



Kunden des Markterschließungsprogramms*



In Zusammenarbeit mit



Weitere Kooperationspartner



Marktexperte und unser Partner in Usbekistan: MEDICA LLC



*Ausgewählte Unternehmen aus bisherigen Projekten im Bereich Gesundheitswirtschaft des Markterschließungsprogramms.

Projektmanagement

trAIDe GmbH:
Spezialist für die Geschäftsanbahnung



Netzwerk von 150 Distributoren des Gesundheitssektors weltweit



Bereits über 450 internationale Kooperationen initiiert



Seit 2008 führt trAIDe regelmäßig Projekte für öffentliche Institutionen und das BMWi durch



Umsatzeffekte: Aus den insgesamt 51 Geschäftsanbahnungen des Markterschließungsprogramms im Jahr 2016 generierten die 456 teilnehmenden deutschen Firmen einen Umsatz von 246,4 Mio. € (Quelle: Monitoring Report des Programms).

Impressum

Herausgeber
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin
www.bmwi.de



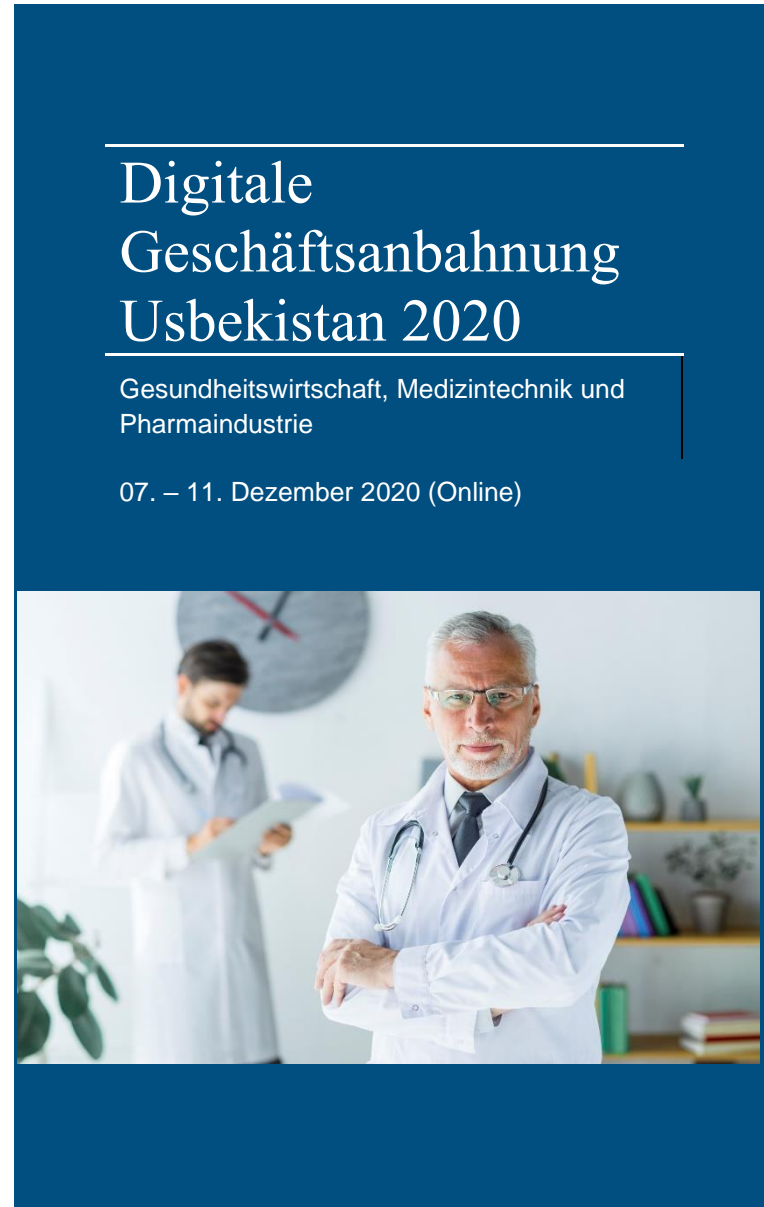
Text und Redaktion
trAIDe GmbH

Gestaltung und Produktion
trAIDe GmbH

Stand
Mai 2020

Druck
Mai 2020

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie ist mit dem audit berufundfamilie® für seine familienfreundliche Personalpolitik ausgezeichnet worden. Das Zertifikat wird von der berufundfamilie gGmbH, einer Initiative der Gemeinnützigen Herbie-Stiftung, verliehen.



