

Aeternus Industry Report

MedTech

M&A activiteit en sector trends

Voorwoord

MedTech explosie

Medische technologie speelt een cruciale rol in het betaalbaar houden van de zorg en ontwikkeling naar een meer persoonsgerichte aanpak. Er zal steeds meer nadruk liggen op technologische innovatie en de inzet van e-health, met als gevolg dat de mogelijkheden voor het gebruik en toepassing van MedTech explosief toenemen.

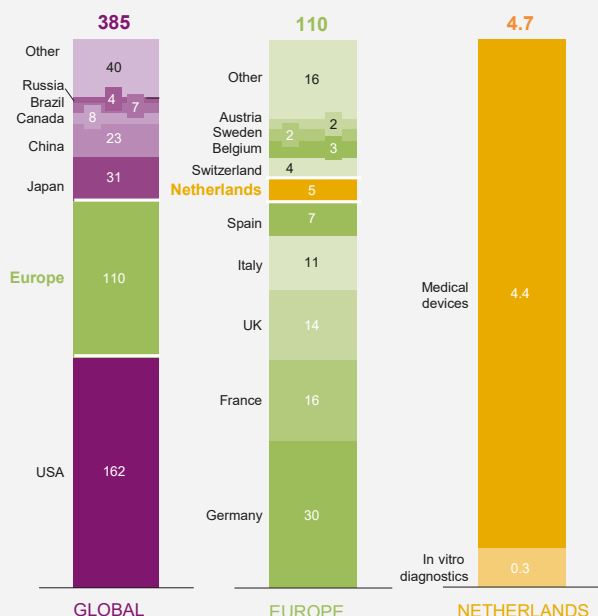
Met zo'n 40 recente transacties binnen de MedTech, is zichtbaar dat deze dynamiek leidt tot veel beweging in de overname- en financieringsmarkt. De verwachting is dat deze activiteit de komende jaren verder zal toenemen.

Als kennispartner informeert Aeternus klanten, ondernemers en relaties regel-

matig over de belangrijkste ontwikkelingen in hun branche. In dit rapport delen wij onze inzichten met betrekking tot trends en M&A activiteiten in de medisch technologische markt. Inzichten die onmisbaar zijn bij het uitzetten van de juiste strategische koers.

Het Nederlandse MedTech landschap

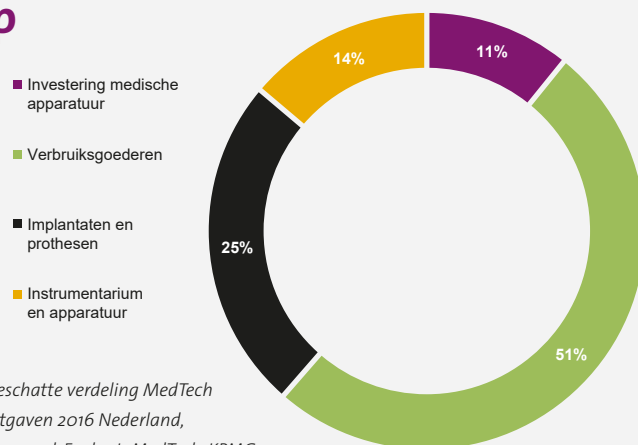
Wereldwijd bedroegen de geschatte MedTech uitgaven in 2016 net geen €400 miljard. Na de Verenigde Staten is Europa nummer 2 op de lijst, met geschatte uitgaven van ruim €100 miljard. Na Duitsland, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk, Italië en Spanje neemt Nederland binnen Europa de 6^e plek in.



MedTech market 2016, Eucomed, EvaluateMedTech, KPMG.

De Nederlandse zorg wordt gezien als één van de beste ter wereld. Nederland is dan ook een belangrijke en vooruitstrevende hub in de wereldwijde medisch technologische industrie.

