



Erfahrungsberichte | Gesundheitswirtschaft | Marokko

Gemeinsam stark: AMS über Vertriebspartner in Marokko

Oussama Benmessaoud, Gründerin von Advanced Medical Services (AMS) im Gespräch mit Michael Sauermost von Germany Trade & Invest

Advanced Medical Services (AMS) wurde 2016 von Oussama Benmessaoud sowie Mounir Kadaoui gegründet. Das Unternehmen vertreibt beispielsweise Produkte des japanischen Herstellers Hitachi in Marokko. Die Vision von AMS ist, der führende Anbieter von medizinischen Bildgebungssystemen zu werden. Außerdem will die Firma sich auf Brachytherapie fokussieren.

AUGEN AUF BEI DER PARTNERWAHL

Viele Dinge sind für internationale Medizintechnikunternehmen bei der Auswahl eines passenden Handelsvertreters in Marokko zu beachten. So viele, dass ein Großteil der mehreren Hundert Vertriebsfirmen vor Ort bereits bei der Vorauswahl ausscheiden. Technisches Know-how sollte das A und O bei der Partnerauswahl sein, denn nur damit kann unter anderem gewährleistet werden, dass der Registrierungsprozess in überschaubarem Rahmen abläuft.

Was sich der Lieferant am Anfang noch genau überlegen muss, ist, welche Absatzmärkte er im Einzelnen ansteuern will. Denn zum einen ist der marokkanische Gesundheitsmarkt zweigeteilt. Vertriebsunternehmen sind im Regelfall entweder auf den öffentlichen oder den privaten Sektor spezialisiert. Zum anderen steht zumindest mittelfristig die Frage im Raum, ob der Hersteller Marokko als Drehscheibe nach Afrika begreift und entsprechend disponiert.

MEDIZINTECHNIK IN MAROKKO

Was für eine Entwicklung erwarten Sie für den marokkanischen Medizintechnikmarkt?

Eigentlich ist die Nachfrage nach Medizintechnik riesengroß. Die Bevölkerung wächst und die Zahl an Krankenhäusern und Kliniken nimmt zu. Die Anbieterseite ist leider zersplittert, besteht hauptsächlich aus kleinen Firmen, die darüber hinaus gewohnt sind, mit dem öffentlichen Sektor zusammenzuarbeiten. Der Markt wird sich in Richtung Ausrüstungen und Problemlösungen für große Projekte entwickeln. Denn bei kleineren Klinikvorhaben wird immer weniger auf Herkunft oder Qualität der Produkte geachtet. Da steht der schnelle Profit im Vordergrund.

In welchen Bereichen sehen Sie das größte Potenzial für ausländisches Engagement?

In der Krebsforschung sowie bei bildgebender Diagnostik sehe ich die größten Potenziale, daneben auch in der Kardiologie.

Was sind die größten Herausforderungen oder Hürden speziell im marokkanischen Markt?

Es ist schwierig, die passenden Fachleute zu finden. Und diese sind von den Kosten betrachtet auf einem vergleichbaren Niveau mit Europa, wenn nicht noch teurer. Die Value Added Tax (VAT) auf medizinische Ausrüstungen ist auch ein Bremsfaktor für Kunden, qualitativ hochwertige Geräte anzuschaffen.

Wo liegt die größte Stärke bei Firmen wie AMS, um ausländischen Unternehmen den Markteintritt in Marokko zu ermöglichen?

Die AMS-Gründer kommen von einem großen multinationalen Branchenunternehmen, das sogar den größten Marktanteil hält. Mit dieser Erfahrung sind die wichtigen Kommunikationsabläufe gewährleistet. Diese Erfahrung hilft enorm bei der Markteinführung neuer Medizintechnik. Aber das Wichtigste sind die Grundsätze der Geschäftsethik. AMS stellt sich zu 100 Prozent den Complianceanforderungen von multinationalen Unternehmen. Das ist Teil unserer DNA.

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"](#).*
- *[Website von AMS Advanced Medical Services](#)*

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.