



Ergebnisbericht virtuelle Geschäftsanbahnung Tunesien Gesundheitswirtschaft mit Fokus e-Health

31. Mai – 11. Juni 2021

Im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) und im Rahmen des Wirtschaftsnetzwerks Afrika organisierte die trAIDe GmbH vom 31.05.2021 bis 11.06.2021 in Zusammenarbeit mit dem lokalen Partner Institut des Métiers de Santé (IMS) eine digitale Geschäftsanbahnungsreise zum Thema Gesundheitswirtschaft mit Fokus auf e-Health nach Tunesien. Es handelte sich dabei um eine projektbezogene Fördermaßnahme. Sie war Bestandteil des Wirtschaftsnetzwerks Afrika und wurde im Rahmen des BMWi-Markterschließungsprogramms für KMU durchgeführt. Zielgruppe waren 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.

Die deutschen Teilnehmenden waren vorwiegend Unternehmen, die im Bereich der Medizintechnik und E-Health tätig sind. Vor der Projektdurchführung erfolgte eine mehrmonatige Vorbereitungsphase, in der eine intensive und individuell abgestimmte Betreuung der zwölf Projektteilnehmerinnen und -teilnehmer erfolgte. Während der sorgfältigen Vorbereitung des Projekts wurden individuelle Workshops mit den Unternehmen geführt, um eine zielgerichtete Identifikation potenzieller Geschäftspartnerinnen und -partner in Tunesien zu ermöglichen. Am 14.04.2021 fand ein virtuelles „Pre-Briefing“ statt, bei dem die Teilnehmenden sowohl auf ihre individuellen Produktpräsentationen vorbereitet wurden als auch mit kulturellen und aktuellen politischen Themen im Zielland vertraut gemacht wurden. Die Video-präsentationen 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 Teilnehmenden zusätzlich eine branchenspezifische Zielmarktanalyse und ein individueller Matchmaking-Schedule zur Verfügung gestellt.

Am Morgen des ersten Projekttagess fand ein virtuelles Briefing statt, in dessen Rahmen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer zunächst durch eine Vertreterin des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) offiziell begrüßt wurden. Anschließend erhielten sie von einem Vertreter von Germany Trade and Invest (GTAI) einen allgemeinen Überblick zur wirtschaftlichen Lage und zum Gesundheitssektor im Besonderen. Darauf folgte eine Vorstellung der wichtigsten Vertriebskanäle und -wege von Produkten des Gesundheitsbereichs durch einen Vertreter des tunesischen Unternehmens International General Equipment (IGE). Des Weiteren wurden die deutschen Unternehmen während des Briefings sowohl über den Registrierungsprozess von medizinischen Produkten durch eine Expertin der Gesundheitsbranche in Tunesien als auch über Zukunftschancen des tunesischen Gesundheitssektors durch eine Vertreterin der Foreign Investment Promotion Agency (FIPA Tunisia) informiert. Zum Abschluss wurde mit allen Sprecherinnen und Sprechern des Briefings sowie dem tunesischen Unternehmen Medizin-Technik Services, welches bereits erfolgreich im Gesundheitsbereich tätig ist und gleichzeitig mit der deutschen Geschäftskultur sehr vertraut ist,



eine Podiumsdiskussion durchgeführt.

Die Präsentationsveranstaltung am zweiten Projekttag verlief mit rund 50 teilnehmenden tunesischen Unternehmen, Endanwendern und Multiplikatoren sehr erfolgreich und bot den deutschen Unternehmen die Möglichkeit, ihre Produkte vor Fachpublikum vorzustellen. Nach der Eröffnung durch die Deutsche Botschaft in Tunis, wurde das große Potenzial deutsch-tunesischer Kooperation sowohl von deutscher Seite durch den Managing Director der German Health Alliance und eine Vertreterin der GIZ in Tunesien als auch von tunesischer Seite durch den Präsidenten der Tunisia Health Alliance bekräftigt. Am dritten Projekttag fand ein virtuelles politisches Briefing durch die deutsche Botschaft in Tunis und die dortige Auslandshandelskammer statt. Dies stieß ebenfalls auf sehr positive Resonanz bei den deutschen Teilnehmenden, insbesondere durch den Schwerpunkt zum Stand des E-Health-Sektors in Tunesien. Als virtuelle Projektbesuche fanden in der Folgewoche Termine mit „MedicaSud“, der privaten „Clinique La Rose“ und dem Unternehmen „Prochidia“ statt, wodurch die Teilnehmenden sowohl Einblicke in Distributionsunternehmen und das Management sowie den Einkauf von medizinischen Produkten in Tunesien, als auch in den Bedarf einer Klinik sowie deren strategische Ausrichtung für die nächsten Jahre erhielten.

Während der seit dem ersten Projekttag andauernden Matchmaking-Phase fanden insgesamt knapp 50 individuelle Geschäftstreffen zwischen den deutschen Unternehmen und tunesischen Unternehmensvertretern sowie Institutionen statt. Diese waren durch die zielgenaue Vorbereitung des lokalen Partners aus Sicht der teilnehmenden Unternehmen sehr gut auf die Bedürfnisse der deutschen Hersteller abgestimmt. Aus diesen Treffen entstanden persönliche Einladungen nach Tunesien, Kooperationsvereinbarungen sowie erste gemeinsame Projektideen. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer waren durchweg sehr zufrieden mit dem Ergebnis der virtuellen Reise, da für sie passende Partner identifiziert wurden und nun ein sehr gezieltes Follow-Up sowie, nach Wegfall der Reisebeschränkungen, ggf. auch persönliche Treffen stattfinden können.

Zum Abschluss des Projektes wurden die „lessons learned“ aus den individuellen Terminen im Rahmen einer ebenfalls virtuellen Feedbackrunde ausgetauscht. Die Teilnehmenden schätzten insbesondere das Zustandekommen vieler qualitativ hochwertiger Matchmaking-Termine, wodurch viele produktive Meetings stattfinden konnten. Weiterhin lobten sie die gute Übersicht über die Marktgegebenheiten. Insbesondere wurden hier die Projektbesuche, welche genau dem Interesse der Unternehmen entsprachen, positiv hervorgehoben. Des Weiteren wurde die gute Vorbereitung durch trAIDe und den lokalen Partner auf den Zielmarkt gelobt. Mit einigen Unternehmen konnten schon konkrete nächste Schritte identifiziert werden, mit denen der Markteintritt in den kommenden Monaten forciert werden soll. Darüber hinaus wurde Interesse hinsichtlich der Organisation einer physischen Follow-Up Reise seitens der deutschen Unternehmen geäußert.

Kontakt

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

Kontaktperson: Matthias Brandt
Tel: +49 - 221 - 935 445 - 16
Email: matthias.brandt@traide.de