

Bericht der Auskunftsperson zur Bundesbeteiligung

an der

Medic West Afrika 2019

Lagos, Nigeria

9. - 11. Oktober 2019

von

Melanie Volberg

Germany Trade & Invest

1. Bedeutung des Landes/der Region für den deutschen Export

Nigeria ist ein Ort der Superlative: Über 200 Milliarden Einwohner zählt das westafrikanische Land im Jahr 2019. Das Bruttoinlandsprodukt von 446,5 Milliarden US-Dollar (2019 geschätzt) macht es zum wirtschaftsstärksten Land Afrikas. Der Handel mit Deutschland spielt nur eine untergeordnete Rolle. Deutsche Unternehmen exportierten 2018 Produkte im Wert von 2,4 Milliarden Euro, hauptsächlich Maschinen, chemische Erzeugnisse und Lebensmittel. Das ist gegenüber dem Vorjahr immerhin ein Plus von gut 49 Prozent. Hauptlieferländer in Nigeria sind China und dann mit Abstand die Niederlande, Südkorea und Belgien. In Subsahara ist Nigeria nach Südafrika der zweitwichtigste Handelspartner Deutschlands. Ein Schwerpunkt der Wirtschaftsbeziehungen ist die Zusammenarbeit im Energiebereich. Im Fokus stehen die Rehabilitierung und Weiterentwicklung der Stromproduktion in Nigeria.

Die über 80 in Nigeria ansässigen deutschen Unternehmen sind alle in Lagos präsent, zumeist seit vielen Jahrzehnten. Die Stadt platzt aus allen Nähten. Tagtäglich lassen sich hier weit über 1000 Menschen nieder. 1970 hatte die Stadt noch eine Million Einwohner, 2019 knapp 30 Millionen. Es gibt keine nennenswerte öffentliche Infrastruktur, Wasserversorgung, Müllentsorgung oder gar einen öffentlichen Nahverkehr. Unternehmer, die am Flughafen Murtala-Mohammed Lagos ankommen, müssen für die 15 km-Strecke 4 Stunden einrechnen - auf einer mit Autos völlig verstopften, mehrspurigen, löchrigen Straße geht es nur im Schneckentempo und im Hupkonzert voran.

Lagos wird scherzhaft die „Peter-Pan-Weltstadt“ genannt, denn die Bevölkerung ist sehr jung. In den Slumvierteln, wo über zwei Drittel aller Einwohner und noch mehr der Neuankömmlinge leben, sind mehr als 90 Prozent jünger als 30 Jahre. In ganz Nigeria sind rund 65 Prozent unter 25 Jahren. Dies verschärft die jetzt schon mangelnde Ausbildungsmöglichkeit und die hohe Arbeitslosigkeit.

Private Investoren haben die reicher werdende Mittel- und Oberschicht im Auge. Diese könne sich eine kostspielige Gesundheitsversorgung zwar leisten, müssen aber aufgrund der medizinischen Unterversorgung nach Europa, USA und Indien reisen. In Nigeria ist in den Krankenhäusern oft nur eine Wundversorgung oder eine erste Diagnose möglich. Sämtliche Geräte zum Beispiel im Bereich Radiologie,

Kardiologie und Chirurgie müssen importiert werden. Deutschland ist hinter China und Indien der drittgrößte Lieferant für Medizintechnik.

