

MedTech-Branche 2026

Zwischen Kostenlast und Kurswechsel



Kosten, Regulierung und geopolitische Risiken setzten die Medizintechnik bereits im letzten Jahr spürbar unter Druck. Daran wird sich auch 2026 nicht viel ändern. Im Gegenteil: Themen wie Nachhaltigkeit, Künstliche Intelligenz und Cybersicherheit zwingen die Hersteller zu handeln.

Der EMS-Dienstleister Plexus wirft einen tiefen Blick in die aktuellen Anforderungen und zukünftigen Prioritäten. Was sich dabei abzeichnet: Die Branche steht im kommenden Jahr in vielen Bereichen vor besonderen Herausforderungen, zugleich eröffnen zahlreiche Entwicklungen neue Perspektiven und Wachstumspotenziale. Die nachfolgenden sechs Trends zeigen, welche Handlungsfelder jetzt in den Fokus rücken.



Autor:
Gábor Szabados
Senior Director Healthcare/Life Sciences
Plexus
www.plexus.com

Punkt 1: Status MedTech Deutschland

Die Medizintechnik in Deutschland hat ein schwieriges Jahr hinter sich gebracht. 2024 war geprägt von hohen Lagerbeständen aus der Zeit nach der Pandemie. Viele Kundenprojekte verzögerten sich, was die Auftragslage ins Stocken brachte. Trotzdem hellte sich die Stimmung der deutschen Medizintechnik im Jahresverlauf zunehmend auf. Laut Herbstumfrage des BVMed [1] (Bild 1) erwartete die Branche für 2025 sogar einen moderaten Umsatzanstieg von rund 3,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Steigende Kosten und bürokratische Auflagen

im Gesundheitswesen dämpfen aber weiter die Erwartungen an eine schnelle Rückkehr auf einen verlässlichen Wachstumspfad. Das wirkt sich auch auf die Investitionen am Standort Deutschland aus: 22 Prozent verringern ihre Investitionen, knapp ein Drittel (31 Prozent) richtet den Blick aufs Ausland und investiert stattdessen in die EU-Nachbarländer oder in die USA. Doch diese internationale Abhängigkeit ist angesichts der geopolitischen Unsicherheiten und Handelskonflikte durchaus mit Vorsicht zu genießen.

Punkt 2: Handelspolitik

MedTech zwischen Zöllen und Local Content: Der internationale Handel belastet die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Medizintechnik zunehmend. Neue Importzölle und „Local Content“-Vorgaben – etwa in den USA, aber auch innerhalb der EMEA-Region – erschweren den Zugang zu wichtigen Märkten. Diese Entwicklung zwingt Hersteller, ihre Lieferketten und Produktionsstrategien grundlegend neu auszurichten. Re-Shoring und regionale Supply Chains sollen das geopolitische Risiko verringern.

In der Praxis ist ein solcher Greenfield-Ansatz jedoch hochriskant, zumindest was den Aufbau neuer Standorte und Fertigungskapazitäten angeht. Die Verlagerung der Produktion verschlingt enorme Managementzeit, Kapitalausgaben und Liquidität. Sie binden finanzielle und personelle Ressourcen, die eigentlich in Technologieentwicklung und Kundengewinnung fließen sollten. Zudem fehlt es an der Berechenbarkeit, wie es mit dem handelspolitischen Schlagabtausch weitergeht. Eine lokale US-Produktion in den USA beispielsweise ist laut einer Umfrage des Johner-Instituts mit dem BVMed [2] für Medizintechnikhersteller keine primäre Option.

Business Resilience

Stattdessen rückt Business Resilience in den Vordergrund. Unternehmen müssen ihre personellen und finanziellen Mittel flexibel freisetzen

und neu allokalieren, um Wachstumstreiber zu stärken. Ein zentraler Hebel ist das gezielte Outsourcing komplexer Aufgaben. EMS-Partner bieten hier eine dynamische, CAPEX-arme Alternative zum Aufbau eigener Kapazitäten. Sie ermöglichen es Herstellern, schneller neue Technologien und Produkte in den Markt zu bringen, Kundenbeziehungen auszubauen und gleichzeitig Risiken, Kosten und Verbindlichkeiten zu reduzieren.

Punkt 3: Wachstumsbremse Regulierung

Ein weiterer schwer kalkulierbarer Faktor in 2026 bleibt auch die Regulierungsagenda der EU. Rufe nach einer Revision der europäischen Medizinprodukteverordnung (MDR) gibt es seit Jahren. Zuletzt hatte das Europäische Parlament im Herbst 2024 die Kommission zu Vorschlägen gedrängt. Noch gelten die verlängerten Übergangsfristen, demnach Bestandsprodukte – je nach Risikoklasse – bis Ende 2027 oder 2028 im Markt bleiben dürfen. Compliance-Druck kommt auch von Seite der Chemikalienregulierung: Die Europäische Chemikalienagentur (ECHA) hat im Sommer 2025 ihren Vorschlag für ein umfassendes PFAS-Verbot aktualisiert. Eine Entscheidung der EU-Kommission wird 2026 erwartet.

