

Organisation der BWIHK-Geschäftsreise:

## **Zukunftsthemen in der Medizintechnik: Markterkundungsreise für Anbieter, Dienstleister und Start-Ups aus Baden-Württemberg in die Schweiz**

Schweiz, 11.-12./13. September 2023

---

### **Leistungsbeschreibung**

#### **1. Allgemeine Informationen**

Die Erschließung neuer Auslandsmärkte ist für die stark exportabhängige baden-württembergische Wirtschaft von entscheidender Bedeutung. Je besser und intensiver die Marktkenntnisse sind, desto erfolgreicher verläuft das Auslandsgeschäft. Von besonderem Wert sind hierbei die persönlichen Einblicke in die Zielmärkte vor Ort und die gezielte Fokussierung auf neue Marktchancen in bestimmten Branchen.

Aus diesem Grund bieten die baden-württembergischen Industrie- und Handelskammern Unternehmerreisen zur Auslandsmarkterschließung an. Diese werden über die IHK-Exportakademie GmbH ausgeschrieben und abgewickelt. Die IHK-Exportakademie GmbH ist Veranstalter der Reise.

Gegenstand dieser Ausschreibung ist die Organisation des Programms für eine Reise für baden-württembergische Unternehmen in die Schweiz im September 2023. An die Reise anschließend soll ein Messebesuch mit Kooperationsgesprächen auf der Swiss Medtech Expo in Luzern optional für die Teilnehmenden möglich sein.

Ziel der Reise ist es, den Schweizer Markt, dessen (veränderte) Rahmenbedingungen und wichtige Akteure kennenzulernen. Über Besuche in ausgewählten Einrichtungen sollen die Teilnehmer Anwendungsbeispiele und Best Practices kennenlernen.

#### **Weiterführende Brancheninformationen:**

Die Schweizer Medizintechnik ist eine der Kernbranchen der Schweiz und trägt so viel zum Bruttoinlandsprodukt (BIP) bei wie in keinem anderen Land weltweit. Das Wachstum der Branche ist sehr stabil und verzeichnet seit mehr als zehn Jahren ein Plus von jährlich rund 6 %. Wie der Branchenverband Swiss Medtech festhält, ist die Branche ein Treiber innovativer Technologien. Das Bedürfnis der Menschen nach Gesundheit und einer guten körperlichen Verfassung ist die Triebkraft hinter der anhaltenden Dynamik des medizintechnischen Fortschrittes. Swiss Medtech erwartet auch für 2023 eine positive Entwicklung und Steigerung der Umsätze.

Aufgrund unsicherer weltpolitischer Lage und Problemen in der Lieferkette konzentrieren sich Unternehmen auf europäische Märkte und stabile Volkswirtschaften. Die Schweiz spielt dabei eine wichtige Rolle. Nach dem Scheitern des Rahmenabkommens müssen sich deutsche Unternehmen jedoch neuen Bedingungen stellen.

## 2. Überblick über die zu erbringenden Leistungen

Folgende Leistungen sind zu erbringen. Bitte geben Sie die Kalkulation Ihres Angebots in der Anlage „Preiskalkulation“ an, damit wir Ihr Angebot berücksichtigen können.

### 2.1 Akquise und Reiseleistungen

- a. Organisation des digitalen Briefings vor der Reise für die Teilnehmenden und Vorstellung der Rahmenbedingungen für den Markt in der Schweiz. Organisation und Durchführung des Programms mit Unternehmensbesuchen und optionalem Messebesuch mit Kooperationsgesprächen, einschließlich Verpflegung gemäß Programm, Transfers, Hotelempfehlung und Reservierung von Zimmerkontingenten unter Sicherstellung der zum Durchführungszeitpunkt geltenden Hygieneauflagen. Für die Kooperationsgespräche übernimmt der Dienstleister vorab ein Matchmaking mit passenden teilnehmenden Schweizer Unternehmen für die teilnehmenden deutschen Unternehmen. Der Dienstleister setzt sich hierfür vorab mit den Reisetilnehmenden in Verbindung, um die Interessensschwerpunkte zu klären.
- b. Absprachen mit der IHK-Exportakademie und den projektdurchführenden Industrie- und Handelskammern (IHK) Südlicher Oberrhein und Hochrhein-Bodensee inkl. Anpassungen der Reiseplanung bei Änderungen des Programms. Hilfestellung und Betreuung der Unternehmen bei Nachfragen.
- c. Aktives Bewerben der Geschäftsreise und Akquise der schweizerischen Gesprächspartner (z. B. per Telefonakquise, E-Mails, Newsletter, Website), um ausreichend qualifizierte Teilnehmer/innen zu gewinnen.
- d. Begleitung der Delegation durch eine/n geeignete/n Reiseleiter/in und Betreuung der Teilnehmer vor Ort.

### 2.2 Programm

**Gerne können Sie zusätzlich zum beigefügten Programm alternative oder ergänzende Programmpunkte vorschlagen.**

- a. Vorab digitales Briefing über die wirtschaftliche Situation vor Ort und relevante Brancheninformationen. Die Unternehmer sollen eine Einführung in die aktuellen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen erhalten und erfahren, in welchen Bereichen sich besonders gute Geschäftschancen für die jeweiligen Schwerpunkte ergeben.
- b. Besuch von Schweizer Unternehmen der Branche mit Gesprächen auch vor Ort. Die Besuche sollen den baden-württembergischen Unternehmen Marktchancen eröffnen und ihnen passende Geschäftspartner und Dienstleister aufzeigen. Ein möglichst hoher Praxisbezug zu Schwerpunkten der baden-württembergischen Unternehmen ist wünschenswert. Ergänzend ist auch der Besuch bei einem

größeren Branchenverband unter der Teilnahme geschäftsinteressierter Schweizer Unternehmen möglich. In jedem Fall sollten die Unternehmen auch repräsentativ für den Schweizer Markt sein. Eigene, sinnvolle Alternativen und Ergänzungen sind willkommen.

- c. Organisation der Rahmenprogrammpunkte (Logistik, Raummiete etc.), des entsprechenden Transfers und der Verpflegung (Mittagsimbisse, Abendessen, etc.). Dabei ist die Beteiligung relevanter Branchenvertreter und sonstiger Wirtschaftsakteure zu berücksichtigen.
- d. Ein anschließender Besuch der Swiss Medtech Expo in Luzern sowie Kooperationsgespräche sollen, falls von den Teilnehmern gewünscht, ergänzend möglich sein.

### **3. Informationen über Ihre Organisation**

Bitte füllen Sie die „Informationen über Ihre Organisation“ aus (vgl. Datei Preiskalkulation)