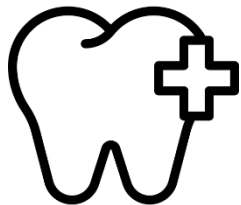


Dentalmarkt CHINA:



Chancen mit innovativem Unternehmensmodell in
herausforderndem Umfeld

München / Shanghai, Februar 2025



anlässlich von:



Inhaltsverzeichnis

1. Management Summary – und ein innovatives Modell für China	3
2. Ausgewählte Highlights des Marktes in China	7
Über MRL Advisors	16

1. Management Summary – und ein innovatives Modell für China

Fazit – Neue Herausforderungen machen neue Lösungen erforderlich

- **In den letzten Jahren hat die chinesische Regierung im medizinischen Bereich starke Preissenkungsmaßnahmen eingeführt („Volume Based Procurement“, VBP).**
- **Die Maßnahmen des VBP verändern die Branchenlandschaft in China erheblich. Große Unternehmen wie Straumann investieren massiv in China.**
- **Bedeutet dies das Ende für den europäischen Mittelstand in China?**
 - **Die Antwort ist „nein“ – es bedeutet lediglich das Ende klassischer Modelle (i.d.R. mit einem Master-Vertriebspartner), um im chinesischen Umfeld erfolgreich zu sein**
 - **Oft ist ein neuer Ansatz erforderlich.**
- **China ist nicht „einer der Exportmärkte“ unter anderen. Auch im Dentalbereich wird China der größte Markt der Welt sein, und immer mehr Dentalprodukte für den Weltmarkt werden in China hergestellt.**
- **Wenn Sie China ebenso strategisch wichtig erachten wie wir – lassen Sie uns sprechen.**
- **Dieses Dokument zeigt einige ausgewählte Informationen zum Dentalmarkt sowie MRLs Hybridmodell für den Erfolg auf dem chinesischen Markt.**

Neue Herausforderungen – passende Vertriebsmodelle für China erforderlich



Der Dentalsektor in China hat sich drastisch verändert

Vergang-
enheit



Heute +
Zukunft

- Gutes Wachstum
- Hohe Margen in China
- „European Made“ = Top-Qualitätswahrnehmung (und Premium-Akzeptanz)
- Mehrstufiges Distributions-system realisierbar

- Druck auf Preise und Margen
- Superdynamisches Wachstum (Stück)
- Richtige Positionierung (Preis/Qualität) erforderlich
- Weniger Distributionsebenen erforderlich
- Lokale Produktion als Option (Voraussetzung?)

