



Ergebnisbericht virtuelle Geschäftsanbahnung Tschechien – Gesundheitswirtschaft mit Fokus auf digitale Medizintechnik und Medizinprodukte

10. – 21. Mai 2021

Im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) organisierte die trAIDe GmbH vom 10.05.2021 bis 21.05.2021 in Zusammenarbeit mit dem lokalen Partner OAKS Consulting eine digitale Geschäftsanbahnungsreise zum Thema Gesundheitswirtschaft mit Fokus auf digitale Medizintechnik und Medizinprodukte nach Tschechien. Es handelte sich dabei um eine projektbezogene Fördermaßnahme. Sie war Bestandteil der Exportinitiative Gesundheitswirtschaft und wurde im Rahmen des BMWi-Markterschließungsprogramms für KMU durchgeführt. Zielgruppe sind vorwiegend kleine und mittelständische deutsche Unternehmen (KMU). Die aktuelle Situation und die Auswirkungen der globalen Corona-Pandemie ließen eine physische Durchführung vor Ort nicht zu.

Aufgrund des Fokus‘ des Projekts nahmen vorwiegend deutsche mittelständische Unternehmen aus dem Bereich der Medizintechnik teil. Vor dem Projektabschluss erfolgte eine mehrmonatige Vorbereitungsphase, in der eine intensive und individuell abgestimmte Betreuung der dreizehn Projektteilnehmer erfolgte. Es wurden unter Anderem individuelle Gespräche mit den Delegationsteilnehmern geführt, um eine zielgerichtete Identifikation potenzieller Geschäftspartner in Tschechien zu ermöglichen. Ebenfalls fand einige Wochen vor der Reise ein virtuelles „Pre-Briefing“ statt, bei dem die Teilnehmer sowohl auf ihre individuellen Produktpräsentationen vorbereitet wurden als mit kulturellen und aktuellen politischen Themen im Zielland vertraut gemacht wurden. Die Videopräsentationen der teilnehmenden Unternehmen wurden zusammen mit weiteren zusammengestellten Unternehmensinformationen auf eine eigens eingerichtete Projektwebsite gestellt. Auf dieser konnten sich die lokalen Unternehmen über die teilnehmenden deutschen Unternehmen informieren und direkt B2B-Termine mit diesen anfragen. Kurz vor Beginn der Umsetzungsphase wurden jedem Teilnehmer zusätzlich eine branchenspezifische Zielmarktanalyse und ein individueller Matchmaking Schedule zur Verfügung gestellt.

Am Morgen des ersten Projekttagess fand das virtuelle Briefing statt, in dessen Rahmen die Teilnehmer zunächst durch eine Vertreterin des GTAI offiziell begrüßt wurden und einen Überblick zur aktuellen wirtschaftlichen Lage in Tschechien bekamen. Anschließend erhielten sie von einem Vertreter der tschechischen Botschaft für Handel- und Wirtschaftsbeziehungen einen Einblick in die bereits bestehenden wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Deutschland und Tschechien und dem daraus entstehenden Potential für zukünftige Geschäftsbeziehungen. Darauf folgte eine Vorstellung des HealthTec Sektors in Tschechien durch einen Vertreter von CzechInvest. Des Weiteren wurden die deutschen Unternehmen während des Briefings sowohl über Zukunftschancen und -projekte des Gesundheitssektor durch einen Experten der Gesundheitsbranche in Tschechien als auch über den Registrierungsprozess von Produkten im Gesundheitssektor durch zwei Vertreter der Rechtskanzlei Vilímková Dudák & Partners informiert. Außerdem wurden

Durchführer





die deutschen Unternehmen zum Thema Distribution und der Logistik von Produkten aus dem Gesundheitsbereich, insbesondere für Medizintechnik und Medizinprodukte, gebrieft. Zum Abschluss wurde mit allen Sprechern des Briefings eine Podiumsdiskussion zum Thema „How to do business in Czech Republic“ durchgeführt.

Am dritten Projekttag fand ein digitales politisches Briefing durch die deutsche Botschaft statt. Dies stieß ebenfalls auf sehr positive Resonanz bei den deutschen Teilnehmern. Als virtuelle Projektbesuche fanden Termine mit den beiden Unternehmen „MAPO Medical“ und „Vilímková Dudák & Partners“ statt, wodurch die deutschen Unternehmen Einblicke in ein großes tschechischen Distributionsunternehmen für MedTech Produkte erhalten und gleichzeitig ihr Wissen zu den rechtlichen Rahmenbedingungen für medizinische Produkte vertiefen konnten.

Während der seit dem ersten Projekttag andauernden Matchmaking-Phase fanden insgesamt über 30 hochwertige individuelle Geschäftstreffen zwischen den deutschen Teilnehmern und tschechischen Unternehmensvertretern und Institutionen statt. Diese waren durch die zielgenaue Vorbereitung des lokalen Partners sehr gut auf die Bedürfnisse der deutschen Unternehmen abgestimmt. Aus diesen Treffen entstanden mögliche Folgeaufträge für die deutschen Teilnehmer. Obwohl die Quantität der Termine vergleichbar niedrig war, wurde die Qualität positiv hervorgehoben und die meisten Teilnehmer waren durchaus zufrieden mit dem Ergebnis der virtuellen Reise in das von Corona im Frühjahr schwer getroffene Land.

Da das Projekt um einige Wochen verlängert wurde, damit noch einige weitere B2B Termine stattfinden konnten, wurde der Feedback Workshop nicht wie geplant am letzten Projekttag durchgeführt, sondern die „lessons learned“ aus den individuellen Terminen durch das Einholen von Feedback der einzelnen Teilnehmern gezogen. Insbesondere lobten die Teilnehmer die Qualität des Matchmakings und der virtuellen B2B-Gespräche mit den tschechischen Unternehmen. Einige deutsche Unternehmen konnten bereits konkrete nächste Schritte identifiziert, durch die der Markteintritt in den kommenden Monaten forciert werden soll. Letztlich wurde auch die gute Vorbereitung durch trAIDe und den lokalen Partner auf den Zielmarkt gelobt.

Kontakt

trAIDe GmbH
Hohenstaufenring 42 | 50674 Köln
Website: www.traide.de

Kontaktperson: Britta Wilmers
Tel: +49 - 221 - 935 445 - 30
Email: britta.wilmers@traide.de

Durchführer