2. Allgemeines zur Messe

Die Medic West Afrika ist eine Veranstaltung der informa-Gruppe. Sie findet bereits zum 10. Mal statt. Weitere Veranstaltungen im Bereich Medizintechnik organisiert informa in Johannesburg, Nairobi, Kairo und Dubai. Weil es ein Messegelände nach westlichen Maßstäben in Nigeria nicht gibt, fand die Messe in einer Halle des Eko-Hotels statt. Laut Veranstalter ist die Messe 5.100 Quadratmeter groß. Das Eko-Hotel ist eines der großen Hotels auf Victoria Island und besteht aus drei Gebäudekomplexen. Die meisten Aussteller und Besucher können dort untergebracht werden. Das Eko Garden (eines der drei Eko Hotels) liegt allerdings in der hinteren Ecke des Geländes und ist unter Sicherheitsaspekten zweifelhaft. Ansonsten hat der Veranstaltungsort aber den großen Vorteil, dass die unter Umständen sehr lange Anfahrt und Rückfahrt eingespart werden kann. Zudem liegt das Hotel in der Nähe der Außenhandelskammer von Lagos. Auf Victoria Island befinden sich mehrere Restaurants, die über ein vom Hotel gerufenes Taxi erreichbar sind. Zu Fuß gehen ist gefährlich. Bürgersteige gibt es nicht, direkt neben den Autobahnen leben die Menschen ohne Obdach.

Ein Hindernis ist die Visabeschaffung. Wir benötigten drei Monate und umfangreiche Dokumente. In den meisten Fällen ist auch ein persönliches Interview im Konsulat Frankfurt oder in der Botschaft Berlin nötig. Auch bei der Einreise auf dem Flughafen sind viele Regeln zu beachten. Die Kollegen von Siemens Healthineers und Siemens, die oft nach Lagos einreisen, berichteten über starke Probleme am Flughafen.

Bedeutung der Messe

Die Messe ist die einzige Medizintechnikmesse im westlichen Afrika. Auch aus den Nachbarländern Benin, Ghana und Togo kamen Besucher. Sie hat eine hohe internationale Beteiligung. Neben dem deutschen Gemeinschaftsstand präsentierten Brasilien, Türkei, Pakistan und China ihre Länderpavillons. Laut Veranstalter haben insgesamt 28 Länder medizintechnische Produkte ausgestellt. Sie ist eine klassische B2B Messe und hat daher eine hohe Bedeutung. Der Delegierte Dr. Marc Lukassen, AHK Lagos bestätigte das hohe Niveau der Messe im afrikanischen Vergleich, denn die meisten Messen seien oft zu gleichen Teilen Verbrauchermessen.

Parallelveranstaltungen

Parallel zur Messe fand eine Konferenz mit zahlreichen Veranstaltungen auf der zweiten Ebene der Halle mit circa 200 Sitzplätzen statt. Obwohl die Veranstaltungen kostenpflichtig waren (50 US\$) waren sie gut besucht. Strategisch günstig lag unser deutscher Gemeinschaftsstand, denn die Besucher mussten auf dem Weg zur Veranstaltung am German Pavillon vorbei. Die Aussteller berichteten über verstärkten Besucherstrom zu den Konferenzzeiten. Die Themen der Konferenz waren: Frauengesundheit, Qualitätsmanagement, Staatliches Gesundheitsmanagement, Malaria, Gesetzgebung im Gesundheitssystem und Gesundheitsverbesserung. Die Konferenz steigert die Wertigkeit der Messe.

3. Besucher

3.842 Besucher zählte der Veranstalter an den drei Messetagen. Öffnungszeiten waren von 10 bis 17 Uhr. Es handelt sich fast ausschließlich um Fachbesucher. Die Besucheranzahl dürfte sich an den drei Tagen auf dem gleichen Niveau gehalten haben. 37 Prozent der Besucher waren Händler, 18 Prozent gehörten zur Regierung und Verwaltung, 14 Prozent arbeiteten in Krankenhäusern, 12 Prozent in Laboren und 19 Prozent in anderen Bereichen der Gesundheitswirtschaft. Hauptmotive, die Messe zu besuchen waren in dieser Rangfolge laut einer Informa-Befragung: Informieren über neue Produkte und Trends, Besuch einer Konferenz, Einkauf oder Vertrieb von bestimmten Produkten. An unserem Stand konnte ich viele Gespräche mit nigerianischen Unternehmern, Ärzten und einer Journalistin führen. Sie waren interessiert an deutsche Produkten und dem Aufbau des Gesundheitssystems. Insofern waren gerade die englischen Informationen in Printform sehr hilfreich.

