

IM FOKUS

# Exportchancen der Gesundheits- wirtschaft

Ausgewählte Ländermärkte

AUSGABE 2017/2018





# Inhalt

WELT

- 4 **Internationale Nachrichten  
aus der Gesundheitswirtschaft**

MEXIKO

- 6 **Markteinstieg leichter gemacht**  
Wer entscheidet im Einkauf?

TUNESIEN

- 8 **Gesundheitsministerin unter Druck**  
Mehr Krankenhäuser für alle

KANADA

- 10 **E-Health ist das Schlüsselthema**  
Erfolgreiche Vernetzung

SÜDKOREA

- 12 **Hohes Wachstumstempo**  
Technik für Senioren im Fokus

PUBLIKATIONEN

- 13 **Marktzugang für Medizinprodukte**  
Studie für ausgewählte Ländermärkte

- 15 IMPRESSUM

# Internationale Nachrichten aus der Gesundheitswirtschaft

## Ägypten

### Große Industrieprojekte geplant

---

In der Suez Canal Economic Zone soll eine Industriezone zur Herstellung von Arzneimitteln und Medizintechnik entstehen. Eine spanische Investorengruppe und ein europäischer Investitionsfonds bereiten das Gebiet für den Bau von Fabriken vor. Zu diesem Zeitpunkt verhandelte die Leitung der Suezkanalzone mit Arzneimittelherstellern aus den USA, Frankreich, Spanien und dem Vereinigten Königreich. Das Investitionsvolumen soll bei 624 Millionen US-Dollar (US\$) liegen. Auch NMC Healthcare plant einen großen medizinischen Komplex in Ägypten im Gesamtwert von 1,6 Milliarden US\$.

## Deutschland

### Bestes Krankenhaus für Medizintourismus

---

Das beste Krankenhaus für Medizintouristen soll in Deutschland liegen, so die Ergebnisse einer Umfrage auf der Internationalen Tourismusbörse Berlin 2017. Die Asklepios Klinik in Barmbek, Hamburg verwies das Clemenceau Medical Center in der libanesischen Hauptstadt Beirut auf Platz zwei. Der dritte Platz ging an das Fortis Hospital Bannerghatta im indischen Bangalore. Weitere sieben auf Medizintourismus spezialisierte Häuser liegen in Singapur, Malaysia, Kanada, Jordanien, Thailand, Mexiko und der Türkei. 2017 war das erste Mal, dass die Tourismusmesse eine Plattform für Leistungsträger aus dem medizinischen Bereich geschaffen hatte.

## Südafrika

### Krankenversicherung für alle

---

Die Regierung will die Einführung einer gesetzlichen Krankenversicherung bis 2025 abgeschlossen haben. Sie bedeutet eine verbindliche Mitgliedschaft ab einer bestimmten Einkommensschwelle. Dies hat eine erhöhte Investition in Medizintechnik zur Folge, weil sich mehr Menschen eine moderne Gesundheitsversorgung leisten können. Auch die Kontrolle der Geräte wird besser. Im 2. Halbjahr 2017 soll die South African Health Products Regulatory Authority ihre Arbeit aufnehmen. Damit besteht in Südafrika künftig eine eigene Zulassungspflicht für medizintechnische Geräte.

## Estland

### Digitaler Pionier

Die Entwicklung der personalisierten Medizin ist weltweit auf dem Vormarsch. Auch Estland, das in punkto Digitalisierung zu den Vorreitern in der Welt gehört, spielt mit seiner Biobank in der ersten Liga. Personalisierte Medizin ist ein neues Behandlungskonzept. Die Entscheidung über die bestmögliche Therapie berücksichtigt auch die Charakteristika eines Patienten.

## Malawi

### Drohnenkorridor für Medizin

Im Umkreis von 40 Kilometern um das Flugfeld von Kasungu, das im Zentrum des Landes liegt, bringen Drohnen Medikamente, Blutproben und Impfstoffe in die entlegenen Gegenden. Wegen Gebirgen und schlechten Straßen dauerte es bisher oft mehrere Wochen, Arzneimittel zuzustellen. Schon 2016 lieferten Drohnen in Ruanda Medikamente und Blutkonserven an Gesundheitseinrichtungen. Auch im Katastrophenfall, zum Beispiel bei Überschwemmungen, sind sie einsetzbar und können den Helfern sogar Handy- und Internetempfang ermöglichen.

## VR China

### Viel zu wenige Rettungswagen

Ambulanzen sind auf Chinas Straßen höchst selten im Einsatz zu sehen. Und die Bilder von einer erfolgreiche Gassenbildung für ein Fahrzeug im Einsatz können schon mal zum Social-Media-Hit werden. Die 30-Millionen-Einwohnerstadt Shanghai verfügt über rund 670 Ambulanzfahrzeuge. Bis 2020 soll es pro 30.000 Einwohner zumindest ein Fahrzeug geben. Landesweit ist der Bedarf gewaltig. Während die Fahrgestelle fast nur aus chinesischer Produktion stammen, kommen große Teile der Ausstattung aus dem Ausland. Joint Venture sind daher gewollt.