Distributor

✓

—

WFOE*

✓

✓

Hybrid

—

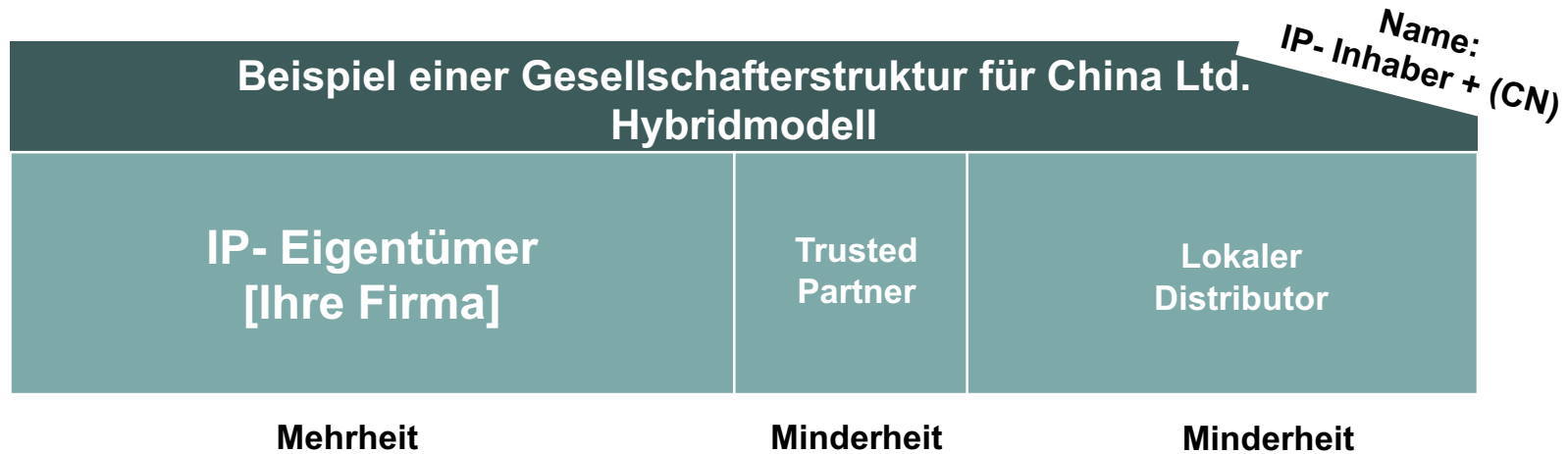
✓

(erst mit Intro Gesetz FIL 2020 mgl.)

* WFOE = Wholly Foreign Owned Enterprise; eigene Tochtergesellschaft

Für eine detailliertere Modellbeschreibung und die jeweiligen Merkmale und Vorteile wenden Sie sich bitte an MRL Advisors.

Seit Einführung des neuen Gesetzes über ausländische Investitionen in China ist das Hybridmodell von MRL umsetzbar



Für eine detailliertere Modellbeschreibung, Merkmale und Vorteile wenden Sie sich bitte an MRL Advisors.

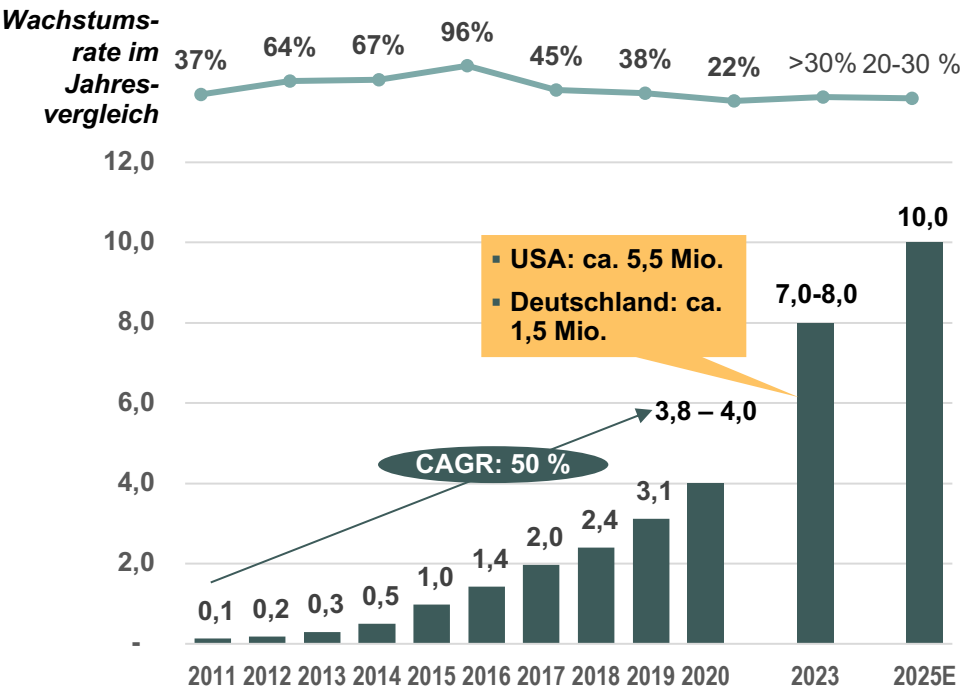
2. Ausgewählte Highlights der Marktentwicklung in China

Aufgrund der Preissenkungen mit VBP sahen chinesische Zahnimplantaten in den letzten zehn Jahren ein Wachstum von über 50%

