



Arab Health 2008: Weltweit zweitgrößte Gesundheitsmesse mit neuem Besucherrekord

Die Wüste boomt

50 % mehr Besucher in einem Jahr: Klingt wie ein Märchen aus 1001 Nacht – in Dubai werden solche Messe-Träume wahr. Die Arab Health hat sich hinter der Medica zur weltweit zweitgrößten Fachmesse für Medizintechnik und Health Care entwickelt.

2008 war ein neues Rekordjahr. Mehr als 45 000 Fachbesucher aus mehr als hundert Ländern strömten vom 28. bis 31. Januar durch Dubais Internationales Ausstellungszentrum, das bedeutet ein weiteres Plus von über 10 %. Und noch ein paar Zahlen verdeutlichen das enorme Wachstum der mit Abstand größten Gesundheitsmesse im arabischen Raum. Die Zahl der Aussteller ist seit 2005 von 1700 auf 2200 angestiegen, die Ausstellungsfläche hat sich im selben Zeitraum auf 65 000 m² fast verdreifacht und ist an ihre Grenzen gestoßen. Mehr geht nicht, bis die Arab Health voraussichtlich 2010 in die neue Dubai Exhibition World umziehen kann – 300 000 m² Ausstellungsfläche in einer gigantischen Messelandschaft. Mit Superlativen kann auch der Gesund-

heitssektor aufwarten. Der Markt im Nahen Osten wird auf 75 Mrd. US-\$ geschätzt, bei einer jährlichen Wachstumsrate von 15 %. Die Petrodollars sprudeln, die Bevölkerungszahl wächst jährlich im zweistelligen Bereich und es gibt Nachholbedarf. Ein Beispiel: Saudi-Arabien rechnet in den kommenden Jahren bei einem erwarteten Bevölkerungszuwachs von 20 % mit einer Verdoppelung der Krankenhauszahl, von 264 auf 502. Kein Wunder, dass auch deutsche Hersteller, Händler und Krankenhäuser hier mitmischen wollen. Und zwar kräftig. Deutschland stellte 2008 auf der Arab Health wieder mit Abstand das größte Länder-Kontingent unter den 65 teilnehmenden Nationen. 263 Haupt- und 77 Unteraussteller beteiligten sich am von der Hamburg Messe und Congress GmbH organisierten Deutschen Pavillon, hinzu kamen 40 Direktaussteller. So viel massive Präsenz kostet freilich einen Preis, der manchem Aussteller zu teuer erscheint: Der 3683 m² große Pavillon wurde 2007 aus Platzgründen an den Rand des Ausstellungsgeländes verlegt, in die Za'abeel Hall. „Obwohl der Eingang der Halle als Haupteingang definiert ist, scheint dies den Besuchern nicht bekannt zu sein“, stellt Markus Braun fest, der Vorsitzende der German Healthcare Export Group (GHE).

Zahlreiche Aussteller beklagen eine zu geringe Besucherfrequenz, manche erwägen gar einen vorübergehenden Rückzug. Keine leichte Entscheidung, denn egal ob Startup oder Global Player: Die Teilnahme an der Arab Health ist inzwischen auch eine Prestigefrage – und mehr als das. „Längst ist die Arab Health zu einer Drehscheibe für Handelsbeziehungen in den Nahen, Mittleren

Ihr Stichwort

- Gesundheitsmesse
- Medizintechnik
- Health Care
- Wachstumsmarkt
- Deutscher Pavillon

Arab Health

Veranstaltungsort Dubai
 Gründungsjahr 1977
 Turnus seit 2001 jährlich
 Termin 2009 26. bis 29. Januar
 Parallelveranstaltungen Arab Health Congress
 Med Lab, International Health Services,
 Middle East Rehab
 Veranstalter IIR Exhibitions Ltd.
 Dubai
 Dt. Vertretung: Tradex-Services GmbH
 Agnes-Bernauer-Straße 113
 80687 München
www.tradex-services.com
www.arabhealthonline.com