In perspectief, volgens het CBS bedroegen in 2016 de uitgaven binnen de zorg in Nederland ruim €83 miljard. Afhankelijk van de definitie maakte medische apparatuur en medische verbruiksartikelen (MedTech) hiervan tussen €3,2 en €4,7 miljard uit. Deze MedTech uitgaven zijn ongeveer 50-50 verdeeld tussen intra- en extramurale zorg. Circa 85% van de uitgaven betreft verzekerde zorg.



Geschatte verdeling MedTech uitgaven 2016 Nederland, Eucomed, EvaluateMedTech, KPMG.

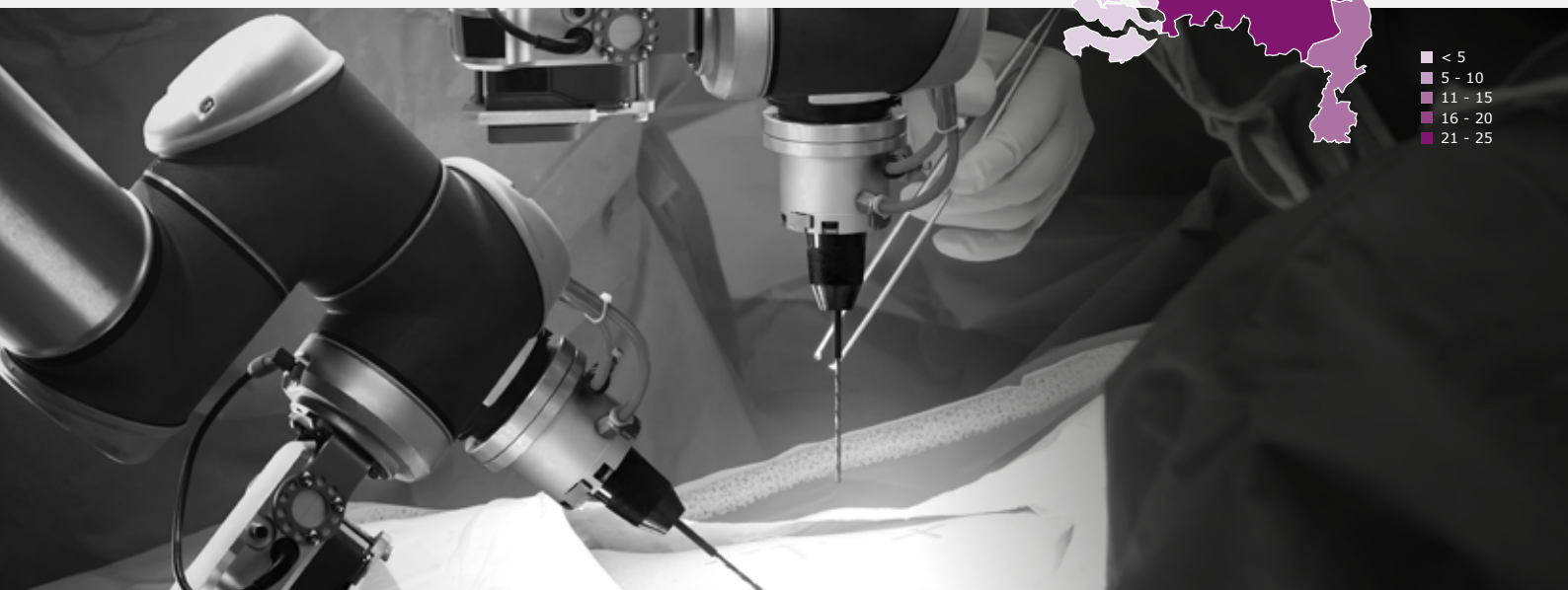
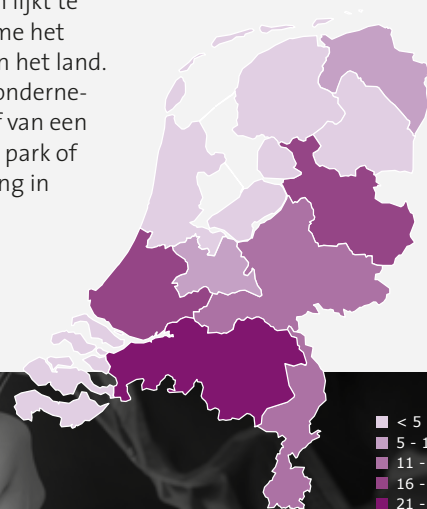
Het MKB als drager van de Nederlandse MedTech

