

Gesundheitsmarkt Israel

Geschäftschancen für deutsche Unternehmen im Bereich Medizintechnik
und seniorengerechte Produkte

Tel Aviv - Jerusalem - Beer Sheva, 19. bis 22. Februar 2018



Geschäftsanhahnung Israel 2018

Die Geschäftsanhahnung ist ein Projekt des Markterschließungsprogramms für KMU des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi). Ziel des Projekts ist es, deutsche Unternehmen bei ihrem außenwirtschaftlichen Engagement zur Erschließung des Absatzmarktes Israel zu unterstützen.

Warum Israel?

Der israelische Markt für Medizintechnik wächst kontinuierlich. Jeder der 8,5 Mio. Einwohner ist per Gesetz krankenversichert und hat Anrecht auf eine vom Staat finanzierte Palette an Medikamenten und medizinischen Behandlungen. Schätzungsweise 20% der staatlich finanzierten Leistungen entfallen auf Medizintechnik. Fast 70% des Bedarfes wird von Importen gedeckt. Im Jahr 2015 war Deutschland das zweitwichtigste Lieferland.

Die bedeutendste Nachfrage für Medizintechnik kommt aus den 44 Universalkrankenhäusern, die größtenteils vom Staat oder von gemeinnützigen Institutionen getragen werden.

Im Bereich der seniorengerechten Produkte existieren gute Marktchancen für deutsche Exporteure. Der deutlich wachsende Anteil von Senioren an der Gesamtbevölkerung ist für Israel ein relativ junges Phänomen. Im Vergleich zu anderen Ländern ist der

Seniorenanteil niedrig und liegt bei rund 11%, jedoch wird er 2025 laut Projektionen des Zentralamtes für Statistik einen Stand von 12,5 bis 14,0% erreichen. Die absolute Anzahl der Senioren gegenüber 2015 soll laut der Prognose um 37 bis 39% steigen.

Geschäftschancen bestehen unter anderem in den Bereichen Medizintechnik, Sanitätsbedarf, Mobilitätshilfen, Barrierefreiheit und altersgerechte Wohnungsausstattung. Seit den 90er Jahren hat sich die israelische Bevölkerung stark verändert. Es kamen u.a. viele ältere, oft alleinstehende Personen ins Land, die mittlerweile pensioniert sind und immer öfter Pflegebedarf anmelden. Die Ausstattung der bescheidenen Wohnungen und/oder Pflegeheime lässt indes noch zu wünschen übrig. Zugleich reagiert die israelische Öffentlichkeit empfindlich auf Mängel der Krankenversorgung, was ein anhaltendes Wachstum der Branche und eine hohe Nachfrage an zuverlässigen Produkten verspricht.

Kooperationspartner

Durchführer

Wer? – Zielgruppe

Die Geschäftsanbahnung richtet sich an deutsche Unternehmen mit Technologien/Dienstleistungen z.B. in den Bereichen Medizintechnik, Sanitätsbedarf, Mobilitätshilfen, Barrierefreiheit und altersgerechte Wohnungsausstattung, Respiratoren und Pflegebetten. Das israelische Gesundheitswesen fordert hohe Qualität bei einem zuverlässigen und schnellen Kundendienst, was deutschen Anbietern oft einen Wettbewerbsvorteil verschafft.

Ihre Vorteile einer Teilnahme

- Individuell organisierte Gespräche mit interessierten israelischen Unternehmen
- Umfassende Zielmarktanalyse
- Neue Geschäftsmöglichkeiten in Israel
- Networking mit potentiellen Geschäfts- und Vertriebspartnern
- Besuch von potentiellen Kunden direkt vor Ort
- Verifizierung Ihrer Internationalisierungschancen in Israel
- Präsentation Ihrer Produkte vor Fachpublikum

Ihr Expertenteam

Projekträger – SBS systems for business solutions

SBS systems for business ist ein Beratungsunternehmen für komplexe Internationalisierungsprojekte weltweit. Zum Zielmarkt Israel hat SBS seit 2011 sieben Projekte durchgeführt, darunter 2015 eine Informationsveranstaltung sowie 2016 und 2017 je eine Geschäftsanbahnungsreise. Mit der AHK Israel als festem Partner hat SBS seit 2013 sechs erfolgreiche Exportförderprojekte für deutsche KMU realisiert.

