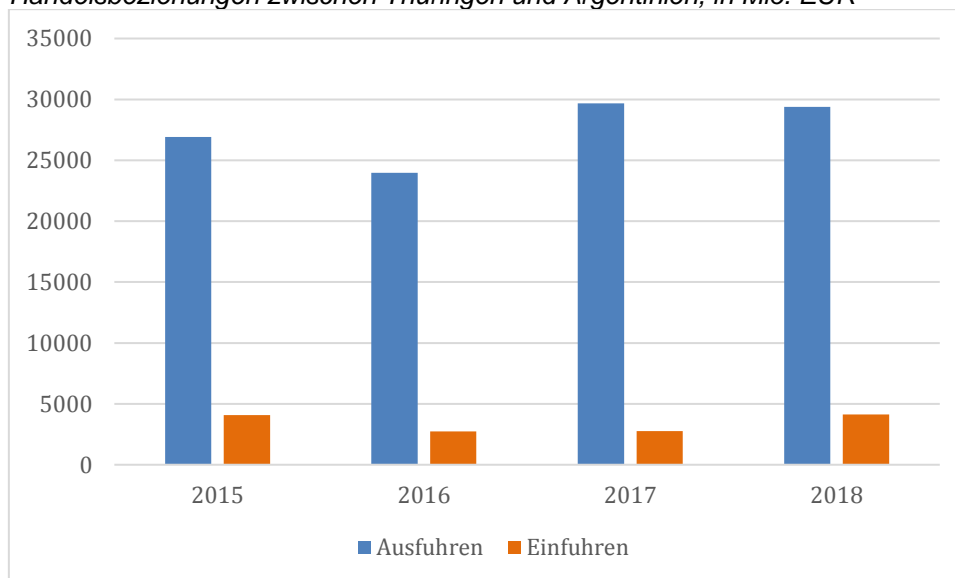


Medizin und Veterinär

1. Sektorüberblick

Argentinien und Thüringen sind in einigen Wirtschaftssektoren traditionell wichtige Handelspartner in der Industrie. Das Bundesland weist seit Jahren einen positiven Handelsaldo auf. Made in Germany hat einen sehr hohen Stellenwert in Argentinien und deutsche Produkte werden per se als qualitativ hochwertig eingestuft.

Handelsbeziehungen zwischen Thüringen und Argentinien, in Mio. EUR



Quelle: Thüringen International, Auslandsmärkte: Argentinien

Der Sektor Medizintechnik lässt sich in drei Segmente unterteilen, die in erster Linie durch ihre Komplexität gekennzeichnet sind.

1. Ausstattung mit hohem Komplexitätsgrad (Hightech-Segment)

Geräte mit hohem Komplexitätsgrad erfordern Investitionen in Forschung und Entwicklung. In diese Gruppierung fallen Geräte und Zubehör für die Diagnostik, Neonatologie, Anästhesiologie, Sauerstofftherapie, klinische Diagnosen und verschiedene Arten von Implantaten. Dieses Segment zeichnet sich durch fortwährende Innovation in Produkten und Prozessen aus, welche direkt mit hohem Investitionsniveau in Forschung und Entwicklung zusammenhängen.

2. Ausstattung/Equipment mit mittlerer technischer Komplexität

Geräte mit mittlerem Komplexitätsgrad erfordern einen mittleren Grad an Spezialisierung des Anwenders, auch wenn die Vormaterialien bei der Herstellung relativ

einfach sind und keine größeren Forschungs- und Entwicklungskosten notwendig sind. Anästhesiegeräte mit physiologischer Parameterkontrolle, Inkubatoren zur Anwendung auf der Intensivstation, Beatmungsgeräte mit den gleichen Eigenschaften wie Anästhesiegeräte sind Beispiele für Geräte dieses Segments.

3. Geräte mit niedriger Komplexität

Dieses Segment umfasst Geräte einfacher Anwendung, die keine höhere Spezialisierung des Nutzers erfordert. Beispiele sind Inhalationsapparate, Verdampfer, Elektrokardiografen und Defibrillatoren.

Die öffentlichen Krankenhäuser und Privatkliniken in Argentinien importieren Geräte oder beziehen sie von lokalen Produzenten und/oder Importeuren. Die lokalen Hersteller bedienen vor allem den heimischen Markt, vereinzelt exportieren sie ihre Produkte auch in andere (vorwiegend lateinamerikanische) Länder.

