



## Mexikos Gesundheitsmarkt auch nach Corona attraktiv

**Mexiko ist dank wachsender Bevölkerung bei gleichzeitig alternder Gesellschaft ein attraktiver Markt. Doch Corona und das schwerfällige Gesundheitssystem sorgen für Risiken.**

Stand: 14.12.2020

Von Florian Steinmeyer | Bonn

- ▶ Länderprofil und Auswirkungen von Covid-19
- ▶ Wachstumsmarkt Gesundheitswirtschaft
- ▶ Medizintechnikmarkt
- ▶ Einfuhr
- ▶ Vertrieb und Beschaffung
- ▶ Geschäftspraxis
- ▶ Empfehlungen für deutsche Exporteure
- ▶ Akteure und Cluster

### Länderprofil und Auswirkungen von Covid-19

**Lange galt das Wachstum in Mexiko als stabil, doch Corona trifft das Land angesichts ausbleibender staatlicher Hilfen mit voller Wucht.**

Mexiko ist nach Brasilien die zweitgrößte Volkswirtschaft Lateinamerikas und wichtigster Importeur sowie Exporteur der Region. Global rangierte das Land 2019 mit einem Anteil von 1,4 Prozent an der weltweiten Wirtschaftsleistung an 15. Position zwischen Australien und Indonesien. Mit einem Pro-Kopf-Einkommen von knapp 9.900 US-Dollar (US\$) jährlich gehört Mexiko zu den Ländern mit mittlerem Einkommen im oberen Bereich (Upper-Middle-Income-Countries).

Mit rund 128 Millionen Einwohnern ist Mexiko das größte spanischsprachige Land weltweit. Im Gegensatz zu den Industriestaaten Europas und Nordamerikas wächst die Bevölkerung mit einem jährlichen Plus von 1 Prozent noch recht schnell. Die Sozialsysteme müssen daher mehr als 1 Million zusätzliche Personen pro Jahr versorgen. Mit einer Landesfläche von knapp 2 Millionen Quadratkilometern ist Mexiko rund fünfeinhalbmal so groß wie Deutschland. Die Bevölkerungsdichte ist damit wesentlich niedriger als in der Bundesrepublik. Dies macht sich besonders im teils dünn besiedelten Norden bemerkbar.

#### Corona trifft Mexiko hart

Die Wirtschaft wuchs in den vergangenen Jahren langsam aber stabil mit Raten von rund 2 Prozent pro Jahr. Die Coronakrise trifft das Land jedoch mit voller Wucht. Analysten gehen für 2020 von einem Rückgang des Bruttoinlandsprodukts (BIP) um 9 Prozent aus. Zum einen war das Konjunkturklima schon vor Ausbruch der Krankheit eingetrübt, da Mexiko als sehr offene Volkswirtschaft von den internationalen Handelsstreitigkeiten betroffen ist und die aktuelle Regierung seit ihrem Amtsantritt Ende 2018 den staatlichen Einfluss - etwa im Energiesektor - zulasten der Privatwirtschaft erhöht. Zum anderen hält sich die Administration unter Staatspräsident Andrés López Obrador mit Unterstützungsmaßnahmen zurück. Lediglich kleine Unternehmen und sozial Schwache erhielten Mikrokredite. Hilfen für Mittelstand und Großunternehmen gibt es nicht.

## LÄNDERPROFIL UND AUSWIRKUNGEN VON COVID-19

Entsprechend stark schlägt der Abschwung auf die Beschäftigung durch: Zur Jahresmitte 2020 waren knapp 1 Million Jobs im formellen Sektor verloren gegangen. Seitdem stabilisiert sich der Arbeitsmarkt zwar wieder. Viele Arbeitnehmer müssen aber weiter im informellen Sektor verharren, in dem Löhne niedriger sind und eine soziale Absicherung meist fehlt. Da sowohl der Konsum als auch Investitionen nur langsam wieder anziehen dürften, wird die Krise in Mexiko über 2021 hinaus spürbar sein.







### Große Unterschiede zwischen Landesteilen

Dabei werden sich heute bereits existierende Unterschiede zwischen den Landesteilen verstärken. Weite Regionen im Süden und Südwesten sind industriell kaum erschlossen und entsprechend arm. Andere Landesteile sind für ein Schwellenland hoch entwickelt. Dazu gehören die nördlichen Bundesstaaten entlang der US-Grenze, die südlich daran anschließende Bajío-Region sowie die Gegenden um Toluca, Guadalajara und Puebla in der Landesmitte. Die Hauptstadt Mexiko-Stadt ist das unumstrittene politische und wirtschaftliche Zentrum des Landes. Die meisten deutschen Firmen haben ihren Hauptsitz dort, auch nahezu alle öffentlichen Einrichtungen befinden sich in der Stadt.

Trotz der international guten Wettbewerbsfähigkeit steht das Land auch über Corona hinaus vor Herausforderungen. Hauptschwächen sind die starke Korruption sowie die angespannte Sicherheitssituation. Besonders die Sicherheitslage verschlechtert sich seit 2018 gravierend und belastet die Wirtschaft. Deutsche Unternehmer sprechen davon, dass durch Diebstähle und Transportüberfälle mittlerweile Investitionen gefährdet seien.

#### Länder- und Wirtschaftsdaten Mexikos im Vergleich zu Deutschland 2019

● Mexiko ● Deutschland

<b>FLÄCHE</b> (in Quadratkilometern)		<b>EINWOHNER</b> (in Millionen)	
1.964.375	357.581	127,6	83,1
<b>HAUPTSTADT</b>		<b>BIP</b> (in Milliarden US-Dollar)	
Mexiko-Stadt	Berlin	1.258	3.861
<b>WÄHRUNG</b>		<b>BIP PRO KOPF</b> (in US-Dollar)	
Mexikanischer Peso (mex\$)	Euro (€)	9.862	46.473

Quelle: Internationaler Währungsfonds, Destatis

### Wachstumsmarkt Gesundheitswirtschaft

**Das öffentliche System muss moderner werden, um Coronafolgen und altersbedingten Krankheiten zu begegnen. Der private Bereich ist diversifiziert mit nur wenigen großen Playern.**

Chronische Krankheiten wie Diabetes, eine alternde Gesellschaft sowie der Bevölkerungsdruck trieben schon vor Corona die Nachfrage nach Gesundheitsleistungen an. Seit dem Ausbruch des Virus operiert das mexikanische Gesundheitssystem jedoch an seiner Belastungsgrenze – und darüber hinaus. Daten des Gesundheitsministeriums zeigen, dass die Sterblichkeit aktuell unabhängig von den durch Corona verursachten Todesfällen weit über den vergangenen Jahren liegt. Dies spricht dafür, dass die Versorgung insgesamt gelitten hat.

Zudem hat sich das Virus weitaus stärker in der Bevölkerung verbreitet als offiziell beziffert. Obwohl es selbst die Infiziertenzahlen herausgibt, geht das Gesundheitsministerium davon aus, dass diese mit dem Faktor 8 multipliziert werden müssen, um ein realistisches Bild der Verbreitung zu erhalten. Grund für den starken Unterschied zwischen offiziellen und vermuteten Fallzahlen sind die geringen Testkapazitäten. Daten der Weltgesundheitsorganisation zeigen, dass die Anzahl der Tests in Mexiko nur einem Bruchteil derer in anderen Ländern wie Italien, Südkorea und den USA entspricht.

