



Durchführer trAIDe

Mit dem Fokus auf internationale Unternehmenskooperationen hat die trAIDe GmbH seit 2008 mehr als 300 Markteintrittsprojekte durchgeführt und über 1.000 Hersteller beim erfolgreichen Eintritt in ausländische Zielmärkte und beim Export ihrer Produkte und Dienstleistungen unterstützt. Durch unser globales Netzwerk von lokalen Branchenexperten operieren wir weltweit in allen Bereichen der Gesundheitswirtschaft. Wir kennen die Herausforderungen beim Eintritt in neue Märkte und bieten Transparenz und Sicherheit durch die Vermittlung von Unternehmen (Vertriebspartner & Endkunden), die entsprechend den Bedürfnissen unserer Kunden ausgewählt und von unseren Experten vor Ort validiert wurden. Bei trAIDe arbeitet ein hochmotiviertes Team aus starken Persönlichkeiten mit langjähriger Erfahrung in internationalen Markteintrittsprojekten auf allen fünf Kontinenten.

Unser lokaler Partner in Südafrika



Weitere Kooperationspartner



Mit der Durchführung des Bundesförderprogramms Mittelstand Global/Markterschließungsprogramm beauftragt:



Das Markterschließungsprogramm für kleine und mittlere Unternehmen ist ein Förderprogramm des:



IMPRESSUM

Herausgeber
trAIDe GmbH
Hohenstaufenring 42
50674 Köln
www.traide.de

Stand
September 2022

Bildnachweis
iStock

Gestaltung und Produktion
trAIDe GmbH

GESCHÄFTSANBAHNUNG SÜDAFRIKA 2023 (DIGITAL)

Geschäftsanbahnung für deutsche Unternehmen aus dem Bereich der Gesundheitswirtschaft, Medizintechnik und Pharmaindustrie

13. – 24. März 2023



Durchführer



DAS PROJEKT

Vom 13. bis 24. März 2023 führt die trAIDe GmbH, im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) und in Zusammenarbeit mit der AHK Südliches Afrika, eine Geschäftsanhörung nach Südafrika durch. Es handelt sich dabei um eine projektbezogene Fördermaßnahme. Sie ist Bestandteil der Exportinitiative Gesundheitswirtschaft und wird im Rahmen des Markterschließungsprogramms für KMU durchgeführt. Zielgruppe sind vorwiegend kleine und mittlere deutsche Unternehmen (KMU).

Die Gesundheitswirtschaft in Südafrika ist ein dynamischer Sektor, mit den höchsten Gesundheitsausgaben pro Kopf in Subsahara-Afrika (SSA). Um die soziale Ungleichheit im Gesundheitswesen zu beseitigen, soll bis 2025 die National Health Insurance (NHI) implementiert werden. Dabei soll der NHI-Fonds ein bedeutender Käufer von Gesundheitsprodukten werden.

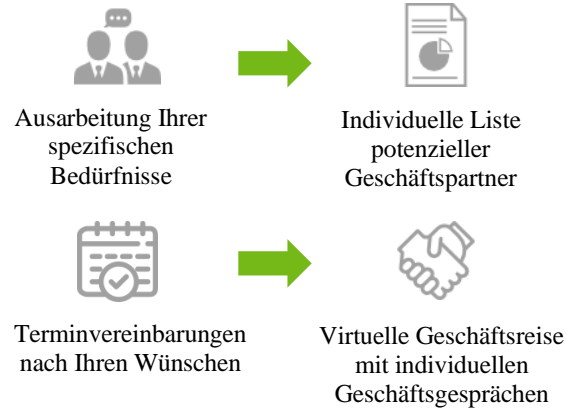
Der Nachholbedarf im öffentlichen Sektor ist enorm, während Privatkliniken in der Regel den europäischen Standards entsprechen und Potenzial für den Absatz von High-End-Produkten bieten. Südafrika verfügt über den größten und am besten etablierten Pharmamarkt in SSA. Für Hersteller von pharmazeutischen Produkten ist Südafrika daher auch ein Tor für diese Region. Auch in der MedTech-Branche (Marktvolumen 1,7 Mrd. Euro) ist Südafrika ein wichtiger Exporteur in andere afrikanische Märkte.

Ungefähr 90 Prozent der Medizintechnik in Südafrika wird importiert, wodurch sich enorme Möglichkeiten für ausländische Produkte, aber auch die Produktion vor Ort ergeben. Trotz des guten Rankings im Global Health Security Index 2019 (Platz 34 von 195) sind noch enorme Investitionen notwendig, um das Gesundheitssystem zu verbessern.

Marktchancen für deutsche Unternehmen

- Bilddiagnose, Bestrahlungsgeräte u. CT-Scanner (Wachstumsprognose von bis zu 12 Prozent p.a.)
- Minimalinvasive Chirurgie, z.B. Trokar-Geräte
- Wund- u. Hygienemanagement in Krankenhäusern
- Dialysebehandlung
- Digitale Gesundheitstechnologien (Regierungsprojekte)

Der Markteintrittsprozess



Vorläufiges Programm

Datum	Programmpunkt
Mo. 13.03.2023	Online-Briefing-Event mit allen deutschen Teilnehmern Paneldiskussion mit relevanten lokalen Branchenexperten / Ministerien / Institutionen (online)
Di. 14.03.2023	Internes politisches Briefing mit der Deutschen Botschaft
Mi. 15.03.2023	Präsentationsveranstaltung mit Produkt- und Leistungspräsentation der deutschen Unternehmen (online)
Di. 14.03. – Fr. 24.03.2023	Individuelle B2B-Termine (online) Virtuelle Projektbesuche
24.03.2023	Feedback Session mit allen Teilnehmern (online)

Ihre Vorteile

- Individuelle Unterstützung beim Markteintritt
- Identifizierung von potenziellen Geschäftspartnern und individuelle Termine
- Ersparnis von Zeit und Kosten
- Umsatzgenerierung durch Markterschließung

Teilnahmebedingungen

Zur Teilnahme berechtigt sind deutsche Unternehmen mit folgenden Kriterien:

- Firmensitz in Deutschland
- Exportfähige Produkte und/oder Dienstleistungen
- Nicht in einem Insolvenzverfahren, o.ä. befindlich
- Keine Überschreitung der De-Minimis-Regelung

Das Projekt ist Bestandteil des Markterschließungsprogramms für KMU und unterliegt den De-Minimis-Regelungen. Bei Projektteilnahme ist die Zahlung eines Eigenbeitrags (siehe Tabelle) erforderlich. Der Eigenanteil der Unternehmen für die Teilnahme an dem rein virtuellen Projekt ist aktuell um die Hälfte reduziert und beträgt in Abhängigkeit von der Größe des Unternehmens:

Eigenbeitrag (netto)	Bemessungsgröße
250€ (netto)	< 10 Beschäftigte und < 2 Mio. € Umsatz pro Jahr
375€ (netto)	< 500 Beschäftigte und < 50 Mio. € Umsatz pro Jahr
500€ (netto)	> 500 Beschäftigte und > 50 Mio. € Umsatz pro Jahr

Für alle Teilnehmenden werden die individuellen Beratungsleistungen in Anwendung der De-Minimis-Verordnung der EU bescheinigt. Teilnehmen können maximal 12 Unternehmen. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt, wobei KMU Vorrang vor Großunternehmen haben.

Eine Übersicht zu weiteren Projekten des Markterschließungsprogramms für KMU kann unter www.ixpos.de/mep abgerufen werden.

trAIDe GmbH – your partner in global business
Hohenstaufenring 42, 50674 Köln

Baris Tasar (Geschäftsführer)
Tel.: +49 221 935 445 10
Email: baris.tasar@traide.de
Web: www.traide.de