

28.04.2010

# Presseinformation

## Forum MedTech Pharma e.V.

Weitere Informationen zum Thema gibt es unter:

[www.medtech-pharma.de](http://www.medtech-pharma.de)

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

Presseanfragen: Dr. Matthias Schier, Telefon: 0911 20671-335

## Marktzugang Lateinamerika

### Intensiver Austausch mit mexikanischer Delegation

Das Marktvolumen für Medizintechnik, Pharma und Biotechnologie steigt in den Ländern Lateinamerikas überproportional schnell an und eröffnet Unternehmen aus Europa vielversprechende Wachstumsmöglichkeiten. 55 Unternehmer aus der Gesundheitsbranche nutzten am 28. April im Rahmen des Workshops „Marktzugang Lateinamerika“ die Chance, gebündelte Informationen über die Voraussetzungen eines erfolgreichen Markteinstiegs sowie Kontaktmöglichkeiten zu Marktexperten und Ansprechpartnern in Lateinamerika zu erhalten.

Zu den Teilnehmern in Nürnberg gehörte auch eine hochrangige Delegation mit Regierungs- und Wirtschaftsvertretern aus Mexiko. Peter Rösler vom Lateinamerika Verein, einer der Partner der Veranstaltung, zeigte anhand umfangreicher Marktdaten auf, dass Brasilien und Mexiko neben weiteren lateinamerikanischen Staaten ein ausgezeichnetes Zukunftspotenzial bieten. Für den Markterfolg ist es



Experten informierten über die Besonderheiten des Lateinamerikanischen Marktes.

unerlässlich, die spezifischen Chancen und Risiken der Länder, wie Besteuerungssysteme, Infrastruktur oder Währungsschwankungen zu kennen und zu berücksichtigen. Dr. Amado Espinosa von MEDISIST, einem mexikanischen Unternehmen für medizinische Software, erklärte die Import- und Zulassungsabläufe in Mexiko. Dabei betonte er, dass mexikanische Behörden um die Angleichung an Europäische Prozesse bemüht sind und ausländischen Unternehmen den Einstieg erleichtern möchten. Per Videokonferenz erläuterte Prof. Fabio Alexandrini von der UNIDAVI, einer brasilianischen Universität, den dreistufigen Aufbau des brasilianischen Gesundheitssystems und die Beschaffungs- und Ausschreibungs-Verfahren der unterschiedlichen Leistungserbringer. In Erfahrungsberichten mittelständischer Unternehmer aus Bayern wurde klar, dass nicht der schnell abgeschlossene Distributions-Vertrag, sondern eine sorgfältige und langfristig geplante Marktstrategie mit sukzessiver Erweiterung des Länderportfolios zum Erfolg führt. Ausgiebige Diskussionen auch im anschließenden Get-together demonstrierten die Aktualität des Themas und den Netzwerkcharakter des Workshops.