Geschat wordt dat de Nederlandse MedTech-productie sector uit zo'n 500 tot 700 bedrijven bestaat, waarvan meer dan 95% MKB ondernemingen met minder dan 50 medewerkers. Er zijn slechts een beperkt aantal (mid-)corporate MedTech ondernemingen die (nog) geen onderdeel uitmaken van een multinational.

Ondanks de beperkte beschikbaarheid van financiële gegevens en winstcijfers, wordt de gemiddelde EBIT marge over de afgelopen jaren geschat op tussen de 10-15%. De financiële performance lijkt daarmee licht te dalen, met name als gevolg van bezuinigingen (zowel bij ziekenhuizen als zorgverzekeraars) en toegenomen competitieve druk.

Wat opvalt is dat de medisch technologische industrie zich lijkt te concentreren in met name het zuiden en het oosten van het land. Veel van deze MedTech ondernemingen zijn een spin-off van een kennisinstelling, science park of bedrijf met hun oorsprong in deze regio's.

Verdeling MedTech bedrijven in Nederland, Rabobank, 2015.



Trends in de sector

Wet- en regelgeving

Veranderende wet- en regelgeving blijft een grote invloed hebben op de markt. De invoer van het Convenant in 2011 (tweede druk 2016) en nieuwe Europese wetgeving met betrekking tot medische hulpmiddelen (Medical Devices Regulation) in 2017 zijn hiervan slechts voorbeelden. De verwachting is dat de MedTech industrie te maken zal krijgen met verdere aanscherping van de regelgeving, of het nu gaat om implantaten, diagnostische producten of medicijnen. Notified bodies (zoals in Nederland DARE!! DEKRA) krijgen meer verantwoordelijkheid en ook e-health en software vallen in toenemende mate onder strengere regulering, aangezien grenzen tussen medical devices en software steeds meer vervagen.

Inkoop en supply chain

Inkoopprocessen zijn in de afgelopen jaren geprofessionaliseerd en hebben daarmee een steeds strategischer karakter gekregen. De verstoring van traditionele supply chain modellen, door bijvoorbeeld vendor managed inventory en directe verkoop door MedTech producenten die de rol van de distributeur overbodig maken, hebben de beweging richting value based procurement verstrekt. Bedrijfsmodellen van MedTech companies laten een verandering zien naar een service model (managed equipment services). Dit heeft geleid tot een hoogwaardiger procurement proces, een bredere groep betrokkenen en de inkoop als keten-regisseur. De uitdaging ligt in de toegenomen complexiteit van inkoopprocessen als gevolg hiervan.

Het Amazon effect

Patiënten krijgen steeds meer keuze met betrekking tot waar, wanneer, hoe en van wie. Er ontstaan bedrijfsmodellen waarin zorg en behandeling wordt geleverd op een zelfde manier als de aanschaf van consumptiegoederen. In januari van dit jaar kondigde Amazon een partnership aan met JPMorgan Chase en Berkshire Hathaway om zorg te gaan leveren aan hun medewerkers.

Naast dat middels de eerdere acquisitie van Whole Foods door Amazon een brug wordt geslagen tussen e-commerce en retail, wordt in deze overname de manier gezien om (op termijn) toegang te krijgen tot het fysieke woon- en leefdoel van de zorgklant en op die manier de patiënt te bereiken. Amazon heeft aangekondigd plannen te hebben om hun zorgactiviteiten verder te intensiveren.

Alibaba volgt het voorbeeld door te investeren in bijvoorbeeld diagnostische technologie, Apple zet in op verdere e-health toepassingen en Samsung is bezig met de ontwikkeling van pharma contract manufacturing. In Nederland is KPN met de oprichting van KPN Health na Philips het tweede AEX genoteerde bedrijf dat vol inzet op de digitalisering van de zorg. De lijst met voorbeelden is eindeloos.