Bild: B. Braun

Dynamische Region

„Die Arab Health ist die wichtigste Messe im Bereich Medizintechnik in der Region Nah- und Mittelost und mittlerweile auch für Nord- und Ostafrika. Eine Teilnahme ist daher für die B. Braun Melsungen AG allein aus Imagegründen fast Pflicht. Somit bietet sich ein ausgezeichnetes Forum zur Vorstellung neuer Produkte. Zusätzlich haben wir die Möglichkeit, die Vertretungen der umliegenden Märkte zu treffen und somit zu Beginn des Jahres Verkaufsaktivitäten und auch das Tagesgeschäft zu besprechen. Wir arbeiten seit fast 50 Jahren im arabischen Raum mit lokalen Distributionspartnern und werden dies im Hinblick auf die Dynamik dieser Märkte im Gesundheitswesen auch zukünftig tun. Problematisch war und ist allerdings die Position des Deutschen Pavillons. Der Besucherzuspruch war aufgrund der schlechten Lage der Za'abeel Halle innerhalb des Geländes so dürftig, dass wir einen Rückzug im kommenden Jahr erwägen.“

Pierre Nasser
Head of Area Management
B. Braun Melsungen AG



Offen für Innovationen

„Die Arab Health ist ein sehr guter Marktplatz, um Netzwerke aufzubauen und zu betreiben und auch in puncto Fertigung eine sehr gute Plattform für Kontakte. Injex Pharma hatte zwar nur eine kleine Standfläche von 3 m², aber die lag mitten im Deutschen Pavillon und wir können uns über mangelnde Resonanz nicht beklagen.“

Vor etwa einem Vierteljahr haben wir ein Joint Venture mit Saudi Arabien gegründet. Es gibt bereits andere Aktivitäten im arabischen Raum und wir träumen schon von Indien: Der Markt ist für uns definitiv interessanter als der europäische. Im Gesundheitsbereich besteht ein großer Nachholbedarf, außerdem ist man für Innovationen wie die nadelfreie Injektion offen und alles läuft weniger bürokratisch ab als hier in Deutschland. Dort gibt es einen Entscheidungsträger: Es dauert zwar, bis man an dem dran ist, aber dann werden Entscheidungen im Wimpernschlag gefällt. 2009 wollen wir wieder zur Arab Health.“

Mathias Häusler, Technical Director, Injex Pharma GmbH, Berlin



Der Zukunftsmarkt

„Der arabische Raum ist als wichtigster Zukunftsmarkt anzusehen. Unsere Desinfektionsmittel werden in Ägypten, im Libanon, in Jordanien, im Jemen, in den Vereinigten Arabischen Emiraten und dem Oman mit wachsendem Erfolg vertrieben, und gemeinsam mit den Vertriebspartnern



baut die Bode Chemie ihre Aktivitäten in allen Ländern aus. Um gute Beziehungen aufzubauen, ist es im arabischen Raum wichtig, über die Jahre Präsenz zu zeigen. Unser Bekanntheitsgrad ist deutlich gestiegen und die Kontakte zu Vertriebspartnern, Gesundheitseinrichtungen und Behörden konnten weiter vertieft werden. Auch war die Resonanz auf die jährlich im Rahmen der Messe mit Krankenhaus- und Pflegepersonal durchgeführten Schulungen so groß wie nie zuvor. 250 Teilnehmer haben unser Angebot wahrgenommen – ein durchschlagender Erfolg. Wir werden 2009 wieder an der Arab Health teilnehmen.“