4. Aussteller

Laut Veranstalter haben sich 183 Aussteller aus 28 Ländern in der 5.100 Quadratmeter großen Halle präsentiert. Der überwiegende Anteil (80 Prozent) suchte neue Geschäftsmöglichkeiten. Weitere Ziele waren: Die Suche nach lokalen Händlern, die Diskussion mit den Kunden über Produkte und Service, Beziehungspflege mit schon existierenden Kunden und Händlern, Werbung für die eigene Marke. Zu sehen waren hauptsächlich kleine Einzelstände. Architektonisch anspruchsvoller waren vor allem der Siemens Healthineers Stand und der German

Pavillon. Insbesondere die von überwiegend chinesischen Herstellern besetzten Halle glich eher einem Wochenmarkt. Neben dem deutschen Gemeinschaftsstand präsentierten Brasilien, Türkei, Pakistan und China ihre Länderpavillons.

5. Deutsche Beteiligung

Seit 2018 nehmen internationale Aussteller wie Siemens, General Health, Merck, Otto Bock, Olympus an der Messe teil. Im Jahr 2019 wurde die Medic West Afrika, Lagos erstmals in das Auslandsmesseprogramm des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie in Kooperation mit dem Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft e.V. (AUMA) aufgenommen.

Die deutsche Beteiligung bestand aus 9 Unternehmen. Sie boten ein breites Angebot deutscher Medizintechnik: Augenoptik, Chirurgische Instrumente, Krankenhausausstattung, Reha und medizinische Ausbildung (z. B. mittels anatomischer Modelle). Außer drei Ausstellern waren alle aus Deutschland angereist. Die Aussteller zahlten 350 Euro/qm inklusive Stand Bau und Verpflegung auf unserem Gemeinschaftsstand. Die Hotelkosten, die in Lagos nicht unerheblich sind, mussten sie selber tragen.

- 1.) AB Diagnostic Systems, vertreten durch deutsche Zentrale
- 2.) 3B Scientific GmbH, vertreten durch deutsche Zentrale und lokalen Repräsentanten
- 3.) Tomey GmbH, vertreten durch deutsche Zentrale
- 4.) Medical Park AG, vertreten durch deutsche Zentrale
- 5.) Melag Medizintechnik, vertreten durch deutsche Zentrale
- 6.) Erbe Medizintechnik, vertreten durch lokalen Repräsentanten
- 7.) Hawo Medizintechnik, vertreten durch deutsche Niederlassung und lokalen Repräsentanten
- 8.) i-Medical Ophthalmic International Heidelberg, vertreten durch deutsche Inhaberin und lokaler Repräsentantin (Büro Südafrika)
- 9.) Acto GmbH, lokaler Repräsentant

Gestaltung und Platzierung der deutschen Beteiligung

Die Ausschreibung für den Standbau hatte die Firma Design in Berlin GmbH gewonnen. Der Geschäftsführer des Unternehmens Jan Lechler war persönlich anwesend. Als Design wurde das abgespeckte „medtec-made in Germany“ eingesetzt.

Der ebenfalls anwesende Architekt Michael Arnold hatte das ansprechende Design an die Umstände angepasst, so dass auch alle Materialien verfügbar waren. Die Träger zum Beispiel kamen aus Südafrika. Der Stand war besonders beleuchtet und war gut sichtbar. Nicht gut platziert waren die Unternehmen auf der Rückseite des Standes, da die meisten Messebesucher dort nicht vorbeikamen. Für das nächste Jahr entstand die Idee, sich zusammen mit dem großen, offenen Stand von Siemens Healthineers zu präsentieren, um mehr Aufmerksamkeit auf sich zu ziehen. Verbesserungspotential gibt es auf der Seite der Telefon- und Internetverbindungen auf dem Stand. Wir konnten weder telefonieren noch hatten wir eine Onlineverbindung. Die Zusammenarbeit mit der Durchführungsgesellschaft Dega Expoteam, vertreten durch Christian Steidl vor Ort, klappte reibungslos. Das Abnahmeprotokoll konnte ohne Abzüge unterzeichnet werden.

