

### 3. Deutsch-Arabisches Gesundheitsforum

## Markt im Nahen Osten expandiert

Deutsche Gesundheitsunternehmen gelten in arabischen Staaten als willkommene Geschäftspartner. Beim dritten deutsch-arabischen Gesundheitsforum Ende Oktober in Hamburg wurde deutlich, dass der Markt im Nahen Osten weiter expandiert - und deutsche Firmen das Potenzial noch nicht annähernd erkannt haben.

98 Klinikprojekte, für die Saudi-Arabien bis 2015 mehr als fünf Milliarden US-Dollar zur Verfügung stellt. Alle Golfstaaten zusammen werden bis zum Jahr 2025 ihre Gesundheitsausgaben auf 60 Milliarden Dollar ausweiten. Dies wäre eine Steigerung um 500 Prozent in 17 Jahren. Die auf dem deutsch-arabischen Gesundheitskongress in Hamburg genannten Zahlen zeigen, welche Wachstumschancen in manchen Regionen im Gesundheitswesen stecken. Deutsche Unternehmen, das wurde auf dem Forum ebenfalls deutlich, haben gute Wettbewerbschancen - müssen zum Teil den Markt aber erst noch für sich entdecken. „Deutschland schöpft sein Potenzial in den arabischen Staaten noch nicht aus“, sagte etwa Abdulaziz Al-Mikhlafla. Er ist Generalsekretär der Ghorfa, einer arabisch-deutschen Industrie- und Handelsvertretung. Al-Mikhlafla appellierte an deutsche Unternehmen aus dem Gesundheitssektor, sich stärker im Nahen Osten zu engagieren.

Besonders die persönlichen Kontakte vor Ort hält Al-Mikhlafla für ausbaufähig. Er hält einen stärkeren Austausch von Ärzten, Pflegekräften und Studenten für sinnvoll. Von arabischen Medizinstudenten in Deutschland, die hier die Arbeit mit heimischer Medizintechnik kennen lernen, könnten die Firmen nach der Rückkehr der Studenten profitieren, gab Al-Mikhlafla zu bedenken.

Heinz-Werner Dickmann von der Hamburger Handelskammer sieht gute Chancen für eine Marktausweitung im Nahen Osten für die Medizintechnik, für die Biotechnologie und Infor-

mationstechnologie, für den Gesundheitstourismus und für Krankenversicherungen. „Alles was wir liefern können, scheint hochwillkommen zu sein“, sagte Dickmann. Gut im Geschäft ist im Nahen Osten bereits eine Tochterfirma des Universitätsklinikums Hamburg-Eppendorf (UKE). Die vor zwei Jahren für die Auslandsaktivitäten gegründete UKE Consult und Management GmbH (UCM) erwirtschaftet rund 5,5 Millionen Euro Jahresumsatz. Dies entspricht zwar nur einem Prozent des gesamten UKE-Jahresvolumens - ist aber dennoch lohnenswert: „Wir reden hier ausschließlich über Selbstzahlerleistungen, bei denen nichts budgetiert wird“, sagte UCM-Geschäftsführer PD Dr.



PD Dr. Mathias Goyen  
(Foto: UCM)

Mathias Goyen. Im Nahen Osten sieht er noch erhebliches Wachstumspotenzial für sein Unternehmen. Derzeit werden jährlich rund 500 Patienten aus dem arabischen Raum im UKE behandelt. Damit stellen sie nach Russland das zweitgrößte ausländische Patientenkontingent. Gestiegen ist die Nachfrage, seit sich arabische Patienten nach den Anschlägen in New York seltener in den USA behandeln lassen.

Zu den wichtigsten deutschen Mitbewerbern zählen laut Goyen München und Heidelberg, europaweit Genf und London. Die UCM hat zwar nur sechs fest angestellte Mitarbeiter, kann bei Bedarf aber auf jeden Beschäftigten des Mutterhauses gegen Honorar zugreifen. Laut Goyen sind solche befristeten Tätigkeiten, die zum Teil in fernen Ländern abzuleisten sind, besonders unter den Ärzten beliebt.

Die Patientenbehandlung ist aber nur ein Standbein, über das das Unternehmen oftmals weitere Kontakte in die Zielländer knüpft. Das Leistungsspektrum reicht von der Beratung über Management von Gesundheitsprojekten bis zur Unterstützung in der Kliniklogistik. Unter anderem erstellt das UCM detaillierte Untersuchungen für Investoren, die im Ausland in Gesundheitsprojekte planen. Dies geschieht derzeit in Dubai, wo ein Präventionszentrum entstehen soll. In Kuwait ist die UCM an der Planung und am Aufbau eines Krankenhauses beteiligt. Im Jemen wirken UCM-Berater beim Aufbau eines Polizeikrankenhauses mit. (di)