

04.04.2008

Presseinformation

Forum MedTech Pharma e.V.

Weitere Informationen zum Thema gibt es unter:

www.medtech-pharma.de

Forum MedTech Pharma e.V., Gewerbemuseumsplatz 2, 90403 Nürnberg

Presseanfragen: Marlene Klemm, Telefon: 0911 20671-330

Wachstumsmarkt Arabische Länder

Ausdauer bei Kooperationsanbahnungen gefragt

Erlangen - Die herausragende Bedeutung der Arabischen Länder als wachstumsstarker Wirtschaftsraum spiegelt sich in seit Jahren steil ansteigenden Exportzahlen und Investitionsvolumina wider. Die Gesundheitsbranche spielt dabei eine Schlüsselrolle. Im Einklang mit den jüngsten Maßnahmen der Bayerischen Staatsregierung zum Ausbau der Wirtschaftsbeziehungen mit dieser Region hat das Forum MedTech Pharma e.V. gemeinsam mit der Erlangen AG und der Tiroler Zukunftsstiftung am 1. April in Erlangen sowie am 3. April in Innsbruck einen Workshop „Marktzugang Arabische Länder“ durchgeführt, um Unternehmern praxisnahe Hilfestellungen für ein Engagement in der Arabischen Region zur Verfügung zu stellen. Hochrangige Vertreter der in Jeddah ansässigen Saudi German Hospital Group (SGHG) sowie der Deutsch-Arabischen Handelskammer Ghorfa

vermittelten wertvolle Informationen über die Grundzüge des arabischen Gesundheitswesens und der länderspezifischen Marktstrukturen. Dr. Khalid A. Batterjee, Vice President der SGHG, forderte speziell kleine und mittständische Unternehmen zur Zusammenarbeit auf: „Wir planen bis zum Jahr 2015 von derzeit 8 auf 30 Krankenhäuser zu erweitern – das schaffen wir nur in der Kooperation mit engagierten Unternehmen aus Europa“. Praktische Erfahrungsberichte mittelständischer Unternehmen, die den Einstieg in den Arabischen Markt bereits geschafft haben, wurden von den



Dr. Khalid Batterjee informierte in seinem Vortrag über den richtigen Umgang mit arabischen Geschäftspartnern.

04.04.2008

Presseinformation

Forum MedTech Pharma e.V.

Teilnehmern als außerordentlich hilfreich bewertet. Als wichtigste Grundlagen für den Markterfolg wurde von allen Referenten der Aufbau intensiver freundschaftlicher Beziehungen zu den arabischen Geschäftspartnern, eine respektvolle Berücksichtigung der kulturellen Gegebenheiten sowie die Bereitschaft zu großer Ausdauer genannt. Durch die entstandenen hochwertigen Kontakte kann für zahlreiche Teilnehmer ein Markteinstieg schnell zur Realität werden.



In den Pausen nutzen die Teilnehmer die Gelegenheit, sich über Ihre Erfahrungen im arabischen Raum auszutauschen.