Handlungsbedarf

Für die Branche steigt der Handlungsbedarf in zweifacher Hinsicht. Hersteller müssen sich auf aufwendige Zulassungs- und Berichtspflichten einstellen, während sie gleichzeitig Materialalternativen für PFAS prüfen und ihre Supply Chains anpassen. Die regulatorische Last gilt als zentrale Wachstumsbremse, nicht nur wegen steigender Kosten, sondern auch, weil hochqualifizierte Fachkräfte sich mit Zertifizierungs-Aufgaben beschäftigen. Besonders kleine und mittelständische Hersteller sehen ihre Innovationskraft gefährdet. Für sie rückt das Outsourcing bestimmter Aufgabenfelder weiter in den Fokus.

Punkt 4: Nachhaltigkeit

Eine Frage der Partnerwahl: Angesichts bürokratischer Lasten, volatiler Märkte und steigender Kosten wirkt das Thema Nachhaltigkeit (Bild 2) mitunter in den Hintergrund gedrängt. An seiner Dringlichkeit hat sich jedoch nichts geändert. Die EU treibt die Regulierung konsequent voran. So hat die Kommission Mitte 2025 den Working Plan 2025 - 2030 zur Ecodesign for Sustainable Products Regulation (ESPR) veröffentlicht. Der Arbeitsplan adressiert Maßnahmen wie Reparierbarkeit, Rezyklierbarkeit oder nachhaltige öffentliche Beschaffung, die sich indirekt auch auf MedTech-Komponenten auswirken könnten.

Erwartete Umsatzentwicklung 2007 – 2025

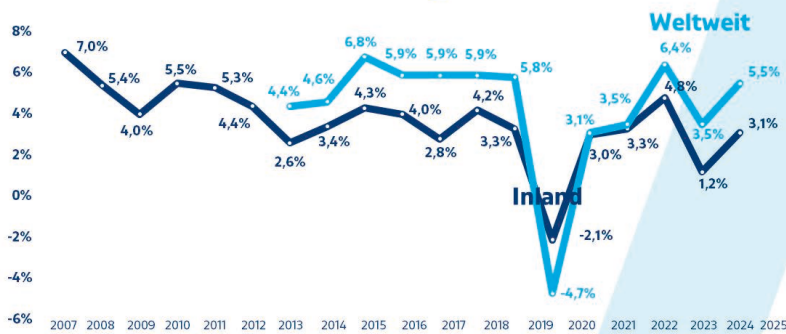


Bild 1: Herbstumfrage BVMed: Der Umsatz im Inland steigt leicht © BVMed

EU-Verpackungsverordnung

Bereits in Kraft ist die EU-Verpackungsverordnung (EU 2025/40). Ab August 2026 wird sie verbindlich und schreibt höhere Recyclingfähigkeit und geringere Materialanteile vor - ausdrücklich auch für Medizinprodukte und In-vitro-Diagnostika. Das Reduktionspotenzial ist laut Statistischem Bundesamt [3] groß: Deutschland zählte 2023 mit rund 18 Millionen Tonnen Verpackungsmüll zu den Ländern mit dem höchsten Verpackungsaufkommen in der EU. Für MedTech ist der Spielraum allerdings begrenzt, da Verpackungen hier vor allem Sterilität, den Schutz sensibler Komponenten und Barrierefunktionen sicherstellen müssen.

Um Prioritäten zu setzen, brauchen Hersteller Transparenz über die größten Hebel. Lifecycle Assessment (LCA) bietet dafür den Rahmen: Analysen entlang des gesamten Produktlebenszyklus, von Rohmaterialien über Fertigung und Transport bis hin zu Nutzung und Entsorgung. Damit entsteht ein klares Bild, wo Nachhaltigkeitsinitiativen am wirksamsten ansetzen. In die Praxis führen spezialisierte Partner. Sie unterstützen beim eco-freundlichen Design, betreiben Fertigungsanlagen nach neuesten Umweltstandards oder übernehmen Aufgaben wie Abfalltransport und -entsorgung.

Punkt 5: KI-Potenzial nicht ausgeschöpft

Hersteller von Medizingeräten tun sich schwer mit der Integration von KI in ihre Produkte. Die Zurückhaltung hat Gründe: Strenge Regularien beim Datenschutz, komplexe Zertifizierungsaufgaben und die Sorge, regulatorisch angreifbar zu sein, bremsen den Weg zu Next-Gen-KI-Produkten.



Bild 2: Vorgaben treiben Nachhaltigkeit in der Elektronikindustrie weiter voran.

© Unsplash/ ArdianPranomo

sein, bremsen den Weg zu Next-Gen-KI-Produkten. Doch auch in den Produktionsprozessen, wo Hersteller von schnelleren Qualitätskontrollen, präziseren Vorhersagen in der Wartung und optimierter Materialplanung profitieren könnten, liegt die Branche im Vergleich zurück. Diagnostik ist nur eines von vielen möglichen Einsatzbereichen (Bild 3).