Digitale Geschäftsanbahnung Usbekistan 2020

Gesundheitswirtschaft, Medizintechnik und Pharmaindustrie

07. – 11. Dezember 2020 (Online)

Das Projekt

Vom 07.12.2020 bis zum 11.12.2020 führt die trAIDe GmbH, im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi), eine digitale Geschäftsanhaltungsreise nach Usbekistan durch. Es handelt sich dabei um eine projektbezogene Fördermaßnahme des BMWi-Markterschließungsprogramms und wird im Rahmen der Exportinitiative Gesundheitswirtschaft durchgeführt. Mit einem prognostizierten realen Wachstum des BIP von durchschnittlich 6% wird die Wirtschaft Usbekistan von 2019-2024 überdurchschnittlich stark wachsen. Der usbekische Gesundheitsmarkt ist hauptsächlich ein Importmarkt, was deutschen Unternehmen die Chance gibt, jetzt lokale Vertriebsstrukturen aufzubauen und diese langfristig gewinnbringend zu nutzen. Der Markt in Usbekistan bietet viel Potenzial für Kooperationen von deutschen und usbekischen Unternehmen.

Ihre Vorteile:

- Individuelle Unterstützung beim Markteintritt
- Identifizierung von potenziellen Geschäftspartnern + individuelle Termine
- Effizienz durch Ersparnis von Zeit und damit Geld
- Umsatzgenerierung durch Markterschließung

Die Projektinhalte:

- Wir übernehmen die Ansprache und Terminvereinbarungen mit potenziellen Partnern nach Ihren Wünschen
- Identifikation und Erarbeitung Ihrer Bedürfnisse und Anforderungen an Geschäftspartner und Kunden im usbekischen Markt, Übersendung einer Zielmarktanalyse mit umfangreichen Markt- und Brancheninformationen
- Vorstellung Ihrer Dienstleistungen und Produkte in Form eines Pitch Decks, das an ausgewählte potenzielle Partner (Distributoren/Endkunden) verschickt wird

Der Markteintrittsprozess



Vorläufiges Programm (Online)

| | |
|---------------------------------|--|
| Mo. 07.12.2020 | - Online-Briefing-Event mit allen deutschen Teilnehmern - Paneldiskussionen mit relevanten lokalen Branchenexperten / Ministerien / Institutionen (Live/Online) |
| Di. 08.12.2020 – Do. 10.12.2020 | Individuelle B2B-Termine (Online) |
| Fr. 11.12.2020 | Feedback Session mit allen Teilnehmern |

Teilnahmebedingungen

Zur Teilnahme berechtigt sind maximal 12 deutsche Unternehmen (vorzugsweise KMU) mit folgenden Kriterien:

- Firmensitz in Deutschland
- Exportfähige Produkte und/oder Dienstleistungen
- Nicht in einem Insolvenzverfahren, o.ä. befindlich

Anmeldeverfahren: Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt, wobei KMU Vorrang vor Großunternehmen haben.

Bei Projektteilnahme ist die Zahlung eines Eigenbeitrags (siehe Tabelle) erforderlich und unterliegt den De-Minimis-Regelungen.

Eigenbeitrag auf Basis der Größe des Unternehmens

| Eigenbeitrag (netto) | Bemessungsgröße |
|----------------------|--|
| 250 € (netto) | < 10 Beschäftigte und < 2 Mio. € Umsatz pro Jahr |
| 375 € (netto) | < 500 Beschäftigte und < 50 Mio. € Umsatz pro Jahr |
| 500 € (netto) | ≥ 500 Beschäftigte oder ≥ 50 Mio. € Umsatz pro Jahr |

Quelle: Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

trAIDe GmbH – your partner in global business
Hohenstaufenring 42, 50674 Köln

Baris Tasar (Geschäftsführer)
Tel.: +49 221 935 445 10
Fax: +49 221 935 445 56
Email: baris.tasar@traide.de
Web: <http://www.traide.de>