



Niederlande/Medizintechnik

Innovative Produkte und Lösungen gefragt

Auf moderne Medizintechnik und Digital Health-Anwendungen legen die Niederlande großen Wert. Anbietern aus Deutschland eröffnen sich hier gute Absatzmöglichkeiten. Darauf verweist die Exportinitiative Gesundheitswirtschaft.

Der niederländische Markt für Medizintechnik hat sich seit Ausbruch der Corona-Pandemie stark ausgeweitet und erreichte 2022 ein Volumen von etwa 6,2 Mrd. Euro; ein Plus von 36 Prozent gegenüber 2019. Experten erwarten, dass der Markt in den kommenden Jahren weiter wächst: 2023 um 10,4 Prozent und 2024 um 8,8 Prozent. Die wichtigsten Marktsegmente sind

- Verbrauchsgegenstände,
- Computertomographie,
- Röntgentechnik und
- andere (Elektro-)Diagnostik.

Aktuelle Trends

Zu den aktuellen Investitionsvorhaben im Gesundheitswesen zählen einige große Klinikprojekte, darunter landesweite Neubauten und Modernisierungen zahlreicher Behinderteneinrichtungen sowie Neu- und Umbauten von Krankenhäusern in Hilversum, Venlo und Rotterdam. Auch die Digitalisierung des Gesundheitswesens schreitet voran. Die digitale Patien-

tenakte ist in den Niederlanden bereits in 97 Prozent aller niederländischen Hausarztpraxen fest etabliert.

Chancen nutzen

Da die lokale Medizintechnikproduktion die hohe Nachfrage nicht bedienen kann, müssen die Niederlande medizinische Produkte und Geräte größtenteils importieren. Der Ausstattungsstandard ist dabei hoch: Niederländische Gesundheitsanbieter kaufen in der Regel modernste und auch teure Technik.

Dies kommt vielen deutschen Herstellern entgegen, betont die Exportinitiative Gesundheitswirtschaft. Eine wichtige Zielgruppe sind demnach Hausärzte mit privaten Praxen, von denen es in den Niederlanden über 8.400 gibt. Weitere Abnehmer sind die insgesamt 120 Krankenhäuser im Land, darunter acht Unikliniken, sowie Altersheime und andere Pflegeeinrichtungen. Da die Alterung der Gesellschaft schnell voranschreitet und die Kaufkraft der älteren Bevölkerung

grundsätzlich hoch ist, könnten Anbieter entsprechender Medizintechnik mit guten Geschäftschancen rechnen.

Einfacher Marktzugang

Hersteller aus Deutschland müssen in den Niederlanden keine Zölle oder formelle Hemmnisse beim Marktzugang berücksichtigen. Für einen Erfolg auf dem niederländischen Medizintechnikmarkt ist eine gute Netzwerkarbeit unabdingbar.

Zur Kontaktaufnahme mit potenziellen Geschäftspartnern bietet sich das größte jährliche Branchentreffen „Zorg totaal“ an. Viele niederländische Käufer sind auch auf der Medica in Düsseldorf anzutreffen. Ein Online-Vertrieb ist in den Niederlanden nur mit einem Siegel der öffentlichen Agentur CIBG möglich.

i Weitere Informationen bietet der Bericht „Branche kompakt – Niederlande“ auf der Website von Germany Trade & Invest (www.gtai.de/de/trade)