Nach einer Umfrage von Propel Software [4] nutzen lediglich 24 % der Medizintechnikhersteller KI in der Produkt- und Fertigungsorganisation. In der Hightech-Industrie liegt die Quote bei 51 %. Drei Viertel der MedTech-Unternehmen verzichten damit auf Effizienzgewinne, die andere Branchen längst realisieren.

Fertigungsdienstleister mit KI-Erfahrung

Ein Ausweg liegt in Partnerschaften. Fertigungsdienstleister mit KI-Erfahrung haben ihre Anlagen bereits „KI-ready“ gemacht und setzen datengetriebene Prozesse für mehr Effizienz und Flexibilität ein. Wer Fertigungsschritte gezielt auslagert, kann regulatorisches Risiko abfedern und zugleich von modernster Technologie profitieren – ohne die eigenen Ressourcen auf jahrelange Aufbauarbeit zu binden.

Punkt 6: Cybersicherheit

Schwachstelle vernetzte Geräte: Medizingeräte sind längst keine reine Hardware mehr. Als softwaregestützte und vernetzte Systeme sind sie Teil der IT-Infrastruktur – und damit ein Ziel immer raffinierterer Cyberangriffe. Laut dem Medical Device Cybersecurity Index 2025 [5] haben bereits 22 % der Gesundheitsorganisationen Vorfälle erlebt, bei denen Geräte kompromittiert wurden. In 75 % dieser Fälle war die Patientenversorgung direkt betroffen.

NIS2

Die EU reagiert mit strengeren Vorgaben, die ab 2026 in Kraft treten: NIS2, in Deutschland mit dem NIS2UmsuCG umgesetzt, bindet deutlich mehr Unternehmen ein und fordert umfassende Sicherheits- und Berichtspflichten. Parallel tritt der Cyber Resilience Act (CRA) in seine erste Phase: Ab September 2026 gelten europaweit Meldepflichten für Sicherheitsvorfälle bei digitalen Produkten. Für Hersteller bedeutet das, die Herausforderung, bestehende Geräte, ältere

Software und komplexe Netzwerke sicher zu halten – ohne Innovationskraft und Qualität zu gefährden.

Ein Ausweg liegt in Partnerschaften. Fertigungs- und Serviceanbieter mit Security-Expertise haben KI-gestützte Prozesse und Audits bereits etabliert. Wer hier Aufgaben auslagert, kann regulatorisches Risiko reduzieren und Sicherheitsanforderungen schneller erfüllen – ohne eigene Infrastrukturen von Grund auf neu aufbauen zu müssen.

Quellen

- [1] BVMed-Herbstumfrage 2025; <https://www.bvmed.de/branche/lage/ergebnisse-der-bvmed-herbstumfrage-2025>
- [2] Johner-Institut/BVMed: So reagiert die MedTech-Branche auf das US-Zollchaos; <https://www.bvmed.de/branche/neue-umfrage-ergebnisse-so-reagiert-die-medtech-branche-auf-das-us-zollchaos>
- [3] DeStatis: Europa: Siedlungsabfälle, Verpackungsmüll und Elektroschrott; https://www.destatis.de/Europa/DE/Thema/Umwelt-Energie/Muell_und_Recycling.html
- [4] Propel Software: State of Product Innovation 2025: AI Adoption and Collaboration Trends; <https://www.propelsoftware.com/news/survey-medical-device-industry-lags-in-adopting-ai>
- [5] RunSafe Security: 2025 Medical Device Cybersecurity Index: <https://runsafesecurity.com/report/medical-device-index-2025/>

Wer schreibt:

Gábor Szabados ist Senior Director für Healthcare/Life Sciences bei Plexus. Er ist für Business Development, Key-Account-Strategie und Performance im Bereich Medizinelektronik und Life Science in EMEA verantwortlich. Szabados ist seit 2012 als EMEA Customer Manager bei Plexus und übernahm 2015 die Rolle des Customer Director. In dieser Funktion verantwortete er die Entwicklung der Kundenstrategie und -leistung für verschiedene regionale und globale Kunden. ◀

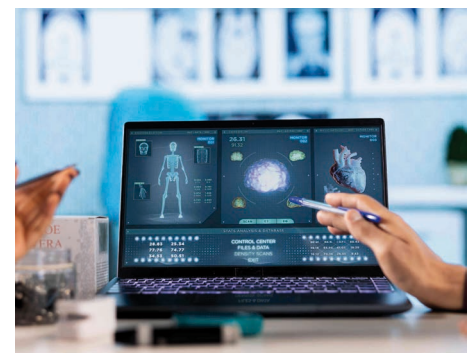


Bild 3: KI und MedTech: Diagnostik ist nur eines von vielen möglichen Einsatzbereichen. © Freepik