Die Produktion im Segment der hohen Komplexität erfordert Ausgaben in Forschung und Entwicklung. Im Segment mittlerer oder geringer Komplexität konkurrieren lokale Hersteller mit chinesischen oder brasilianischen Unternehmen.

2. Marktstruktur und Unternehmenslandschaft

Es gibt etwa 280 registrierte Hersteller im Bereich Medizintechnik, 70 von ihnen sind Mitglieder der Kammer der Hersteller für Krankenhausausrüstung (CAEHFA). Hinzu kommen die örtlichen Tochtergesellschaften multinational agierender Unternehmen, die auch regionale Märkte beliefern. Eine weitere Gruppe Unternehmen widmet sich dem Import und dem Vertrieb der Produkte im Binnenmarkt.

Der Sektor besteht hauptsächlich aus KMU mit unterschiedlichem Technologisierungsgrad. Die lokalen Unternehmen übernehmen die von den multinationalen Unternehmen entwickelten Innovationen bezüglich Produkten, Technologien und Design recht schnell.

Bezüglich der Entwicklung der Industrie im Bereich Medizintechnik werden zwei Probleme deutlich. Zum einen werden im Segment für Geräte mit hohem Komplexitätsgrad hohe Ausgaben für Forschung und Entwicklung benötigt, was für einige Unternehmen eine Markteintrittsbarriere darstellt.

Zum anderen besteht die Herausforderung im Segment der Geräte mit mittlerem oder niedrigem Komplexitätsgrad in der Konkurrenz mit Produkten aus China und Brasilien, deren höherer Produktionsumfang niedrigere Einheitspreise zulässt, als in Industrien mit mittlerem Produktionsumfang, zu denen auch die argentinische Industrie zählt. Aus den genannten Gründen sieht sich die lokale Industrie im low-tech Segment insbesondere in der Herstellung von Einwegmaterial vor die Herausforderung gestellt, mit Volkswirtschaften wie Brasilien, China und Indien zu konkurrieren.

Ein Blick auf den Umsatz in der Branche macht deutlich, dass die Beteiligung der Herstellung medizinischer und chirurgischer Ausrüstung sehr gering ist im Verhältnis zum Umsatz der Fertigungsindustrie. Ihr Anteil übersteigt kaum 1%.

Außenwirtschaft

Medizinische und chirurgische Ausrüstung 2018	
Importe	126.934.635 USD
Exporte	3.742.591 USD

Im Bezugszeitraum kommen etwa 50% der Importe aus drei Herkunftsländern: 26% aus den USA, gefolgt von China mit 17% und Deutschland mit 13%. Bezüglich der Importe aus den USA ist jedoch zu vermerken, dass aufgrund mehrerer Triangulierungen das Herkunftsland nicht immer auch dem Ursprungsland entspricht. Viele Produkte werden beispielsweise von den USA aus Israel importiert und anschließend weiter in die Welt gehandelt.

Etwa 25% der Importe werden von namentlich folgende Unternehmen getätigt: Johnson & Johnson, Tecnoimagen, Siemens Healthcare, Meditronic Latin America, Sinergium Biotech, Covidien Argentina und Fresenius Argentina Medical Care.

14 der insgesamt 116 Importunternehmen vereinen knapp 40% der Importe. 102 Firmen vereinen 60% der Importe. Der Markt ist fragmentiert und konzentriert sich auf die Landeshauptstadt, in denen sich 109 der Importunternehmen finden. Drei weitere sitzen in Córdoba, zwei in Rosario und weitere zwei in der Küstenstadt Mar del Plata.

Der Vertrieb findet überwiegend B2C statt, was eine gewisse Markenloyalität zur Folge hat. Es gibt jedoch auch einige Zwischenhändler im Markt, sodass auch Spielraum für B2B Vertrieb besteht. Vor allem Krankenhäuser und Kliniken, die noch neu im Markt sind oder private Institutionen mit wenig Außenhandelserfahrung wählen den Weg über erfahrene Zwischenhändler, um Erwerbszeiten zu reduzieren.

3. Perspektiven für thüringische Unternehmen

Aktuell ist die Präsenz internationaler Unternehmen im Sektor begrenzt und der Markt ist auf ausländische Direktinvestitionen angewiesen. Das technologische Knowhow brasilianischer Kapitalgesellschaften ist vergleichsweise gering und kann kaum im High-tech-Segment mithalten, welches hauptsächlich von den Tochtergesellschaften internationaler Unternehmen versorgt wird. Der Wachstumsspielraum für Unternehmen in diesem Segment ist entsprechend groß auf dem regionalen Markt.

Für thüringische Unternehmen besteht vor allem im Segment für Medizintechnik mit hohem Komplexitätsgrad großes Potenzial, da die erforderlichen Investitionen in Forschung und Entwicklung oft für lokale Unternehmen nur schwer zu stemmen sind.



Wir machen es möglich.

Die Nachfrage des Sektors lässt sich aus den Bedingungen des Gesundheitssektors ableiten. Dieser Sektor wächst mit den gesetzlichen Krankenversicherungen, die eigene Einrichtungen gründen, und der privaten Krankenversicherungen, welche wiederum ihre Einrichtungen immer weiter ausbauen in ambulante, Diagnose- und Behandlungszentren oder stationäre Krankenhäuser.

Neben den neuen Einrichtungen, die medizinische und chirurgische Ausrüstung nachfragen, konkurrieren auch die bereits bestehenden Institutionen aufgrund steigender Mitgliederzahlen mit immer mehr oder modernerer Ausrüstung nach dem letzten Stand der Technik, um auch den höheren Ansprüchen der bereits bestehenden Empfänger und dem daraus resultierenden Druck gerecht zu werden. Dahinter steht auch der Anreiz, die Leistungen für die Mitglieder direkt kontrollieren zu können. Sollte diese Dynamik konstant bleiben, wird die Anschaffung von medizinischer und chirurgischer Ausstattung zunehmen.

Es gibt bereits einige apparative Diagnostikzentren in Argentinien, welche mit Ausstattung modernster Technik um Kunden werben. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, erneuern diese Zentren ihre Geräte fortlaufend.

Einen Aufschwung erleben in Argentinien auch Ästhetik, körperliche Aktivität und Fitness. Dieser Subsektor hat sich in den vergangenen Jahren professionalisiert und die Nachfrage nach Medizintechnik steigt durch den Einsatz selbiger in Ästhetik- und Fitnessseinrichtungen. Vor allem in der Stadt Buenos Aires erhöhte sich die Anzahl dieser Einrichtungen in den letzten Jahren.

Das argentinische Steuersystem sieht Steuererleichterungen für öffentliche und private Krankenhäuser und Wohlfahrtsverbände vor, die eigene Importe vornehmen. Sie sind Gewinnsteuerbefreit und müssen keine Mehrwertsteuer entrichten.

Ein erklärtes Ziel der Regierung ist es, das Zahlungsbilanzdefizit mit Hilfe steigende Exporte zu reduzieren. Entsprechend wurden Förderprogramme entwickelt, um insbesondere exportfähige KMU zu unterstützen.

Kredite für technologische Modernisierung: Ziel ist die Finanzierung von Projekten zur Anpassung von Technologien und zur Einführung von Verbesserungen bei Produkten und Prozessen mit geringem technischem Risiko. Die Darlehen sind für KMU bestimmt. Es werden bis zu 1.000.000 ARS und bis zu 80% des Projektbetrags gewährt.

Globales Kreditprogramm (Programa global de crédito (PGC)): Das globale Kreditprogramm wird durch ein Darlehen der Inter-Amerikanischen Entwicklungsbank (IDB) gestützt und soll KMU den Zugang zu langfristigen Krediten von Bankinstituten für den Kauf von Investitionsgütern, für Investitionsprojekte und den Bau von Produktions- und Lagereinrichtungen ermöglichen.



4. Verbände und andere Multiplikatoren

CAEHFA – Cámara de Equipamiento Hospitalario de Fabricación Argentina

Kammer für Krankenhausausrüstung

CADIEM – Cámara de Insumos, Implantables y Equipamiento Médico

Kammer für medizinische Versorgungsmittel, Implantate und medizinische Geräte

CAMFRE – Cámara Argentina de Centros de Medicina Física y Rehabilitación

Argentinische Kammer für physische Behandlung und Rehabilitationszentren

CAES – Cámara Argentina de Empresas de Salud

Argentinische Kammer der Gesundheitsunternehmen

CAEME – Cámara Argentina de Especialidades Medicinales

Argentinische Arzneimittelkammer

CADIME – Cámara de Instituciones de Diagnóstico Médico

Kammer für medizinische Diagnostikeinrichtungen

Ministerio de Salud y Desarrollo Social

Ministerium für Gesundheit und soziale Entwicklung