#### Systemische Schwäche

Die Schwachpunkte des öffentlichen Gesundheitssystems waren schon vor der Coronakrise bekannt. Laut einer Analyse der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) sind dringend Reformen nötig. So müssen Bürger häufig die Krankenkasse wechseln, da die Zugehörigkeit abhängig vom Beschäftigungsstatus ist. Daher haben Versicherte vielfach keine Klarheit darüber, welche Leistungen ihnen zustehen. Diese Unkenntnis sowie die zu geringen Kapazitäten des öffentlichen Systems führen dazu, dass die Haushalte einen im regionalen Vergleich großen Teil der Gesundheitsausgaben aus eigener Tasche (Out-of-Pocket) erbringen.

## Anteil privater Zahlungen der Haushalte (Out-of-Pocket) an gesamten Gesundheitsausgaben 2018

in Prozent



\*) Angabe für 2017

Quelle: OECD

## Wichtige öffentliche Kassen

Mit rund 70,3 Millionen Versicherten im Jahr 2019 ist das öffentliche Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) die bedeutendste Krankenkasse. Offiziell sind alle formell angestellten Arbeitnehmer der Privatwirtschaft obligatorisch durch das IMSS versichert. Das Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE) steht hingegen den rund 13,5 Millionen Versicherten des öffentlichen Dienstes offen. Daneben existierte bis Ende 2019 mit


Seguro Popular (etwa 53,5 Millionen Versicherte) eine Basiskrankenversicherung, die Anfang 2020 vom Instituto de Salud para el Bienestar (Insabi) ersetzt wurde.

Sowohl IMSS als auch ISSSTE verfügen über eigene Gesundheitseinrichtungen. Das Gesundheitsministerium, die Bundesstaaten sowie einige öffentliche Stellen wie der Staatskonzern Pemex unterhalten ebenfalls eigene Einrichtungen. Die Anzahl der öffentlich versicherten Personen übersteigt die der Gesamtbevölkerung, was darauf hindeutet, dass es zu Mehrfacheinschreibungen kommt. Andererseits gaben in einer Umfrage des Statistikamts Inegi 2017 gut 13 Prozent der Bevölkerung an, nicht öffentlich abgesichert zu sein. Dies macht den oft unklaren Versicherungsstatus deutlich.

### Wenige professionelle private Anbieter

In Mexiko sind laut Schätzungen des Beratungsunternehmens KPMG zwar nur 8 Prozent der Bevölkerung privat krankenversichert (meist über Zusatzversicherungen des Arbeitgebers), trotzdem gibt es neben den öffentlichen Einrichtungen einen bedeutenden Sektor privater Krankenhäuser und Kliniken. Oft handelt es sich dabei jedoch um kleine, wenig professionelle Einrichtungen, die von Patienten aufgrund der Unterversorgung durch das öffentliche System aufgesucht werden (müssen). Im Jahr 2018 verfügten nur rund 9 Prozent der privaten Krankenhäuser und Kliniken über 25 oder mehr Betten.

Größte private Krankenhausketten sind Grupo Ángeles, Christus Muguerza, Star Médica, Centro Médico Puerta de Hierro und Hospital San Javier. Im Gegensatz zu den meisten kleinen Privatanbietern handelt es sich bei diesen Ketten um technisch und personell gut aufgestellte Einrichtungen.

Versicherte im öffentlichen System können Behandlungen in privaten Einrichtungen in Anspruch nehmen und sich die Kosten erstatten lassen, insofern sie im Leistungskatalog der öffentlichen Einrichtung vorgesehen sind. In der Praxis greifen Versicherte aufgrund der zu geringen Kapazitäten der IMSS- und ISSSTE-Einrichtungen vielfach darauf zurück. Der Erstattungsantrag muss zusammen mit weiteren Unterlagen direkt bei der Krankenversicherung eingereicht werden. Das Prozedere wird beispielhaft für das ISSSTE [hier](#)  beschrieben.

### Öffentliches System im Umbruch

Das Gesundheitswesen befindet sich unter Präsident Andrés Lopez Obrador und seiner Partei Morena seit 2019 im Umbau. So wurde die jährliche Großausschreibung für Medikamente und Verbrauchsgüter in zwei Teile (Produkte und Vertrieb) aufgeteilt und wesentlich niedrigere Preise vorgegeben. In der Konsequenz blieben viele Produktgruppen ohne Angebot. Die Basiskrankenversicherung Seguro Popular wurde Anfang 2020 durch das Insabi ersetzt. Im Gegensatz zum Seguro Popular soll die Versicherung und Behandlung dort kostenlos sein, derzeit werden jedoch noch Gebühren erhoben.

Die Umwälzungen führen dazu, dass langfristige Investitionen der öffentlichen Einrichtungen und Krankenkassen seit 2019 in vielen Fällen auf der Strecke bleiben. Waren es 2019 zunächst die personellen und administrativen Umstrukturierungen nach dem Regierungswechsel, die für den Aufschub sorgten, bindet seit dem Frühjahr 2020 die Coronakrise viele Mittel: "Wir sehen, dass die Einkäufe der öffentlichen Player für viele Produkte zurückgehen, die nicht unmittelbar in der Coronabekämpfung einsetzbar sind", sagt Carlos Jimenez, Managing Director von B. Braun Aesculap in Mexiko. Dies gelte zum Beispiel für Ausrüstung der Elektrodiagnose und Orthopädietechnik.

Geht es nach Gesundheitsminister Jorge Alcocer wird das System jedoch gestärkt aus der aktuellen Krise hervorgehen. Ende September betonte er in einer Rede vor dem mexikanischen Senat, dass im Zuge der Coronabekämpfung rund 32.000 zusätzliche Krankenhausbetten und gut 10.600 Intensivbetten eingerichtet wurden. Zudem wurden Alcocer zufolge 47.000 Ärzte und Pflegekräfte neu eingestellt. Diese Ressourcen stünden dem System auch nach der Coronakrise zur Verfügung.

## Rahmendaten zum Gesundheitssystem in Mexiko

Indikator	Wert
Bevölkerung (2019, in Mio.)	127,6
Bevölkerungswachstum (2019, in %)	1,1
Altersstruktur der Bevölkerung (2019)	
Anteil der unter 14-Jährigen (in %)	26,0
Anteil der über 65-Jährigen (in %)	7,7
Durchschnittliche Lebenserwartung bei Geburt (2018, in Jahren)	75
Gesamte Gesundheitsausgaben (2019, in Mrd. US\$)	147,3
Gesamte Gesundheitsausgaben pro Kopf (2019, in US\$)	1.154
Anteil gesamte Gesundheitsausgaben am BIP (2019, in %)	5,5
Ärzte/100.000 Einwohner (2018)	244
Anzahl Krankenhäuser (2019), davon	4.707
öffentlich	1.395
privat	3.312
Anzahl Krankenhausbetten (2018)	123.192
Anzahl Ärzte (2017)	297.307

Quelle: Internationaler Währungsfonds, CIA Factbook, Weltbank, OECD

## Medizintechnikmarkt

**Corona versetzt den eigentlich guten Aussichten des mexikanischen Medizintechnikmarkts einen herben Dämpfer. Langfristig treiben chronische Krankheiten den Sektor jedoch an.**

Nachdem der Umsatz des Sektors in den vergangenen Jahren stets im hohen einstelligen Prozentbereich wuchs, prognostiziert das Analyseunternehmen Fitch Solutions auf US-Dollarbasis für 2019 bis 2024 nur ein durchschnittliches Plus von 2 Prozent pro Jahr. 2020 schrumpft der Markt gegenüber dem Vorjahr voraussichtlich um 19 Prozent auf 4,7

Milliarden US\$. In den Folgejahren wird es zwar wieder aufwärts gehen, das Vorkrisenniveau werden die Anbieter von Medizintechnik aber erst 2023 erreichen.