Beurteilung der deutschen Beteiligung

Besucher, nigerianische Regierungsvertreter, Medien und die örtliche Außenhandelskammer haben sehr positiv auf die Präsenz des deutschen Gemeinschaftsstandes reagiert. Der Gouverneur von Lagos State, Babajide Sanwo Olu besuchte gleich am ersten Tag unseren Stand und wurde vom Vertreter des BMWi Wolfgang Löffler persönlich begrüßt. In der Begrüßungsrede von Wolfgang Löffler wurden die guten deutsch-nigerianischen Wirtschaftsbeziehungen herausgestellt.

Besonders unterstützt hat der Delegierte der Deutschen Wirtschaft Marc Lukassen. Er sprach mit jedem deutschen Unternehmen und konnte viele Fragen beantworten. Auch der Außenhandelschef des DIHK Volker Treyer besuchte den Stand. Die Unternehmen beurteilten die Teilnahme laut Fragebögen sehr positiv. Dabei waren die Zielgruppen unterschiedlich: 3B Scientific suchte Kunden, die medizinische Ausbildung anbieten, wie zum Beispiel Hochschulen. Und Joachim Butzlaff von 3B konnte sein gesamtes, ausgestelltes Produktsortiment verkaufen. Margit Schröter von der Firma i-Medical Ophtalmic suchte Ärzte im Bereich Augenoptik. Sie konnte sich durch die Gespräche am Stand über die Wertschöpfungsketten in Nigeria informieren. Eine Journalistin von einer nigerianischen TV-Produktionsfirma führte mit uns allen Interviews.

6. Fazit

Nigerias Schwächen sind gleichzeitig seine Chancen. Das Land hat eine junge, motivierte Jugend, ausgebildet an Eliteuniversitäten im Ausland. Viele kehren zurück mit einer Geschäftsidee, die sie in ihrem Heimatland umsetzen wollen. Die, wie Mark Lukassen es nennt, „eingeschränkt funktionsfähigen staatlichen Institutionen“ haben zu mehr Eigeninitiative und Improvisationskraft der Bevölkerung geführt. Die Nigerianer sind stolz auf ihr Land, reisen viel und möchten positive Beispiele aus dem Ausland im Inland umsetzen. Auf der Messe waren sehr gut ausgebildete Ärzte und nigerianische Investoren, die sich fachkundig über die deutschen Produkte und unser Gesundheitssystem informierten. Nigeria hat zwei Wirtschaftsmetropolen - Lagos und Abuja - auf die sich deutsche Unternehmen konzentrieren können. Sie finden ein Netzwerk von deutschen Unternehmen - wenn auch aus anderen Branchen - die ihnen geschäftspraktisch aus jahrelanger Erfahrung helfen können.

In Nigeria ist ein verlässlicher Agent sehr wichtig. Auch aus diesem Grund ist die Kontaktaufnahme vor Ort zu empfehlen. In Lagos selber sind viele Krankenhäuser, die sich während eines Aufenthalts besichtigen lassen. Ich konnte mir ein Beispiel für ein gut ausgestattetes, privates Krankenhaus anschauen: Das Euracare Multi-Specialist Hospital. Hier bieten sich in der Kooperation mit Siemens Geschäftsmöglichkeiten für kleine Unternehmen.

Bis 2021 möchte die nigerianische Regierung ihre Ausgaben in der Gesundheitswirtschaft auf 36 Milliarden Euro erhöhen. Auch der Pharmamarkt in Nigeria bietet Geschäftschancen. Er hatte 2018 ein Volumen von 2 Milliarden US\$. Die zumeist kleinen nigerianischen Unternehmen in dieser Branche suchen die Zusammenarbeit mit deutschen Unternehmen.

Da sich die Bundesregierung derzeit mit zahlreichen Programmen um ein verstärktes Investment deutscher Unternehmen in Afrika bemüht, passt die Medic West Africa sehr gut in das Gesamtkonzept der Außenwirtschaftsförderung.