



Transferverein
Südwestfalen

Kontakt

Dipl.-Ing. Andreas Becker
Tel.: 0 23 71 / 91 90 15
Mobil: 0172 / 6 90 93 83
becker@transferverein-sw.de

Dipl.-Ing. Hans-Joachim Hageböling
Tel.: 0 23 71 / 91 90 14
Mobil: 0172 / 6 93 64 17
hageboelling@transferverein-sw.de

Projektkoordination:
Jochen Schröder, Jens Sandmeier
GWS im Märkischen Kreis mbH
Lindenstr. 45, 58762 Altena
Tel. 0 23 52 / 92 72-0
schroeder@gws-mk.de, sandmeier@gws-mk.de

www.transferverein-sw.de

Zukunftsstudie - Zusammenfassung

(Die vollständige Studie kann kostenlos über den
Transfervereinbund Südwestfalen bezogen werden)



„Medizintechnikmarkt Niederlande als Zielmarkt für medizintechnische Zulieferbetriebe“

Der „Medizintechnikmarkt Niederlande“ gilt als ein attraktiver internationaler Zukunftsmarkt. Das dortige Gesundheitssystem ist bekannt als eines der weltweit Besten; insbesondere in den Bereichen Rehabilitation und häusliche Versorgung wird das System regelmäßig weiter ausgebaut. Nicht zuletzt vor dem Hintergrund des demographischen Wandels nimmt der Bedarf des anspruchsvollen Inlandsmarktes an medizinischen Hilfsmitteln somit ständig zu. Weiteres Potenzial bietet der niederländische Exporthandel, da sich die Niederlande in den letzten Jahren als Distributionszentrum für den Weltmarkt medizintechnischer Produkte etabliert haben.

Ziel der Studie war es, die Niederlande als Markt für nordrhein-westfälische Medizintechnikunternehmen und Unternehmen der Zulieferindustrie Südwestfalens zu analysieren. Von einer allgemeinen Darstellung des Landes, über einen Benchmark der Niederlande und Nordrhein-Westfalen, bis zu einer genauen Analyse des Medizinproduktmarktes erfolgte hier der Analyseweg.

Als Fazit kann festgehalten werden, dass die Niederlande, anders als Deutschland, eine ausgeprägte Handelsnation sind. Sowohl die landesweiten Handelsinfrastrukturen belegen dies, als auch Besonderheiten in den einzelnen Märkten. Im Bereich der Medizintechnik ist dies z.B. eine ausgeprägte Serviceorientierung gegenüber Spezialisten und Key Opinion Leader im Segment der Hightech-Produkte. Bei den Lowtech-Produkten ist es die, als essentiell angesehene Notwendigkeit, Zwischen- oder Großhändler bei der Betreuung der Endkunden oder beim Vertrieb einzusetzen.

Auch das vermehrte Aufkommen von Einkaufskooperationen bis hin zur Einschaltung zusätzlicher Einkaufsbüros belegen eine ausgeprägte Handelskultur, die letztendlich auch in einer Preisintransparenz bei den einzelnen Endkunden resultiert. Obwohl das niederländische Gesundheitssystem Einsparungen in den nächsten Jahren unterliegt, wird die Medizintechnik als Zukunftsbranche angesehen. Der nationale Markt wurde in 2010 durch deutsche Importe in Höhe von 0,7 Mrd. € ergänzt. Hieraus gerade entsteht eine Attraktivität für ausländische Medizintechnikexporteure, da der niederländische Medizintechnikmarkt mit 2,1 Mrd. € (2008) eher der Landesgröße und Einwohnerzahl (16,4 Mio.) entsprechend klein ist (zum Vergleich: in Deutschland kostete die Medizintechnik das Gesundheitssystem im selben Jahr 25 Mrd. € bei fünf Mal so vielen Einwohnern (Quelle; Destatis und CBS, diese Werte können allerdings nur als Näherung gesehen werden). Das Potenzial des Marktes wird jedoch beim Vergleich der

Gesundheitskosten als prozentualer Anteil des Bruttoinlandsproduktes ersichtlich. Beide Länder lagen in 2009 mit 12% (Niederlande) und 11,6% (Deutschland) über dem OECD Durchschnitt mit 9,6%. Zudem lagen die Niederlande noch vor Deutschland (OECD 2011).

Der Marktzugang inklusive der Produkthaftung wird durch die EU Gesetzgebung geregelt, welche in beiden Ländern in nationales Recht umgesetzt ist und von daher für CE zertifizierte Medizinprodukte keine Hürde darstellt. Gerade für Zulieferer und Produzenten aus dem Lowtech-Bereich ist die Medizintechnik-Unternehmensstruktur in den Niederlanden interessant. Hier dominieren Unternehmen aus der Elektromedizin die Unternehmenslandschaft, deren Produkte hauptsächlich in den Export gehen und der inländische Medizintechnikmarkt meist durch Importe bedient wird (GTAI). Der Entscheidungsweg ob ein Medizinprodukt in das niederländische Erstattungssystem aufgenommen wird oder nicht, erscheint im Vergleich zu Deutschland u.a. bedingt durch die staatliche Basisversicherung, weniger von den verschiedenen Stakeholdern abhängig zu sein. Eine genaue Analyse der Einführung eines Medizinproduktes in die Erstattungssysteme beider Länder konnte in der vorliegenden Studie nicht geleistet werden und wäre Grundlage weiterer Nachforschungen und Vergleichsanalysen.

Diese Studie ist im Rahmen des REGIONALE 2013 - Projektes „Branchenkompetenzen Südwestfalen“ entstanden. das Projekt wurde gefördert durch die Europäische Union und das Land NRW.



Ministerium für Wirtschaft, Energie,
Bauen, Wohnen und Verkehr
des Landes Nordrhein-Westfalen



Beauftragt wurde die Studie durch die Gesellschaft zur Wirtschafts- und Strukturförderung im Märkischen Kreis mbH in Zusammenarbeit mit den Wirtschaftsförderungseinrichtungen der fünf südwestfälischen Kreise sowie den Industrie- und Handelskammern Arnsberg, Hagen und Siegen sowie den Handwerkskammern Dortmund und Südwestfalen.

Die Studie kann über den Transferverein Südwestfalen kostenlos bezogen werden.



Gesellschaft zur Wirtschafts- und
Strukturförderung im Märkischen Kreis mbH