Die höhere Nachfrage nach Beatmungsgeräten, Testequipment und Schutzausrüstung kann die Verluste in anderen Bereichen bei weitem nicht ausgleichen. Besonders stark kommen 2020 Diagnose- und Orthopädietechnik unter die Räder. Da das schwache Wirtschaftswachstum und die knappen öffentlichen Finanzen auch in den kommenden Jahren kaum Impulse zulassen werden, rechnet der Sektor nicht mit einer schnellen Erholung.

### Umsatzzahlen nach Branchenprodukten (in Millionen US-Dollar)

Produktgruppe	2017	2019 *)	2021 *)
Bildgebende Apparate, darunter	754	874	817
Elektrodiagnoseapparate und -geräte	381	452	457
Röntgenapparate etc.	119	140	113
Zahnmedizinische Instrumente	152	171	160
Verbrauchsgüter (Spritzen, Katheter etc.)	1.378	1.618	1.409
Orthopädische Produkte und Prothesen	318	413	384
Unterstützende Geräte (Schrittmacher etc.)	378	451	395
Weitere Apparate	1.978	2.283	1.942
Gesamt	4.958	5.810	5.107

\*) Schätzungen bzw. PrognosenQuelle: Fitch Solutions

### E-Health für mehr Effizienz

Die schlechte Performance des Gesundheitssystems im internationalen Vergleich sorgt dafür, dass der Druck auf die öffentlichen Träger steigt, sich untereinander zu vernetzen und die operativen Kosten zu senken. Die hohen Coronakosten werden zunächst dafür sorgen, dass Investitionen aufgeschoben werden, die Entwicklung jedoch nicht gänzlich aufhalten. Geplant sind elektronische Informationssysteme, zudem muss das bestehende Equipment modernisiert werden, damit es in der Lage ist, Informationen über die Patienten zu sammeln und zu kommunizieren.

Ein weiterer Markttreiber für die Vernetzung ergibt sich daraus, dass das öffentliche System mehr in die Prävention von chronischen Krankheiten investieren muss. Die elektronische Erfassung und Weitergabe von Patientendaten, angefangen vom Patienten selbst, über verschiedene Ärzte und Gesundheitseinrichtungen hinweg, ist dafür ein wichtiger Erfolgsfaktor.



## Volkserkrankungen lassen Kosten steigen

Besonders ernährungs- und altersbedingte Krankheiten wie Diabetes, Arteriosklerose, Stoffwechselstörungen und Krebsleiden treiben die Kosten der Krankenkassen langfristig in die Höhe. Bereits Ende 2016 wurden Diabetes und Fettleibigkeit vom Gesundheitsministerium zu nationalen Epidemien erklärt. Die Krankenkasse IMSS stellte daraufhin 2017 ihre Präventionsstrategie vor. Andere Träger haben ähnliche Programme.

Gefruchtet haben die Initiativen bislang jedoch kaum. Laut der Stiftung Funsalud sorgt alleine Diabetes jedes Jahr für Kosten in Höhe von 2,25 Prozent des Bruttoinlandsprodukts. Die Vorsorge, Diagnose und frühzeitige Behandlung bilden daher langfristig das wichtigste Wachstumsfeld der mexikanischen Gesundheitswirtschaft, auch wenn die Umsätze hier derzeit infolge der Coronakrise leiden.

## Hauptsächliche Todesursachen (Anteil in Prozent)

Ursache	1976	2017
Diabetes	5,7	16,4
Ischämische Herzkrankheiten	2,8	8,8
Schlaganfälle	4,0	6,6
Lungenentzündungen	8,6	4,8
Erkrankungen durch Bluthochdruck	0,7	4,2

Quelle: IMSS

## Diagnosegeräte mit guten Aussichten

„Die häufigeren Diabetes- und Krebserkrankungen machen immer mehr Tomo- und Mammografien notwendig“, berichtet Rosa Macías, Leiterin Gesundheit des Normierungs- und Zertifizierungsverbands Asociación de Normalización y Certificación (ANCE). „Krankenhausbetreiber müssen entsprechend in bildgebende Verfahren investieren.“ Der Absatz solcher Geräte lag 2019 Schätzungen zufolge bei rund 870 Millionen US\$. Im Gegensatz zu einfachen Produkten ist der Importanteil in diesem Segment mit rund 90 Prozent sehr hoch. Deutsche Anbieter hatten einen Marktanteil von rund 10 Prozent und lagen damit hinter den USA (40 Prozent) und China (15 Prozent) an dritter Stelle.

## Neue Krankenhäuser geplant

Die Regierung unter Präsident López Obrador drang schon vor der Coronakrise im Rahmen ihres Nationalen Gesundheitsplans (Plan Nacional de Salud) auf die Fertigstellung neuer Kliniken, Krankenhäuser und Gesundheitszentren. Die Vorhaben werden angesichts der drohenden Engpässe beschleunigt umgesetzt: Laut Gesundheitsminister Jorge Alcocer wurden bis September 32.200 zusätzliche Betten und 10.600 Intensivbetten bereitgestellt. Viele der zusätzlichen Kapazitäten befinden sich in neuen öffentlichen Krankenhäusern, die zwar unter der vergangenen Administration geplant und teilweise gebaut, aber nie eröffnet wurden. Rund 400 dieser Einrichtungen gibt es laut Gesundheitsministerium im ganzen Land. Sie sollen sukzessive weiter fertiggestellt werden. Für einige der Projekte ist nicht das Gesundheits-, sondern das Marineministerium zuständig.

In den kommenden Jahren wird die Regierung vermutlich ihren ursprünglichen Plan weiterverfolgen und wieder ein besonderes Augenmerk auf bislang unterversorgte Regionen in den südlichen Bundesstaaten Campeche, Chiapas, Guerrero, Veracruz und Quintana Roo legen. Stets hatte Präsident López Obrador klar gemacht, dass es ihm besonders darum geht, die Versorgung in der Breite und weniger in der Tiefe zu verbessern. Unter den noch anstehenden Projekten befinden sich sowohl Einrichtungen der beiden großen Sozialkassen IMSS und ISSSTE als auch der Versorgungsnetze der Bundesstaaten und des Gesundheitsministeriums.

