

# Geschäftsanhahnung Mexiko

## Digitale Lösungen in der Medizintechnik

30. Juni bis 05. Juli 2024



## Entdecken Sie Ihre Geschäftschancen in Mexiko!

*Vom 30.06.2024 bis zum 05.07.2024 führt AHP International, im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) eine Geschäftsanhahnung nach Mexiko durch. Es handelt sich dabei um eine projektbezogene Fördermaßnahme. Sie ist Bestandteil der Exportinitiative Gesundheitswirtschaft und wird im Rahmen des Markterschließungsprogramms für KMU durchgeführt. Zielgruppe sind vorwiegend kleine und mittlere deutsche Unternehmen (KMU).*

Die Gesundheitswirtschaft in Mexiko erlebt eine beeindruckende Ausweitung, welche die gesamtwirtschaftliche Entwicklung deutlich übertrifft. Ein wesentlicher Treiber ist der wachsende Gesundheitstourismus aus den USA und anderen angrenzenden Staaten, was die Nachfrage nach medizintechnischen Produkten erhöht. Das mexikanische Gesundheitssystem steht vor vielfältigen Herausforderungen, insbesondere durch ernährungs- und altersbedingte Krankheiten. Der steigende Bedarf an medizintechnischen Produkten wird bis 2026 auf 8,5 Milliarden US-Dollar geschätzt, angetrieben durch Zivilisationskrankheiten, die alternde Bevölkerung und den Gesundheitstourismus. Deutsche Unternehmen haben hier eine einzigartige Chance, aktiv an der Verbesserung des mexikanischen Gesundheitssystems mitzuwirken.

Die Diskrepanz zwischen öffentlichen und privaten medizinischen Einrichtungen eröffnet dabei vielfältige Möglichkeiten. Während der öffentliche Sektor vor allem Produkte zur Grundausstattung benötigt, zeigen sich in privaten Einrichtungen Chancen für neue Technologien. Der Grad der Digitalisierung steigt stetig, weshalb der Markt für innovative Lösungen ein großes Potenzial aufweist. So würden den öffentlichen Trägern bspw. Elektronische Informationssysteme helfen, die einen besseren Informationsaustausch und eine erleichterte Weitergabe und Verwaltung von Patientendaten ermöglichen. Eine Modernisierung in dem Bereich könnte ein erster Schritt zu einer besseren Prävention von chronischen Krankheiten sein, ebenso wie die Vernetzung den Arbeitsaufwand und somit Kosten senken würde.

Durchführer

## Chancen für deutsche Anbieter digitaler Lösungen in der Medizintechnik

- Potenzial für digitale Lösungen und Strukturverbesserungen im mexikanischen Versicherungssystem.
- Investitionen in den Ausbau öffentlicher medizinischer Einrichtungen, insbesondere in bisher unterversorgten Regionen
- Innovationsfreudige private Krankenhausketten bieten Chancen für den Einsatz neuer Technologien.
- Nachfrage nach digitalen Lösungen im Bereich Telemedizin und internen Abläufen.
- Bedarf an Ausbildungs- und Trainingsprogrammen für Fachkräfte im Zuge der Digitalisierung.

## Vorteile einer Teilnahme

- **Individuelle B2B-Gespräche:** Vorab organisierte B2B-Gespräche mit potenziellen Geschäfts- und Kooperationspartnern im Zielland, Dolmetscherinnen und Dolmetscher stehen zur Verfügung. Unterstützung beim Follow-up aller Gespräche.
- **Zielmarktwebinar:** Markt- und branchenspezifische Informationen zum Zielmarkt sowie zu den Rahmenbedingungen eines Markteintritts werden in Form eines Webinars und Handout bereitgestellt.
- **Präsentationsveranstaltung:** Vorstellung und Präsentation Ihrer Produkte und Leistungen vor einem interessierten Fachpublikum.
- **Markt- und Brancheninformationen:** Expertenbriefing durch relevante Akteure des Gesundheitssektors.
- **Round-Table-Meetings:** Gespräche mit öffentlichen und privaten Abnehmern sowie Entscheidern (abhängig von der Zusammensetzung der Delegation Aufteilung in Kleingruppen). Im Nachgang werden Networking-Möglichkeiten geschaffen. Die individuellen Kontakt- und Gesprächswünsche werden von unserem lokalen Partner während der Reisevorbereitungen abgefragt.