Überblick über den chinesischen Markt für Zahnimplantate

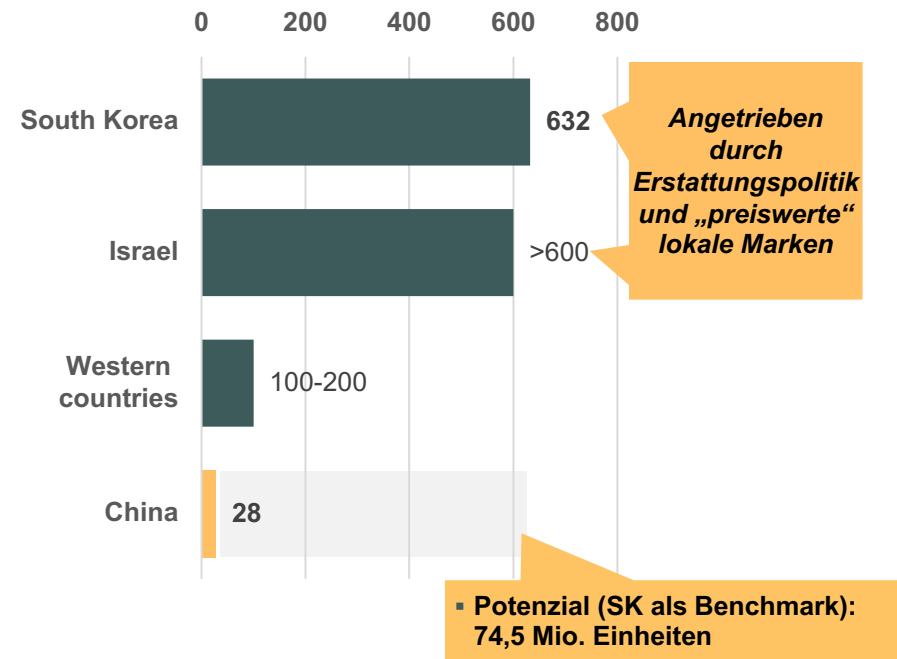
Beste Schätzungen

Überblick über die Entwicklung von Zahnimplantaten in China
Millionen von Zahnimplantaten



Chinas Status der Zahnimplantate im Vergleich zu anderen Ländern

Anzahl Zahnimplantate pro 10'000 Einwohner

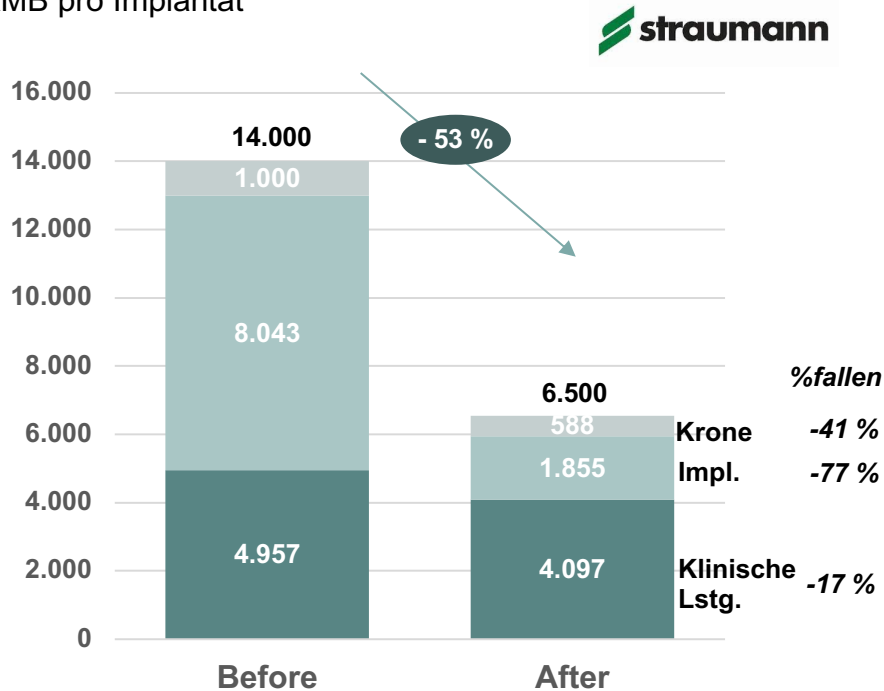


Mit VBP haben sich die Kosten von Zahnimplantaten für die Patienten halbiert. Selbst die Preise für hochwertige Implantate sanken um die Hälfte

Auswirkungen der VBP-Maßnahmen in China (Auswahl)

