

# **Industria globală de tehnologie medicală și biotehnologie trebuie să-și diferențieze produsele pentru a nu se confrunta cu standardizarea**

- Medicii devin factori de influență mai puțin importanți în deciziile de achiziții legate de tehnologia medicală
- Veniturile realizate de companiile listate de tehnologie medicală și biotehnologie din SUA și Europa au totalizat 336,2 miliarde de USD în anul fiscal încheiat în iunie 2014

În pofida provocărilor comerciale continue de pe parcursul anului 2013, performanțele globale ale industriei de tehnologie medicală și biotehnologie rămân constante, păstrându-și nivelele relativ scăzute de creștere din ultimii ani. Dar, în timp ce industria se confruntă cu presiunea exercitată de piață și de autoritățile de reglementare, o nouă provocare amenință perspectivele de creștere: standardizarea, conform studiului anual EY, *Pulse of the industry: differentiating differently*.

Pentru a înțelege rolul pe care îl joacă standardizarea în prezent dar și asupra evoluției industriei MedTech, EY a derulat un sondaj în rândul a 162 de achizitori americani și europeni din domeniul sănătății publice de pe patru piețe importante din punct de vedere al tehnologiei medicale: Statele Unite, Marea Britanie, Germania și Spania. Rezultatele sondajului indică faptul că multe produse de tehnologie medicală și biotehnologie sunt evaluate în primul rând pe baza prețului, în lipsa unor argumente mai bune în privința valorii

adăugate din punctul de vedere al contribuției la rezultatele terapiilor medicale sau la eficientizarea costurilor actului medical.

Glen Giovannetti, Global Life Sciences Leader, EY, declară:

*“Pe măsură ce deciziile legate de achiziții devin tot mai centralizate, iar puterea de influență trece de la personalul medical la administratorii și managerii de spitale, reperatele obișnuite privind achiziționarea unui dispozitiv – brand, calitate și design – devin tot mai puțin importante, prețul devenind astfel principalul diferențiator. Pentru a-și diferenția semnificativ oferta, companiile vor fi nevoite să dezvolte și să promoveze produse care pot demonstra că sunt eficiente, îmbunătățesc rezultatul terapiilor aplicate pacienților și, în același timp, reduc costurile asociate acestor servicii.”*

Raportul EY din acest an abordează, în același timp, subiectele legate de performanțele financiare ale companiilor, finanțări și tendințele legate de activitatea de tranzacționare și impactul tranzacțiilor asupra modelelor de business din sectorul tehnologiei medicale, inclusiv reducerea riscului de standardizare.

## **Schimbarea profilului clienților și evoluția priorităților în industrie**

Un număr copleșitor de mare de respondenți subliniază faptul că prețul rămâne principalul criteriu în decizia de achiziție de tehnologie medicală, 77% dintre aceștia menționând prețul ca fiind un factor prioritar atât în prezent cât și în viitorul imediat. Cu toate acestea, pentru următorii trei ani, respondenții se așteaptă ca măsurile simple de reducere a costurilor să devină mai puțin importante. În schimb, anticipează că inițiativele de reformare a domeniului sănătății concentrate pe valoare și rezultate vor deveni mult mai importante. Dintre cei șase indicatori de presiune oferiți

respondenților ca variante de răspuns, valoarea produselor și rezultatele generate au înregistrat cea mai mare creștere procentuală, marcând un salt de la 13 % între momentul actual și o perspectivă de trei ani.

Între timp, respondenții se așteaptă ca medicii practicieni să aibă mult mai puțină influență asupra deciziei de achiziție în următorii trei ani, situându-se la același nivel cu alți factori de decizie din departamentul financiar sau cel de achiziții. Rugați să selecteze cei mai importanți trei factori care influențează procesul de decizie în achiziția de echipamente medicale din prezent, comparativ cu situația de peste trei ani, respondenții au indicat o scădere de la 55% la 27%, într-un orizont de trei ani, a factorului "Preferința medicului pentru un anumit echipament", precum și o scădere de la 32% la 22% a factorului "Design prietenos cu utilizatorul".

Pe de altă parte, măsurile care vizează creșterea valorii produselor și îmbunătățirea rezultatelor acestora vor deveni factori de influență mult mai importanți asupra deciziei de achiziție. "Date care demonstrează rezultatele clinice" a fost selectat ca fiind principalul factor în decizia de achiziție, în prezent de către 51% dintre respondenți și de către 62% peste trei ani. Acordurile de partajare a riscurilor legate de achiziții vor marca o creștere estimată de la 6% în prezent la 25% peste trei ani.

### **Performanțele financiare rămân constante**

Profitând de îmbunătățirea climatului financiar din domeniul îngrijirii sănătății și de redresarea semnificativă a capitalizării pieței, companiile de tehnologie medicală au înregistrat creșteri modeste ale veniturilor în anul financiar încheiat în iunie 2014, simultan cu îmbunătățirea situației lichidităților și activitatea de fuziuni și achiziții direcționată către consolidarea portofoliilor de produse și servicii.

## **Rezultatele financiare cheie evidențiate în raport:**

- ▶ **Creșteri ale veniturilor:** Veniturile realizate de companiile listate de tehnologie medicală și biotehnologie din Statele Unite și Europa au totalizat 336,2 miliarde de USD în 2013, o creștere de 4% față de anul precedent, cu mult sub ratele de creștere înregistrate înainte de criză.
- ▶ **Avântul ofertelor publice inițiale (IPO-uri):** În cursul celor douăsprezece luni încheiate în iunie 2014, companiile din industria de tehnologie medicală au avut parte de una dintre cele mai favorabile ferestre de oportunitate pentru lansarea de IPO-uri. 31 de companii au fost listate pe piața de capital în Statele Unite și Europa în acest interval de timp, reușind să acumuleze un capital de 1,5 miliarde USD, o creștere de 600% față de perioada anterioară.
- ▶ **Finanțările rămân puternice:** companiile de tehnologie medicală și biotehnologie au atras finanțări de 27,3 miliarde de USD în perioada iunie 2013 – iunie 2014, 71% dintre aceste finanțări provenind din tranzacționarea datoriilor. În timp ce cifrele indică o scădere de 14% față de anul anterior, marchează cea de-a doua mare creștere de capital din 2008 până în prezent. Companiile din SUA au atras cea mai mare parte din totalul finanțărilor, în valoare de 22,2 miliarde de USD. Finanțările de tip *venture capital* au rămas constante, totalizând 4,4 miliarde de USD, comparativ cu 4,2 miliarde USD în anul anterior, o parte din ele fiind datorate creșterii investițiilor de tip *corporate venture capital* și a celor venite din zona investitorilor strategici.

Patrick Flochel, lider european EY științele vieții și lider global sectorul farmaceutic, declară:

*“În timp ce industria MedTech continuă să demonstreze că are capacitate de adaptare, rezultatele studiului nostru oferă noi dovezi privind faptul că regulile tradiționale ale competiției devin mai puțin relevante și obligă companiile să implementeze*

*strategii noi pentru a obține un succes durabil. Chiar dacă strategiile alese de fiecare firmă în parte vor fi diferite, companiile vor fi nevoite să descopere noi căi de a demonstra că produsele lor ajută furnizorii de servicii medicale să atingă standarde de îngrijire a sănătății de cea mai înaltă calitate și să-și crească cota de piață, excluzând costurile din această ecuație.”*

\*\*\*\*

## **Despre studiu:**

Companiile de tehnică medicală și biotehnologie (*medtech*) sunt definite în cadrul acestui studiu drept acele companii care au ca principală activitate designul și fabricarea de echipamente medicale și consumabile și care își au sediul în Statele Unite sau Europa. În cadrul studiului, datele și analizele aferente pieței din Israel au fost incluse în piața europeană și orice grupare între date din S.U.A. și Europa apare menționată în studiu drept “la nivel mondial”. În sens mai larg, definiția include producătorii de dispozitive medicale și de diagnosticare, furnizorii de soluții tehnice pentru furnizorii de medicamente, dar exclude distribuitorii și companiile care livrează servicii, cum ar fi organizațiile sub-contractate axate pe cercetare și organizațiile sub-contractate producătoare. Toate companiile listate de medtech au fost clasificate ca aparținând uneia din cele cinci mari categorii de produse: Imagistică, Diagnostic ne-imagistic, Cercetare și alte echipamente, Dispozitive terapeutice și altele.

Sondajul a fost derulat în luna august 2014, în rândul a 162 de respondenți – 71 din Statele Unite, 33 din Marea Britanie și Germania, și 25 din Spania. Dintre aceștia, 85 dețineau funcții în clinici medicale (șef departament cardiologie, șef de departament etc) și 77 aveau un rol administrativ sau managerial (în achiziții, în lanțul de aprovizionare etc.).

\*\*\*\*

## Despre EY România

EY este una dintre cele mai mari firme de servicii profesionale la nivel global, cu 190.000 de angajați în peste 700 de birouri din 150 de țări și venituri de aproximativ 27,4 miliarde de USD în anul fiscal încheiat la 30 iunie 2014. Rețeaua noastră este cea mai integrată la nivel global, iar resursele din cadrul acesteia ne ajută să le oferim clienților servicii prin care să beneficieze de oportunitățile din întreaga lume. În România, EY este unul dintre liderii de pe piața serviciilor profesionale încă de la înființare, în anul 1992. Cei peste 500 angajați din România și Republica Moldova furnizează servicii integrate de audit, asistență fiscală, asistență în tranzacții și servicii de asistență în afaceri către companii multinaționale și locale. Avem birouri în București, Cluj-Napoca, Timișoara, Iași și Chișinău. De la 1 iulie 2013, Ernst & Young a devenit EY, logo-ul s-a schimbat pentru a răspunde acestei modificări, iar noul tagline al companiei este "Building a better working world". Această redefinire a identității vizuale vine să reflecte noua strategie a companiei, Vision 2020. Pentru mai multe informații, vizitați pagina noastră de internet: [www.ey.com](http://www.ey.com).