



Erfahrungsberichte | Gesundheitswirtschaft | Marokko

Gute Startposition: Der Weg deutscher Medizintechnik nach Marokko

Houda Toufelaz, Country Manager Ottobock Marokko im Gespräch mit Michael Sauermost von Germany Trade & Invest

Das deutsche Unternehmen Ottobock steuert sein Marokkugeschäft über ein französisches Tochterunternehmen. Das ist nicht unüblich, denn traditionell tun sich Franzosen auf dem nordafrikanischen Markt leicht. Mit 13 Angestellten ist der Medizintechnikanbieter vor Ort gut aufgestellt.

Der Markt könnte jedoch viel mehr hergeben. So werden Branchenerzeugnisse nur selten von den Versicherungen erstattet. Und der Fachkräftemangel trägt nicht gerade zu einer Ausweitung der Geschäftschancen bei. Im Jahr 2018 importierte Marokko laut ITC Orthopädietechnik im Wert von rund 40 Millionen US-Dollar. Die USA und Frankreich lieferten davon zusammen einen Anteil von 35 Prozent. Lieferungen direkt aus Deutschland machten nur 4 Prozent der Einfuhren aus.

ORTHOPÄDIETECHNIK IN MAROKKO

Wie haben sich die Aktivitäten von Ottobock in Marokko entwickelt?

Ottobock ist mittlerweile der Anbieter Nummer 1 für orthopädietechnische Komponenten und Werkstatteinrichtungen in Marokko. Etwa 90 Prozent der öffentlichen Orthopädietechnikwerkstätten wurden von Ottobock ausgerüstet. Seit 2010 setzen wir mit unserer Niederlassung in Casablanca unser orthopädietechnisches Know-how ein, um Menschen mit Handicap Mobilität zurückzugeben und erhaltene Funktionen zu schützen. Unser Fokus liegt auf patientenzentrierten Versorgungslösungen. Neben dem Vertrieb unserer Produkte fertigen wir in unserer Versorgungswerkstatt vor Ort individuell angepasste Prothesen und Orthesen. Die vorgeschlagenen Lösungen zielen darauf ab, das physische Handicap unserer Patienten auszugleichen und sie wieder in ihr soziales, familiäres sowie berufliches Umfeld zu integrieren. Ottobock hat derzeit 13 Angestellte in Marokko. Unsere Hauptkunden sind öffentliche Krankenhäuser, das Militär, private Versorgungswerkstätten, Nichtregierungsorganisationen sowie Privatkliniken.

Welche Entwicklung erwarten Sie vom marokkanischen Markt für Medizintechnik?

Die Entwicklung des öffentlichen Sektors ist unter anderem durch den Gesundheitsplan 2025 des Ministeriums vorgegeben. Einer der drei Säulen des Plans beinhaltet die Entwicklung des öffentlichen Krankenhausesektors. Rund 1,3 Milliarden Euro sollen in die Kapazitätserweiterung der Hospitäler investiert werden. Neue Krankenhäuser werden gebaut, neue Ausrüstungen benötigt, und bestehende Einrichtungen renoviert.

Was sind die größten Herausforderungen für ausländische Unternehmen im marokkanischen Healthcare-Sektor?

Eine Hürde ist der Registrierungsprozess von medizintechnischen Produkten im Gesundheitsministerium durch die Direction du Médicament et de la Pharmacie (DMP). Es kann durchaus sechs bis neun Monate dauern, bis ein Produkt registriert ist und importiert werden kann. Außerdem sind die Gesundheitsausgaben pro Kopf immer noch niedrig und prothetische und orthetische Produkte und Dienstleistungen werden kaum erstattet. Eine weitere Herausforderung liegt in dem Mangel an qualifizierten Fachkräften, die in der Lage sind Menschen mit Behinderungen und eingeschränkten Funktionen adäquat zu versorgen.

Das Interview fand im August 2019 statt.

Weitere Informationen

- Lesetipp: Studie: [Marokko-Gesundheitswirtschaft auf dem Weg der Besserung, Ausgabe 2019](#)
- Mehr über den Zielmarkt Marokko finden Sie in unseren [Wirtschaftsinformationen Marokko](#).
- Weitere Erfahrungsberichte von Unternehmen finden Sie in unserer [Rubrik "Erfahrungsberichte"](#).

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

© 2020 Africa Business Guide

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.