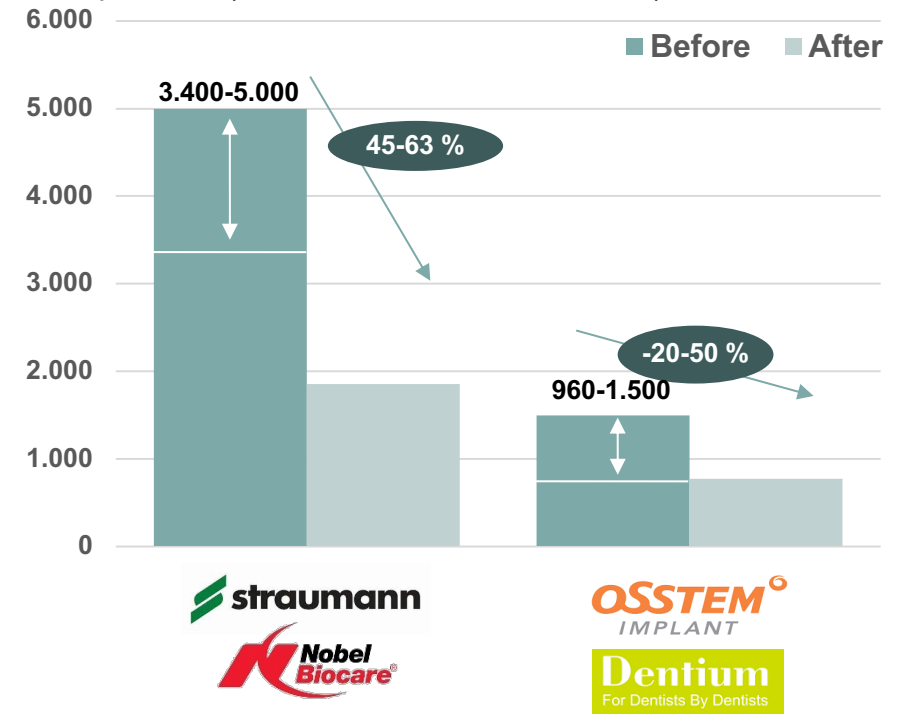
Kleine Stichprobe

Patienten-Kosten für Straumann-Implantate in China, Beispiel eines öffentlichen Krankenhauses in einer Stadt (Tier 2)
RMB pro Implantat



Einkaufspreis (Klinik) für Zahnimplantate internationaler Marken

RMB pro Satz (inkl. Abutments, ohne Kronen)



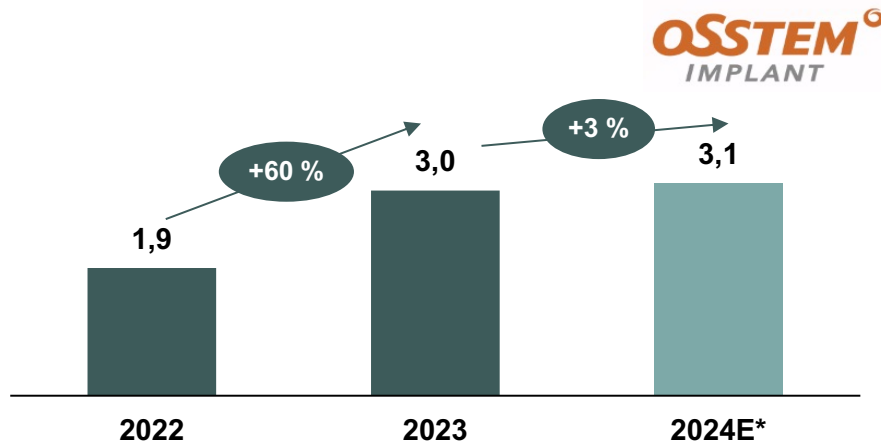
Im April 2023 hat die chinesische Regierung VBP in China eingeführt.

- Für: Zahnimplantate aus Titan Grad 4 (87 % des gesamten Implantatvolumens).
- Das VBP-Programm wird auf drei Jahre angelegt. Im ersten Jahr werden 2,87 Millionen Zahnimplantat-Sets gekauft.
- Jede Klinik/jedes Krankenhaus garantiert Einkäufe von mindestens 90 % des Vorjahresvolumens.

