

MedTech 2025

Warum der deutsche Mittelstand in der Falle steckt und Investoren jetzt profitieren können

EXECUTIVE SUMMARY

Ein wachsender Milliardenmarkt, innovationsstarke Gründer und ein stagnierender Mittelstand: Die deutsche Medizintechnik steht an einem Wendepunkt. Während global die Nachfrage nach High-Tech-Lösungen im Gesundheitswesen explodiert, drohen viele heimische Mittelständler den Anschluss zu verlieren. Doch in jeder Krise steckt eine Chance. Stellen Sie sich vor, Ärzte, Unternehmer und Investoren bündeln ihre Kräfte, um den Innovationsstau zu lösen – und profitieren gemeinsam. Diese Inside-View beleuchtet, warum jetzt der ideale Zeitpunkt ist, um in Medizintechnik einzusteigen, welche Probleme Deutschlands Mittelstand plagt und wie ein neuartiges Plattform-Modell diese Hürden in Chancen verwandelt. Lesen Sie, wie wir planen, lokale Champions aufzubauen und warum unser Ansatz einzigartig im Markt ist. Am Ende laden wir Sie herzlich zu einem Webinar & Panel-Talk ein, um gemeinsam die Weichen für „MedTech made in Germany“ neu zu stellen.

Executive Summary

MedTech als Milliardenmarkt: Die Medizintechnik-Branche ist global ein Markt von mehreren hundert Milliarden Dollar mit langfristigem Wachstumspotenzial. Getrieben durch eine alternde Bevölkerung, chronische Krankheiten und technologische Innovationen wächst der Sektor jährlich robust im hohen einstelligen Prozentbereich (~9% CAGR). Medizintechnik wird damit zu einem immer wichtigeren Pfeiler der Gesundheitsversorgung – und zu einer attraktiven Spielwiese für Investoren.

Europa innovativ, aber Kapital fehlt: Europa – und insbesondere Deutschland – gelten als innovativ in der Medizintechnik, verfügen jedoch nicht über vergleichbare Kapitalstrukturen wie die USA. Viele europäische MedTech-Innovationen kämpfen mit Finanzierungs- und Regulierungshemmnissen. Die neue EU-Medizinprodukteverordnung (MDR) hat z.B. die Zulassungskosten explodieren lassen: Für 73% der Hersteller sind die MDR-bedingten Kosten um über 50% gestiegen ; rund 21% berichten sogar von Kostensteigerungen über 200% . Infolgedessen mussten 77% der Unternehmen Innovationsprojekte verzögern oder stoppen – über die Hälfte legte Entwicklungsprojekte komplett auf Eis . Oft wandern neue Produkte ins Ausland ab: 88% der Hersteller bevorzugen mittlerweile die USA als Markt für erste Produkteinführungen . Europäische Ideen gehen so verloren oder kommen stark verspätet auf den Heimatmarkt.

Jetzt handeln – für Ärzte, Unternehmer & Investoren: Warum gerade jetzt? Demografischer Wandel und Nachfolgeprobleme im Mittelstand erzeugen Handlungsdruck – und eröffnen Chancen. Viele Inhaber geführte MedTech-Firmen stehen vor dem Ruhestand; geeignete Nachfolger mit Kapital fehlen. Solche Firmen sind „zu groß für einen Nachfolger aus dem Betrieb, zu klein für institutionelle Investoren“ – in dieser Lücke entsteht eine einmalige Gelegenheit . Während große US-Konzerne aggressiv zukaufen, können Ärzte, Mittelstandsunternehmer und private Investoren jetzt neue Modelle nutzen, um lokale Innovationen voranzutreiben und überdurchschnittlich zu profitieren. Die aktuelle Marktlage eröffnet eine seltene Möglichkeit, Innovationslücken zu schließen und nachhaltig Wert zu schaffen – bevor andere es tun.

