



Marktzugangsbarrieren in Deutschland und Skandinavien

Für den erfolgreichen Einstieg in den Gesundheitsmarkt ist es sowohl für dänische als auch deutsche Unternehmen wichtig, den Gesundheitssektor des jeweils anderen Landes zu kennen und klare Strategien zu verfolgen. Die hier aufgeführten Barrieren in Deutschland und Skandinavien basieren auf dem Bericht "Identifizierung von Marktzugangsbarrieren - Arbeitspaket 6.1 " des Projekts Access & Acceleration. Der Bericht basiert auf qualitativen Interviews und Projekt-Workshops mit Partnern aus verschiedenen Institutionen und Unternehmen (z. B. Medizinproduktehersteller und Softwareentwickler) und evaluiert verschiedene Marktzugangsbarrieren für den skandinavischen und deutschen Gesundheitsmarkt für innovative Produkte. Ziel war es, Gründe für den erschwerten Einstieg in den Gesundheitsmarkt in Skandinavien und Deutschland für Unternehmen aufzuzeigen und die daraus resultierenden Herausforderungen zu betrachten. Dabei wurden Markttrends, Zielgruppen, Vertriebskanäle und mögliche Kooperationen mit Anwendern und Käufern berücksichtigt. Die Workshops und Interviews wurden in Dänemark und Deutschland durchgeführt. Insgesamt nahmen 29 Personen teil. Bei der Analyse konnten drei wesentliche Marktzugangsbarrieren für Unternehmen identifiziert werden:

Barrieren bezüglich der Medizinprodukteverordnung und der nationalen Gesetzgebung

- Kompliziertes Ausschreibungsverfahren und hohe Nachfrage nach evidenzbasierten Produkten in Deutschland
- Gesetzgebung und Struktur bezogen auf das deutsche Hilfsmittelverzeichnis

Barrieren bezüglich der unterschiedlichen Strukturen der Gesundheitssysteme

- Der Erfolg deutscher Anbieter größerer Einheiten in Dänemark ist sehr stark abhängig von Ausschreibungsergebnissen/Preisvereinbarungen
- Gesetzgebung und Struktur bezogen auf das deutsche Hilfsmittelverzeichnis
- In Dänemark gibt es ein offenes Innovationsumfeld, aber Dänemark kämpft mit der Skalierung
- Der deutsche Markt ist wegen eines schwachen Erstattungssystems nicht an neuen innovativen Ideen interessiert
- Unterschiedliche Gesundheitssysteme bedeuten unterschiedliche finanzielle Anreize in Bezug auf die Behandlung von Patienten

Marktbarrieren im Zusammenhang mit Sprache

- Relevante Informationen in Deutschland und Dänemark sind nur in der jeweiligen Landessprache verfügbar (z. B. Hilfsmittelverzeichnis, Dokumente zu Ausschreibungsverfahren)
- Deutsche bevorzugen es, in ihrer Muttersprache zu sprechen
- Mangelndes Wissen über grenzüberschreitende Ausschreibungsverfahren

Das nächste Ziel ist es, bestehende Strategien für den erfolgreichen Marktzugang für Unternehmen zu identifizieren. Darüber hinaus wird eine Roadmap entwickelt, die neue Strategien und Methoden zur Überwindung der aufgeführten Marktzugangsbarrieren aufzeigen wird.