Dr. Ulrich Möllers, Geschäftsführer der Bode Chemie GmbH & Co. KG, Hamburg



Präsenz zeigen

„Berchtold hat OP-Leuchten, OP-Tische und OP-Telekommunikationssysteme vorgestellt. Persönliche Kontakte, Präsenz zeigen – das ist im arabischen Raum sehr wichtig. Inzwischen ist es für die Region ein Muss, dass man dabei ist. Wir haben in jedem Land einen Händler, mit dem wir dann die Geschäfte abwickeln. Unser Messe-Fazit 2008 lautet: Sehr gut. Für ein neues Krankenhaus in Abu Dhabi haben wir ein gutes Geschäft abgeschlossen, das wir ohne den Auftritt auf der Arab Health verpasst hätten. Ein Nachteil war vielleicht die ganz und gar nicht ideale Lage des Deutschen Pavillons. Zudem ist der Abstand zwischen der Medica und der Arab Health sehr eng. Manche sagen: Wir haben dort schon alles gesehen.“
Mohamed Daif, Area Sales Manager Middle East
Berchtold GmbH & Co. KG, Tuttlingen



und Fernen Osten geworden“, sagt Markus Braun. 80 % der stark exportorientierten GHE-Mitgliedsfirmen waren in Dubai vertreten. Vor allem für kleinere und mittlere Unternehmen biete sich hier ein optimales Umfeld, um mit Händlern und Entscheidungsträgern in Kontakt zu treten. Die Teilnahme am Deutschen Pavillon, der mit Bundesmitteln gefördert wird, macht den Messeauftritt erschwinglicher: Newcomer sparen gar rund die Hälfte der Standgebühr. Doch obwohl dort kein Platz mehr frei war und sie ihren Stand voll bezahlen mussten, hat sich auch für den Startup maxiDoc aus Siegen der Aufwand gelohnt. „Wir waren mittendrin und hatten Publikumsverkehr ohne Ende“, sagt Geschäftsführer Nils Finkernagel. 280 Kontakte mit Kunden aus dem arabischen Raum



Visionen im OP

Wie sieht der OP der Zukunft aus? Die Antwort auf diese Frage wird am Universitätsklinikum Tübingen seit zwei Jahren interdisziplinär gesucht. In einer ehemaligen Fabrikhalle entstand inzwischen ein kompletter OP-Trakt, für simulierte Operationen unter realen Bedingungen. „Wir wollen den Arbeitsplatz im OP sicherer, ergonomischer und auch rentabler machen“, sagt Thomas Gerlings, für den Bereich der Betriebswirtschaft zuständig. Kurz vor Abschluss der Bauphase wurde der Experimental-OP erstmals auf der Arab Health vorgestellt. „Man macht in den Ländern nicht von heute auf morgen Geschäfte“, weiß Gerlings. Daher verfolgt man eine mittelfristige Strategie: „Wir können Krankenhausbetreiber in der Planungs- und Umsetzungsphase unterstützen.“ Ziel ist es, vor Ort eine hochwertige Klinikversorgung zu ermöglichen, auch durch Schulungen: Vor allem in der „klinischen Mittelschicht“, etwa bei den Fach- und Oberärzten, gebe es Nachholbedarf. Gerlings spricht von „sehr vielen guten Kontakten“: Man habe sich auf der Messe in Dubai mehr Zeit für Gespräche genommen als etwa auf der Medica. Eine erneute Teilnahme an der Arab Health 2009 wird angestrebt.



Auf der Arab Health vorgestellt: Der mit dem „Zukunftspreis Gesundheitswirtschaft“ ausgezeichnete USB-Stick speichert Notfalldaten. Bild: maxiDoc

wurden geschlossen, es gibt bereits ein Office in Jordanien und auch zuhause findet die Innovation – ein USB-Stick, der beim Patienten verbleibt und dezentral dessen Gesundheitsdaten speichert – Beachtung: Im März erhielt maxiDoc den mit 10 000 Euro dotierten „Zukunftspreis Gesundheitswirtschaft“. „Wir werden versuchen, wieder zur Arab Health zu gehen“, sagt Finkernagel. So viel ist schon jetzt gewiss: Der Deutsche Pavillon wird auch 2009 wieder ausgebucht sein, wie die ganze Arab Health. Sie blüht, die Medizmesse im Wüstenstaat.

■ **Bettina Gonsler**

Freie Journalistin in Stuttgart