Warum Medizintechnik ein guter Markt ist

Alternde Bevölkerung & chronische Krankheiten: Weltweit steigt die Lebenserwartung, und mit einer wachsenden Zahl älterer Menschen nimmt auch die Prävalenz chronischer Erkrankungen wie Herz-Kreislauf-Leiden, Diabetes, Krebs und neurologische Störungen zu. Dieser demografische Wandel treibt die Nachfrage nach medizinischen Geräten und Diagnostik kontinuierlich an. Medizintechnik ist zentral, um die Versorgung dieser Patienten zu verbessern – von Implantaten über Dialysegeräte bis hin zu Telemedizin-Lösungen für chronisch Kranke.

Starkes Marktwachstum 2020–2025: Der globale MedTech-Markt wuchs in den letzten Jahren kräftig – von ca. 450–470 Mrd. USD im Jahr 2020 auf schätzungsweise rund 720–750 Mrd. USD im Jahr 2025. Dies entspricht etwa 9% jährlichem Wachstum trotz zwischenzeitlicher COVID-19-Dellen. 2023 wurde bereits ein Marktvolumen um 600 Mrd. USD erreicht, trotz hoher Regulierungskosten und wirtschaftlicher Unsicherheiten. Prognosen sehen bis 2025 ~720–750 Mrd. USD – ein deutlicher Beleg für die Attraktivität des Marktes. Haupttreiber sind neben der Demografie die Digitalisierung des Gesundheitswesens, robotergestützte Systeme und neue Therapieverfahren wie die Pulsed-Field-Ablation (PFA) in der Kardiologie.

Neue Technologien als Treiber: Technologische Innovationen sorgen für zusätzlichen Schub. Beispiele sind robotische Chirurgie, die minimal-invasive Eingriffe präziser und schonender macht, sowie KI-gestützte Diagnostik und Telemedizin, die die Versorgung effizienter gestalten. In der Kardiologie etwa eröffnen neuartige Ablationsverfahren (z. B. PFA) ganz neue Behandlungsoptionen. Diese Innovationen schaffen nicht nur bessere Behandlungsergebnisse, sondern auch neue Märkte innerhalb der MedTech-Branche – von Gesundheits-Wearables zur Prävention bis zu personalisierten Implantaten.

Vergleich mit Biotech (Risiko & Return): Im Gegensatz zur Pharma/Biotech-Branche, die von „Blockbuster“-Medikamenten aber auch hohen Ausfallrisiken geprägt ist, gilt MedTech oft als etwas berechenbarer: Medizinprodukte kommen meist schneller auf den Markt und erzielen stetige Umsätze, anstatt jahrelang in klinischer Entwicklung zu sein. Exits dauern in MedTech allerdings tendenziell länger – rund 6–9 Jahre bis zum Verkauf oder Börsengang, verglichen mit etwa 3–5 Jahren in Biotech. Die erzielbaren Multiples sind in MedTech solide, typischerweise 3–6× des eingesetzten Kapitals, abhängig vom Zulassungsweg (höher bei einfach zugelassenen Geräten). Biotech-Investments können zwar extrem hohe Spitzenrenditen liefern (ein Viertel der Biotech-Deals erzielt >5×, in Ausnahmefällen >10×), gehen aber mit höherer Volatilität einher. MedTech bietet somit ein attraktives Chance-Risiko-Profil für Investoren, die von der wachsenden Gesundheitsnachfrage profitieren möchten, ohne sich auf einzelne Wirkstoff-Wetten festzulegen.

Marktüberblick

Globales Marktvolumen Bis 2025 dürfte der Weltmarkt für Medizintechnik ~720–750 Mrd. USD erreichen. Die USA führen traditionell bei Innovation und Marktgröße – rund 70% der MedTech-Nutzung in US-Kliniken entfallen auf im Inland produzierte Geräte. Asien (insb. China, Indien) holt stark auf, während Europa teilweise zurückfällt (u. a. durch strengere Regulierungen und Kapitalmangel). Insgesamt bleibt der Markt hochfragmentiert, aber in Konsolidierung begriffen: Große Player suchen weltweit nach Zukäufen, um ihr Wachstum zu halten.

