Industria globală de tehnologie medicală și biotehnologie trebuie să-şi diferenţieze produsele pentru a nu se confrunta cu standardizarea

– Medicii devin factori de influenţă mai puţin importanţi în deciziile de achiziţii legate de tehnologia medicală

– Veniturile realizate de companiile listate de tehnologie medicală şi biotehnologie din SUA şi 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, performanţele globale ale industriei de tehnologie medicală și biotehnologie rămân constante, păstrându-și nivelele relativ scăzute de creştere din ultimii ani. Dar, în timp ce industria se confruntă cu presiunea exercitată de piață și de autorităţile 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 şi europeni din domeniul sănătăţii publice de pe patru pieţe importante din punct de vedere al tehnologiei medicale: Statele Unite, Marea Britanie, Germania şi 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 privinţa 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 achiziţii devin tot mai centralizate, iar puterea de influenţă trece de la personalul medical la administratorii şi managerii de spitale, reperele obişnuite privind achiziţionarea unui dispozitiv – brand, calitate şi design – devin tot mai puţin importante, preţul devenind astfel principalul diferențiator. Pentru a-și diferenția semnificativ oferta, companiile vor fi nevoite să dezvolte şi să promoveze produse care pot demonstra că sunt eficiente, îmbunătăţesc rezultatul terapiilor aplicate pacienţilor şi, în același timp, reduc costurile asociate acestor servicii*."

Raportul EY din acest an abordează, în același timp, subiectele legate de performanţele financiare ale companiilor, finanţări şi tendinţele legate de activitatea de tranzacționare şi impactul tranzacțiilor asupra modelelor de business din sectorul tehnologiei medicale, inclusiv reducerea riscului de standardizare.

Schimbarea profilului clienților şi evoluția priorităților în industrie

Un număr copleșitor de mare de respondenţi subliniază faptul că preţul rămâne principalul criteriu în decizia de achiziţie de tehnologie medicală, 77% dintre aceştia menționând preţul ca fiind un factor prioritar atât în prezent cât şi în viitorul imediat. Cu toate acestea, pentru următorii trei ani, respondenţii se aşteaptă ca măsurile simple de reducere a costurilor să devină mai puţin importante. În schimb, anticipează că iniţiativele de reformare a domeniului sănătăţii concentrate pe valoare şi rezultate vor deveni mult mai importante. Dintre cei şase indicatori de presiune oferiţi

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

Între timp, respondenţii se aşteaptă 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. Rugaţi să selecteze cei mai importanţi trei factori care influențează procesul de decizie în achiziţia de echipamente medicale din prezent, comparativ cu situația de peste trei ani, respondenţii au indicat o scădere de la 55% la 27%, într-un orizont de trei ani, a factorului "Preferinţa medicului pentru un anume echipament", precum şi o scădere de la 32% la 22% a factorului "Design prietenos cu utilizatorul".

Pe de altă parte, măsurile care vizează creşterea valorii produselor şi îmbunătățirea rezultatelor acestora vor deveni factori de influenţă mult mai importanţi asupra deciziei de achiziţie. "Date care demonstrează rezultatele clinice" a fost selectat ca fiind principalul factor în decizia de achiziţie, în prezent de către 51% dintre respondenţi şi de către 62% peste trei ani. Acordurile de partajare a riscurilor legate de achiziţii vor marca o creștere estimată de la 6% în prezent la 25% peste trei ani.

Performanţele financiare rămân constante

Profitând de îmbunătățirea climatului financiar din domeniul îngrijirii sănătății şi de redresarea semnificativă a capitalizării pieţei, companiile de tehnologie medicală au înregistrat creşteri modeste ale veniturilor în anul financiar încheiat în iunie 2014, simultan cu îmbunăţirea situaţiei lichidităţilor şi activitatea de fuziunil şi achiziţii direcționată către consolidarea portofoliilor de produse şi servicii.

Rezultatele financiare cheie evidenţiate în raport:

► **Creşteri ale veniturilor:** Veniturile realizate de companiile listate de tehnologie medicală și biotehnologie din Statele Unite şi Europa au totalizat 336,2 miliarde de USD în 2013, o creştere de 4% faţă de anul precedent, cu mult sub ratele de creştere înregistrate înainte de criză.

► **Avântul ofertelor publice inițiale (IPOuri):** 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 piaţa de capital în Statele Unite şi Europa în acest interval de timp, reuşind să acumuleze un capital de 1,5 miliarde USD, o creştere de 600% faţă de perioada anterioară.

► **Finanţările rămân puternice:** companiile de tehnologie medicală și biotehnologie au atras finanţări de 27,3 miliarde de USD în perioada iunie 2013 – iunie 2014, 71% dintre aceste finanţări provenind din tranzacţionarea datoriilor. În timp ce cifrele indică o scădere de 14% faţă de anul anterior, marchează cea de-a doua mare creștere de capital din 2008 până în prezent. Companile din SUA au atras cea mai mare parte din totalul finațărilor, 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 creşterii investiţiilor de tip *corporate venture capital* şi 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 tradiţionale ale competiției devin mai puţin 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 sănătăţii de cea mai înaltă calitate şi să-şi crească cota de piaţă, excluzând costurile din această ecuație.”

****

Despre studiu:

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

Sondajul a fost derulat în luna august 2014, în rândul a 162 de respondenţi – 71 din Statele Unite, 33 din Marea Britanie şi Germania, şi 25 din Spania. Dintre aceştia, 85 deţineau funcții în clinici medicale (şef departament cardiologie, şef de departament etc) şi 77 aveau un rol administrativ sau managerial (în achiziţii, în lanţul de aprovizionare etc.).

****

Despre EY România

EY este una dintre cele mai mari firme de servicii profesionale la nivel global, cu 190.000 de angajaţi în peste 700 de birouri din 150 de ţări şi venituri de aproximativ 27,4 miliarde de USD în anul fiscal încheiat la 30 iunie 2014. Reţeaua noastră este cea mai integrată la nivel global, iar resursele din cadrul acesteia ne ajută să le oferim clienţilor servicii prin care să beneficieze de oportunităţile din întreaga lume. În România, EY este unul dintre liderii de pe piaţa serviciilor profesionale încă de la înfiinţare, în anul 1992. Cei peste 500 angajaţi din România şi Republica Moldova furnizează servicii integrate de audit, asistenţă fiscală, asistenţă în tranzacţii şi servicii de asistenţă în afaceri către companii multinaţionale şi locale. Avem birouri în Bucureşti, Cluj-Napoca, Timişoara, Iaşi şi Chişinău. 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 identităţii vizuale vine să reflecte noua strategie a companiei, Vision 2020. Pentru mai multe informaţii, vizitaţi pagina noastră de internet: www.ey.com.