Kooperationspartner im Zielland – AHK Israel

Die 1967 gegründete AHK Israel ist seit 1995 eine vom DIHK offiziell anerkannte Auslandshandelskammer. Dank ihrer langjährigen Erfahrung im Bereich der Beratung und Unterstützung deutscher Unternehmen bei ihrem Einstieg in den israelischen Markt verfügt die AHK Israel über fundierte Kenntnisse der israelischen Industrie und Wirtschaft sowie ausgezeichnete Kontakte. Die AHK übernimmt die Projektrealisierung vor Ort in Israel.

Vorläufiges Programm* der Geschäftsanbahnung vom 19. – 22. Februar 2018 nach Israel

Datum	Programminhalte
Montag, 19.02.2018: Briefing und Zentrale Präsentationsveranstaltung sowie Networking und erste individuelle Geschäftstreffen in Tel Aviv	8:30 – 9:15 Uhr: Briefing für die deutschen Teilnehmer Deutsch-Israelische Kooperationsmöglichkeiten im Bereich Gesundheitswirtschaft und allgemeiner Überblick zur demographischen Entwicklung in Israel 9:00 – 14:30 Uhr: Präsentationsveranstaltung mit geladenen Gästen und Fachpublikum im Dan Panorama Hotel Tel Aviv (Dolmetscher stehen bei Bedarf zur Verfügung) <ul style="list-style-type: none"> ▪ Begrüßung durch Deutsche Botschaft, AHK Israel, SBS ▪ Vortrag: Die Leistungsfähigkeit der deutschen Branche; Referentin: Frau Kirsten Herrmann, Exportinitiative Gesundheitswirtschaft, Germany Trade & Invest ▪ Vortrag: Aufteilung der Kompetenzen und Zuständigkeiten zwischen den verschiedenen Ministerien und Behörden ▪ Vortrag: Die Rolle der Krankenkassen, Sprecher: Vertreter einer der beiden großen Krankenkassen Clalit oder Maccabi ▪ Kurzpräsentationen von 1-2 israelischen Startups aus der Medizintechnik ▪ Präsentationen der deutschen Firmen ▪ <i>Networking Lunch</i> 14:30 – 17:00 Uhr: Kontaktbörse mit getakteten B2B-Meetings Individuell nach den Angaben jedes einzelnen deutschen Teilnehmers organisierte Geschäftsgespräche mit potentiellen Kunden oder Partnern
Dienstag, 20.02.2018: Individuelle Geschäftsgespräche und Unternehmensbesuche in Beer-Sheva (Alle Termine mit Kurzpräsentationen und Networking-Gesprächen)	Technical Visits und Geschäftsgespräche in Beer-Sheva (Transfer mit dem Reisebus) <ul style="list-style-type: none"> ▪ Besuch im CDI – Center for Digital Innovation/ Thema: altersgerechtes Wohnen (http://cdi-negev.com) oder ▪ Besuch der Geriatrie im Soroka Krankenhaus, Beer-Sheva (https://hospitals.clalit.co.il) oder ▪ Besuch eines Seniorenwohnheims
Mittwoch, 21.02.2018: Gemeinschaftstermine und individuelle Geschäftstreffen in Tel Aviv und Umgebung	Geschäftsgespräche in Tel Aviv und Umgebung (individuell und gemeinsam) Je nach Interessenslage jedes einzelnen deutschen Teilnehmers individuell organisierte Geschäftstreffen und/oder Technical Visits als Gruppentermine z.B. bei: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Maccabi Health Services (www.maccabi-research.org/) ▪ Rehabilitationszentrum Yad Sarah (www.yadsarah.org.il) ▪ Telemedizin-Unternehmens S.H.L. Telemedicine (www.shl-telemedicine.com) ▪ Besuch eines Krankenhauses, z.B. Loewenstein Rehab Clinic (http://loewenstein-rehab.clinic)
Donnerstag, 22.02.2018: Individuelle Geschäftsgespräche und Besuch des Gesundheitsministeriums in Jerusalem	Besuch und Gespräche im Gesundheitsministerium in Jerusalem (Transfer mit dem Reisebus) Danach individuelle Geschäftsgespräche und/oder Kurzpräsentation und Networking-Gespräche im Alzheimer Treatment Center, Hadassah Medical Center (www.hadassah-med.com)
Freitag, 23.02.2018	Individuelle Rückreise nach Deutschland

*Stand: 13.10.2017. Vereinzelt Programmänderungen sind möglich. Den aktuellen Stand des Programms und des gesamten Projektes finden Sie unter german-tech.org

Bedarfssituation

Aktuell in der Gesundheitswirtschaft in Israel besonders gefragte deutsche Technologien:

- Geriatriische Medizintechnik
- Seniorengerechte Einrichtungen, Barrierefreiheit
- Respiratorik und Pflegebetten
- Sanitärbedarf und medizinische Produkte für ältere Menschen
- Hochqualitative und moderne Medizintechnik, v.a. Orthopädietechnik, Röntgen- und Strahlenapparate

Kosten

Der Eigenanteil der Teilnehmer beträgt in Abhängigkeit von der Größe des Unternehmens:

- 500 Euro (Netto) für Teilnehmer mit weniger als 1 Mio. Euro Jahresumsatz und weniger als 10 Mitarbeitern
- 750 Euro (Netto) für Teilnehmer mit weniger als 50 Mio. Euro Jahresumsatz und weniger als 500 Mitarbeitern
- 1000 Euro (Netto) für Teilnehmer ab 50 Mio. Euro Jahresumsatz oder mit mehr als 500 Mitarbeitern

Die individuellen Reise-, Unterbringungs- und Verpflegungskosten liegen beim Teilnehmer.

Anmeldung

Hat die Geschäftsanbahnung Ihr Interesse geweckt? Dann melden Sie sich einfach online auf unserem Projektportal german-tech.org an bzw. kontaktieren Sie direkt den Projektverantwortlichen, Herrn Thomas Nytsch, **SBS systems for business solutions**, Büro Berlin, per E-Mail unter info@sbs-business.com oder telefonisch unter der Rufnummer 030 26012377.

Anmeldeschluss ist der **20. November 2017**.



Medizintechnik Made in Germany
(Bilder: Spectaris; Quelle Bild 1: Bischoff Bischoff, Quelle Bild 2: Weinmann)

Ihr kostenloser englischer Online-Auftritt

Ein wichtiges Instrument für Ihr Unternehmen stellt das Projekt-Portal german-tech.org dar. Die deutschen Unternehmen können sich hier in wenigen Schritten kostenlos registrieren und ein mehrsprachiges Firmenprofil erstellen. Die Plattform wurde durch Internationalisierungsprojekte etabliert und generiert den Teilnehmern ehemaliger Projekte dank ihres englischen Online-Profiles immer wieder Anfragen internationaler Interessenten.

Kontakt

SBS systems for business solutions GmbH

Thomas Nytsch

Senior Project Manager, Berlin Office

Budapester Str. 31, 10787 Berlin

Tel.: 030 2601-2377 | Fax: 030 2601 -766

Email: info@sbs-business.com

URL: www.german-tech.org – www.sbs-business.com



Eindrücke einer von SBS organisierten Geschäftsanbahnungsreise nach Israel

Kooperationspartner



Fachpartner und Medienpartner



Impressum

Herausgeber

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)

Öffentlichkeitsarbeit

11019 Berlin

www.bmw.de

Text und Redaktion

Thomas Nytsch, SBS systems for business solutions

Gestaltung und Produktion

SBS systems for business solutions

Stand

13.10.2017

Bildnachweis

Bild 1: Schulamith Wolffs Mariuma, AHK Israel

Bilder 2-3: Spectaris (Quelle: Bischoff Bischoff und Weinmann)

Bilder 4-7: SBS systems for business solutions