Beispiel nach VBP International:

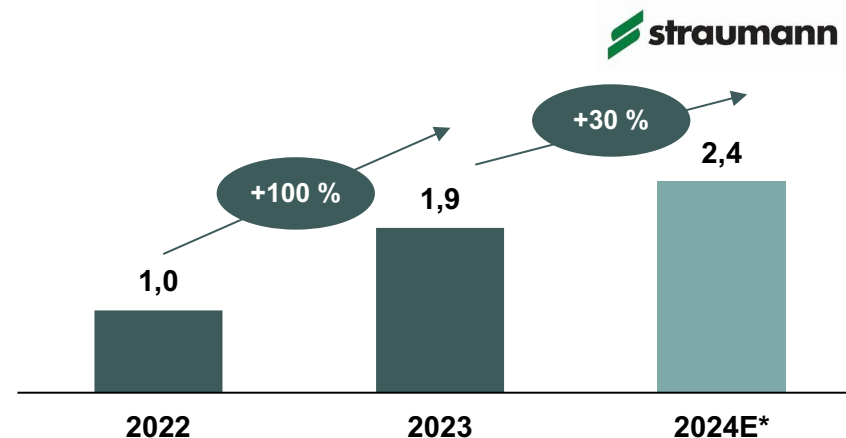
Internationale Akteure mit hohem Bekanntheitsgrad und klinischen Daten haben bei Patienten großen Anklang gefunden, da die Preise durch VBP deutlich sinken

Absatz von Zahnimplantaten in China, 2022 vs. 2023 vs. 2024 Verkaufsvolumen in Mio. Einheiten pro Jahr



- Osstem ist seit über 10 Jahren führend auf dem Implantatmarkt in China (No. 1 in Stück, Umsatz unter Straumann.)
- >80 % der Verkaufsmenge entfällt auf private Abnehmer-Institutionen.
- Fast alle privaten Kliniken führen das Osstem - Implantat

Absatz von Zahnimplantaten in China, 2022 vs. 2023 vs. 2024 Verkaufsvolumen in Mio. Einheiten pro Jahr



- Im Geschäftsjahr 2023 stiegen die Umsätze von Straumann in China auf 2 Milliarden RMB, angekurbelt durch das VBP-Programm
- Aus diesem Grund ist das Straumann-Implantat die Nr. 1 in öffentlichen Krankenhäusern (rd. 50 % Marktanteil bei öffentlichen Kliniken) und hat zudem beträchtliche Marktanteile gewonnen.

* Die Prognosen basieren auf offiziellen Daten für „Asia“ für das 3. Quartal 2024

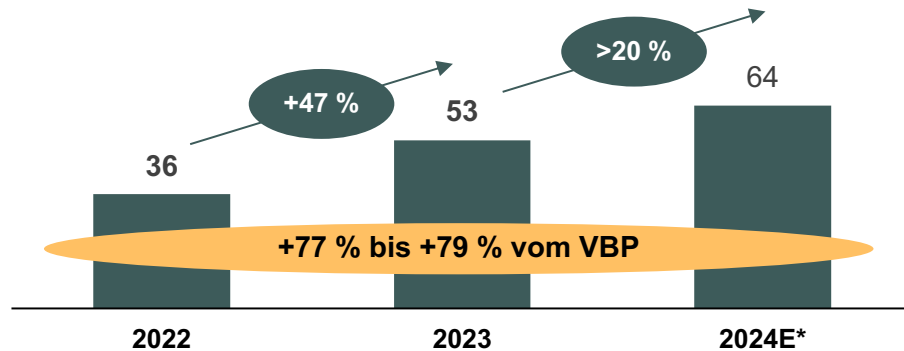
Quelle: Branchendaten, Analyse von MRL Advisors

MRL Advisors GmbH Löwengrube 12 80333 München Germany info@mrl-advisors.com +49 89 242086590
© MRL Advisors GmbH All rights reserved. Proprietary and confidential.

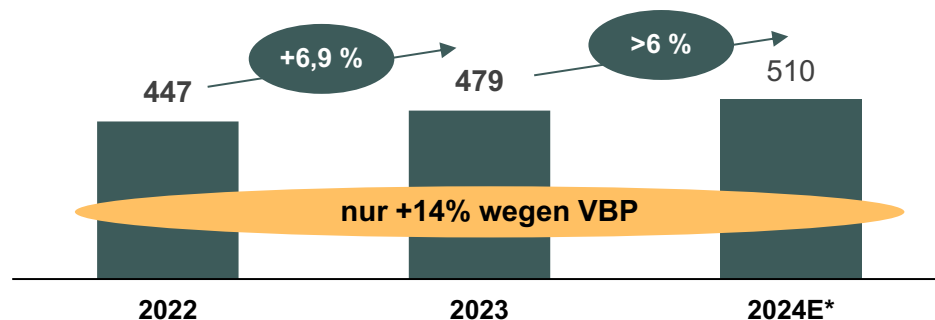
Beispiel für CN nach VBP eines lokalen Players:

Absatzwachstum super dynamisch – Umsatzwachstum dagegen überschaubar

Absatz von Zahnimplantaten in China, 2022 vs. 2023 vs. 2024 Verkaufsvolumen in Tausend Stück pro Jahr



Umsatz mit Zahnimplantaten in China, 2022 vs. 2023 vs. 2024 Mio. RMB



**Stückkosten
(RMB) 12.417 9.038 7.969**

* Die Prognosen basieren auf offiziellen Daten für das 3. Quartal 2024

Quelle: Branchendaten, Analyse von MRL Advisors

MRL Advisors GmbH Löwengrube 12 80333 München Germany info@mrl-advisors.com +49 89 242086590
© MRL Advisors GmbH All rights reserved. Proprietary and confidential.

Absatz-Netzwerk:

- 84 Krankenhäuser/Kliniken
- 2133 Ärzte
- Gesamtbetriebsfläche: 250.000 m²
- 3037 Zahnarztstühle



Post-VBP-Strategie :

- Um vielfältigere Strategien zur Gewinnung neuer Kunden und zur Steigerung des Liefervolumens umzusetzen, wurde ein Produktprogramm im unteren Preissegment ergänzt.
- TC Medical wird eine „Preis-für-Volumen-Strategie“ umsetzen.

Highlight :

- **Zunehmende Komplikationen durch unsachgemäße Behandlungen nach dem VBP-Programm.**
- Das Hangzhou Stomatological Hospital und das Ningbo Stomatology Hospital haben hierfür bereits spezielle Diagnose- und Behandlungszentren eingerichtet.

Unter VBP leiden am meisten die Distributoren – Beispiel China – China

Interpretation der Auswirkungen des VBP der chinesischen Regierung auf den Sektor

Illustrativ

Bsp.: Beendigung der Implantat-Distribution für lokale CN-Implantate

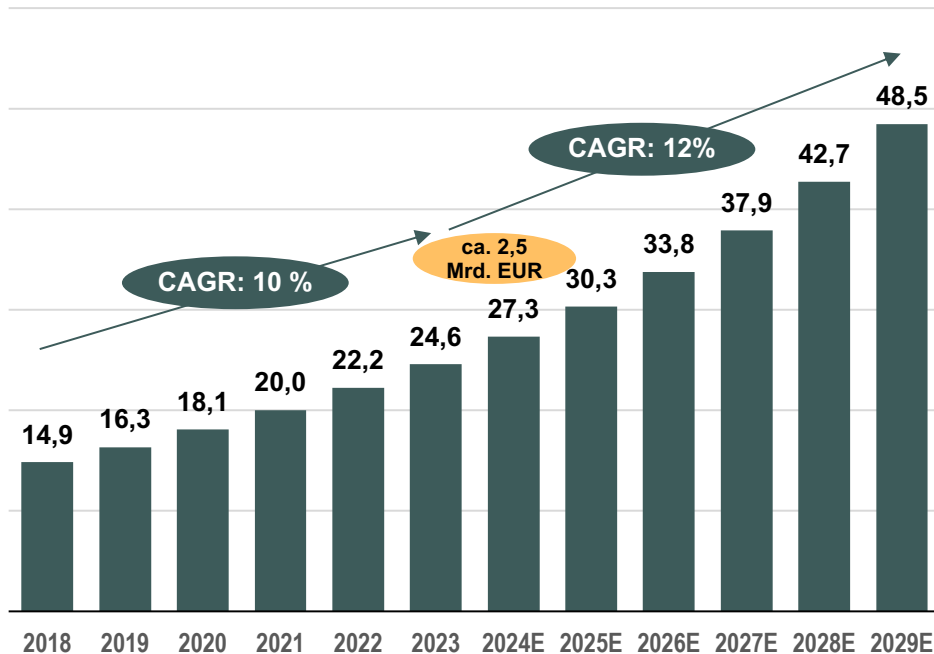


Auch weitere Dental-Produktgruppen wachsen kontinuierlich in China

Wachstum des chinesischen Marktes für ausgewählte zahnärztliche Verbrauchsmaterialien