## Investitionen in die Gesundheitsversorgung

Anteil der Gesundheitsausgaben am Bruttoinlandsprodukt



Kanada	10,3 Prozent <sup>1</sup>
Südkorea	7,7 Prozent <sup>1</sup>
Tunesien	7,0 Prozent <sup>2</sup>
Mexiko	5,8 Prozent <sup>1</sup>

1) 2016; 2) 2014

Quelle: OECD, Recherchen von Germany Trade & Invest

# Markteinstieg leichter gemacht

## Wer entscheidet im Einkauf?

**Public-private-Partnerships (PPP) verbessern den Marktzugang in Mexiko. Aber auch große Firmen bekommen mehr Einfluss. In der Labortechnik und bei Herzkathederuntersuchungen haben sie beim Einkauf der Ausstattung ein Wort mitzureden.**



Die Technik soll vor allem Kosten senken

Rund 75 Prozent der medizintechnischen Geräte werden in Mexiko von öffentlichen Einrichtungen abgenommen. Um mit den Trägern ins Geschäft zu kommen, ist neben der allgemeinen Produktzulassung eine Aufnahme in deren Einkaufskataloge (Cuadro Básico) notwendig. Dieser Prozess ist laut Branchenvertretern vor allem für neue Produkte kompliziert. Hier ist Geduld angesagt. Denn dies kann zwei bis drei Jahre dauern. Aber es geht auch kürzer: „Der Markteinstieg ist einfacher, wenn neue Ausrüstungsangebote bereits kurzfristig Einsparungen bewirken können“, meint Alejandro Paolini, General Manager für Mesoamerika bei Siemens Healthcare Diagnostics.

Um Kosten geht es auch beim Thema E-Health. „Infolge des politischen Drucks müssen sich die öffentlichen Träger zunehmend untereinander

vernetzen und ihre operativen Kosten senken. Dafür sind Investitionen in die elektronischen Informationssysteme und die bestehende Ausrüstung nötig, um Informationen über die Patienten zu sammeln“, meint Renato Núñez, Senior Manager für die Gesundheitswirtschaft bei PricewaterhouseCoopers (PwC). Somit schafft E-Health neue Absatzpotenziale.

Ein weiterer Markttreiber für die Vernetzung sind die Programme zur Prävention von chronischen Krankheiten. Hier muss das öffentliche System investieren. Besonders ernährungsbedingte Krankheiten wie Diabetes, Arteriosklerose und Fettstoffwechselstörungen treiben die Kosten der Krankenkassen derzeit in die Höhe.

### Beschleunigte Neuanschaffung

In den kommenden Jahren können neue Krankenhausprojekte die Verkäufe von medizintechnischem Gerät zusätzlich antreiben. Zurzeit befinden sich vier Krankenhäuser als PPP in Ausschreibung, weitere sechs Projekte sollen im laufenden und im kommenden Jahr hinzukommen.

## Neue PPP-Projekte im mexikanischen Gesundheitssystem

Auswahl; Investitionen in Mio. US\$

Projekt	Investition	Status	Anmerkung
ISSSTE-Klinik in Mérida (Bundesstaat Yucatán)	45	Seit Dezember 2016 in Ausführung; Eröffnung März 2018	66 Betten; Auftragnehmer: Constructora y Edificadora GIA+A
IMSS-Krankenhaus in Tapachula (Chiapas)	72	Vergeben; Ausführungsbeginn im Oktober 2017	180 Betten; Konsortium aus Promotora y Desarrolladora Mexicana de Infraestructura und Infraestructura & Healthcare
ISSSTE-Krankenhaus in Tepic (Nayarit)	72	Vergeben; Ausführungsbeginn im Dezember 2017	150 Betten; Konsortium aus Ortiz Construcciones y Proyectos, Invex und Corporativo de Hospitales
ISSSTE-Krankenhaus in Villahermosa (Tabasco)	46	Ausgeschrieben; Vergabe im August 2017	90 Betten
ISSSTE-Krankenhaus in Tláhuac (Mexiko-Stadt)	103	Ausgeschrieben; Vergabe im 3. Quartal 2017	250 Betten
IMSS-Krankenhaus in García (Nuevo León)	110	Ausgeschrieben; Vergabe im September 2017	260 Betten
IMSS-Krankenhaus in Bahía de Banderas (Nayarit)	69	Vergeben; Ausführungsbeginn im Dezember 2017	144 Betten; Konsortium aus Promotora y Desarrolladora Mexicana de Infraestructura und Infraestructura & Healthcare

Quellen: Bancomext; Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estad (ISSSTE); Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS); Recherchen von Germany Trade and Invest



*In PPP-Projekten wird die Medizintechnik häufiger ausgetauscht als in öffentlichen Einrichtungen.*

Die mexikanische Regierung setzt aufgrund der schlechten Haushaltslage verstärkt auf PPP und hat dafür die rechtlichen und finanziellen Rahmenbedingungen verbessert. Laut Renato Núñez kommt dem Privatsektor, insbesondere den Baufirmen, eine wichtige Bedeutung zu. Sie sind für den Betrieb der Krankenhäuser verantwortlich und somit zum Teil auch für den Erwerb medizinischer Geräte.

Die stärkere Nutzung von PPP-Modellen hat laut Lorena Garza, Spezialistin für Regulierungsfragen im Bereich Medizintechnik von PwC, einen wichtigen Effekt auf die Einkaufspolitik: „Die PPP-Modelle sehen beispielsweise in der Regel einen Austausch der Geräte laut der vom Hersteller angegebenen Höchstnutzungsdauer vor.“ Bisher arbeiten die öffentlichen Einrichtungen häufig mit Geräten, die 15 Jahre und älter sind.

#### **Integratoren ändern die Spielregeln**

Über die neuen Krankenhausprojekte hinaus gibt es laut der PwC-Experten eine Tendenz, private Integratoren stärker in das öffentliche System einzubinden. „Firmen wie zum Beispiel Fresenius und Baxter nehmen darin eine immer größere Rolle ein. Dazu gehören Endoskopien, Hämodialysen sowie Laborleistungen“, so Lorena Garza.

