



# Ergebnisbericht digitale Informationsreise rumänischer Einkäufer und Multiplikatoren im Bereich Gesundheitswirtschaft, Medizintechnik, Pharmaindustrie

Vom 12.11.2020 bis zum 25.11.2020 führte die trAIDe GmbH, im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi), eine Informationsreise rumänischer Einkäufer und Multiplikatoren im Rahmen der virtuellen MEDICA nach Deutschland durch. Es handelte sich dabei um eine projektbezogene Fördermaßnahme im Rahmen des BMWi-Markterschließungsprogramms für KMU. Sie ist Bestandteil der Exportinitiative Gesundheitswirtschaft. Ziel dieser Corona-bedingt „virtuellen Reise“ war es, analog zur physischen Informationsreise Geschäftsbeziehungen zwischen deutschen und rumänischen Unternehmen und Institutionen aufzubauen und die rumänischen Unternehmen über Struktur und Leistungsfähigkeit der deutschen Branche zu informieren.

## Inhalte

Die rumänischen Projektteilnehmer waren vorwiegend Einkäufer aus dem Bereich Medizintechnik. Vor dem Projektabschluss erfolgte eine mehrmonatige Vorbereitungsphase, in der eine intensive und individuell abgestimmte Betreuung der Projektteilnehmer erfolgte, ebenso wie eine intensive Akquise-Phase zur Gewinnung potenzieller deutscher Geschäftspartner für die individuellen Matchmaking-Termine. Nachdem aufgrund der weltweiten Ausbreitung des Corona-Virus und der damit einhergehenden Reisebeschränkungen die Entscheidung getroffen wurde, die Informationsreise virtuell durchzuführen, erfolgte in kürzester Zeit die Erarbeitung eines Konzepts zur digitalen Durchführung einer Informationsreise und die Kommunikation an die Teilnehmer. Ebenfalls wurden den Teilnehmern Informationen zum deutschen Markt sowohl in schriftlicher Form als auch in Form von on-demand Schulungsvideos zur Verfügung gestellt. In der Vorbereitung des Projekts wurden individuelle Gespräche mit den Delegationsteilnehmern seitens des lokalen Partners geführt, um eine zielgerichtete Identifikation potenzieller Geschäftspartner in Deutschland zu ermöglichen. Ebenfalls fand einige Wochen vor der Reise ein virtuelles „Pre-Briefing“ statt, bei dem die rumänischen Teilnehmer sowohl technisch als auch kulturell auf ihre individuellen Produktpräsentationen vorbereitet wurden. Dem schloss sich eine digitale Coaching-Phase an, in der die rumänischen Teilnehmer von trAIDe professionelle Hilfestellung zu der virtuellen MEDICA Plattform sowie dem erfolgreichen Präsentieren des eigenen Unternehmens in einem B2B Meeting erhielten. Gemeinsam mit den rumänischen Teilnehmern und dem lokalen Partner wurden Marketingmaterialien für die Unternehmenspräsentation der Teilnehmer entwickelt. Die Unternehmenspräsentationen wurden auf eine eigens eingerichtete Projektwebsite gestellt. Auf dieser konnten sich die interessierten deutschen Unternehmen informieren und auch direkt Termine mit den rumänischen Einkäufern anfragen.

In der Woche vor der MEDICA fand das virtuelle Briefing statt, in dessen Rahmen die Teilnehmer zunächst durch die Exportinitiative Gesundheitswirtschaft einen allgemeinen Überblick zum deutschen Export im Bereich des Gesundheitssektors erhielten. Darauf folgten ein Überblick über die Aktivitäten deutscher Medizintechnikhersteller durch die German Health

Durchführer



Alliance und ein ebenfalls sehr aufschlussreicher Vortrag von SPECTARIS über aktuelle Markttrends im Bereich Optik und Photonik. Abgerundet wurde das Briefing durch eine Paneldiskussion mit den teilnehmenden Sprechern unter Einbindung der Fragen der rumänischen Einkäufer. In den folgenden Tagen fanden insgesamt drei virtuelle Projektbesuche statt. Zunächst wurde ein Austausch mit einem regionalen Medizintechnikhub in der Region Rheinland initiiert, bei dem die rumänischen Teilnehmer die Chance hatten, sich mit Mitgliedern des Netzwerkes auszutauschen und diese kennenzulernen. Danach folgten zwei virtuelle Unternehmensbesuche bei deutschen mittelständischen Medizintechnikherstellern. Beide Projektbesuche ermöglichten einen tiefergehenden Austausch zwischen rumänischen Einkäufern und deutschen Unternehmen und boten für einige rumänische Einkäufer auch direkt die Möglichkeit, einen persönlichen follow-up-Termin zu vereinbaren, um eine mögliche Kooperation zu besprechen.

Neben diesen Austauschmöglichkeiten im Gruppenformat wurden während der zeitgleich stattfindenden Matchmaking-Phase trotz erschwelter Bedingungen durch die teilweise mangelnde technische Infrastruktur vor allem in Rumänien über 30 individuelle Geschäftstreffen zwischen den rumänischen Teilnehmern und deutschen Unternehmensvertretern und Institutionen vereinbart. Diese waren durch die akribische Vorbereitung des lokalen Partners und der trAIDe GmbH sehr gut auf die Bedürfnisse der rumänischen als auch deutschen Unternehmen abgestimmt. Aus diesen Treffen entstanden mögliche Folgeaufträge für die rumänischen und deutschen Teilnehmer. Im Durchschnitt nahmen die meisten Teilnehmer mindestens drei individuelle Termine wahr und sehen die Geschäftsanbahnung als Startpunkt ihrer Aktivitäten zwischen Deutschland und Rumänien, auf die nun ein sehr gezieltes Follow-up und nach Wegfall der Reisebeschränkungen ggf. auch persönliche Treffen folgen können.

Zum Abschluss des Projektes wurden die „lessons learned“ aus den individuellen Terminen, sowie der allgemeinen Projektdurchführung im Rahmen einer ebenfalls virtuellen Feedbackrunde ausgetauscht. Die Teilnehmer schätzen insbesondere das Zustandekommen vieler Matchmaking-Termine sowie die hohe Qualität der Marktinformationen. Des Weiteren wurde die gute Vorbereitung durch trAIDe und den lokalen Partner auf den Zielmarkt gelobt. Natürlich wären alle gerne gemeinsam nach Deutschland zur MEDICA 2020 gereist, unter den gegebenen Bedingungen wurde die virtuelle Reise jedoch als sehr gewinnbringend und guter erster Schritt in Richtung Geschäftsanbahnung zwischen Deutschland und Rumänien gewertet. 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

### 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)