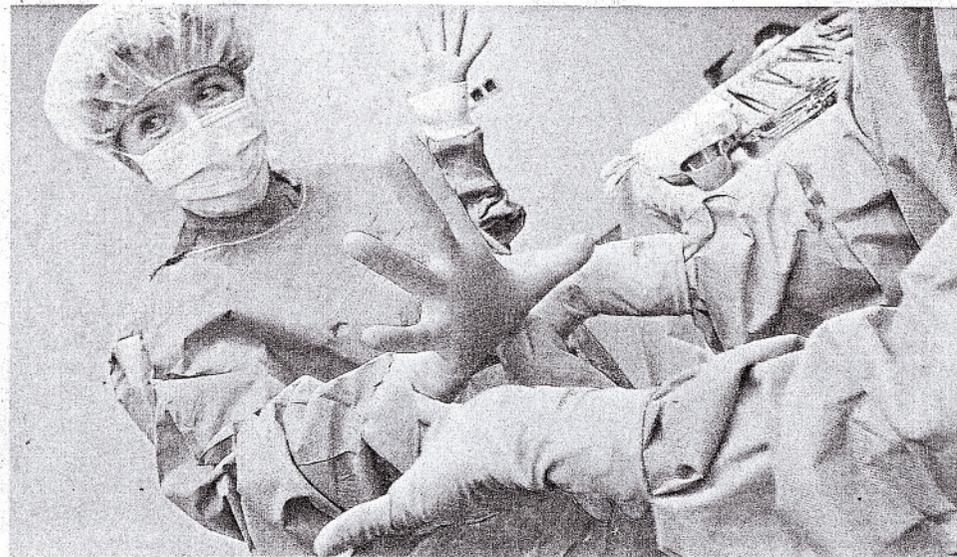


Langer Atem steht vor Exporterfolg

- „Made in Germany“: Deutsche Medizintechnik ist im Ausland gefragt.
- Exportverband tagt in Oberderdingen und wünscht sich mehr Gehör.

RAMONA DEEG | OBERDERDINGEN

Andere Länder, andere Sitten“ – eine Redensart, die sich insbesondere Exportinteressierte Firmen zu Herzen nehmen sollten. So sieht das zumindest die German Healthcare Export Group (GHE), ein Zusammenschluss aus 51 Firmen, die rund 80 Prozent des deutschen Medizintechnik-Exportvolumens abdecken. Mehrmals jährlich treffen sich die Mitglieder, um Erfahrungen und Marktbeobachtungen auszutauschen. Heute findet die Verbandstagung in Oberderdingen statt. Dort ist die Firma Kögel beheimatet, die durch ihren Medizintechnik-Bereich GHE-Mitglied ist. „Die GHE ist eine interessante Plattform“, so Geschäftsführer Mathias Kögel, „vor allem die persönlichen Kontakte und kurzen Dienstwege erleichtern das Tages-



Medizintechnik findet im Ausland regen Absatz.

FOTO: DPA-ARCHIV

geschäft“. Gemeinsame Messeauftritte, wie bei der Medica in Düsseldorf oder auf der Africa Health, seien insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen hilfreich.

Die Landessprache beherrschen

Gerade diese kleinen und mittleren Unternehmen sollten sich dem Ausland nicht verschließen,

so Fichtner. Denn: „Made in Germany“ ist gefragt.“ Doch bevor sich eine Firma erfolgreich auf einem ausländischen Markt platzieren kann, können Jahre vergehen. „Man braucht langen Atem“, so der GHE-Verbandsvorsitzende Markus Braun. Auf der einen Seite müsse eine Firma das Land und die Gepflogenheiten genau kennenlernen, zum anderen müssten

interne Strukturen an den Export angepasst werden. Eine Firma benötigt Mitarbeiter, die die entsprechenden Landessprachen sprechen und bereit sind, in diesem Land zu arbeiten. Hinzu kommt einiges an zunächst unbekannter Bürokratie, wie beispielsweise die Abwicklung mit dem Zoll.

Außerdem sind sich die GHE-Vertreter einig, dass das Exportge-

schäft auch dazu führt, dass die Produkte in Deutschland noch besser werden. „Wir bewegen uns hier schon auf einem sehr hohen Niveau und haben eine hochtechnologische Gesundheitsvorsorge“, so Fichter. Dennoch lasse internationale Arbeit auch Rückschlüsse auf den heimischen Markt zu. Zudem: „Wettbewerber, die man heute auf dem Exportmarkt trifft, sind morgen in Deutschland zu gange.“

”

„Du musst die Länder lieben, in die Du reinverkaufen möchtest.“

Erhard Fichter,
Zweiter Vorsitzender GHE

Überhaupt spiele die Medizintechnik in Deutschland eine immer größere Rolle, so die GHE-Vertreter. „Unsere Branche wurde von der Krise nicht so hart getroffen, wie die Automobilbauer“, erklärt Fichtner, „die Medizintechnik gilt als ziemlich Krisenresistent.“ Einen Wunsch hat die GHE dennoch, der Verband will mehr Gehör finden. „Uns soll auch mal die Kanzlerin begleiten und nicht immer nur ein Staatssekretär.“

GHE-Verband

Seit 1991 (damals „Deutsche Export Interessengemeinschaft Pharma, Labor, Dental und Medizintechnik“) haben sich in der heutigen „German Healthcare Export Group“ (kurz GHE) 51 Unternehmen aus der Medizintechnik zusammengeschlossen, um den Erfahrungsaustausch im Export-Geschäft zu fördern. Außerdem pflegt die GHE Kontakte zu Ministerien und Institutionen. Insgesamt repräsentiert die GHE rund 80 Prozent des deutschen Exportvolumens im Medizinbereich. Dreimal jährlich finden Sitzungen mit aktuellem Themenschwerpunkt und spezifischem Länderbezug statt. Beim heutigen Treffen in Oberderdingen geht es speziell um den Export nach Indien. Dabei berichten Firmen, die dort vertreten sind, worauf interessierte Firmen achten müssen und welche Fettnäpfchen es zu vermeiden gilt. Der Vorstand und der Beirat der GHE arbeiten ehrenamtlich. Bei großen Messen gibt es eine Standgemeinschaft. www.ghe.de