Überblick über die Entwicklung von Restaurationsmaterialien in China

Mrd. RMB

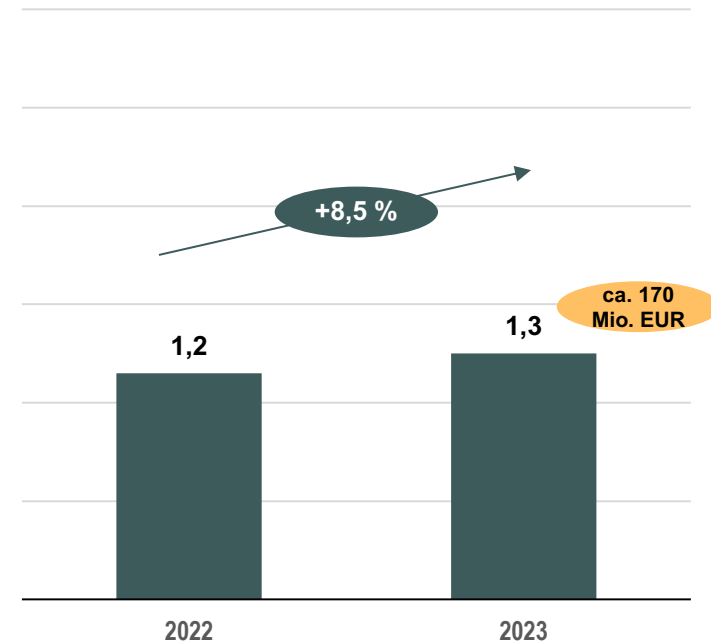


Beispiel:

Marktgröße des chinesischen Marktes für Bohrer

Mrd. RMB

Schätzungen



Viele ausländische Akteure haben erhebliche Lokalisierungsmaßnahmen ergriffen, darunter örtliche Produktions- und Schulungszentren

Beispiele für lokale Produktionsinvestitionen ausländischer Dentalunternehmen

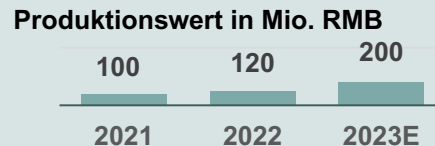
Beispiel



- CHF 170 Mio. Investition in Shanghai für ein Produktions-, Ausbildungs- und Innovationszentrum seit August 2022
 - Produktion von 500.000 Zahnimplantaten inkl. CNC-Bearbeitungszentrum.
 - Erwarteter Produktionswert von rd. 1,4 Mrd. RMB pro Jahr bei voller Auslastung



- Lokale Fabrik in der Provinz Jiangsu seit 2013/14
 - Zu einer Schlüsselfabrik mit einem Produktionswert von 200 Mio. RMB pro Jahr gewachsen
 - Zahnärztliches Instrumente, Implantat-Instrumenten-Set usw.
- Lokale Fabrik in Sichuan seit 2018/19
 - Zu den wichtigsten hergestellten Produkten zählen Zahnschienen etc.



- R&D und Innovations-Center in Shanghai – Drehscheibe für digitales Training.



- Fabrik in Nordchina seit 2010/11
- ca. 7.000 qm
- > 120 Mitarbeiter
- Zu den Hauptprodukten zählen orthopädische und zahnmedizinische Produkte (z. B. chirurgische Schrauben).
- ISO 13485 und ISO 14001

 **KLINGEL**
medical metal
ELOS übernimmt Klingel Medtech im Juli 2023



... und mehr, zum Beispiel bereiten koreanische Implantathersteller auch eine lokale Fabrik in China vor ...

