


**Fachkurs**

# Internationalisierung - Der Exportmarkt für Medizinprodukte – BRIC-Staaten, Nordamerika, Arabien

## Inhalt:

Der Exportmarkt für Medizinprodukte bietet für Unternehmen aus Deutschland ein interessantes Geschäftsfeld. Der Bedarf an medizinischer Versorgung nimmt mit der demographischen Entwicklung der Gesellschaft, dem höheren Lebensstandard und dem technischen Fortschritt zu. Besonders für kleine und mittlere Unternehmen, die in Europa erfolgreich sind bieten sich die Exportmärkte an. Wichtig ist es jedoch die Mentalitäten und die Regularien des jeweiligen Landes zu kennen und zu beachten, um in anderen Ländern erfolgreich zu sein.

### Der Markt der BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China):

Die BRIC-Staaten weisen ein starkes Wachstum auf und haben bereits eine Bevölkerungsschicht, die hochwertige medizinische Versorgung fordert. Alle BRIC-Staaten können gerade in den letzten Jahren eine starke Entwicklung vorweisen. Erfahren Sie welche Eintrittschancen und Eintrittsbarrieren bestehen und welche Regularien zu beachten sind.

### Der nordamerikanische Markt (Fokus USA):

Dieser Kurs wird spezifisch auf Nordamerika eingehen und Ihnen diesen größten Einzelmarkt für Medizinprodukte vorstellen. Sie erhalten einen Überblick über die dortige Situation und das amerikanische Gesundheitswesen. Nützliche Tipps, Strategien und Hintergrundwissen werden Ihnen den Eintritt in den US-Markt erleichtern, ebenso wie ein Überblick zur Food and Drug Administration (FDA).

### Der arabische Markt (Fokus VAE):

Der arabische Markt wächst in der jüngsten Vergangenheit rasant und gewinnt zunehmend an Bedeutung, gerade die Investitionen in das Gesundheitswesen steigen dort enorm. Am Beispiel der Vereinigten Arabischen Emirate werden wir Ihnen Besonderheiten und Regularien, die bei einem Markteintritt beachtet werden müssen vorstellen. Ein weiterer Fokus liegt auf Mentalität und Kultur des Landes, deren Kenntnis für eine erfolgreiche, internationale Zusammenarbeit von erheblichem Vorteil ist.

## Themen:

- Marktüberblick und Markteintritt
- Mentalität und Kultur
- Regularien
- Kunden und Messe
- Aufbau und Anforderungen des Gesundheitswesens
- Zulassungsverfahren & Produkthaftung

## Zielgruppen:

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte, Ingenieure, Projektleiter, Abteilungsleiter, Entwickler, Konstrukteure, Vertriebsmanager und Marketingmanager aus der Medizintechnik, Pharma, Biotechnologie und Zulieferindustrie



## Termine:

28.11.2013  
27.11.2014

8 Seminarstunden

09:00 - 16:00 Uhr

## Preis:

298,- Euro



**Hinweis:** "Strategisches Innovationsmanagement in Medizintechnik und Pharma" am 29.11.2013 und 28.11.2014

## Termine:

09.01.2014

8 Seminarstunden

09:00 - 16:00 Uhr

## Preis:

298,- Euro



## Termine:

24.07.2013  
16.07.2014

8 Seminarstunden

09:00 - 17:00 Uhr

## Preis:

298,- Euro



**Hinweis:** "Anwendung und Einkauf von Medizinprodukten und Medizintechnik in der Klinik" am 25.07.2013 06.02.2014