Personalized health care

Nieuwe vormen van diagnostiek voorkomen het gebruik van onnodige behandelingen en medicijnen. Middels 3D print technologie worden implantaten (zoals knie- en heupimplantaten) specifiek voor

een patiënt ontwikkeld. Zorg vindt steeds vaker plaats in de thuisomgeving in plaats van intramuraal. Slechts een aantal voorbeelden die laten zien dat de MedTech bedrijven bewegen van product-centered naar customer-centered bedrijfsmodellen.

De digitale revolutie

Vergeleken met andere industrieën loopt de zorgsector niet voorop als het gaat om acceptatie en implementatie van digitalisering, al is de sector bezig met een inhaalslag. Naast een verschuiving van product naar klant (personalized health care) is er een transitie zichtbaar van product naar platform: daar waar voorheen het medical device centraal stond, gaat het nu om e-health, wearables, Internet of Things, Big Data en analytics. Mobiele technologie, data analytics en wearables worden dan ook genoemd als de meest attractieve (overname) targets. De volgende stap in deze ontwikkeling is van platform naar oplossing. Door toepassing van intelligente oplossingen waaronder robotica, artificiële intelligentie en augmented reality kan de ontwikkeling worden gemaakt naar voorkomen in plaats van genezen.

Health Technology Assessment

Als gevolg van de genoemde trends wordt Health Technology Assessment (HTA) het toverwoord, aangezien de druk op de prijzen en vergoeding van MedTech alleen maar zal toenemen. Kostenbesparing enerzijds of een substantiële verbetering voor de patiënt anderzijds, en daarmee de assessment van de balans tussen kosten en kwaliteit, wordt daarmee nog belangrijker.



M&A in Medtech

In de jaren voor 2014 stond de M&A activiteit in de MedTech sterk onder druk, zowel in aantal deals als in dealomvang. Vanaf 2014 is er een stijgende lijn ingezet,

waarbij de verwachting is dat deze zich de komende jaren zal voortzetten, ondanks dat bijvoorbeeld het tekort aan attractieve proposities, hoge waarderingen, lange

doorlooptijden van transacties en de relatief hoge schuldposities van targets een enigszins remmende werking hebben.



Een aantal belangrijke drivers voor M&A activiteit in de komende jaren:

Groei | De verwachte toename van de vraag naar zorg zorgt voor een grotere taart. De ambitie om de customer base uit te breiden en de realisatie van groei in omzet en winstgevendheid blijft één van de belangrijke drivers voor M&A activiteit. Naast uitbouw van de bestaande markt wordt expansie in nieuwe (internationale) markten vaak genoemd als een belangrijke overweging in de M&A strategie van een onderneming.

Besparing | Naast groei zijn het realiseren van besparingen op of een efficiëntere inzet van bijvoorbeeld IT, overhead en de (personele) organisatie belangrijke drijfveren voor M&A. Besparingen op compliance kosten spelen hierbij een steeds belangrijkere rol.

Value Based Health Care | De shift van het traditionele fee-for-service naar een veel breder fee-for-value bedrijfsmodel, zorgt voor de noodzaak tot meer samenwerking tussen ketenpartners, integratie van product, organisatorische en financiële data en een toenemende focus op contractmanagement en automatisering. De hiervoor benodigde assets zoals kennis (mensen) en technologie zijn schaars, waardoor een overname een uitstekende manier is om deze kennis binnen te halen. De uitdaging blijft vervolgens hoe deze kennis te borgen en te behouden.

Desinvestering | Focus is het toverwoord. Bedrijfsonderdelen of onderzoeksprogramma's die niet (meer) tot de corebusiness behoren worden afgestoten. De verwachting is dat het aantal divestments door (large cap) health care bedrijven de komende jaren fors zal toenemen.

E-health en software | Daar waar voorheen het medical device centraal stond, gaat het nu om e-health, wearables, Internet of Things, Big Data en analytics.

