

Ergebnisbericht Geschäftsanbahnung USA im Bereich Gesundheitswirtschaft, Medizintechnik und Pharmaindustrie mit Fokus auf Startups aus dem Digital Health Bereich

14.02.2022 - 01.03.2022

Im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) organisierte die trAIDe GmbH vom 14.02.2022 bis zum 01.03.2022 in Zusammenarbeit mit dem lokalen Partner PSD Global eine digitale Geschäftsanbahnungsreise zum Thema Medizintechnik und Pharmaindustrie in die Vereinigten Staaten. Es handelte sich dabei um eine projektbezogene Fördermaßnahme, die im Rahmen des BMWK-Markterschließungsprogramms für KMU durchgeführt wurde. Sie ist Bestandteil der Exportinitiative Gesundheitswirtschaft. Zielgruppe waren vorwiegend kleine und mittlere deutsche Unternehmen (KMU). Zunächst sollte diese Geschäftsanbahnungsreise physisch stattfinden. Die Delegationsreise sollte nach New York und Boston führen. Die sich im Dezember 2021 zuspitzenden Auswirkungen der globalen Corona-Pandemie ließen eine physische Durchführung vor Ort jedoch nicht zu, woraufhin die Geschäftsanbahnungsreise zu einem digitalen Format umdisponiert wurde.

Vor dem Projektbeginn erfolgte eine mehrmonatige intensive Vorbereitungsphase, in der eine individuell abgestimmte Betreuung der fünfzehn Projektteilnehmer erfolgte. Es wurden unter anderem individuelle Gespräche mit den Delegationsteilnehmern geführt, um eine zielgerichtete Identifikation potenzieller Geschäftspartner in den USA zu ermöglichen. Ebenfalls fand einige Wochen vor der Reise ein virtuelles „Pre-Briefing“ statt, bei dem die Teilnehmer sowohl auf ihre individuellen Produktpräsentationen vorbereitet als auch 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 dafür 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 zur Verfügung gestellt. Während der Projektwochen erhielt jeder Teilnehmer individuelle Matchmaking-Termine.

Am 14.02.2022 fand das virtuelle Briefing statt, in dessen Rahmen die Teilnehmer zunächst durch die stellvertretende Direktorin, Health Made in Germany von Germany Trade & Invest (GTAI) offiziell begrüßt wurden. Danach folgte ein Vortrag von einem Partner der Gesundheitsversicherungsfirma Alira Health zum Thema «Der Digitale Gesundheitsmarkt und Kostenrückerstattung in den USA». Im Anschluss erhielten die Teilnehmer durch den Abteilungsleiter von Working Well Technology, einer

Durchführer

Tochtergesellschaft von Amazon, wertvolle Insiderinformationen zum Thema Digital Health bei Amazon, deren aktuellen Programme und wo es zukünftige Pläne im Bereich Digital Health. Im nächsten Vortrag informierte ein Regierungsvertriebsexperte von KPYOUNG & Business Associates Inc. über das föderale Gesundheitssystem und das öffentliche Auftragswesen in den USA. Als letzte Präsentation folgte ein informativer Beitrag der Executiv-Beraterin für Private Equity Firmen und ehemaliger Produktvorstand der Firma Humana zum Thema «Auswirkungen von KI-Technologien auf die Gesundheitsbranche». Die digitale Durchführung der Reise machte es möglich, dass die Teilnehmer bereits während der Vorträge über die Chatfunktion von Zoom Fragen stellen konnten, ohne die Vorträge zu unterbrechen.

Das politische Briefing mit Vertretern der deutschen Botschaft und der Representative of German Industry and Trade (RGIT), dem Präsidenten der Internationalen Vereinigung für Soziale Sicherheit (IVSS), sowie dem GTAI Korrespondenten in den USA fand ebenfalls in der ersten Projektwoche statt. Die Vorträge behandelten unter anderem die bilateralen Beziehungen zwischen Deutschland und dem Zielland, die zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklungen sowie Besonderheiten rund um das Thema Soziale Sicherheit und was deutsche Unternehmen diesbezüglich beachten sollten, wenn sie den Eintritt in den US-amerikanischen Markt wagen wollen. Nach Vorträgen zu diesen allgemeineren wirtschaftlichen Themen wurde die Veranstaltung mit der Beleuchtung von wirtschaftlichen Chancen im Gesundheitssektor der USA spezifisch abgerundet.

In der zweiten Projektwoche wurden der deutschen Delegation zwei sehr informative virtuelle Projektbesuche geboten. Der erste Besuch fand bei John Hopkins Medicine International statt. In dem einstündigen Austausch bekamen die deutschen Teilnehmer interessante Einblicke in das Geschäftsmodell von John Hopkins Medicine, sowie deren Geschäftsphilosophie und mögliche Kooperationschancen für deutsche Unternehmen im Gesundheitsbereich. Der zweite Projektbesuch fand bei MedTech Innovator, einem Business Accelerator statt. Hier wurden den deutschen Teilnehmern verschiedene Funding und Networking Möglichkeiten im Rahmen des MedTech Innovator vorgestellt, welche vor allem für Start-Ups in diversen medizinischen Bereichen interessante Geschäftsanbahnungen bereiten können.

Während der seit dem ersten Projekttag andauernden Matchmaking-Phase fanden 51 hochwertige individuelle Geschäftstreffen zwischen den deutschen Teilnehmern und den US-amerikanischen Unternehmensvertretern und Institutionen statt. Diese waren durch die zielgenaue Vorbereitung des lokalen Partners gut auf die Bedürfnisse der deutschen Unternehmen abgestimmt. Aufgrund des digitalen Formats war es dabei möglich, flexibel auf individuelle Verfügbarkeiten einzugehen und einige Meetings konnten aufgrund zeitlicher Engpässe erst in den Wochen nach den offiziellen Projektwochen verschoben werden. Insgesamt waren die Teilnehmer trotz der Umstellung auf ein virtuelles Format zufrieden mit dem Ergebnis der Reise, da für die Unternehmen passende Partner identifiziert werden konnten, erfolgreiche und informative B2B-Termine stattfanden und die offiziellen Gruppentermine einen sehr guten Marktüberblick gaben.

Am letzten Tag der offiziellen Projektwochen fand ein gut besuchter Feedback-Workshop mit der deutschen Delegation sowie den lokalen Partnern statt. Insbesondere lobten die deutschen Teilnehmer die gute Organisation der gesamten digitalen Geschäftsanbahnungsreise und trotz der Änderung von einer physischen zu einer digitalen Reise wurden die B2B-Termine positiv angenommen. Eine Großzahl an deutschen Teilnehmern können sich für eine Kontaktvertiefung eine physische Reise in die USA zu einem späteren Zeitpunkt gut vorstellen. Generell wurde die Delegationsreise mit einer guten und positiven Resonanz von allen Seiten beendet.

Kontakt

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

Kontaktperson: Annamirl Baumgartner
Tel: + 49 221 93544531
E-Mail: annamirl.baumgartner@traide.de