

# Ergebnisbericht

## Geschäftsanhahnung Iran: Medizintechnik

### 3.– 7. Dezember 2016, Teheran

*„Sehr hohe Kompetenz der Organisatoren bezüglich Marktinformationen. Hervorragender Mix aus verschiedenen Entscheidungsträgern“*

*„Sehr gutes Team, sehr motivierend, ich würde wieder teilnehmen.“*

Im Rahmen des Markterschließungsprogramms des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) führte die trAIDe GmbH aus Köln vom 3.- 7.12.2016 eine Delegationsreise für deutsche Unternehmen im Bereich Medizintechnik nach Teheran (Iran) durch. Die Reise wurde von Herrn Axel Lohse dem Manager der Exportinitiative Gesundheitswirtschaft von Germany Trade & Invest begleitet, welcher als Repräsentant des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie das Projekt unterstützte und den deutschen Teilnehmern im Iran einige Türen öffnen konnte.

Die deutschen Projektteilnehmer kamen überwiegend aus mittelständischen Produktionsbetrieben aus dem Bereich Medizintechnik. In über 70 Geschäftsanhahnungsterminen mit individuell identifizierten potenziellen Geschäftspartnern konnten erfolgreich erste Geschäftskontakte geknüpft werden. Neben den individuellen Geschäftsterminen fand innerhalb der viertägigen Delegationsreise auch eine Präsentationsveranstaltung vor iranischen Experten und Multiplikatoren der Branche statt. Die Präsentationsveranstaltung wurde insbesondere durch die Vorträge des Leiters der Wirtschaftsabteilung der deutschen Botschaft in Teheran, sowie des Vertreters des iranischen Gesundheitsministeriums, Dr. Hossein Keyvan, bereichert. Sie konnten einen umfassenden Einblick in die Marktbedingungen und Geschäftspotenziale im Iran geben. Des Weiteren besuchte die deutsche Delegation wichtige lokale Unternehmen, wie Sadaat Co., den wichtigen Medizintechnik-Dienstleister Matlab Kish Co, die NGO Heyat Omana Arzi und die beiden Krankenhäuser Atieh 1 und Atieh 2.

Dem Projektabschluss durch die Geschäftsanhahnungsreise ging eine mehrmonatige Vorbereitungsphase voraus, in der eine intensive und individuell abgestimmte Betreuung der zahlreichen Projektteilnehmer erfolgte. Dies zeigte sich vor allem in einer zielgerichteten Bedarfsanalyse jedes einzelnen Teilnehmers, einer Zielmarktanalyse, die durch individuelle Marktinformationen ergänzt wurde und einer intensiven Kommunikation mit dem iranischen Branchenspezialisten Roham Teb, welcher zusammen mit der trAIDe GmbH auf einen erfolgreichen Projektabschluss hinarbeitete. In enger Zusammenarbeit mit der trAIDe GmbH trug die Branchenkenntnis und das weite Netzwerk von Roham Teb

Durchführer

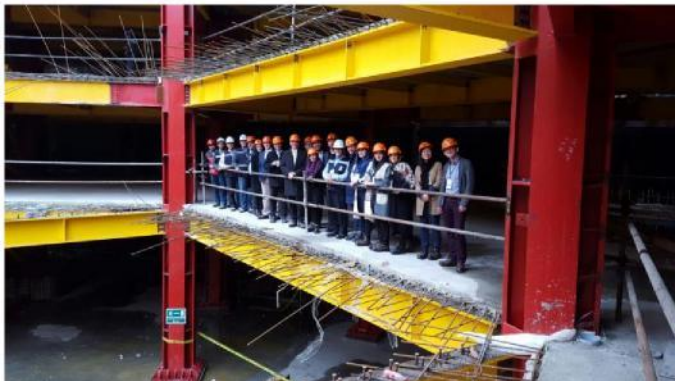




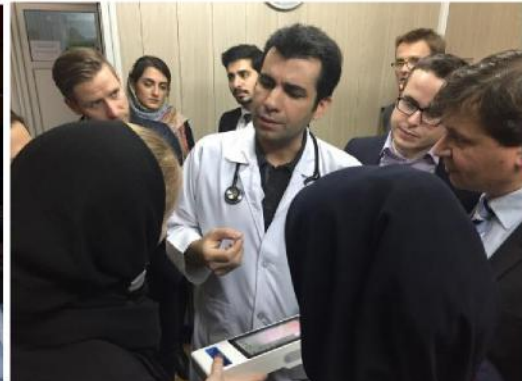
zum erfolgreichen Verlauf des Projekts bei und ermöglichte den deutsche Unternehmen wertvolle Einblicke in den Medizintechniksektor im Iran sowie relevante und individuell auf den Teilnehmer abgestimmte Geschäftsanbahnungstermine. Ein gutes Briefing und die zielgerichtete Vorarbeit auf iranischer Seite machten sich während der Veranstaltung bemerkbar: Sowohl Quantität als auch Qualität der Geschäftstermine überzeugte die Projektteilnehmer.



Sonntag, 04.12.2016: Matchmaking Event



Dienstag, 06.12.2016: Besuch von Athie 2



Dienstag, 06.12.2016: Besuch von Athie 1