Recente transacties MedTech

	Koper	Land	Target	Land
1	Onemed Netherlands Holding	NL	Boeren Medical	NL
2	Onemed Holding	SE	Bosman Medische Hulpmiddelen	NL
3	Sironix Medical Technologies	NL	Clinisupplies	GB
4	Gezondheidshuis Mathot	NL	Dantuma Leeuwarden Beheer	NL
5	Linet Group	NL	Derma Pro Tech	FR
6	Siemens Diagnostics Holding li	NL	Epocal	CA
7	Convatec Group	GB	Eurotec Beheer	NL
8	Somnomed	AU	Goedegebuure Slaaptechniek	NL
9	Sunrise Medical Gmbh & Co.	DE	Handicare Group Ab'S Mobility Division	NL
10	A&E Medical Corporation	US	Medical Concepts Europe	NL
11	Laborie Medical Technologies	CA	Medical Measurement Systems	NL
12	Atos Medical	SE	Mediq Bv'S Laryngectomy And Tracheostomy Business	NL
13	Flexicare Medical	GB	Medisize	NL
14	Ofa Bamberg	DE	Nea International	NL
15	Koninklijke Philips	NL	Nightbalance	NL
16	Lohmann & Rauscher International Gmbh & Co	DE	Varitex	NL
17	Surgical Company Holding	NL	Sensium Healthcare	GB
18	Koninklijke Philips	NL	Spectranetics Corporation	US
19	Curetis	NL	Systec Gmbh And Carpegen Gmbh'S Gyronimo Platform	DE
20	Koninklijke Philips	NL	Tomtec Imaging Systems	DE
21	Surgicube International	NL	Toul Meditech	SE
22	Beaver-Visitec International	US	Vitrex	NL
23	Linet Group	NL	Borcad Medical	CZ
24	Poly Medicure	NL	Plan 1 Health	IT
25	H2 Equity Partners	NL	Gbuk	GB
26	Fortissimo Capital Management	IL	Tuttnauer Europe	NL
27	Eleven Fund Cooperatief	NL	Embreyntreyn Ood	BG
28	Gilde Healthcare Partners	NL	Axonics Modulation Technologies	US
29	Regionale Ontwikkelingsmaatschappij Innovationquarter	NL	Babybloom Healthcare	NL
30	Life Sciences Partners	NL	Cardiac Dimensions	US
31	Life Sciences Partners	NL	Eloxx Pharmaceuticals	IL
32	Industriebank Liof	NL	Fabpulous	NL
33	Inkef Capital	NL	Health Value Creation	NL
34	Innovatiefonds Overijssel	NL	Indes	NL
35	Act Venture Partners	NL	Inofab Health Technologies	TR
36	Gilde Healthcare Partners Bv	NL	Nightbalance	NL
37	Nom	NL	Pendracare International	NL
38	Brabantse Ontwikkelings Maatschappij	NL	Preceyes	NL
39	Dfz Participaties	NL	Sigmascreening	NL
40	Life Sciences Partners	NL	Simplify Medical	US

Investeerders in MedTech

Overschot aan kapitaal

De grootste uitdaging voor Nederlandse private investeerders en verschaffers van risicodragend kapitaal (private equity) ligt momenteel in de concurrentie die wordt ervaren. De vraag naar investeringspropo-

sities is groot en het aanbod is beperkt. De uitdaging ligt in het vinden van attractieve deals. Dit zorgt voor oplopende prijzen en multiples. Daarnaast is de creativiteit in zowel de deal (bijvoorbeeld managementparticipaties, joint-ventures) en het type deal (bijvoorbeeld carve-outs, add-ons) toege-

nomen. Een effect van het oplopen van de prijs is dat PE partijen in toenemende mate hun focus (moeten) leggen op operationele verbeteringen in plaats van het verhogen van multiples om hun benodigde rendementen te borgen.

Selectie investeerders

	Naam	Land	Deelnemingen MedTech Sector
1	3i Europe Plc Benelux	UK	Cirtec, OneMed, Ponroy, Q Holding
2	Astor Participaties	NL	MBS
3	Blue Sparrows	NL	NewCompliance group, Laevo, NightBalance, LeQuest, Clinical Graphics, Intespring,
4	BOM Brabant Ventures	NL	Preceyes, ATRO Medical, Cytosmart, Hemics, InProcess-LSP, Medeye, Mellon Medical, Ventinova,
5	Bosman Meduon Groep	NL	Nemo Healthcare
6	Chemelot Ventures	NL	Health Value Creation, Mito Medical, TripleMed, Kriya Medicals, Fortimedix, Ioniqa Technologies, Cristal Therapeutics, Enzyep.
7	DFZ Participaties	NL	Grendel Games, Organ Assist, StrokezPrevent, PA Imaging, Mofixx, Hemics, Beeldhorloge, Sigmascreening.
8	ECART	NL	Logex
9	Gilde Healthcare	NL	Agendia, Axonics, BG Medicine, BionX, CVRx, Definiens, Fire1, Flowcardia, Inari Medical, Inova Labs, Lumeon, Lumicks, Moximed, mtm laboratories, Nyxoah, ProFibrix, Sapiens, STAT-Dx, Vapotherm.
10	GIMV	BE	Arseus Medical, Breath Thereapeutics, EndoStim, Therapeutics, Spineart, Fire1, Biom'Up, Oldelft Ultrasound, JenaValve, Stiplastics Heathcaring.
11	Health Innovations	NL	Stokhos, Aidence, ANW, Livasured, PulseCath, Cloudg, ProLira, Vicentra, Stroke2Prevent, FABPulous, Gannet, SwyMed, Noviosense.
12	HENQ Capital Partners	NL	Aidence
13	Holland Venture	NL	Quantib, Inno4Life, Prolira, Ventinova, Karify, Humeca, CytoSMART, Medangel, Sigmascreening.
14	INKEF	NL	NightBalance, Vicentra, Sapiens, Corporis Medical.
15	KPN Ventures	NL	CardioSecur, Sensara. Health Innovation Fund III.
16	LIOF	NL	Qwiek, Matricore, Fabpulous, Nestegg Biotech, Materiomics, Babywatcher, DBSL Technomed, VR Peekaboo, Emosys, Erevia, Noviocell, Promicol, DC Power, Pathonostics, Noviospin, Incosense, Tomas, Fortimedix, Triplemed, AntiBody, Blue Engineering, DFA, Hulpmiddelwereld, Telas, Health Value, Creation, Stomydo,
17	LSP	NL	Simplify Medical, VivaSure, ImCheck, ViCentra, G-Therapeutics, Xeltis, Atlas, Eyesense, Illuminoss, Cardiac Dimensions, Sequana Medical,
18	Main Capital	NL	Enovation, Allgeier, Verklizan, RVC, TPSC,
19	NextGen Ventures	NL	Quli, LiveSafe, Plasmacure, Encapson, Alledaags, AMT Medical, LeQuest, Soulive Innovations,
20	NLC	NL	Lapara Surigical, SuperSeton, Concord Neonatal, Scinvivo, MindAffect, ProLUDE, Nico-lab, Stokhos, Hearmonics, IVPA, CUDI, Sansepsis
21	Noaber	NL	LeQuest, Lectoraat, NextGen Ventures, FundiQare, Digital Health Center, Earlysense, Noona, VitaValley, NIPED.
22	Phillips	NL	LeQuest, Mytonmomy, LindaCare.
23	Thuja Capital	NL	Argenx, Atro Medical, Avantum, Bioceros, Breonics, CardiacBooster, Cavadis, Fabpuloos, Hemics, Indigo Diabetes, Mellon Medical, MiLabs, NightBal- ance, Salvia BioElectronics, TheraSolve.
24	TIIN Capital	NL	Inno4Life, IME Technologies, RiverD.
25	Zeeuws Investerings Fonds	NL	Toxys, DOVIDEQ, Inno4life, MIMETAS, Eaglet Eye, Soteria Medical,



339 Closed deals 2017
\$3.6 B Transaction value 2017

Bijdrage M&A Worldwide partner

A United States perspective: FOCUS Investment Banking on Artificial Intelligence

Artificial intelligence used to mean something. Now, everything has AI. That app that delivers you late-night egg rolls? AI. The chatbot that pops up when you're buying new kicks? AI. Tweets, stories, posts in your feed, the search results you return, even the people you swipe right or left; artificial intelligence had an invisible hand in what (and who) you see on the internet.

However, AI is only just beginning to change the way doctors see, diagnose, treat and monitor patients. The potential to save lives and money is tremendous; reports estimate big data crunching algorithms could save medicine and pharma up to \$100 billion a year.

Even though the opportunities provided by AI are enormous, health care is still fundamentally a human endeavor. People don't always do what's best for them, even

on a doctor's order. The biggest challenge in health care therefore lies in changing people's minds.

For the full article on AI, performance figures of medical devices, supplies and equipment companies and M&A and deal information, download the full FOCUS Healthcare and Life Sciences Report on www.focusbankers.com

Over M&A Worldwide

M&A Worldwide is een internationaal netwerk van M&A advieskantoren met meer dan 40 members in meer dan 40 landen. Het Amerikaanse FOCUS, met kantoren in Los Angeles, Atlanta en Vienna, is een waardevolle netwerk partner met een bewezen track record in corporate finance.

Industry Group Healthcare

Naast Aeternus vervult FOCUS een belangrijke rol in het internationale M&A Worldwide Health care team, waarin onder meer deal- en marktkennis en M&A proposities worden gedeeld. Ook partners in bijvoorbeeld het Verenigd Koninkrijk, Duitsland, Zwitserland en Denemarken maken deel uit van het gespecialiseerde health care team, waardoor Aeternus de globale trends en mogelijke kopers, verkopers en investeerders altijd scherp op het vizier heeft.

MEDICAL

MEDICAL CARE
AMBULANCE
FIRST AID
NURSE
DOCTOR
HEALTH



MEDICAL CARE
AMBULANCE
FIRST AID
NURSE
DOCTOR
HEALTH



AETERNUS

BIG IN MEDTECH

Aeternus Corporate Finance

Aeternus is een onafhankelijk corporate finance kantoor met vestigingen in Amsterdam, Eindhoven en Venlo. Actief sinds 2006, zowel nationaal als internationaal. Onze klanten zijn bedrijven in het top MKB en midcorporate segment.

Herkent u zich in deze bewegingen binnen uw branche? Staan potentiële waardedrijvers als groei, besparing, Value Based Healthcare, desinvestering en E-health & software voldoende op uw agenda?

Om de strategie voor uw onderneming aan te scherpen kan het zinvol zijn de verschillende opties (scenario's) te analyseren. Is een Buy & Build strategie

passend? Of zou verkoop van uw onderneming, nu of op termijn, misschien op zijn plaats zijn?

Bij Aeternus geloven we erin dat specifieke kennis binnen een sector bijdraagt aan een succesvolle transactie. Onze dedicated industry teams houden zich daarom dagelijks bezig met de laatste trends & ontwikkelingen, nieuws, deals en andere relevante informatie in hun sector.

Neem contact op met een van de leden van het brancheteam MedTech. Zij onderzoeken graag samen met u de kansen en dilemma's voor uw bedrijf.

Aeternus Office Amsterdam

Joop Geesinkweg 501
1114 AB Amsterdam
The Netherlands

Aeternus Office Eindhoven

Parklaan 54a
5613 BH Eindhoven
The Netherlands
☎ +31 (0)40 782 01 82

Aeternus Office Venlo

Noorderpoort 39
5916 PJ Venlo
The Netherlands
☎ +31 (0)77 320 06 10

Postal Address

Aeternus
P.O. Box 239
5900 AE Venlo

info@aeternuscompany.nl
www.aeternuscompany.nl

   Let's keep in touch

Member of:

