

# Ergebnisbericht virtuelle Geschäftsanbahnung China - Gesundheitswirtschaft mit Fokus Biotechnologie

## 08. März – 19. März 2021

Im Rahmen des Markterschließungsprogramms des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) führte die trAIDe GmbH aus Köln vom 08. März – 19. März 2021 in Zusammenarbeit mit der Exportinitiative Gesundheitswirtschaft eine virtuelle Geschäftsanbahnungsreise für deutsche Unternehmen im Bereich der Gesundheitswirtschaft mit Fokus Biotechnologie nach China durch. Ziel dieser Corona-bedingt „virtuellen Reise“ war es, analog zur physischen Geschäftsanbahnung Geschäftskontakte zu initiieren sowie die Delegationsteilnehmer beim Markteintritt in China zu unterstützen.

Die deutschen Projektteilnehmer waren vorwiegend KMUs, die im Bereich Biotechnologie tätig sind. Vor dem Projektabschluss erfolgte eine mehrmonatige Vorbereitungsphase, in der eine intensive und individuell abgestimmte Betreuung der Projektteilnehmer erfolgte. Nachdem aufgrund der anhaltend kritischen Pandemielage Ende 2020 entschieden wurde, die Reise digital durchzuführen, wurden die Teilnehmer zunächst umfassend über das digitale Konzept informiert. Ebenfalls wurde jedem Teilnehmer eine branchenspezifische Zielmarktanalyse zur Verfügung gestellt. In der Vorbereitung des Projekts wurden individuelle Workshops mit den Delegationsteilnehmern geführt, um eine zielgerichtete Identifikation potenzieller Geschäftspartner in China zu ermöglichen. Einige Wochen vor der Reise fand dann ein virtuelles „Pre-Briefing“ statt, bei dem die Teilnehmer sowohl technisch als auch kulturell auf ihre individuellen Produktpräsentationen vorbereitet wurden. Dem schloss sich eine individuelle Coaching-Phase an, während der die Teilnehmer professionelles Feedback von trAIDe zu ihren virtuellen Präsentationen erhielten. Die Präsentationen wurden auf eine eigens eingerichtete Projektwebsite gestellt. Auf dieser konnten sich die lokalen Unternehmen informieren und auch direkt Termine mit den deutschen Unternehmen anfragen.

Am Morgen des ersten Projekttag fand das virtuelle Briefing statt, in dessen Rahmen die Teilnehmer zunächst durch Germany Trade and Invest einen allgemeinen Überblick zur wirtschaftlichen Lage insgesamt und des Biotechnologiesektors im Besonderen erhielten. Darauf folgten ein sehr hilfreicher Vortrag des lokalen Partners Osmunda Medical Technology Services über Registrierung und Lizenzierung von biotechnologischen Produkten in China und ein weiterer Vortrag über Geschäftsmodelle und Vertriebswege in der chinesischen Biotech- und Pharmabranche von SPH KDL Health (Shanghai) Pharmaceutical Co., Ltd. Abgerundet wurde das Briefing durch eine Paneldiskussion, für die eine Vertreterin der GHA über die politische Agenda der Arbeitsgruppe zu China referierte. Hierdurch sollen die bilateralen Beziehungen mit China im Bereich Gesundheitswirtschaft zukünftig vertieft und die Markterschließung vereinfacht werden. Am zweiten Projekttag fand morgens ein virtuelles Politisches Briefing durch die deutsche Botschaft in Peking statt, welches ebenfalls auf positive Resonanz bei den deutschen Teilnehmern stieß und diesen einen Blick hinter die politischen Kulissen der deutsch-chinesischen Beziehungen ermöglichte. Direkt im Anschluss hatten die deutschen Unternehmen nach der Eröffnung durch die Exportinitiative Gesundheitswirtschaft die Möglichkeit, ihre Produkte im Rahmen einer virtuellen Präsentationsveranstaltung vor Fachpublikum vorzustellen. An dieser nahmen über 140 chinesische

Durchführer

Unternehmensvertreter und Vertreter von öffentlichen Institutionen teil.

In den Folgewochen fanden insgesamt drei virtuelle Projektbesuche statt. Zunächst wurde ein Austausch mit Genrui Biotech Inc. und Triplex International Biosciences (China) Co., Ltd, zwei lokalen Herstellern von IVD-Produkten, initiiert und dann mit dem Zhongguancun Science Park, dem „chinesischen Silicon Valley“, ein virtueller Besuch abgestattet. Die virtuellen Fabrikführungen wie auch der Austausch mit dem Management boten den Teilnehmern zum einen die Möglichkeiten, einen Einblick in die (Produktions-)Bedingungen vor Ort zu erhalten, als auch ihre Produktlösungen zu präsentieren, sowie mehr über Wissenschaftsparks in China und deren Strategie für die Zukunft im Bereich der Biotechnologie zu erfahren.

Neben diesen Austauschmöglichkeiten im Gruppenformat fanden während der sich anschließenden Matchmaking-Phase trotz erschwelter Bedingungen durch Sprachbarrieren und der Blockade der sonst üblichen Kommunikationskanäle eine Vielzahl von individuelle Geschäftstreffen zwischen den deutschen Teilnehmern und chinesischen Unternehmensvertretern und Institutionen statt. Diese waren durch die akribische Vorbereitung des lokalen Partners sehr gut auf die Bedürfnisse der deutschen Unternehmen abgestimmt. Aus diesen Treffen entstanden mögliche Folgeaufträge für die deutschen Teilnehmer.

Zum Abschluss des Projektes wurden die lessons learned aus den individuellen Terminen im Rahmen einer ebenfalls virtuellen Feedbackrunde ausgetauscht. Die Teilnehmer schätzten insbesondere die gute Organisation trotz einiger Hürden bezüglich der Softwarenutzung westlicher Firmen wie zoom in China. Ebenfalls wurden sowohl die hohe Qualität der Marktinformationen und der Einblick in den aktuellen Status Quo des Landes, nicht zuletzt ermöglicht durch die virtuellen Projektbesuche, hervorgehoben. Des Weiteren wurde die gute Vorbereitung durch trAIDe und den lokalen Partner auf den Zielmarkt gelobt. Natürlich wären alle gerne gemeinsam nach China gereist, unter den gegebenen Bedingungen wurde die virtuelle Reise jedoch als sehr gewinnbringend und guter erster Schritt in Richtung Markteintritt gewertet. Einige Teilnehmer betonten, dass für ihr Unternehmen die digitale Geschäftsanbahnung sogar besser war als eine physische, um erst einmal zu evaluieren, ob sich eine Reise nach China lohnt. Mit einigen Teilnehmern konnten schon konkrete nächste Schritte identifiziert werden, mit denen der Markteintritt in den kommenden Monaten forciert werden und auch persönliche Treffen initiiert werden sollen.

## Kontakt

trAIDe GmbH  
Hohenstaufenring 42 | 50674 Köln  
Website: [www.traide.de](http://www.traide.de)

Kontaktperson: Matthias Brandt  
Tel: +49 - 221 - 935 445 - 16  
Email: [matthias.brandt@traide.de](mailto:matthias.brandt@traide.de)

Durchführer