Deutscher MedTech-Mittelstand: Deutschland zählt Hunderte Medizintechnik-Unternehmen, darunter viele Weltmarktführer in Nischen. Allerdings sind diese Firmen meist relativ klein: Selbst die Nummer 100 der größten deutschen MedTech-Unternehmen erzielte 2023 nur etwa 30 Mio. € Umsatz. Branchenriesen wie Siemens Healthineers (21,7 Mrd. € Umsatz) dominieren zwar die Spitze, doch darunter prägen viele kleine und mittlere Hidden Champions den Markt. Diese Struktur – zahlreiche Spezialisten mit begrenztem Umsatz – erschwert große Sprunginnovationen und macht das Ökosystem abhängig von Kooperationen oder Übernahmen durch größere Spieler.

Aggressive Zukäufe in USA & Asien: In den USA und zunehmend in Asien setzen MedTech-Konzerne auf Akquisitionen, um ihr Portfolio zu erneuern. Konsolidierung ist der Trend: Große Hersteller „kaufen aktiv neue Technologien zu, um bestehende Umsätze zu ergänzen“. Beispiele sind Medtronic's Übernahmen von Affera (Kardiologie-Startup, 2022 für 925 Mio. \$) und Relivant MedSystems (Schmerztherapie, 2023 für 850 Mio. \$). Auch asiatische Firmen investieren weltweit in westliche MedTech-Start-ups. Dieser Kaufdruck zeigt: Innovation hat hohen Wert, und wer innoviert, wird häufig vom nächstgrößeren Spieler übernommen. Für den Mittelstand bedeutet das zugleich Bedrohung und Chance – Bedrohung, weil lokale Firmen geschluckt werden; Chance, weil eine erfolgreiche Nische sehr attraktive Exit-Möglichkeiten bietet.

Die Rolle von Start-ups im MedTech-Sektor

Start-ups als Innovationsmotor: Rund 80 % der MedTech-Unternehmen (z. B. in den USA) sind kleine Firmen oder Start-ups . Viele bahnbrechende Geräte und Technologien stammen ursprünglich aus solchen Gründerfirmen. Etablierte Konzerne konzentrieren sich häufig auf Vertrieb und globale Vermarktung, während ein Großteil der wirklichen Neuentwicklungen in kleinen, agilen Teams entsteht. Ohne die Innovationskraft dieser Start-ups käme der Fortschritt im MedTech-Sektor weit langsamer voran.

Hohe Kosten und Regulierungsdruck: MedTech-Start-ups stehen jedoch vor besonderen Hürden. Die Entwicklungskosten sind hoch und Einnahmen fließen oft erst nach Zulassung und Markteintritt – bis dahin sind junge Firmen meist reine Kostenstellen. Verschärfend kommt der Regulierungsdruck hinzu: Die neue EU-MDR und die IVDR (für Diagnostika) haben die Zulassungskosten massiv erhöht. Über 70% der MedTech-Hersteller berichten von Kostensteigerungen >50% durch die MDR ; viele mussten ihre Kosten sogar verdoppeln. 77% der Hersteller geben an, dass die MDR ihre Innovationsprojekte bremst oder verhindert – mehr als die Hälfte hat Entwicklungsprojekte komplett auf Eis legen müssen . Besonders kleine Firmen (<20 Mio. € Umsatz) geraten hierunter massiv unter Druck . Dies erschwert es Start-ups in Europa, ihre Ideen bis zur Marktreife zu bringen.

Großunternehmen als Vermarkter, nicht Innovatoren: Die Folge dieser Dynamik: Großkonzerne fungieren oft mehr als Vermarkter und Konsolidierer denn als originäre Innovatoren. Statt selbst jedes neue Gerät von Grund auf zu entwickeln, greifen sie auf die Pipeline der Start-ups zurück. Sie beobachten den Markt und kaufen vielversprechende Lösungen zu, sobald diese erste Erfolge zeigen . So lagern Konzerne das Risiko der frühen Entwicklung aus und nutzen ihre Stärken – Kapital, globale Zulassungsexpertise, Vertrieb – um Innovationen groß zu machen. Für Start-up-Gründer ist das einerseits attraktiv (Exit-Chance), andererseits fehlen dadurch eigenständige Wachstumspfade im heimischen Ökosystem. Unterm Strich kommen heute geschätzt ~80% der Innovationsleistungen im MedTech-Sektor von kleinen und jungen Unternehmen, während Konzerne diese Innovationen letztlich weltweit skalieren .

Die „Falle“ des deutschen Mittelstands

Der beschriebene Strukturwandel trifft in Deutschland auf eine Besonderheit: den Mittelstand als Rückgrat der MedTech-Branche. Viele erfolgreiche Medizintechnikfirmen bewegen sich im Umsatzbereich 10–30 Mio. € – sie sind etabliert, aber weder ganz klein noch wirklich groß. Genau diese Firmen sitzen in einer Zwickmühle: Weder Start-up noch Großkonzern: Mit 10–30 Mio. € Umsatz ist man für internationale MedTech-Giganten oft zu klein, um sofort als Übernahmziel aufzufallen (zumal wenn kein globales Vertriebsnetz besteht). Gleichzeitig ist man zu groß, um noch die Vorteile eines Start-ups zu genießen (agiles Pivoting, großzügige Förderung etc.). Diese „Zwischenposition“ erschwert Wachstumssprünge – es fehlt entweder der Zugang zu großem Kapital oder zu globalen Absatzkanälen. Innovationen drohen im Nischendasein stecken zu bleiben.

Nachfolgeprobleme & Kapitalmangel: Hinzu kommt ein demografisches Problem im Mittelstand: Viele Firmen sind inhabergeführt, und die Gründer nähern sich dem Ruhestand. Die Suche nach Nachfolgern gestaltet sich schwierig – geeignete Fachleute haben oft nicht genug Eigenkapital, um die Firma zu übernehmen. Familieninterne Nachfolgen werden seltener, externe Käufer (z. B. klassische Private-Equity-Fonds) fokussieren sich lieber auf größere Unternehmen. Die kleineren Mittelständler fallen in eine Lücke: "zu groß für einen Nachfolger aus dem Betrieb, zu klein für institutionelle Investoren". Gleichzeitig erfordert der Wettbewerbs- und Regulierungsdruck Investitionen (etwa in MDR-Compliance, Digitalisierung, neue Produkte), für die vielen dieser Firmen das Kapital fehlt. Die Folge: Einige Traditionsunternehmen drohen mangels Nachfolge oder Finanzierung zu verschwinden – ein Verlust von Know-how, Arbeitsplätzen und Innovationspotenzial.

Investoren-Chance: Genau in dieser Misere des Mittelstands entsteht eine einmalige Chance für findige Investoren. Gute, etablierte MedTech-Firmen mit funktionierenden Produkten und Umsätzen stehen vergleichsweise günstig zum Verkauf, weil es an klassischen Käufern fehlt. Wer hier als Investor einsteigt – idealerweise mit Branchenverständnis – kann nicht nur ein Unternehmen retten, sondern durch Bündelung mehrerer solcher Nischen-Champions ein wertvolles Portfolio aufbauen. Die Braunschweiger Beteiligungsgesellschaft realkapital beschreibt es so: Inhabergeführte kleinere Mittelständler bilden eine Angebotslücke, in die man stoßen kann – und „für Investoren ist diese Situation gleichzeitig eine große Chance, von attraktiven Renditen deutlich oberhalb herkömmlicher Anlageklassen zu profitieren.“ Mit anderen Worten: Was für manche Firmen eine Falle ist, kann für Investoren zum Sprungbrett werden.

Die Lösung: Plattformmodell Oxyglobin Technologies

Um die skizzierte Lücke zu schließen, wird ein neuartiger Ansatz verfolgt: Plattform-Modelle, die Elemente von Venture Capital und Private Equity verbinden. Oxyglobin Technologies (als fiktives Beispiel eines solchen Modells) demonstriert, wie es funktionieren kann:

Hybrid aus PE & VC: Oxyglobin kombiniert die langfristige Mehrheitsbeteiligung an etablierten Mittelstandsunternehmen (klassisches Private Equity) mit Minderheitsinvestments in jungen Start-ups (Venture Capital). Das Unternehmen investiert also entlang der gesamten Lebenszyklus-Kette – von forschungsnahen MedTech-Start-ups bis zu profitablen Mittelständlern – und übernimmt dabei je nach Fall die passende Rolle (aktiver Minderheitsgesellschafter oder Mehrheitseigentümer). Im Gegensatz zu passiven Holdings agiert Oxyglobin aktiv in jeder Beteiligung: Es bringt sich ins Management ein, fördert Wachstum und stimmt die Strategien der Portfoliofirmen aufeinander ab.

Buy-&-Build mit Synergien: Kern des Modells ist ein Buy-&-Build-Ansatz – also der Aufbau einer Plattform aus mehreren Unternehmen, die sich gegenseitig stärken. Durch die Bündelung verschiedener MedTech-Firmen erzielt Oxyglobin Synergieeffekte auf mehreren Ebenen: Gemeinsame Regulatory-Abteilungen beschleunigen Zulassungen und reduzieren Kosten für MDR/IVDR-Compliance; ein geteilter Vertriebsapparat eröffnet jedem Portfoliounternehmen Zugang zu internationalen Märkten; und ein übergreifendes Shared Management führt Best Practices ein und nutzt Ressourcen effizienter. Diese Plattform-Strategie senkt die Kosten deutlich, reduziert Risiken (etwa indem Doppelstrukturen abgebaut werden) und erhöht die Skalierbarkeit. Insbesondere kleinere Akquisitionen profitieren, weil sie Zugang zu Fähigkeiten erhalten, die sie allein nicht aufbauen könnten (z. B. regulatorisches Know-how für FDA-Zulassungen oder ein globales Vertriebsnetz).

Innovation finanziert aus Cashflows: Ein weiterer Vorteil des Plattformmodells ist die interne Finanzierung von Innovation. Anstatt dass jedes Start-up verzweifelt nach externem Venture Capital suchen muss, können Cashflows der etablierten Unternehmen genutzt werden, um vielversprechende neue Technologien im Verbund zu finanzieren. Oxyglobin stellt sicher, dass Überschüsse aus reifen Portfoliofirmen gezielt in F&E-Projekte der Gruppe fließen. So entsteht ein Kreislauf, in dem stabile Umsätze heutiger Produkte die Entwicklungen von morgen ermöglichen – ohne sich ausschließlich auf externe Kapitalgeber verlassen zu müssen. Diese „Quersubventionierung“ innovativer Start-ups durch profitablere Schwesterfirmen ist ein Alleinstellungsmerkmal gegenüber reinem VC.

Flexibler Exit-Fahrplan (Paketierung): Oxyglobin verfolgt eine flexible Exit-Strategie mit mehreren Optionen. Zum einen werden laufende Erträge generiert (Dividenden aus profitabel arbeitenden Firmen) – ein Cash-Return, der Geduld ermöglicht. Zum anderen plant man, den Wert der Plattform durch gezielte Paketierung zu heben: Wenn mehrere Portfoliounternehmen zusammen ein schlagkräftiges Angebot ergeben (z. B. ein Komplettanbieter in der Kardiologie mit >50 Mio. € Umsatz und >3–5 Mio. € Gewinn), kann dieses im Paket an einen US-Strategen verkauft werden. Solche größeren Deals erzielen in der Regel hohe Bewertungen, da amerikanische MedTech-Konzerne bereit sind, für schlüsselfertige Innovationen aus Europa eine Bewertungs-Arbitrage zu zahlen. Alternativ sind auch Börsengänge (IPOs) oder Teilverkäufe einzelner Unternehmensteile möglich, je nachdem was den höchsten Wert für die Investoren schafft. Die Maxime lautet: Wertsteigerung kontinuierlich realisieren, nicht erst am Ende eines starren Fonds-Lebenszyklus. Damit verbindet Oxyglobin die klassische PE-Perspektive (Buy-and-Build, Verkauf mit Gewinn) mit der VC-Perspektive (Mitnahme von Wertsteigerungen einzelner Tech-Assets) zu einem einzigartigen Modell.

Wie Investoren profitieren können

Das skizzierte Plattform-Modell eröffnet Investoren – seien es vermögende Privatpersonen, Ärzte oder Family Offices – mehrere Ertragsquellen und Beteiligungsmöglichkeiten:

Doppelte Renditequellen: Im Unterschied zu reinem Venture Capital (wo oft erst beim Verkauf Jahre später Rendite fließt) bietet das Holding-Modell laufende operative Gewinne und außerordentliche Exit-Erlöse. Konkret: Investoren erhalten regelmäßige Ausschüttungen aus den profitabel arbeitenden Firmen im Portfolio (z.B. in Form von Dividenden), und zusätzlich partizipieren sie an wertsteigernden Exits, wenn Teile der Holding veräußert oder an die Börse gebracht werden. Diese Kombination aus Cashflow und Wachstumsgewinn kann das Rendite-Risiko-Profil deutlich verbessern.

Diversifikation & Risikoausgleich: Durch Beteiligung an einer Plattform investieren Anleger nicht in ein einzelnes Start-up, sondern in einen Korb von Unternehmen. Das Klumpenrisiko reduziert sich erheblich – schwächere Performances einzelner Beteiligungen werden durch andere ausgeglichen. Gleichzeitig erhöht Diversifikation die Chance, dass mindestens ein „Treffer“ mit überdurchschnittlicher Wertsteigerung dabei ist. Während bei Direktinvestments in ein Start-up im Worst Case Totalverlust droht, streut die Plattform das Risiko über verschiedene Technologien und Marktsegmente. Für Anleger bedeutet das eine stabilere, planbarere Investmentkurve, ohne auf Upside zu verzichten.

Direkte Start-up-Beteiligungen: Oxyglobin ermöglicht es ausgewählten Co-Investoren (z.B. Medizinerinnen oder Brancheninsidern), sich gezielt an einzelnen Start-ups im Portfolio direkt zu beteiligen. Das ist interessant für Frühphasen-Investoren, die nahe an spezifischen Innovationen dran sein wollen – beispielsweise ein Chirurg, der in „sein“ innovatives Implantat-Start-up investieren möchte. Über die Plattform bekommt er Zugang zu Deals, Due-Diligence-Unterstützung und kann kleinere Tickets investieren, als es eigenständig möglich wäre. So können Ärzte und Fachleute nicht nur finanziell profitieren, sondern auch ihr Know-how einbringen und als Beiräte oder Berater aktiv zum Erfolg der Innovation beitragen.

Hohe Renditechancen: Bei erfolgreicher Umsetzung sind die potentiellen Wertsteigerungen beträchtlich. Historische Transaktionen zeigen, dass MedTech-Exits Multiples des eingesetzten Kapitals erzielen können – 510(k)-Geräte mit schneller Zulassung brachten Investoren im Durchschnitt das 5–6-Fache, komplexere PMA-Projekte immer noch $\sim 3\text{--}4\times$. Herausragende Fälle wie die Übernahme des Herztechnologie-Startups Affera erreichten sogar $>10\times$. Mit einem diversifizierten Portfolio lässt sich über mehrere Jahre eine Zielrendite von beispielsweise $7\times$ bis $20\times$ des Anfangsinvestments anvisieren – vorausgesetzt, einige der Innovationen zünden und die Marktbedingungen bleiben vorteilhaft. Gerade weil Oxyglobin auf langfristige Wertsteigerung und Bündelung setzt, sind solche überdurchschnittlichen Returns im Bereich des Möglichen. Wichtig: Diversifikation stellt sicher, dass auch wenn einzelne Projekte scheitern, das Gesamtportfolio erfolgreich ist. (Hinweis: Konkrete Renditeaussagen sind immer mit Unsicherheit behaftet; die genannten Multiples dienen der Veranschaulichung und basieren auf historischen Branchen-Beispielen.)

Fazit & Einladung

Deutschland läuft Gefahr, im MedTech-Markt den Anschluss zu verlieren, während die USA und Asien die Spielregeln bestimmen. Strenge Regulierung und Kapitalknappheit haben bereits dazu geführt, dass viele europäische Innovationen zuerst in den USA auf den Markt kommen – beeindruckende 88% der Hersteller priorisieren inzwischen die USA bei Neuzulassungen. Amerikanische und chinesische Investoren kaufen aktiv hiesige Jungfirmen oder Technologien auf. Doch genau hierin liegt auch ein Weckruf: Wenn wir jetzt handeln, können wir den Trend umkehren.

Ärzte, Unternehmer und Investoren in Deutschland haben die Chance, gemeinsam vom MedTechBoom zu profitieren. Durch neuartige Plattformmodelle wie Oxyglobin können sie Kapital, Expertise und Unternehmergeist bündeln, um heimische Medizintechnik-Champions aufzubauen. Statt weiter zuzusehen, wie die USA „alles aufkaufen“, können wir selbst konsolidieren und Innovation vorantreiben. Die demografische Entwicklung garantiert steigenden Bedarf – und wer diesen Bedarf mitgestaltet, wird auch wirtschaftlich belohnt.

Einladung: Diskutieren Sie diese Inside-View mit uns! Wir laden Sie herzlich ein zum Webinar & PanelTalk „MedTech 2025 – Inside View“ am 25.09.2025 um 19 Uhr (Dauer ca. 60 Min, inkl. Q&A). Es erwarten Sie Arkadi Belocerkov (Verwaltungsrat) und Dr. Holger Friedrich, die sich unseren Fragen stellen und aus erster Hand erläutern, wie unser Modell in der Praxis funktioniert. Erfahren Sie, wie Sie persönlich daran teilhaben können, den deutschen Mittelstand aus der Falle zu befreien – und dabei die nächste MedTech-Generation mitzugestalten. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Quellenangaben

Die Angaben und Zitate in diesem Report basieren auf aktuellen Branchenanalysen, Umfragen und Marktdaten aus den Jahren 2022–2025, u. a. von SPECTARIS/DIHK (MDR-Umfrage 2023), AdvaMed, Meyer Industry Research, BVMed, McKinsey, sowie auf internen Auswertungen von Oxyglobin Technologies.

Medizintechnikmarkt 2020 bis 2025 executive summary.docx

<file:///file-KSeSWVmE9PZEp6MZYHiqU>

Aktuelle Bilanz der Hersteller von Medizinprodukten zu den Auswirkungen der EUMedizinprodukteverordnung (MDR)

https://www.spectaris.de/fileadmin/Content/Medizintechnik/DIHK_MedicalMountains_SPECTARIS_MDR_Umfrage_2023.pdf

Nachfolge-Lücke: Mittelstand steht vor riesigen Herausforderungen | wirtschaftsforum.de

<https://www.wirtschaftsforum.de/news/nachfolge-luecke-mittelstand-steht-vor-riesigen-herausforderungen>

_Medtech: Making Americans Healthy Again - AdvaMed®

<https://www.advamed.org/medtechsaves/ Webinar September 2025 draft.pptx> file:///file-BHCJBa1HAcNj7AhkgmPcsj_

Kostenloser Portfolio-Check

Mach den Test in nur 60 Sekunden – und sieh sofort, wie stabil dein Depot wirklich ist.

In 5 einfachen Schritten zu mehr Klarheit über dein Depot:

[Jetzt 60-Sekunden-Check starten](#)

01

Fragen beantworten
in 60 Sekunden

02

Vorab-Auswertung

03

Bonus sichern

04

Kostenlose Portfolio-
Analyse (30 Min.)

05

Optimierungs-
vorschläge

Herausgeber

«The Investment Club»

Ein exklusiver Club der Swiss Value Group AG

Zeltweg 11

8032 Zürich

Verwaltungsrat: Arkadi Belocerkov

Firmennummer: CHE-450.434.360

Website: www.theinvestmentclub.eu

E-Mail: research@theinvestmentclub.eu

Copyright der Texte & Inhalte:

Swiss Value Group AG