Management Summary und Leitfragen

- **Aufgrund der alternden Bevölkerung und der zunehmenden Erschwinglichkeit ist der chinesische Dentalmarkt für viele ausländische Akteure, auch z.B. für die Ausstattung von Krankenhäusern/Dentallaboren usw., noch immer ein stark wachsender und attraktiver Markt.**
- **Wie ein lokaler Branchenexperte sagte, fehlen in China derzeit zwei bis drei Milliarden Zähne (!).**
- **Angesichts der ständig verbesserten Produkte der chinesischen Akteure und des harten Preiswettbewerbs stellen sich die Schlüsselfragen, wie man sich lokalisieren und auf dem chinesischen Markt wettbewerbsfähiger werden kann, z. B.**
 - **Ist eine lokale Partnerschaft ein Muss?**
 - **Wer sind die besten Partner für welche Produkte?**
 - **Wer sind die richtigen Kundenzielgruppen? Wie erreicht man sie?**
 - **Ist das Importmodell nachhaltig und wettbewerbsfähig genug? Ist es ein guter Zeitpunkt, um mit der lokalen Produktion zu beginnen? Ist ein umfassender Schutz des geistigen Eigentums und des Know-hows möglich?**
 - **Wie sollte die lokale Struktur aussehen? Wie viel Kontrolle ist erforderlich, und wie ist sie zu erreichen?**
 - **...**
- **MRL steht für eine erste Webco zur Verfügung, um zentrale Fragen oder Herausforderungen gezielt zu besprechen.**
- **Neben der Strategieentwicklung in China ist MRL Advisors auch vorbereitet, Ihren Investorenprozess für neue Anteilseigner Ihres Unternehmens (China, Europa, USA, Rest der Welt) zu unterstützen.**

Über MRL Advisors

MRL Advisors ist eine global tätige Beratungsboutique mit umfassender Erfahrung und Netzwerken in attraktiven Technologiesektoren

MRL Advisors

STRATEGY • M&A • CAPITAL

**MRL Advisors – vor 20 Jahren in München gegründet;
vor 10 Jahren Team in China rekrutiert**

Beratungsschwerpunkte:

- Kapitaltransaktionen, M &A, Joint Ventures
- Strategische Beratung
- Verwaltung von Beteiligungen, inkl. eigener Mitbeteiligungen an Medizintechnikunternehmen

Transaktionsvolumen und Kundengruppen:

- Transaktionsvolumen zwischen 5 und 250 Mio. Euro
- Firmenkunden mit 10 Mio. bis 5 Mrd. Euro Umsatz
- Kunden aus Finanzinvestoren (PE, VC) und deren Portfolio

Teamstandorte:

- München, Deutschland (Hauptsitz)
- Shanghai (eigenes professionelles Team)
- Singapur, SEA – stabiles Netzwerk, professionelles Team
- Boston (USA) London (UK) Paris (Frankreich): Netzwerk mit spezialisierten Investmentboutiquen
- Weitere relevante Standorte weltweit: Netzwerk

Kernsektoren:

- Technologie (Medizintechnik , Biotechnologie, Industrietechnik inkl. Chemie usw.)
- Verbraucher

MRL -Team hat Projekt Erfahrungen in vier Branchen hauptsächlich

MRL Advisors

STRATEGY • M&A • CAPITAL

Biowissenschaften

Projekterfahrungen z.B

- MedTech inkl. Dentalprodukte
- Pharma und Biotech
- Gesundheitsdienste (z. B. Krankenhäuser)
- Tiergesundheit



Industrie & Technologie

Projekterfahrungen z.B

- Automobilindustrie
- Halbleiter
- Maschinen
- B2B -Lieferanten
- Neue Energie
- ES



Verbraucher

Projekterfahrungen z.B

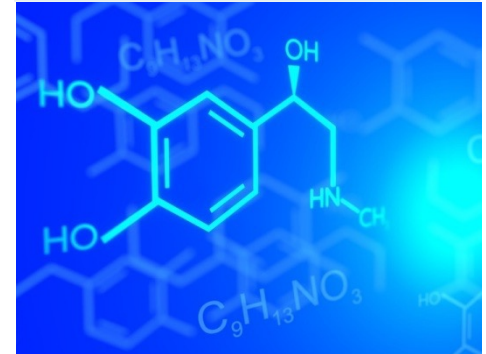
- Langlebige Konsumgüter
- Essen und andere FMCG
- Bekleidung
- Ausbildung
- Luxus



Chemisch

Projekterfahrungen z.B

- Spezialchemikalien
- Neue Materialien



Quelle: MRL

MRL Advisors GmbH Löwengrube 12 80333 München Germany info@mrl-advisors.com +49 89 242086590
© MRL Advisors GmbH All rights reserved. Proprietary and confidential.