## Vorläufiges\* Reiseprogramm der Geschäftsanhaltungsreise

Das sechstägige Programm sieht ein Expertenbriefing und eine Präsentationsveranstaltung in Mexiko-Stadt, Guadalajara und Tijuana vor. Hier haben die deutschen Teilnehmenden die Möglichkeit, sich fachinteressierten Unternehmen aus dem Zielmarkt, Verwaltungen, Verbänden, Institutionen und sonstigen Multiplikatoren mit ihren Produkten und Dienstleistungen vorzustellen. Die mexikanischen Gäste erhalten konkrete Informationen über die Leistungsfähigkeit der deutschen Teilnehmenden und der Branche in Deutschland. Das Programm sieht im Verlauf der Woche neben den vorab individuell vereinbarten B2B-Gesprächen auch Gruppentermine vor. Hier erhalten die deutschen Teilnehmenden einen direkten Einblick in den Markt. Alle vor Ort ansässigen deutschen Vertretungen werden ebenfalls in das Programm mit eingebunden.

### Inhalte/ Programmpunkte (vorläufig)

#### Sonntag, 30.06.2024, Mexiko-Stadt

- Anreise: Individuelle Ankunft der deutschen Teilnehmenden in Mexiko-Stadt,
- Begrüßung der Teilnehmenden sowie individuelles Briefing zu B2B-Gesprächen,
- Gruppenbriefing und gemeinsames Abendessen

#### Montag, 01.07.2024, Mexiko-Stadt

- Expertenbriefing,
- Gruppentermine z.B. Secretaria de Salud und Comision Federal para la Proteccion Contra Riesgos Sanitarios (COFEPRIS)
- Präsentations- und Kooperationsveranstaltung
- Networking Dinner

#### Dienstag, 02.07.2024, Mexiko-Stadt

- Gruppentermine z.B. Privatklinik Médica Sur
- B2B-Gespräche und/oder Unternehmensbesuch

#### Mittwoch, 03.07.2024, Guadalajara

- Gemeinsame Anreise in Guadalajara
- Roundtable mit regionalen Clustern und Branchenverbänden
- B2B-Gespräche und/oder Unternehmensbesuch

#### Donnerstag, 04.07.2024, Tijuana

- Gemeinsame Anreise in Tijuana
- Roundtable mit regionalen Clustern und Branchenverbänden z.B. Asociación Industrial de Productos Médicos de las Californias
- Präsentations- und Kooperationsveranstaltung
- B2B-Gespräche
- De-Briefing und gemeinsames Abschlussessen

#### Freitag, 05.07.2024, Tijuana

- Individuelle Abreise

\* Das Programm wird im weiteren Projektverlauf individuell an die Bedürfnisse der Teilnehmenden angepasst

## Teilnahmebedingungen und Anmeldung

Das Projekt ist Bestandteil des Markterschließungsprogramms für KMU und unterliegt den De-Minimis-Regelungen. Der Eigenanteil der Unternehmen für die Teilnahme am Projekt beträgt in Abhängigkeit von der Größe des Unternehmens:

- 500 EUR (netto) für Teilnehmende mit weniger als 2 Mio. EUR Jahresumsatz und weniger als 10 Beschäftigten
- 750 EUR (netto) für Teilnehmende mit weniger als 50 Mio. EUR Jahresumsatz und weniger als 500 Beschäftigten
- 1000 EUR (netto) für Teilnehmende ab 50 Mio. EUR Jahresumsatz oder ab 500 Beschäftigten

Reise-, Unterbringungs- und Verpflegungskosten werden von den Teilnehmenden selbst getragen. Für alle Teilnehmende werden die individuellen Beratungsleistungen in Anwendung der De-Minimis-Verordnung der EU bescheinigt.

Die Teilnehmeranzahl ist auf 12 begrenzt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt, wobei KMU Vorrang vor Großunternehmen haben.



Eine Übersicht zu weiteren Projekten des Markterschließungsprogramms für KMU kann unter [www.gtai.de/mep](http://www.gtai.de/mep) abgerufen werden.

Eine Anmeldung ist per E-Mail an Frau Anika Schneider unter [schneider@ahp-international.com](mailto:schneider@ahp-international.com) möglich.

**Anmeldeschluss ist der 22.03.2024**

## Kontakt für Rückfragen und Anmeldung

### Anika Schneider

Consultant – Public Trade Services  
AHP International GmbH & Co. KG (Durchführer)  
Tel.: +49 (0)30 4036876-18  
E-Mail: [schneider@ahp-international.com](mailto:schneider@ahp-international.com)

### AHP International GmbH & Co. KG

Karl-Heinrich-Ulrichs-Strasse 11  
10787 Berlin

Projektpartner:



Fachpartner:



Mit der Durchführung dieses Projekts im Rahmen des Bundesförderprogramms Mittelstand Global/ Markterschließungsprogramm beauftragt:



Das Markterschließungsprogramm für kleine und mittlere Unternehmen ist ein Förderprogramm des:

