



SVAK BEDRING: Erik Grefberg i Philips Healthcare forventer en svak bedring i markedet i 2010.

FOTO: FINANSVISEN

Nedgang på 28 %

MASKINVARE: Markedet for medisinsk utstyr gikk på en real smell i år. Philips Healthcare kommer trolig inn 8 prosent under budsjett i år.

ROLAND BERG LIE
ROLAND.BERG.LIE@FINANSVISEN.NO

Til tross for at storparten av de nordiske kundene innen medisinteknisk utstyr tilhører offentlig sektor, ble det likevel en markant nedgang i totalmarkedet i 2009. Offentlig sektor er i mindre grad påvirket av økonomisk markedsturbulens.

– Vi har sett en nedgang i markedet på rundt 28 prosent. For Philip Healthcare sin del, var nedgangen på rundt 8 prosent, og vi har dermed tatt markedsandeler, sier skandinavisk sjef Erik Grefberg.

Omsetningen endte på 105 millioner euro, mot en budsjettert omsetning på 114 millioner euro og forventning om et flatt marked.

Svakt i Danmark

Utviklingen i det danske markedet overrasket Philips Healthcare.

– Totalmarkedet innen maskinvare gikk fra 75 til 52 millioner euro. Dette var ikke som forventet. Heller ikke neste år ser vi en normalisering i dette markedet. Vi forventer et dansk maskinvaremarked på 60 millioner euro, sier Grefberg.

Effekten av et så markant fall i maskinvaremarkedet vil kanskje gi seg noe utslag i tjenestesalget.

– Når kundene velger å redusere sine investeringer, betyr det at eldre teknologi benyttes lenger. I Danmark var det for øvrig et løft i 2006-2008 siden en lov om minimumsdekning innen MR- og CT-utstyr ble vedtatt, sier Grefberg.

Eldre utstyr krever mer vedlikehold.

– Ofte vil service- og vedlikeholdsinntekter 1-2 år etter leveranse. Før dette er det lite å gjøre samtidig som kundene er i garantiperioden,

Philips har tatt markedsandeler - Har trimmet organisasjonen

fortsetter han.

Svakere i Norge

I Norge er normalomsetningen i markedet for maskinvare på rundt 40 millioner euro, eller rundt 340 millioner kroner.

– I Norge var investeringsnivået på 60-70 prosent av normalen, sier Grefberg.

Dette betyr en reduksjon på mer enn 100 millioner kroner. Ifølge Grefberg skjer kuttene innen både investeringer, tjenester og drift.

I Norge opererer Philips Healthcare med en markedsandel på 33 prosent.

Trøsten for helseleverandørene er at Sverige i langt større grad enn Norge og Danmark har hatt en stabil investering i medisinteknisk utstyr. Dette til tross for at landet ble

hardest rammet av finanskrisen.

– Det svenske markedet bærer preg av en mer langsiktig planlegging.

Bedring i 2010

Grefberg har forventninger om at markedet vil ta seg opp neste år.

– Vi ser en klar bedring i ordreinngangen. Med én måned igjen av året, er vi på nivå med inngangen til 2009, sier han.

Philips Healthcare har dessuten gjort flere grep for bedre å møte markedssituasjonen.

– Vi har redusert antall ansatte i Skandinavia fra 206 til 185. Men dette har vært mer en ren reduksjon av hoder. Vi har gjennomgått alle prosesser og organisasjonen er nå optimalisert, fortsetter Grefberg.

Selskapet har også valgt å prioritere aktivitetsnivået hos de store kundene.

– Vi bruker 100.000-150.000 kroner på et anbud, mer for de store sykehusene. Da må man prioritere. Vi tror ikke endringene i organisasjonen er merkbare for kundene. Internt har tilfredsheten hos de ansatte gått markant opp, noe som tyder på at vi har gjort gjennomført en god prosess, avslutter han.

I stor grad selger Philips Healthcare bildetagingssystemer som røntgen-, CT- og MR-utstyr, samt tilhørende løsninger. I dette markedet er Siemens hovedkonkurrenten. I tillegg leverer selskapet ultralyd-utstyr. Her er GE en formidabel konkurrent.

Selskapet har en markedsandel på rundt 34 prosent.