zum Werkzeug für bessere, wirksamere Entscheidungen – nicht zum Ersatz für Urteilskraft.

Nachhaltigkeit bleibt ein strategisches Thema, auch wenn der regulatorische Druck zeitweise nachgelassen hat. „Geschäftsmodelle werden sich daran messen lassen müssen, ob sie Kliniken und Gesundheitssystemen helfen, qualitativ hochwertige Versorgung mit messbaren Ressourceneinsparungen zu verbinden – statt Nachhaltigkeit als zusätzlichen Kostenblock zu verbuchen“, ist auch Stefanie Brauer überzeugt.

**„Geschäftsmodelle werden sich daran messen lassen müssen, ob sie Kliniken und Gesundheitssystemen helfen, qualitativ hochwertige Versorgung mit messbaren Ressourceneinsparungen zu verbinden – statt Nachhaltigkeit als zusätzlichen Kostenblock zu verbuchen.“**

Stefanie Brauer  
Projektleiterin Nachhaltigkeit & Digitalisierung  
im Gesundheitswesen, Bayern Innovativ

Stuttgart, Germany 2026

Medtec**LIVE**



### Mehr Entrepreneurship – oder Chancen verfallen

Reicht all das aus, um die Wachstumschancen zu heben?

„Wir brauchen wieder mehr Entrepreneurship im Gesundheitswesen“,

glaubt Tobias Gantner. In Europa dominierten Sicherheitsorientierung und die Angst vor dem Scheitern.

Was auch an den bestehenden Strukturen liegt: Viele Start-ups in der Medizintechnik schaffen es mit ihren Produkten nicht in die Breite der Versorgung. Vergütung und Haftungsfragen bremsen die Skalierung, fehlende Zugänge zu Routinedaten

erschweren belastbare Wirksamkeitsnachweise.

Für die nächsten Jahre stellt sich daher die Frage, ob Systeme und Märkte bereit sind, Innovationen aufzunehmen. Der Umbau der Versorgung – von Rollenprofilen über Versorgungsmodelle bis zur Nutzung von Daten – wird gelingen, wenn politischer Wille, unternehmerischer Mut und die Bereitschaft zur Veränderung zusammenkommen.

### Leitfragen und die Rolle der MedtecLIVE

Aus dieser Konstellation ergeben sich wichtige Fragen für die kommenden Jahre: Wie lässt sich der Status der Medizintechnik als Leitwirtschaft in verlässliche Rahmenbedingungen übersetzen – von der MDR-Reform bis hin zu einer kohärenten MedTech-Strategie in Deutschland und Europa?

Wie kann KI in Produkte, Prozesse und Versorgung integriert werden? Wie gelingt der Spagat zwischen ambitionierten Nachhaltigkeitszielen und internationaler Wettbewerbsfähigkeit?

Bei der Beantwortung dieser Fragen spielt die MedtecLIVE 2026 als Treffpunkt für Europas Medtech-Zulieferer und Medizinproduktehersteller und -anbieter eine zentrale Rolle. Die Messe bringt Hersteller, Zulieferer, Start-ups, beratende Dienstleister, Politik und Wissenschaft vom 5. bis 7. Mai in Stuttgart zusammen.

Sie macht sichtbar, welche Technologien heute schon verfügbar sind, wo Systemgrenzen verlaufen und wo Kooperationen ansetzen können. Und sie bietet einen Rahmen, in dem Debatten über die Zukunft der Medizintechnik geführt werden – fachlich fundiert, kontrovers und mit Blick darauf, was für Patienten und Gesellschaft zählt.

Stuttgart, Germany 2026

MedtecLIVE



Stuttgart, Germany 2026

MedtecLIVE

Your Gateway to the Medtech Supply Industry

## Die Zukunft der Medizintechnik im Fokus der MedtecLIVE 2026

Wie entwickelt sich die Medizintechnik in den kommenden Jahren weiter?

Diese Frage steht im Mittelpunkt der **MedtecLIVE 2026**, die vom **5. bis 7. Mai 2026 in Stuttgart** Hersteller, Zulieferer, Forschende und Innovatoren zusammenbringt. Ein Höhepunkt des diesjährigen Programms ist die Keynote von Prof. Dr. med. Tobias Gantner. Im Anschluss diskutiert er gemeinsam mit weiteren Experten, moderiert von Dr. Meinrad Lugan, welche Kompetenzen und Technologien künftig über Wettbewerbsfähigkeit entscheiden – und wie Unternehmen den Übergang von bestehenden Strukturen zu daten- und KI getriebenen Prozessen meistern können.

### KEYNOTE

**Der Zukunftsrontgenblick:  
Was MedTech-Zulieferer und Hersteller morgen können müssen.**

Eröffnungs-Keynote von  
Prof. Dr. med. Tobias Gantner

Weitere spannende Beiträge zu den Zukunftsthemen Digitalisierung, Nachhaltigkeit und neue Technologien der MedtecLIVE finden Sie im Rahmenprogramm der Messe.



**Hier geht es zum  
Rahmenprogramm!**

**Sichern Sie  
sich Ihr Ticket  
mit dem e-Code  
„MTL-Report-DE“!**

(Registrierung erforderlich)

Stuttgart, Germany 2026

MedtecLIVE

Stuttgart, Germany 2026

MedtecLIVE

Your Gateway to the Medtech Supply Industry

#9

Anhang

## Mitwirkende

Die folgenden Expertinnen und Experten haben mit ihren Perspektiven und Erfahrungen zur Entstehung dieses Branchenreports beigetragen. Ihre Einschätzungen aus Industrie, Verbänden, Netzwerken und dem unternehmerischen Gesundheitssektor sind in den Report eingeflossen. Ihnen gilt unser besonderer Dank.



### Stefanie Brauer

Stefanie Brauer ist bei Bayern Innovativ Projektleiterin Nachhaltigkeit & Digitalisierung im Gesundheitswesen. Sie vernetzt Unternehmen, Kliniken und Forschungseinrichtungen zu den Themen Innovation, Nachhaltigkeit und Digitalisierung.



### Niklas Kuczaty

Niklas Kuczaty ist Geschäftsführer der Arbeitsgemeinschaft HealthTech im Maschinenbauverband VDMA. VDMA HealthTech ist die europäische Plattform für Unternehmen der industriellen Gesundheitswirtschaft aus den Bereichen Zuliefererindustrie und Automatisierung des Gesundheitswesens.



### Dr.-Ing. Michael Ott

Michael Ott leitet bei Siemens Healthineers den Bereich Technology Catalyst & Sustainability. Er treibt die Verbindung von Technologie, Produktion und Nachhaltigkeit in den globalen Wertschöpfungsketten des Unternehmens voran.



### Prof. Dr. med. Tobias Gantner

Tobias Gantner ist Arzt, Gesundheitsökonom, Jurist und Philosoph. Als Gründer und Geschäftsführer der HealthCare Futurists GmbH entwickelt er digitale Innovationen im Gesundheitswesen.



### Dr. Marc-Pierre Möll

Marc-Pierre Möll ist Geschäftsführer des Bundesverbandes Medizintechnologie (BVMed), zudem Mitglied des BVMed- und des MedTech Europe-Vorstands. Er bringt die Perspektive der MedTech-Industrie in gesundheitspolitische Debatten ein.



### Stefanie Zenk

Stefanie Zenk ist Expertin für Medizintechnik und digitale Gesundheitswirtschaft bei der Exportinitiative Gesundheitswirtschaft von Germany Trade & Invest (GTI). Sie analysiert weltweite MedTech-Märkte und unterstützt Unternehmen bei Export- und Internationalisierungsvorhaben.

Stuttgart, Germany 2026

MedtecLIVE

## Quellenverzeichnis

Bayern Innovativ GmbH (2025): Technologieradar – Digitalisierung in der Gesundheitsindustrie. Nürnberg. Online verfügbar unter: <https://www.bayern-innovativ.de/emagazin/detail/technologieradar-2026-ihr-kompass-fuer-die-gesundheitsindustrie>

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWE) / WifOR Institute (2025): Medizintechnik- und Medizinproduktebranche in Deutschland im Zeichen der Medical Device Regulation (MDR). <https://www.bundeswirtschaftsministerium.de/Redaktion/DE/Publikationen/Wirtschaft/gesundheitswirtschaft-medizintechnik-medizinproduktebranche-im-zeichen-der-medical-device-regulation.pdf>

BVMed (2025): Nachhaltigkeit in der MedTech-Branche: Branchenlösungen entwickeln und Rahmenbedingungen verbessern. Berlin. Online verfügbar unter: <https://www.bvmed.de/themen/nachhaltigkeit/nachhaltigkeit-in-der-medtech-branchenloesungen-entwickeln-und-rahmenbedingungen-verbessern>

BVMed (2025): Zahlen und Fakten – Die MedTech-Branche auf einen Blick. Berlin. Online verfügbar unter: <https://www.bvmed.de/branche/zahlen-und-fakten>

DeviceMed (2026): EU-Kommission schlägt gezielte Vereinfachung der MDR und IVDR vor. Online verfügbar unter: <https://www.devicemed.de/eu-reformvorschlag-2025-medizinprodukte-ivdr-a-57b1e1b820ac64baa2c-deeec630d6c51/>

Germany Trade & Invest/Exportinitiative Gesundheitswirtschaft (2026): USA stärken die ambulante Gesundheitsversorgung. Berlin. Online verfügbar unter: <https://www.gtai.de/de/trade/usa-wirtschaft/medizintechnik>

Germany Trade & Invest/Exportinitiative Gesundheitswirtschaft (2024): Exporte der deutschen Gesundheitswirtschaft – Daten der Vereinigten Nationen. Berlin. Online verfügbar unter: <https://www.gtai.de/de/trade/branchen/gesundheitswirtschaft/medizintechnik>

Germany Trade & Invest/Exportinitiative Gesundheitswirtschaft (2024): Nachhaltigkeit bei Ausschreibungen gewinnt an Bedeutung. Berlin. Online verfügbar unter: <https://www.gtai.de/de/trade/europa/branchen/nachhaltigkeit-bei-ausschreibungen-gewinnt-an-bedeutung-1817814>

Future Management Group AG (2025): Zukunftsbranchen 2025-2040 – Deutschland-Report. Eltville. Online verfügbar unter: <https://www.futuremanagementgroup.com/zukunftsbranchen-2025-2040/>

Health Care Without Harm & Arup (2019): Health Care's Climate Footprint Report. Online verfügbar unter: <https://global.noharm.org/resources/health-care-climate-footprint-report>

IGES Institut GmbH/WifOR Institute (2023): Wachstumspotenziale der industriellen Gesundheitswirtschaft – Szenarien-Analyse und internationaler Vergleich. Berlin/Darmstadt. Online verfügbar unter: <https://www.bvmed.de/themen/standort-de/wirtschaftskraft/bdi-wifor-iges-studie-2023-wachstumspotenziale-industrielle-gesundheitswirtschaft>

MedTech Europe (2025): Facts & Figures – Market Data 2025. Brüssel. Online verfügbar unter: [www.medtecheurope.org/datahub/market](https://www.medtecheurope.org/datahub/market)

SPECTARIS (2025): Die deutsche Medizintechnik-Industrie – SPECTARIS Jahrbuch 2026. Berlin. Online verfügbar unter: <https://www.spectaris.de/medizintechnik/publikationen>

SPECTARIS (2025): Medizintechnik – Zahlen, Daten und Fakten 2025. Berlin. Online verfügbar unter: [https://www.spectaris.de/fileadmin/Content/Medizintechnik/Zahlen-Fakten-Publikationen/Spectaris\\_Medizintechnik\\_TalkingCards2025-26\\_web.pdf](https://www.spectaris.de/fileadmin/Content/Medizintechnik/Zahlen-Fakten-Publikationen/Spectaris_Medizintechnik_TalkingCards2025-26_web.pdf)

Stuttgart, Germany 2026

MedtecLIVE



## Impressum

### Herausgeber

MedtecLIVE GmbH  
Messezentrum 1  
90471 Nürnberg, Germany  
Tel. +49 9 11 86 06-85 44  
E-Mail: medteclive@nuernbergmesse.de

### Konzeption, Redaktion und Gestaltung

TBN Public Relations GmbH  
Fuchsstraße 58  
90768 Fürth  
www.tbnpr.de

### Bildnachweise

Titelbild: envato elements  
Seite 2: Nürnberg Messe / MedtecLIVE  
Seite 3,7,8,9,11,12,13,15,16,21,25,26,29,31,33,34,35: envato elements  
Ländergrafiken Seite 7,20: envato elements  
Seite 38: Dr. Marc-Pierre Möll: © BVMed / Tina Eichner | Stefanie Zenk: © GTAI / Illing & Vossbeck Photography | Prof. Dr. med. Tobias Gantner: © Thomas Jahns / HealthCare Futurists GmbH | Stefanie Brauer: © Bayern Innovativ GmbH | Dr.-Ing. Michael Ott: © Michael Ott | Niklas Kuczaty: © VDMA / Uwe Nölke | envato elements  
Seite 39,40,41: envato elements

### Erscheinungsjahr: 2026

### Copyright

© 2026 MedtecLIVE GmbH, die Broschüre einschließlich aller Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ohne die Einwilligung des Herausgebers ist unzulässig und strafbar.

Stuttgart, Germany 2026

# MedtecLIVE

### Über die MedtecLIVE

Die Fachmesse MedtecLIVE findet vom 5. bis 7. Mai 2026 in Stuttgart statt. Die Aussteller decken den europäischen medizintechnischen Zulieferbereich entlang der kompletten Wertschöpfungskette ab, beginnend bei Entwicklung und Design eines Medizintechnikproduktes über die Auswahl von geeigneten Materialien und Komponenten, die Produktion und Fertigungstechnologien sowie Software und IT, Zertifizierung und Regulatorik bis hin zu nachgelagerten Prozessen. Zu den Besuchern zählen die europäischen OEMs, Inverkehrbringer und Hersteller von Medizintechnikprodukten und Großgeräten.

Stuttgart, Germany 2026

# MedtecLIVE