Alejandro Paolini von Siemens Healthcare Diagnostics sieht diese Tendenz ebenfalls. Ihm zufolge muss jedoch nach Marktsegmenten unterschieden werden: „Im bildgebenden Bereich haben Integratoren beispielsweise eine starke Stellung bei Herzkatheteruntersuchungen. Equipment für andere Anwendungen wie die Computertomografie und Magnetresonanztomografie wird jedoch nach wie vor von den öffentlichen Krankenhausbetreibern direkt eingekauft.“

#### **Versicherungssystem hat Mängel**

Auch die Qualität der Gesundheitsversorgung ist laut der Organisation für Wirtschaftliche Zusammenarbeit (OECD) in den vergangenen Jahren punktuell besser geworden. So sei beispielsweise die Kindersterblichkeit seit 2000 um 38 Prozent gesunken. Insgesamt sieht die OECD jedoch nach wie vor viele Schwachstellen, vor allem hinsichtlich der Organisation des öffentlichen Systems. Die Einschreibung in eine der öffentlichen Kassen ist in Mexiko abhängig vom Beschäftigungsstatus. Das sorgt dafür, dass Versicherte häufig die Krankenkasse wechseln müssen und keine Klarheit darüber haben, welche Leistungen ihnen zustehen. Entsprechend hoch ist der Anteil an Gesundheitsausgaben, welche die Haushalte aus eigener Tasche erbringen.

Die beiden größten Versicherungsträger des mexikanischen Gesundheitssystems bauen ihre Infrastruktur in den kommenden Jahren in beträchtlichem Umfang aus. Das Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS; rund 62 Millionen Versicherte) und das Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE; rund 13 Millionen Versicherte) wollen 14 Kliniken beziehungsweise Krankenhäuser neu errichten. Hinzu kommen weitere, kleinere Gesundheitseinrichtungen. Einige der Ausschreibungen sind bereits vergeben.

Die Ausweitung der Gesundheitsinfrastruktur dürfte für einen erhöhten Import sorgen. Mexiko ist bei komplett montierten medizintechnischen Produkten zu 80 Prozent abhängig vom Ausland.

*Text: Florian Steinmeyer*



Weitere Informationen finden Sie unter:  
[www.gtai.de/gesundheitswirtschaft](http://www.gtai.de/gesundheitswirtschaft)



**Versicherungen  
bauen neue  
Krankenhäuser**

# Gesundheitsministerin unter Druck

## Mehr Krankenhäuser für alle

**Wie in den meisten Ländern der Welt ist das Gesundheitssystem in Tunesien gespalten. Die staatliche Grundversorgung ist nicht ausreichend. Private Krankenhäuser haben eine moderne Ausstattung, die sich aber oft nur reiche Ausländer leisten können.**



Anzahl der Medizintouristen steigt

Im öffentlichen Gesundheitssektor hat sich in den letzten beiden Jahrzehnten ein Investitionsstau aufgebaut. Nach dem Willen der tunesischen Regierung soll dieser nun behoben werden. Denn soziale Spannungen erhöhen den Handlungsdruck, die schwerwiegenden Versorgungslücken zu schließen. Vor diesem Hintergrund hat die tunesische Gesundheitsministerin Samira Merai im Februar 2017 Investitionen von rund 370 Millionen Euro angekündigt. Diese umfassen den Bau von 12 Krankenhäusern, darunter 8 Regionalkliniken, und die Anschaffung von medizinischem Gerät. Dabei sollen 25 Scanner, Anlagen zur Kernspintomografie (MRT) und 120 Strahlengeräte erworben werden. Ebenso ist geplant, die Notfallmedizin zu stärken. Die Finan-

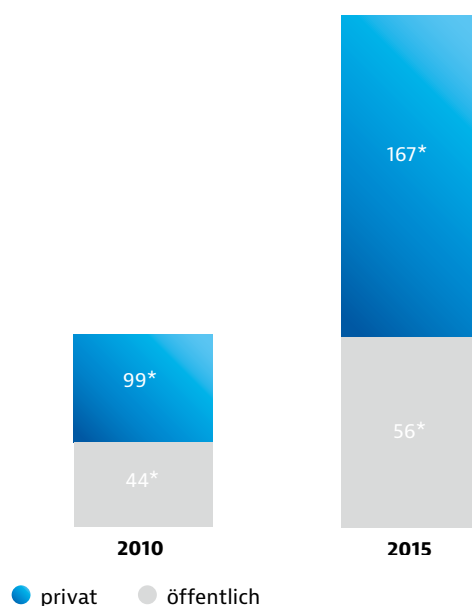
zierung, so die Ministerin zur tunesischen Presse, sei gesichert und die Realisierungspläne würden noch vor 2017 fertiggestellt.

### Neue Geschäftsfelder

Der private Gesundheitssektor in Tunesien ist weitaus moderner als der staatliche. Er profitiert von zahlungskräftigen tunesischen Patienten und solchen aus dem Ausland. Die tunesischen Privatkliniken boten 2008 noch 2.578 Betten. Im Jahr 2015 waren es mit 91 Krankenhäusern schon 5.020 Betten. Laut zuletzt veröffentlichter Zahlen kamen 2008 noch 100.000 Patienten aus dem Ausland nach Tunesien, sechs Jahre später waren es 400.000. Die wichtigsten Behandlungsfelder sind die Kardiologie, die Implantation von Hüft- und Kniegelenken und weitere orthopädische Behandlungen sowie die ästhetische und plastische Chirurgie und Knochenmarktransplantationen. Nicht zuletzt unterstützen ausländische Geber Gesundheitsprojekte: Die französische Entwicklungsgesellschaft AfD unterstützt die Region Sidi Bouzid, Kuwait finanziert den Bau eines Regionalkrankenhauses in Jelma, EU-Gelder gibt es für Krankenhäuser in Gafsa. Die VR China finanziert und baut gegenwärtig eine Poliklinik in Sfax.

### Vor allem der private Gesundheitssektor wächst

Anzahl der medizinischen Geräte\*



\* MRT-Geräte, Scanner, Linearbeschleuniger

Quelle: Carte Sanitaire Année 2015, Ministère de la Santé, Juni 2016

### Kunden aus Subsahara-Afrika

Der Anteil der Libyer an den Auslandspatienten liegt bei über 80 Prozent. Dabei wirkt sich die schwere Krise im Nachbarland mittlerweile auch auf die Solvenz der libyschen Patienten aus. Darüber hinaus zeichnen sich Überkapazitäten in den Krankenhäusern ab. Deswegen erhofft sich die Branche neue Auslandskunden, vor allem aus Algerien und – mit neuen Direktflügen – aus Subsahara-Afrika. Zudem gibt es Ausbaupotenzial bei internationalen Kooperationen in der Telemedizin. Ebenso ist der Bau und Betrieb von Kliniken im Ausland gemeinsam mit ausländischen Technologiepartnern eine Option. Eine weitere Geschäftsmöglichkeit bietet die Errichtung von Pflege- und Altenheimen für europäische Kunden. Tatsächlich ist auch für 2019 die Eröffnung eines Pflegeheims für ausländische Kunden auf der Halbinsel Cap Bon vorgesehen. Im Dezember 2016 hat die dazugehörige Poliklinik (87 Betten) ihre Tore geöffnet.

### Lücken im öffentlichen Sektor

Auch wenn die medizinische Versorgung weiterhin besser ausfällt als in den anderen Maghreb-Ländern Algerien und Marokko, so sind doch erhebliche Lücken im öffentlichen Sektor festzustellen. In den staatlichen Krankenhäusern sorgen Missmanagement und Korruption für eine Schwächung der historisch guten Versorgung der Bevölkerung. Bessere Arbeitsbedingungen und eine bessere Bezahlung im Privatsektor führen zudem zur personellen Ausdünnung im öffentlichen Bereich und hier insbesondere in den benachteiligten Regionen. In der Presse wird immer wieder Kritik an den Zuständen in den staatlichen Krankenhäusern laut.

### Kultureller Hintergrund

Tunesien gehört zum arabisch-islamischen Kulturraum. Vielen Tunesiern sind die berberischen Wurzeln ihrer Kultur – auch in Abgrenzung zum islamischen Fundamentalismus – wichtig. Die Einwohner sind stolz auf ihr Land und seine Errungenschaften in den Bereichen Bildung, Stellung der Frauen sowie eine nunmehr demokratische Verfassung. Tunesien weist eine Reihe mittelständischer und technisch kompetenter Unternehmen als mögliche Partner auf. Deutsche Unternehmen genießen als Geschäftspartner einen ausgezeichneten Ruf. Französisch ist Geschäfts- und Bildungssprache. Gute Französischkenntnisse oder entsprechende Übersetzungen ins Französische sind notwendig, da ausreichende Englischkenntnisse bei tunesischen Geschäftsleuten nicht vorausgesetzt werden können. Amtssprache ist Arabisch.

### Frankreich hat die beste Marktposition

Bei den Elektrodiagnoseapparaten und radiologische Geräten nimmt Deutschland als Lieferland für Tunesien nach den USA den zweiten Rang ein. Frankreich ist als wichtigster Lieferant von Instrumenten, Apparaten und Geräten für medizinische, chirurgische, zahn- oder tiermedizinische Zwecke weitaus besser positioniert als es seine Weltmarktanteile widerspiegeln. Ein Großteil der tunesischen Mediziner hat in Frankreich studiert. Die deutschen Ausfuhren von medizinischen Elektrodiagnoseapparaten, radiologischen Apparaten und von Instrumenten, Geräten sowie Apparaten für medizinische Zwecke konnten im Jahresschnitt 2011 bis 2016 um 6,9 Prozent zulegen und summierten sich im Jahr 2016 auf 19,2 Millionen Euro. Zu erwarten ist für 2017 und 2018 ein weiterhin positives Wachstum.



*Orthopädie ist ein Wachstumsmarkt.*

### Präferenzzoll für Medizintechnik

Bei der Erschließung des tunesischen Marktes ist der Einsatz lokaler Vertriebspartner üblich. Eine Reihe von Vertriebsunternehmen verfügt auch über die Kompetenzen im Service, die bei Medizintechnik notwendig sind. Die Beschaffung des öffentlichen Sektors erfolgt über das Gesundheitsministerium (Direction des équipements), aber auch über die einzelnen Krankenhäuser. Medizintechnik aus Europa, die nicht in Tunesien hergestellt wird, fällt im Rahmen des EU-Mittelmeer Assoziationsabkommen unter einen Präferenzzoll. Die außenwirtschaftlichen Beziehungen sind stark auf die EU ausgerichtet. Insgesamt ist die Maghreb-Region (Libyen, Tunesien, Algerien, Marokko und Mauretanien) einer der weltweit am wenigsten integrierten Regionen. Vor diesem Hintergrund ist Tunesien, vor allem wegen des Austausches mit Libyen, noch vergleichsweise gut mit der Region wirtschaftlich verflochten.

*Text: Fausi Najjar*



Weitere Informationen finden Sie unter:  
[www.gtai.de/gesundheitwirtschaft](http://www.gtai.de/gesundheitwirtschaft)



Für Medizintechnik aus Europa gilt ein Präferenzzoll

# E-Health ist das Schlüsselthema

## Erfolgreiche Vernetzung

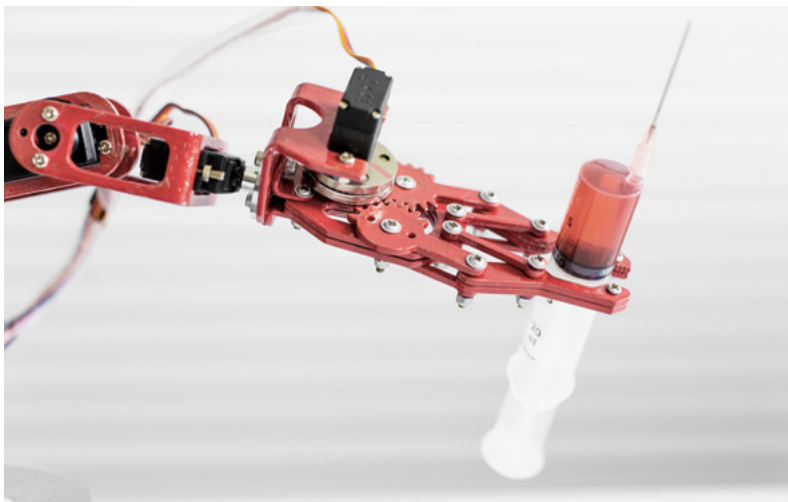
**Die Zahlen überzeugen: Allein durch elektronische Krankenakten konnten jährlich 136 Millionen Euro eingespart werden. Die staatlichen und privaten Investitionen in Ausrüstung und IT-Lösungen dürften in den kommenden Jahren weiter wachsen. Vorbildlich sind zum Beispiel das Smart Hospital mit einem Robotersystem und die Telemedizin.**



**Weltweit brummt das E-Health-Geschäft am besten in den USA: 2.333 Millionen Euro im Jahr 2017**

Die Ausgaben für Health-IT machen derzeit 2 Prozent der Investitionen im Gesundheitswesen aus. Laut des Canadian Institute for Health Information sind die öffentlichen und privaten Gesundheitsausgaben 2016 um fast 3 Prozent auf 155 Milliarden Euro gestiegen. Gut zwei Drittel der Gesamtausgaben entfallen auf den staatlichen Sektor. In Kanada liegt die Zuständigkeit für die Gesundheitsversorgung bei den Provinzen. Jede Provinz hat ein eigenständiges Versicherungssystem mit unterschiedlichem Finanzierungsmodell. Darüber hinaus erhalten sie Zuschüsse von der Bundesregierung in Ottawa.

Die Provinzen wollen ihre Ausgaben für entsprechende Ausrüstung und IT-Lösungen in den nächsten Jahren weiter erhöhen. Die öffentlichen und privaten Ausgaben für E-Health im Jahr 2016 lagen bei 3,4 Milliarden Euro, so eine Schätzung des Canadian Trade Commissioner. Bis 2020 sollen die Investitionen in diesem Segment um jährlich 15 bis 20 Prozent zulegen.



*Roboter helfen bei der Medikamentenausgabe und sogar schon bei Operationen.*

### Wichtiger Ansprechpartner

Die öffentliche Hand will in den kommenden Jahren zusätzliche Gelder für die Digitalisierung des Gesundheitswesens bereitstellen. Canada Health Infoway ist als provinzübergreifende Einrichtung verantwortlich für Vergabe und Finanzierung der Vorhaben, bei denen Gesundheitsdienstleister, Kommunen sowie Vertreter der Medizintechnik- und IT-Branche gemeinsame Lösungen und Produkte entwickeln sollen.

In den vergangenen zehn Jahren sind rund 1,7 Milliarden Euro an öffentlichen Geldern in entsprechende Schnittstellenprojekte – unter anderem in die Digitalisierung von Krankenakten, die Vernetzung von Gesundheitseinrichtungen und die Entwicklung von telemedizinischen Softwareapplikationen – geflossen. Ottawa hat in ihrem Budget für das Fiskaljahr 2016/17 (1. April bis 31. März) 34 Millionen Euro über einen Zeitraum von zwei Jahren für E-Health-Initiativen eingestellt.

### Leistungserbringer spielen mit

Ein Schwerpunkt beim Ausbau von E-Health in Kanada ist die flächendeckende Umstellung auf elektronische Krankenakten (Electronic Medical Records). Hier hat Kanada in den letzten zehn Jahren erhebliche Fortschritte erzielt. Laut Canada Health Infoway erfassen inzwischen drei Viertel aller Hausärzte ihre Patienteninformationen elektronisch. Kanadaweit haben rund 260.000 Ärzte, Klinikmitarbeiter und Apotheker Zugriff auf die Datensätze – das entspricht etwa der Hälfte aller Akteure im kanadischen Gesundheitssektor. Canada Health Infoway schätzt, dass durch die Verwendung elektronischer Krankenakten jährlich 200 Millionen kanadische Dollar eingespart werden. Die Vernetzung von Akteuren im Gesundheitswesen, medizintechnischen Geräten und medizinischer Infrastruktur ist das beherrschende Zukunftsthema für E-Health-Dienste in Kanada.

Der Investitionsbedarf in Ausrüstung und Software für den digitalen Austausch von Informationen zwischen Patienten, Klinikpersonal und der Ausrüstung dürfte daher in den kommenden Jahren deutlich wachsen, so die Einschätzung der Canada's Health Informatics Association (Coach).

### Smart Hospital wird Realität

Das Smart Hospital wird in Kanada immer realistischer. Der kanadische Klinikbetreiber Mackenzie Health implementiert derzeit in seinen Krankenhäusern in Toronto ein neues elektronisches Krankenaktensystem. Gleichzeitig wird ein Highspeednetzwerk mit einer Geschwindigkeit von 100 Megabit pro Sekunde installiert, um die Klinikdaten schneller zwischen Patienten, Klinikpersonal – das mit mobilen Endgeräten ausgestattet ist – und medizintechnischer Ausrüstung auszutauschen. Laut Mackenzie Health ist es das schnellste Krankenhausnetzwerk in der Provinz Ontario. Als Projektpartner hat die Klinik den niederländischen Hersteller von Medizintechnik Philips mit an Bord.

### Telehealth-Sitzungen sind gefragt

Ein weiterer Schwerpunkt bei E-Health ist die Telemedizin. Um die wachsenden Gesundheitskosten in den Griff zu bekommen, will die kanadische Regierung die telemedizinischen und mobilen Gesundheitsdienste weiter ausbauen. Da ein großer Teil der kanadischen Bevölkerung in abgelegenen Gebieten mit eingeschränkter medizinischer Versorgung lebt, können virtuelle Diagnosen und Behandlungen einen wichtigen Beitrag zur Verbesserung des Gesundheitssystems leisten, so die Einschätzung von Coach. Die Zahl der klinischen Telemedizin-Sitzungen ist in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen. Einer Coach-Studie zufolge wurden 2015 in ganz Kanada rund 600.000 Telehealth-Sitzungen durchgeführt und damit 46 Prozent mehr als im Jahr zuvor. Ontario ist beim Ausbau der Telemedizin weiterhin führend. Obwohl in der Provinz nur knapp 40 Prozent der kanadischen Bevölkerung leben, wurden dort 2015 drei Viertel aller Sitzungen durchgeführt.

Ein weiteres Beispiel ist das Humber River Hospital in Toronto, das sich selbst als „erstes vollständig digitales Krankenhaus in Nordamerika“ bezeichnet. Neben der Vernetzung von Patienten, Klinikmitarbeitern und Geräten ist beispielsweise auch der Workflow der Medikamentenausgabe vollständig automatisiert. So stellt ein zentrales Robotersystem die individuellen Dosen für die Patienten zusammen. Diese werden dann von fahrerlosen Transportfahrzeugen an das Pflegepersonal ausgeliefert, das wiederum die Medikamente an die Patienten verteilt.

Auch das Spektrum der angebotenen medizinischen Dienstleistungen wird immer breiter. Inzwischen werden etwa 100 klinische Dienste –



*Der Marktzugang wird sich verbessern.*

darunter aus den Bereichen Neurologie, Onkologie, Psychiatrie, Pädiatrie und innere Medizin – angeboten. Die Technik kommt darüber hinaus verstärkt bei didaktischen Sitzungen für Angestellte im Gesundheitssektor und für Patienten zum Einsatz. Hier stieg die Zahl der Sessions um 78 Prozent auf knapp 70.000 – davon waren 95 Prozent Aus- und Fortbildungssitzungen für medizinisches Personal.

Die kanadischen Krankenhäuser beziehen ihre medizintechnische Ausrüstungen und externen Dienstleistungen über Ausschreibungen und bedienen sich dabei häufig zentraler Einkaufsgruppen, die für mehrere Hospitäler agieren. Der Marktzugang für deutsche Unternehmen dürfte sich in den kommenden Jahren weiter verbessern. Denn die EU und Kanada haben im Oktober 2016 ein Freihandelsabkommen abgeschlossen. Im Rahmen des „Comprehensive Economic and Trade Agreement“ (CETA) hat sich Kanada unter anderem dazu verpflichtet, öffentliche Ausschreibungen auf Bundes-, Provinz- und Kommunalebene für europäische Unternehmen zu öffnen. Kanada will hierfür eine zentrale Internetplattform einrichten.

*Text: Boris Alex*



Weitere Informationen finden Sie unter:  
[www.gtai.de/gesundheitswirtschaft](http://www.gtai.de/gesundheitswirtschaft)



**Elektronische Patientenakte bringt Einsparungen: 200 Millionen kanadische \$ jährlich**

# Hohes Wachstumstempo

## Technik für Senioren im Fokus

**Die Regierung plant ein neues Programm, das die staatlichen Versicherungsleistungen deutlich ausweitet. Die Produktion von medizinischen Geräten könnte 2016 um 12 Prozent steigen.**



Die medizinische Versorgung für ältere Menschen wird immer teurer

Der südkoreanische Markt für Medizintechnik kann das hohe Wachstumstempo der Vorjahre aufrechterhalten und sogar noch an Dynamik zulegen. Bereits 2014 und 2015 stieg das Marktvolumen nach Angaben des Ministeriums MFDS (Ministry of Food and Drug Safety) um 7,4 beziehungsweise 5,8 Prozent und lag damit deutlich über den Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts (BIP). 2016 stiegen die Verkäufe auf Basis der Landeswährung Won sogar zweistellig um 11,5 Prozent auf umgerechnet 4,54 Milliarden Euro.

### Mehr Krankenkassenleistungen

Nun will der neue Präsident Moon Jae-in ein Programm für den Gesundheitssektor auflegen, das den Leistungsumfang der öffentlichen Krankenkassen erweitert. Im Rahmen des „Mooncare“ genannten Programms soll der Leistungsumfang der gesetzlichen Krankenkassen erheblich erweitert werden. Hierfür werden bis zum Jahr 2022 rund 23,68 Milliarden Euro zur Verfügung gestellt. Ziel der geplanten Maßnahmen ist, den hohen Anteil privat getragener Behandlungskosten abzusenken. Er liegt derzeit bei rund 37 Prozent der gesamten medizinisch bedingten Aufwendungen und bedeutet damit dem zweithöchsten Wert innerhalb

der OECD-Mitgliedsstaaten. Auf diese Weise dürften sich die aus eigener Tasche getragenen medizinischen Kosten von 387 Euro pro Kopf und Jahr auf 319 Euro reduzieren. Künftig sollen 3.800 Behandlungsarten von der staatlichen Versicherung gedeckt werden, inklusive Magnetresonanztomografie und Ultraschall.

### Anteil der Älteren steigt

Insbesondere durch die schnelle Alterung der Bevölkerung werden sich auch große Herausforderungen für das Gesundheitssystem ergeben. Bereits 2016 entfielen auf die Altersgruppe der über 65-Jährigen fast 40 Prozent der ärztlichen Behandlungskosten bei einem Anteil an allen Versicherten im Gesundheitssystem Südkoreas von knapp 13 Prozent.

Neben dem stärkeren Einsatz von Robotern, der von staatlicher Seite gefördert wird, dürften vor allem nichtinvasive und minimalinvasive Analysegeräte und Behandlungsapparate insbesondere für ältere Menschen gute Absatzmöglichkeiten generieren. Geschäftschancen werden sich auch im Bereich der Vernetzung von Geräten ergeben. Das Marktvolumen der Telemedizin in Südkorea wird bis 2018 auf 5,9 Milliarden Euro geschätzt.

### Lokale Firmen brauchen Premiumprodukte

Die größten Hersteller von Medizintechnik in Südkorea waren im vergangenen Jahr Osstem Implant, Samsung Medison und GE Ultrasound Korea, die zusammen für fast 20 Prozent der gesamten Branchenproduktion verantwortlich zeichneten. Samsung konzentriert sich angesichts der Marktsättigung bei Smartphones verstärkt auf den Gesundheitssektor.

Allerdings musste Samsung Medison 2016 einen Produktionsrückgang von 6 Prozent verbuchen. Um den Trend ins Positive zu kehren, will sich das Unternehmen auf neue Geschäftsfelder fokussieren. Hier kommt etwa der Markt für Tierdiagnose sowie Absatzchancen in Drittländern, wie vor allem den USA infrage. Branchenbeobachter sehen die Notwendigkeit, dass sich die lokalen Firmen stärker auf Premiumprodukte konzentrieren müssen.

*Text: Alexander Hirschle*

### Führende Branchenunternehmen in Südkorea

Produktion 2016 in Mio. Euro, Veränderung 2016/15 in %

Osstem Implant	502,6	33,9%
Samsung Medison	184,7	-6,3%
GE Ultrasound Korea	120,6	26,4%
Siemens Healthcare	84,7	22,8%
Dentium	73,4	0,9%
Vatech	65,0	-12,1%
Vieworks	60,1	8,1%
Standard Diagnostics	55,0	9,0%

Quellen: MFDS; Recherchen von Germany Trade and Invest



Weitere Informationen finden Sie unter:  
[www.gtai.de/gesundheitswirtschaft](http://www.gtai.de/gesundheitswirtschaft)

# Marktzugang für Medizinprodukte

## Studie für ausgewählte Ländermärkte

**Der Marktzugang für deutsche Medizintechnikprodukte ist nicht einfach: Zum Beispiel definieren viele Länder Medizintechnikprodukte unterschiedlich. Für die Länder Indien, Japan, Russland und die Vereinigten Staaten (USA) haben die Zollspezialisten von Germany Trade & Invest daher eine Studie erstellt.**

Kleinere deutsche Hersteller, die ihre Produkte in außereuropäischen Ländern verkaufen wollen, scheitern häufig an den komplexen Marktzugangsvorschriften und den damit verbundenen Kosten. Deutsche Hersteller und Exporteure finden in der 16-seitigen Broschüre einen Überblick über die wichtigsten Zulassungs- und Importvorschriften dieser Länder. Die Studie bietet kompakte Informationen zur jeweiligen Begriffsdefinition von Medizinprodukten, der Rolle des in den Ländern ansässigen Agenten oder Bevollmächtigten, detaillierte Erläuterungen zum Zulassungsverfahren und Hinweise zu den Zollvorschriften. Die ausgewählten Länder könnten unterschiedlicher nicht sein: Indien zählt zu den aussichtsreichsten Märkten. Vor allem das Bevölkerungswachstum und die schnell ansteigenden Pro-Kopf-Einkommen

sorgen für einen Anstieg der Nachfrage nach medizintechnischen Geräten. Deutsche Hersteller sollten sich allerdings im Detail mit der neuen Medizinproduktverordnung auseinandersetzen, die 2018 in Kraft treten soll. Die neue Verordnung wird eine erheblich größere Produktpalette umfassen als die bislang geltenden Vorschriften. Auch in Japan steigt die Nachfrage nach Hightechprodukten mit dem Alter der Bevölkerung. Die Kunden gelten als anspruchsvoll und begrüßen neue Hightechlösungen wie Pflegeroboter und Telemedizin. Der russische Markt für Medizintechnik ist nach einer Schrumpfung wieder im Aufwind. Vor allem der Markt für Privatmedizin gibt wieder Grund zur Hoffnung. Interessante Wachstumsmöglichkeiten bietet weiterhin der US-Markt, da der Versorgungsbedarf der kaufkräftigen Babyboomer in den kommenden Jahren steigen wird. Zunehmend nachgefragt werden zum Beispiel kardiovaskuläre Technik und Produkte zur Behandlung von Diabetes. In den USA wird ein Drittel der lokalen Importe durch Importe gedeckt.

*Text: Susanne Scholl*



Weitere Informationen finden Sie unter:  
[www.gtai.de/studie-marktzugang](http://www.gtai.de/studie-marktzugang)

## Die Exportinitiative Gesundheitswirtschaft unterstützt Ihr Auslandsgeschäft

Die weltweit steigende Nachfrage nach Gesundheitsprodukten und -dienstleistungen eröffnet deutschen Unternehmen große Exportchancen. Doch das Auslandsgeschäft birgt auch Herausforderungen. Unternehmen benötigen verlässliche Informationen über Absatzmärkte, Kontakte zu Partnern vor Ort und eine Plattform in den Zielmärkten. Die Exportinitiative Gesundheitswirtschaft bietet hier Unterstützung.

Als Teil der Initiative „Mittelstand Global“ des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie unterstützt die Exportinitiative Gesundheitswirtschaft deutsche Unternehmen der Branche bei der Erschließung ausländischer Märkte. Germany Trade and Invest (GTAI)

setzt die Exportinitiative im Auftrag des Ministeriums um.

Die Aktivitäten der Exportinitiative werden gezielt mit allen relevanten Akteuren der Außenwirtschaft koordiniert und eng mit den Fachverbänden der Gesundheitswirtschaft abgestimmt.

[www.exportinitiative-gesundheitswirtschaft.de](http://www.exportinitiative-gesundheitswirtschaft.de)





# Germany Trade & Invest eröffnet Ihnen Perspektiven in Auslandsmärkten

Diese Broschüre bietet Ihnen einen Einblick in unser Informationsangebot zu Auslandsmärkten. Viele weitere Informationen erhalten Sie auf unserer Internetseite unter [www.gtai.de](http://www.gtai.de)

## Globale Expertise

Detailliertes Wissen über die Absatzmärkte ist einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren im Auslandsgeschäft. Unsere gesamtwirtschaftlichen Länderinformationen verschaffen Ihnen den Überblick. Wir analysieren die Wachstumsperspektiven von Regionen und Märkten und erleichtern Ihnen den Vergleich. Die GTAI-Fachpublikationen zu Zoll-, Steuer- und Handelsrecht erläutern die Bestimmungen und die Rechtspraxis auf Ihrem Zielmarkt. Sie finden länderspezifische Informationen zu allen Themen des Außenwirtschaftsrechts sowie Tipps zur Geschäftspraxis von erfahrenen Fachleuten.


## Aktualität garantiert

Täglich informieren wir Sie auf unserer Internetseite zu Ausschreibungen, Entwicklungsprojekten und Investitionsvorhaben.


## Persönlicher Kontakt

GTAI unterstützt Sie gerne auch persönlich: Unsere Experten weisen Sie in die richtige Richtung bei der Suche nach Informationen und Kontakten. Rufen Sie uns einfach an: **0228 249 93-0**

## Bleiben Sie auf dem Laufenden

 Aktuelle Neuigkeiten zu Exportthemen erhalten Sie auch auf **Twitter**: @gtai\_de und @gtai\_gesundheit

 Unser **Magazin** „Markets International“ erscheint sechs Mal jährlich. Jetzt abonnieren: [www.gtai.de/markets-abo](http://www.gtai.de/markets-abo)

 Auch auf **Youtube** informieren wir in spannenden Videos über die Weltwirtschaft: [www.youtube.com/gtai](http://www.youtube.com/gtai)

# Impressum

## Herausgeber

Germany Trade and Invest  
Gesellschaft für Außenwirtschaft  
und Standortmarketing mbH  
Villemombler Straße 76  
53123 Bonn

T +49 (0)228 249 93-0  
F +49 (0)228 249 93-212  
info@gtai.de  
www.gtai.de

## Hauptsitz

Friedrichstraße 60, 10117 Berlin

## Geschäftsführung

Dr. Benno Bunse, Erster Geschäftsführer  
Dr. Jürgen Friedrich, Geschäftsführer

## Autoren

Corinne Abele, Shanghai; Boris Alex, Bonn;  
Alexander Hirschle, Seoul; Kirsten Herrmann,  
Berlin; Oliver Idem, Kairo; Marc Lehnfeld, Helsinki;  
Fausi Najjar, Tunis; Florian Steinmeyer,  
Mexiko-Stadt; Heiko Stumpf, Johannesburg;  
Melanie Volberg, Bonn

## Redaktion/Ansprechpartnerin

Melanie Volberg  
T +49 (0)228 249 93-328  
melanie.volberg@gtai.de

## Layout

Germany Trade & Invest

## Druck

Kern GmbH, 66450 Bexbach  
www.kerndruck.de

## Bildnachweise

Titelfoto: iStockphoto/Tomml  
S.7: iStockphoto/3alex  
S.9: iStockphoto/andres  
S.10: Getty Images/Science Photo Library RF  
S.11: GettyImages/Hero Images  
S.14: Fotolia/donvictoriO  
S.16: iStockphoto/Tomml

## Kartenmaterial

Die kartografische Darstellung dient nur dem informativen Zweck und beinhaltet keine völkerrechtliche Anerkennung von Grenzen und Gebieten. GTAI übernimmt keine Gewähr für die Aktualität, Korrektheit oder Vollständigkeit des bereitgestellten Kartenmaterials. Jegliche Haftung für Schäden, die direkt oder indirekt aus der Benutzung entstehen, wird ausgeschlossen.

## Rechtlicher Hinweis

©Germany Trade & Invest, November 2017  
Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

## Bestellnummer

20954

Gefördert durch:



Bundesministerium  
für Wirtschaft  
und Energie

aufgrund eines Beschlusses  
des Deutschen Bundestages

### Über uns

Germany Trade & Invest (GTAI) ist die Wirtschaftsförderungsgesellschaft der Bundesrepublik Deutschland. Die Gesellschaft sichert und schafft Arbeitsplätze und stärkt damit den Wirtschaftsstandort Deutschland. Mit über 50 Standorten weltweit und dem Partnernetzwerk unterstützt GTAI deutsche Unternehmen bei ihrem Weg ins Ausland, wirbt für den Standort Deutschland und begleitet ausländische Unternehmen bei der Ansiedlung in Deutschland.

### Germany Trade & Invest Hauptsitz

Friedrichstraße 60  
10117 Berlin  
Germany  
T +49 (0)30 200 099-0  
F +49 (0)30 200 099-111  
invest@gtai.com  
www.gtai.com

### Germany Trade & Invest Standort Bonn

Villemombler Straße 76  
53123 Bonn  
Germany  
T +49 (0)228 249 93-0  
F +49 (0)228 249 93-212  
trade@gtai.de  
www.gtai.de