### **Schwieriger öffentlicher Markt**

Für Hersteller von Medizintechnik ist das öffentliche Gesundheitssystem ein schwieriges, wenn auch ein potenziell lukratives Umfeld. Rund 75 bis 85 Prozent der medizintechnischen Geräte werden in Mexiko von öffentlichen Einrichtungen abgenommen. Um mit den Trägern ins Geschäft zu kommen, ist jedoch neben der allgemeinen Produktzulassung eine Aufnahme in deren Einkaufskataloge (Cuadro Básico beziehungsweise Compendio Nacional de Insumos para la Salud) notwendig.

Dies ist laut Branchenvertretern vor allem für innovative Produkte schwierig zu bewerkstelligen, sodass der gesamte Zulassungs- und Aufnahmeprozess zwei bis drei Jahre in Anspruch nehmen kann. Zum Vergleich: Bei privaten Einrichtungen dauert es im Durchschnitt nur ein Jahr. Da im öffentlichen System eine Differenz zwischen dem Bedarf und den tatsächlich existierenden Kapazitäten herrsche, sei der Markteinstieg wesentlich einfacher, wenn neue Ausrüstungsangebote bereits in der kurzen Frist Einsparungen bewirken können. Diese Anforderung dürfte angesichts der Coronabelastungen noch an Bedeutung gewinnen.

### **Private Abnehmer im Aufschwung**

Die wachsende Bevölkerung bei gleichzeitig stagnierender Finanzierung setzt das öffentliche System unter Druck. Das führt dazu, dass immer mehr Patienten auf private Gesundheitsdienstleister zurückgreifen, obwohl ihnen öffentliche Leistungen zustünden. In der Praxis sind jedoch die Wartelisten bei IMSS, ISSSTE und dem Gesundheitsministerium häufig so lang, dass Patienten auf private Kliniken und Krankenhäuser ausweichen.

Carlos Jimenez von B. Braun Aesculap geht davon aus, dass der Anteil privater Versorger an den Medizintechnikkäufen von derzeit 15 auf 25 Prozent mittelfristig ansteigen wird. „Durch die größere Bedeutung wird allerdings auch die Konkurrenz im Geschäft mit den Privaten stärker“, gibt Jimenez zu bedenken und fügt hinzu: „Wir sehen bereits heute, dass sich einige Anbieter stärker auf den Privatsektor konzentrieren.“

### **Lokale Hersteller diversifizieren sich**

Mexiko ist ein wichtiger Produzent von Medizintechnik. Bei den Produkten handelt es sich allerdings vorwiegend um Komponenten und Verbrauchsgüter, die für den Export bestimmt sind. Vorrangiges Ziel sind die USA, in die 2018 rund 93 Prozent aller Ausfuhren gingen. Das gesamte Exportvolumen lag 2018 bei rund 10,4 Milliarden US\$. Die in Mexiko produzierenden Firmen stammen nahezu durchweg aus dem Ausland. Dazu gehören globale Unternehmen wie 3M, Baxter, B. Braun, Fresenius Medical Care, Johnson & Johnson, GE Healthcare, Philips, Siemens und Roche. Weitere wichtige Firmen in der Lohnveredelung sind Medtronic, Covidien, Cardinal Health, Becton Dickinson (BD), Smiths Medical und Flextronics. Die Fabriken sind vor allem im nordwestlichen Bundesstaat Baja California beheimatet, wichtige Standorte sind außerdem Mexiko-Stadt samt Umland sowie die Bundesstaaten Jalisco, Chihuahua, Nuevo León und Tamaulipas.

Die Fertigung von höherwertigen Komponenten (Class III nach Einteilung der US-Behörde Food and Drug Administration) weitet sich zunehmend aus. Mexiko gilt hier als besonders stark bei chirurgischen, zahnmedizinischen und anderen Instrumenten sowie bei orthopädischen Produkten und Röntgengeräten. Allerdings stellen Verbrauchsgüter mit einem Anteil von rund 34 Prozent nach wie vor die wichtigste Produktkategorie.

## Chancen durch Reshoring?



Die Handelsstreitigkeiten zwischen den USA und China können Mexiko mittelfristig in den Fokus für neue Investitionen rücken – so auch in der Medizintechnik. Viele Hersteller prüfen derzeit, wie sie unabhängiger von Lieferungen aus China in die USA und vice versa werden können. Mexiko bietet sich als Produktionsplattform für Nordamerika an, insbesondere seitdem das am 1. Juli 2020 in Kraft getretene Abkommen USMCA (United States-Mexico-Canada Agreement) mehr Sicherheit für die Handelsbeziehungen mit den USA bietet.

Bereits im Land ansässige Hersteller sind laut dem Branchenverband AMID (Asociación Mexicana de Industrias Innovadoras de Dispositivos Médicos) durchaus bereit, stärker in die Endfertigung in Mexiko zu investieren. Verbandsvertretern zufolge müsse die Regierung dafür aber auch die interne Nachfrage erhöhen und über die Coronakrise hinaus mehr Geld für Gesundheit ausgeben. Ungeachtet dessen investierten Branchenfirmen in den letzten Jahren bereits verstärkt im Land, so zuletzt die beiden US-Unternehmen Medline und Centerpiece.

## Importe stagnieren

Die Einfuhren konzentrieren sich auf hochwertige Endprodukte, aber auch der Kauf von Verbrauchsgütern im Ausland ist nach wie vor stark. Die hohen Importe bei gleichzeitig starker Exporttätigkeit sind mit den spezialisierten Anforderungen von medizintechnischen Produkten zu erklären. Die Importe lagen 2019 aufgrund der Umstrukturierung des öffentlichen Systems auf dem gleichen Niveau wie 2018, nachdem sie 2018 noch um 7,6 Prozent gegenüber 2017 gestiegen waren (nominal auf US-Dollar-Basis). Einschätzungen für 2020 sind aufgrund des volatilen Marktumfelds schwierig. Die Einfuhren dürften jedoch entsprechend dem gesamten Branchenumsatz (-19 Prozent) sinken.

Importprodukte kommen zum einen über die Tochtergesellschaften der ausländischen Technologiehersteller mit Sitz in Mexiko ins Land. Zum anderen führen eine Reihe von Handelsfirmen Branchenprodukte ein. Dazu gehören die Unternehmen Covaleo, Dewimed, Equipos Interferenciales, Kevork, Maquet (Getinge Group), MKJ-Trade, Nadro und Promedici.

Die USA sind aufgrund der geografischen Nähe, ihrer allgemein starken Marktstellung und persönlicher Verbindungen (viele mexikanische Ärzte studierten in den USA) der mit Abstand wichtigste Medizintechniklieferant. Der Importanteil lag 2018 bei rund 64 Prozent. Deutsche Anbieter belegten mit einem Anteil von 4,5 Prozent nach China (8,8 Prozent) den dritten Platz. Sie exportierten Produkte im Wert von gut 200 Millionen US\$. Weitere wichtige Exportnationen sind Japan und Italien.

## Einfuhren ausgewählter Branchenprodukte (in Millionen US-Dollar)

Produktgruppe	2018	2019	davon aus Deutschland (2019)
Elektrodiagnoseapparate und -geräte	343,3	349,6	10,6
Röntgenapparate etc.	356,7	362,0	60,1

## EINFUHR

Produktgruppe	2018	2019	davon aus Deutschland (2019)
Sterilisierapparate	11,1	4,5	0,0
Rollstühle	18,2	15,9	0,0
Zahnmedizinische Instrumente; a.n.g.	58,7	68,9	6,7
Spritzen, Nadeln, Katheter, Kanülen etc.	926,7	967,3	17,0
Ophthalmologische Instrumente	44,4	47,5	9,7
Andere Instrumente, Apparate und Geräte	1.635,0	1.826,2	74,1
Therapiegeräte, Atmungsgeräte etc.	173,6	187,4	19,3
Medizinmöbel etc.	61,6	50,3	3,7
Orthopädietechnik, Prothesen etc.	470,5	471,4	22,6
Gesamt	4.099,8	4.351,0	223,8

Quelle: UN Comtrade

## Einfuhr

**Das Freihandelsabkommen Mexikos mit der Europäischen Union gewährt Zollfreiheit für in Deutschland hergestellte Medizintechnik. Einige Punkte sind jedoch zu beachten.**

### Zollvorteile für EU-Medizintechnik

Für einen problemlosen Marktzugang sind die Zollvorschriften und die Zulassungsvorschriften für Medizintechnik zu beachten. Besteht bereits eine Zulassung für ein deutsches Medizinprodukt in der EU, den USA oder Kanada, kann dies den Marktzugang in Mexiko erleichtern. Ferner bietet Mexiko deutschen Herstellern aufgrund des Freihandelsabkommens mit der EU Zollfreiheit für in Deutschland hergestellte Medizintechnik.

### Einheitsportal für den Zoll

Reedereien müssen analog zur 24-Stunden-Voranmeldefrist in den USA 24 Stunden vor Verladung von Waren nach Mexiko Informationen aus dem Manifest und Angaben zu den Waren und der über die Ankunft zu benachrichtigenden Person an die mexikanische Zollbehörde weiterleiten.

Viele Importeure nutzen in der Praxis die Dienstleistung eines Zollagenten. Importeure oder ihre Zollagenten wickeln die Zollformalitäten über das elektronische Bearbeitungssystem Sistema Automatizado Aduanero Integral und das Internetportal Ventanilla Digital Mexicana de Comercio Exterior (Ventanilla Única – VU, etwa: Einheitsfenster für den Außenhandel) ab. An das Portal sind die Zollbehörde und weitere am Außenhandel beteiligte mexikanische Behörden, Zollagenten und Importeure angeschlossen. Das Internetportal dient der Einstellung, Prüfung und Weiterleitung von

Einfuhrdokumenten. Auch können Einfuhrlizenzen und andere Genehmigungen dort eingeholt und die Zahlung von Abgaben vorgenommen werden.

### **Warenwert ist nachzuweisen**

Importeure müssen alle Rechnungsdaten, die für den Nachweis des Warenwertes maßgeblich sind, vor Abgabe der Zollanmeldung über das VU an die Zollbehörde übermitteln (comprobante de valor electrónico – COVE). Die Zollanmeldung signiert der Zollagent elektronisch und schickt sie mittels des Ventanilla Única an die Zollbehörde ab. Die Einstellung weiterer, für die Anmeldung der Waren benötigten Dokumente (zum Warenursprung oder Einfuhrbeschränkungen), kann auch der Importeur durch Einscannen und Laden in das VU als Anhang zur Zollanmeldung vornehmen, anschließend an den Zollagenten weiterleiten und freigeben.

Medizinprodukte mit Ursprung in der EU sind in Mexiko aufgrund des Freihandelsabkommens mit der EU zollfrei, sofern der EU-Ursprung gemäß den Vorgaben des Freihandelsabkommens nachgewiesen wird.

### **Komplexe Zulassung**

Für medizinische Produkte bestehen in Mexiko drei Risikoklassen. Je nach Risiko und Zuordnung zu einer entsprechenden Klasse ist für inländische und ausländische Produkte eine Registrierung bei der mexikanischen Registrierungsbehörde Cofepris (Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios) durchzuführen. Der Antrag ist unter anderem durch technische und wissenschaftliche Daten, eine Darstellung des Herstellungsprozesses, eine Beschreibung der Struktur, der Teile und Funktionen des Medizinproduktes, ein Muster des Etiketts und Ergebnisse von in Laboratorien vorgenommenen Tests zu untermauern.

Auch sind ein Zertifikat über gute Herstellungspraxis des Herstellers (Certificado de Buenas Prácticas de Fabricación), ausgestellt von der zuständigen Gesundheitsbehörde des Ursprungslandes, und ein Analysezertifikat des Herstellers, unterzeichnet vom Verantwortlichen für Qualitätssicherung im Unternehmen, Voraussetzung für den Marktzugang ausländischer Produkte.

### **Zumutbarer Zulassungsaufwand**

Cofepris hat sich seit 2012 professionalisiert und bietet heute im internationalen Vergleich einen zumutbaren Zulassungsaufwand. In der Praxis ist der Weg jedoch besonders für innovative Produkte oft steinig. Zur Unterstützung der Zulassung sind in den vergangenen Jahren viele private Agenturen, sogenannte Terceros Autorizados (autorisierte Dritte), auf den Markt gekommen, die von Cofepris eigens ermächtigt sind.

Wie Branchenvertreter berichten, müssen Hersteller seit dem Regierungswechsel im Dezember 2018 jedoch länger auf die allgemeine Zulassung im Land warten. Neu ist, dass sowohl Unternehmen als auch ihre Verbände nur noch schwer in direkten Kontakt mit Mitarbeitern von Cofepris und anderen öffentlichen Stellen treten können. Dadurch soll vermeintliche Korruption eingedämmt werden. Die Praxis führt jedoch zu größerer Unsicherheit für die Unternehmen. Die Umstrukturierung in der Cofepris ist noch nicht abgeschlossen, wie Präsident López Obrador im Oktober 2020 mitteilte. Auch hält die Debatte darüber an, die Behörde in das Gesundheitsministerium zu integrieren und ihr somit einen Teil ihrer Autonomie zu nehmen.

### **Herausforderung Einkaufskataloge**

Soll das Produkt staatlichen Gesundheitsdienstleistern angeboten werden, steht nach der allgemeinen Zulassung durch Cofepris die Aufnahme ins öffentliche System durch den Rat für Gesundheitsangelegenheiten Consejo de Salubridad General (CSG) an. Dabei handelt es sich um eine Untereinrichtung des Gesundheitsministeriums. Der CSG gilt als vergleichsweise offen für Innovationen – von 2014 bis 2017 lehnte er nur 7 Prozent der Aufnahmeanträge ab.

Die wahre Herausforderung sind die verschiedenen Einkaufskataloge der öffentlichen Träger (Cuadros Básicos). Der Aufwand ist laut Experten vor allem für innovative Produkte hoch, sodass der gesamte Zulassungs- und Aufnahmeprozess – wenn er überhaupt erfolgreich ist – zwei bis drei Jahre in Anspruch nehmen kann. Die größte Sozialkasse IMSS lehnte von 2014 bis 2017 knapp 40 Prozent aller Aufnahmeanträge ab. Unter der aktuellen Regierung werden die ver-

schiedenen Einkaufskataloge nach und nach in einem zentralen Dokument (Compendio Nacional de Insumos para la Salud) zusammengefasst. Die grundlegende Problematik wird voraussichtlich jedoch bestehen bleiben.

### Serviceagenturen unterstützen

Für die Zulassung in Mexiko greifen immer mehr Hersteller auf spezialisierte Dienstleister – die Terceros Autorizados – zurück. Waren sie 2012 nur in 1 Prozent der Zulassungsanträge involviert, waren es 2016 bereits 18 Prozent und 2018 gar 45 Prozent. „Momentan besteht Unklarheit darüber, wie sich dieser Markt weiter entwickelt“, berichtet Rosa Macías vom Normierungs- und Zertifizierungsverband ANCE. Grund dafür sei, dass Cofepris unter der neuen Administration zwischenzeitlich keinen Fast Track für Anträge ermöglichte, die über Terceros Autorizados gestellt wurden.

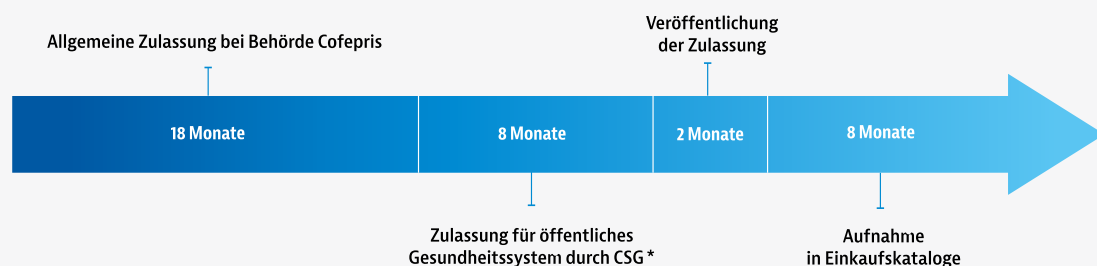
Die Kosten eines Terceros Autorizados liegen laut Branchenkennern für Class 3-Produkte (nach FDA-Einteilung) bei 3.000 bis 6.000 US\$ pro Antrag. Dabei kommt es nicht nur auf die Komplexität des Produktes an, sondern beispielsweise auch darauf, ob gleichzeitig mehrere Zulassungen in Auftrag gegeben werden. Vor der Vergabe an einen Anbieter sollten drei bis vier Angebote miteinander verglichen werden. Häufig haben die Agenturen bestimmte Produktschwerpunkte.

### Als regionale Drehscheibe unbedeutend

Trotz der günstigen Lage zwischen Atlantik und Pazifik ist Mexikos Bedeutung als regionale Drehscheibe beschränkt. Nach Informationen deutscher Firmen vor Ort wird über Mexiko höchstens die Belieferung Zentralamerikas und der Karibik abgewickelt. Der Lkw ist in Mexiko das bei Weitem verbreitetste Transportmittel, dem Volumen nach mit einem Anteil von über 50 Prozent. Der Transport eines Standardcontainers vom Atlantikhafen Veracruz bis Mexiko-Stadt oder in die nördlich anschließende Bajío-Region dauert von der Ankunft am Hafen an rund fünf bis sechs Tage. Probleme verursachen seit etwa drei Jahren die häufigen Überfälle auf Lkw auf einigen Strecken.

Mexiko verfügt über zahlreiche intermodale Terminals, die sich hauptsächlich in den industriell gut erschlossenen zentralen und nördlichen Landesteilen befinden. Wichtigster Betreiber ist Intermodal México (IMEX), eine Tochtergesellschaft des Baukonzerns Grupo México. Die Seehäfen sind allesamt in staatlichem Besitz, allerdings betreiben private Firmen in der Regel die dortigen Terminals.

### Zulassung dauert in Mexiko durchschnittlich 36 Monate



\* Consejo de Salubridad General  
Quelle: KPMG

### Vertrieb und Beschaffung

**Besonders die Einführung innovativer Produkte im öffentlichen Gesundheitssystem ist herausfordernd. Eine Pilotphase als Markttest kann sinnvoll sein.**

Für den Vertrieb in Mexiko stehen grundsätzlich mehrere Wege offen. Vor Einführung des Produkts sollte eine intensive Marktanalyse stattfinden. „Das Wichtigste ist, den richtigen Partner zu finden, denn eine Marktbearbeitung auf eigene Faust macht am Anfang in den seltensten Fällen Sinn“, sagt Ignacio García-Tellez, Verantwortlicher für den Gesundheitssektor bei der Beratungsgesellschaft KPMG. Mögliche Ansprechpartner seien bereits in Mexiko aktive Hersteller mit komplementären Produkten.

#### Den richtigen Vertriebspartner finden

Einen anderen Weg bieten laut García-Tellez Dreieckskooperationen mit heimischen Vertriebs- und Integrationsfirmen sowie privaten Krankenversicherungen wie Axa und Seguros Atlas. Integratoren bieten Gesundheitseinrichtungen spezialisierte Lösungen und fügen dafür Equipment verschiedener Anbieter zusammen. Für neuartige Produkte kommen Kooperationen mit mexikanischen Forschungsinstituten infrage.

Dabei geht es im ersten Schritt nicht um die Markteinführung, sondern darum, potenzielle Kunden durch klinische Studien und Pilotprojekte zu sensibilisieren. Mögliche Partner sind Clustervereinigungen, die nationalen Gesundheitsinstitute ([Institutos Nacionales de Salud](#)), die medizinischen Fakultäten großer Universitäten wie die [Universidad Autónoma de México \(UNAM\)](#) und Nichtregierungsorganisationen wie die Stiftung [Fundación Mexicana para la Salud \(Funsalud\)](#).

#### Suche nach Vertriebspartner: Diese Verbände können helfen

---



Asociación Mexicana de Industrias Innovadoras de Dispositivos Medicos (AMID) (Verband der in Mexiko ansässigen Hersteller von Medizintechnik) [↗](#)

Dispositivos Médicos Canifarma (Medizintechnik-Ableger des Pharmaverbands Canifarma) [↗](#)

Asociación de Dispositivos Médicos (Asemed) (Verband der Vertriebsfirmen von Medizintechnik) [↗](#) [↗](#)

Asociación de Normalización y Certificación (ANCE) (Verband der Normierungs- und Zertifizierungsfirmen) [↗](#)

---

#### Regeln für öffentliche Ausschreibungen

Staatliche Unternehmen kaufen den Hauptteil ihres Bedarfs an Arzneimitteln und Verbrauchsgütern in einer gemeinsamen Ausschreibung (Compra Consolidada). Sie wird über Compranet, das zentrale Beschaffungsportale der öffentlichen Hand, publiziert. Für 2019 schrieben 43 öffentliche Stellen Waren im Wert von knapp 3 Milliarden US\$ aus. Die aktuelle Ausschreibungsrunde für 2021 erfolgt mit Unterstützung des Büros für Projektdienste der Vereinten Nationen (UNOPS). Sie umfasst nach bisheriger Planung ein Volumen von 4,7 Milliarden US\$. Die Vergabe erfolgte im November, die ersten Produkte müssen ab Januar 2021 ausgeliefert werden.

Wegen des Verdachts auf Korruption gelten seit einer Zwischenausschreibung Mitte 2019 neue Regeln. So wanderte die Aufsicht von den beteiligten Institutionen an das Finanzministerium und der Kauf der Produkte wurde von ihrer Distribution getrennt. „Für kleine Anbieter ist das ein Vorteil, da die Waren jetzt nur noch an rund zehn Verteilzentren und nicht mehr an die Einrichtungen im ganzen Land geliefert werden müssen“, sagt Carlos Jimenez von B. Braun. Die Verteilung erfolgt über das Instituto de Salud para el Bienestar (Insabi).

Neben der Compra Consolidada schreiben die öffentlichen Träger benötigte Produkte direkt auf ihren Onlineportalen aus. Dies gilt insbesondere für Medizintechnik. Dabei handelt es sich teilweise um offene, teilweise um geschlossene Ausschreibungen. Private Gesundheitsversorger schreiben ebenfalls direkt aus. Hinsichtlich der Transparenz gibt es große Unterschiede zwischen den Unternehmen.

### Einkaufsportale

---



Öffentliches Einkaufsportale Mexikos:

Compranet [↗](#)

Einkaufsportale des IMSS:

Portal de compras del IMSS [↗](#)

---

### Neue Akquisemodelle geplant

Im öffentlichen Bereich gibt es Pläne, neue Einkaufsmodelle anstelle der bislang traditionellen Ausschreibungen einzuführen. Im Gespräch ist, dass Institutionen wie IMSS und ISSSTE künftig medizinische Leistungen an den Geräten anstelle der Geräte selbst ausschreiben (Pay-per-Service). Bislang ist dies aufgrund der komplexen Rechtslage noch nicht möglich, aber Marktkenner erwarten Änderungen unter der aktuellen Regierung.

Bereits unter der vergangenen Administration wurden neue Gesundheitseinrichtungen als Public-Private-Partnerships (PPP) ausgeschrieben, jedoch nicht alle von ihnen auch tatsächlich gebaut. Bei der momentan noch vorherrschenden Ausschreibungspraxis ist wichtig, dass der Halter der Produktzulassung und der Verkaufserlaubnis in Mexiko ansässig sein muss. Bei Herstellern ohne Sitz vor Ort übernimmt dies meist der Vertriebspartner. Wartungsdienstleistungen sind in der Regel Teil der Ausschreibungen. Die meisten öffentlichen und privaten Kunden erwarten Aftersales-Leistungen für ein Jahr. Für den danach nötigen Support werden gesonderte Verträge geschlossen.

**Von Florian Steinmeyer | Bonn**

## Geschäftspraxis

**Kulturelle Unterschiede sind nicht zu unterschätzen. Auch wenn Vieles in Mexiko zunächst bekannt anmutet, sind Werte wie Höflichkeit, Ehre und Zurückhaltung stärker ausgeprägt.**

Die direkte deutsche Art kann mit den eher indirekten und formellen mexikanischen Verhaltensmustern kollidieren. Das kulturelle Konfliktpotenzial sollte aber nicht überbewertet werden. Mexikaner erwarten in der Regel von ausländi-



schen Besuchern keine vollständige Anpassung an einen mexikanischen Verhaltenskodex. Offenheit und Neugier herrschen vor. Auch hat sich die mexikanische Unternehmenslandschaft in den letzten Jahrzehnten stark gewandelt.

### Indirekte Kommunikation beachten

Mit der Internationalisierung großer mexikanischer Konzerne und umfangreichen ausländischen Investitionen ist auch ein Stück internationale Unternehmens- und Arbeitskultur nach Mexiko gekommen. Deutsche Unternehmer können auf sehr unterschiedliche Verhandlungspartner treffen. Es gibt mexikanische Wirtschaftsvertreter mit großer Erfahrung im Umgang mit anderen Kulturen und solche, die stärker traditionelle Verhaltensweisen erwarten und selber leben.

In den Metropolregionen von Mexiko-Stadt und Guadalajara, dem zentral gelegenen Bajío und dem Süden des Landes ist Spanisch die einzige Geschäftssprache. Nur im US-beeinflussten Norden wird in der Regel ein verhandlungssicheres Englisch gesprochen, in Einzelfällen auch in der Hauptstadt. Ohne Spanischkenntnisse sollte daher beim Erstkontakt ein Dolmetscher hinzugezogen werden.

### Verhandlungen brauchen Zeit

Die strenge Unternehmenshierarchie mexikanischer Mittelständler führt dazu, dass Erstgespräche auf unteren Managementebenen meist nur informativen Charakter besitzen und manchmal als verschenkte Zeit erscheinen. Das letzte Wort hat in der Regel der Eigentümer oder Geschäftsführer. Mexikaner achten mehr als Deutsche darauf, dass das Gespräch in einer positiven, Vertrauen schaffenden Atmosphäre stattfindet. Lateinamerikaner und insbesondere Mexikaner wählen oft den indirekten Weg der Kommunikation, um Konflikte zu vermeiden.

Daher bedeutet ein flüchtig oder zweifelnd ausgesprochenes „Ja“ in der Regel keine Zustimmung. Ein direktes „Nein“ ist indes so gut wie nie zu hören, da es als Affront verstanden wird. Entsprechend vorsichtig sollte man selber kommunizieren. Deutsche Geschäftsleute tun gut daran, eher auf Mimik und Körpersprache des Gegenübers zu achten, um zu erfahren, wie die Gesprächsinhalte wirklich eingeschätzt werden.

### Dos and Don'ts

---



Nicht erwarten, dass Verhandlungen schnell abgeschlossen werden und keinen Druck in diese Richtung ausüben.

Auf die Körpersprache der Verhandlungspartner achten und direkte Absagen vermeiden.

Erstgespräche auf der unteren Managementebene haben meist nur informellen Charakter. Das letzte Wort hat in der Regel der Eigentümer oder Geschäftsführer.

Nicht die kulturellen Unterschiede mit mexikanischen Geschäftsleuten überbewerten, sondern unbefangen auftreten.

Zur Geschäftsetikette gehört, dass das „Duz-Angebot“ von mexikanischer Seite kommen sollte. Wichtig sind professionelle Titel wie doctor, abogado, ingeniero und licenciado - beziehungsweise mit „a“ am Ende für die weibliche Form.

### Unlautere Geschäftspraktiken

Korruption ist in Mexiko ähnlich ausgeprägt wie in anderen Ländern der Region. Das macht sich auch im Gesundheitssektor bemerkbar: Das Ausschreibungsprozedere der staatlichen Krankenversicherungen ist laut deutschen Unternehmen zwar transparent, es kommt aber zu Fällen, bei denen Ausschreibungen absichtlich abgeändert werden, um Bewerber auszuschließen.

An anderer Stelle waren bereits die Voraussetzungen für eine Teilnahme so strikt, dass die Ausschreibung Firmen bevorzugte, die bereits lange im Geschäft sind. Ein rechtliches Vorgehen gegen etwaige Gesetzesbrüche ist schwierig, da solche Vergaberechtsverstöße in der Regel schwer zu beweisen sind. Deutsche Anbieter müssen langfristig durch Preis, Qualität und Service punkten, um sich einen guten Ruf zu erarbeiten.

### Mexiko in internationalen Rankings (Position)

Global Competitiveness Index 2019 (allgemeine Rahmenbedingungen) 1)	48
Ease of Doing Business 2020 (administrative Rahmenbedingungen) 2)	60
Corruption Perception Index 2019 (Korruption) 3)	130
English Proficiency 2020 (Englischkenntnisse) 4)	82

1) von 141 Ländern; 2) von 190 Ländern; 3) von 180 Ländern; 4) von 100 LändernQuelle: Weltwirtschaftsforum; Weltbank; Transparency International; EF Education First

## Empfehlungen für deutsche Exporteure

**Der mexikanische Medizintechnikmarkt bietet ohne Frage große Chancen, die aber nur mit der richtigen Strategie in Geschäftserfolg umgemünzt werden können.**

Bei allen derzeitigen Umwälzungen des Gesundheitswesens wird eine Konstante bestehen bleiben: Das starke Wachstum der Bevölkerung und mehr chronische Krankheiten bei vergleichsweise geringen Produktivitätszuwächsen der Gesamtwirtschaft. Diese Kombination übt einen enormen Kostendruck auf die staatlichen Sozialversicherungen aus, den die Coronapandemie aktuell noch erhöht. Die Kassen wollen mittels elektronischer Systeme effizienter werden, was Chancen im Bereich E-Health eröffnet. Erste Beispiele sind die Apps IMSS Digital und ISSSTE Móvil, die um zusätzliche Funktionen erweitert werden. Komplexe Systeme, die beispielsweise auch die Erfahrungen der Patienten einbinden, sind jedoch noch Zukunftsmusik.

### Private werden wichtiger

Der Umbruch des öffentlichen Systems und die ungenügende Finanzierung spielen privaten Gesundheitsdienstleistern in die Hände. Marktkenner gehen davon aus, dass ihr Anteil an den Medizintechnikkäufen von 15 Prozent Ende 2019 auf 25 Prozent in den kommenden Jahren steigen wird. Das ist eine gute Nachricht für Hersteller, denn die privaten

## EMPFEHLUNGEN FÜR DEUTSCHE EXPORTEURE

Krankenhausketten gelten als innovationsfreudiger und flexibler im Einkauf. Entsprechende Beachtung sollten sie in der Marketingstrategie finden.

Wichtig beim Markteintritt ist darüber hinaus, die richtigen Kanäle zu erschließen. Während einfache Verbrauchsgüter und Geräte vorwiegend über den Preis konkurrieren, benötigt hochwertige und neuartige Technologie ein gezieltes Vorgehen. Hier macht es Sinn, Produkte beziehungsweise Dienstleistungen bei Branchenevents wie der Messe Expo-med oder in Kooperation mit Nichtregierungsorganisationen und Clustern vorzustellen und die Einsatzmöglichkeiten auf dem mexikanischen Markt auszuloten. Im Kontakt mit öffentlichen Gesundheitsversorgern ist es wichtig, stets mögliche Kostenersparnisse durch den Einsatz der Produkte herauszustellen.

### Welcher Vertriebspartner passt?

Auch die Wahl des Vertriebspartners hängt vom Produkt ab. Für spezialisierte Technologielösungen bieten sich kleine und mittelständische Vertreter an, die auf bestimmte Technologiesparten beziehungsweise auf bestimmte Regionen spezialisiert sind. Größere Handelsunternehmen drängen oftmals auf eine Exklusivvertretung, können jedoch auch einen weiteren Teil des Landes abdecken. Generell dürfen die geografischen Ausmaße nicht unterschätzt werden. Auch nach dem Geschäftseintritt sollte der Markt durch häufige Besuche weiterhin intensiv bearbeitet werden. Dies kann mittelfristig bis zur Eröffnung einer Repräsentanz reichen.

### Vor- und Nachteile des mexikanischen Markts für Medizintechnik

---



#### Chancen

Starker Bevölkerungszuwachs lässt Markt wachsen.

Chronische und altersbedingte Krankheiten erhöhen Bedarf an Diagnoseausrüstung.

Große Sozialversicherungen konzentrieren viel des öffentlichen Bedarfs.

Kooperationen mit im Land produzierenden Herstellern möglich.

Weit verzweigtes Netz an Vertretern und Herstellern.

#### Risiken

Durch geringes Wirtschaftswachstum sinken Gesundheitsausgaben pro Kopf.

Starker Kostenanstieg für öffentliche Versorger erwartet.

Staatliches Gesundheitswesen reformbedürftig; hoher bürokratischer Aufwand.

Teilweise Konkurrenz durch heimische Produkte.





Hinweise auf unlautere Geschäftspraktiken; schlechte Stellung in Korruptionsindizes.

---

## Akteure und Cluster

Bezeichnung	Anmerkungen
Staatliche Organisationen	
<a href="#">Secretaría de Salud</a>	Gesundheitsministerium
<a href="#">Consejo de Salubridad General</a>	Allgemeiner Rat für Gesundheitsangelegenheiten
<a href="#">Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios</a>	Zulassungsbehörde
<a href="#">Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)</a>	Staatliche Sozialversicherung der Angestellten
<a href="#">Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE)</a>	Staatliche Sozialversicherung der öffentlich Beschäftigten
<a href="#">Compranet</a>	Öffentliches Einkaufsportale
<a href="#">Portal de compras del IMSS</a>	Einkaufsportale des IMSS
<a href="#">Programa Anual de Adquisiciones ISSSTE</a>	Informationen zu den Einkäufen des ISSSTE
Verbände und Medien	
<a href="#">Asociación Mexicana de Industrias Innovadoras de Dispositivos Médicos (AMID)</a>	Verband der Medizintechnikhersteller
<a href="#">Dispositivos Médicos Canifarma</a>	Medizintechnikabteiler des Pharmaverbands Canifarma
<a href="#">Asociación de Dispositivos Médicos (Asemed)</a>	Verband der Vertriebsfirmen von Medizintechnik
<a href="#">Asociación de Normalización y Certificación (ANCE)</a>	Verband der Normierungs- und Zertifizierungsfirmen
<a href="#">Asociación Nacional de Hospitales Privados</a>	Verband der privaten Krankenhäuser und Kliniken
<a href="#">Fundación Mexicana para la Salud (Funsalud)</a>	Mexikanische Stiftung für das Gesundheitswesen

## AKTEURE UND CLUSTER

Bezeichnung	Anmerkungen
<a href="#">Salud Pública de México</a> 	Fachzeitschrift für das öffentliche Gesundheitswesen
Clustervereinigungen	
<a href="#">Baja 's Medical Device Cluster</a> 	Medizintechnikcluster des Bundesstaats Baja California
<a href="#">BioMed Cluster</a> 	Cluster El Paso/Ciudad Juárez
Messen	
<a href="#">ExpoMed</a> 	Fachmesse für Medizintechnik; Mexiko-Stadt
<a href="#">AMIC Dental</a> 	Fachmesse für Dentaltechnik; Mexiko-Stadt

## Kontakt

Stefanie Zenk

Exportinitiative Gesundheitswirtschaft

 +30 200 099 756

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

© 2020 Germany Trade & Invest

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.