

Branche kompakt: Kenia investiert wenig in sein Gesundheitssystem

 28.11.2018

Inhalt

- ▶ Marktchancen
 - ▶ Private Kliniken können sich Modernisierung leisten
 - ▶ Leasing von Medizintechnik brachte keine signifikante Veränderung
 - ▶ Privatsektor profitiert von öffentlichen Unzulänglichkeiten
 - ▶ Gesundheitstourismus ist ein Mega-Geschäft
 - ▶ Deutsche Lieferchancen nur relativ gesehen gut
- ▶ Lokale Branchenstruktur
 - ▶ Unzureichende Rahmenbedingungen verhindern lokale Produktion
- ▶ Außenhandel
 - ▶ Deutschland für Kenia ein Top-Lieferant
- ▶ Geschäftspraxis
- ▶ Kontaktadressen

Der Privatsektor funktioniert, der öffentliche Sektor wird vernachlässigt / Von Martin Böll (September 2018)

Nairobi (GTAI) - Die Schere wird weiter: Wer in Kenia Geld hat, wird relativ gut versorgt, wer keines hat, muss erhebliche Nachteile in Kauf nehmen.

Marktchancen

PRIVATE KLINIKEN KÖNNEN SICH MODERNISIERUNG LEISTEN

Kenias Wirtschaft wächst: In diesem Jahr um 5,5 Prozent und auch für das nächste Jahr ist die Tendenz positiv. Das wirkt sich allerdings nicht auf die Investition in der Gesundheitswirtschaft aus. Insbesondere die öffentliche Versorgung ist schlecht. Weil viele Patienten in öffentlichen Gesundheitseinrichtungen nicht behandelt werden können, bewilligt der staatliche Versicherungsträger National Hospital Insurance Fund (NHIF) auch private Behandlungen. Vereinfacht dargestellt: Der Patient bekommt einen Gutschein und kann damit zu jeder privaten Klinik seiner Wahl gehen. Verlangt diese mehr Geld als der Gutschein hergibt, muss der Patient die Differenz aus eigener Tasche zahlen. Für den Privatsektor ist dies ein Bombengeschäft, mit dem er bis zu drei Viertel seiner Einnahmen erwirtschaften kann, schätzen Marktkenner.

Der Privatsektor kann grob in zwei Gruppen unterschieden werden: Rein private Kliniken, denen es zu allererst ums Geschäft geht, sowie Gesundheitseinrichtungen, die Glaubensgemeinschaften nahestehen oder sich einer sozialen Verantwortung verpflichtet fühlen. Zu letzterer Gruppe zählen zum Beispiel auch die beiden führenden

BRANCHE KOMPAKT: KENIA INVESTIERT WENIG IN SEIN GESUNDHEITSSYSTEM

Kliniken Kenias, das Aga Khan Hospital und das Nairobi Hospital, die zwar beide wirtschaftlich geführt werden und einen Gewinn abwerfen, diesen dann aber reinvestieren. Beide Einrichtungen leisten sich modernste Medizintechnik.

LEASING VON MEDIZINTECHNIK BRACHTE KEINE SIGNIFIKANTE VERÄNDERUNG

Auch die wichtigste Neuerung der letzten Jahre, die Einführung von Leasinggeschäften für Medizintechnik, hat dem Vernehmen nach wenig gebracht. Weil die im Rahmen der Dezentralisierungspolitik geschaffenen 46 Landkreise mit ihrer Verantwortung im Gesundheitssektor nicht zurechtkommen (Stichwort: Veruntreuung), hat die Zentralregierung beschlossen, jeweils zwei Krankenhäuser in jedem County mit einem Minimum von Medizintechnik auszustatten: Röntgen- und Dialysegeräte, Intensivstationen und Labore. Weil dem Staat dafür das Kapital fehlt, wurde ein Leasingvertrag mit einer Laufzeit von sieben Jahren ausgeschrieben. Wichtigste Bedingung: Umfassende Herstellergarantien.

Wirklich ernst genommen hat die Ausschreibung allerdings nur die US-amerikanische General Electric (GE), die dann einen Exklusivvertrag bekam (an einschlägigen Vorschriften vorbei). Während nun zumindest jeder Landkreis über zwei Krankenhäuser mit moderner Technik verfügt, heißt dies noch lange nicht, dass die Geräte auch zum Einsatz kommen: Es fehlt an Platz, an der begleitenden Infrastruktur und ausgebildetem Personal.

Für andere Anbieter von Medizintechnik bleibt im öffentlichen Sektor damit nur die Nachfrage von nachrangigen Krankenhäusern, deren Hauptproblem ihre mangelhafte Zahlungsfähigkeit ist. Kritiker sehen die Politik als Hauptschuldigen. Allen öffentlichen Beteuerungen zum Trotz würde der systematischen Veruntreuung von Geldern kein Einhalt geboten. Zudem wird der Regierung eine eiskalte Kalkulation unterstellt: Wenn der Staat die Gesundheitsausgaben gering hält, sprudeln die Gelder von Gebern, Nicht-Regierungsorganisationen (NGOs) und Kirchen umso kräftiger.

PRIVATSEKTOR PROFITIERT VON ÖFFENTLICHEN UNZULÄNGLICHKEITEN

Die Leistungsfähigkeit von kenianischen Ärzten gilt im afrikanischen Kontext als hoch. Abgesehen von der Neurochirurgie und einigen wenigen anderen schwierigen Operationen können in Kenia alle denkbaren medizinischen Leistungen erbracht werden - durchaus auch im staatlichen Sektor. Letzterer hat derweil ein massives Kapazitätsproblem beziehungsweise extrem lange Wartezeiten, während der Privatsektor meist sehr hohe Preise verlangt.

GESUNDHEITSTOURISMUS IST EIN MEGA-GESCHÄFT

Viele kenianische Patienten suchen deshalb nach Alternativen im Ausland. Beliebtestes Ziel ist Indien. In einschlägigen Krankenhäusern können dort auch schwierige Operationen kostengünstig "am Fließband" durchgeführt werden.

Während viele Kenianer ihren eigenen Ärzten misstrauen, genießen diese in benachbarten Ländern mit noch schlechteren Gesundheitssystemen ein hohes Ansehen. Wer zum Beispiel in Südsudan oder Somalia wohnt, für den ist Kenia die erste Gesundheitsadresse, auch das ein kräftig wachsender Geschäftszweig.

DEUTSCHE LIEFERCHANCEN NUR RELATIV GESEHEN GUT

Verlässliche Zahlen über den Umsatz und das Wachstum auf dem kenianischen Markt für Medizintechnik sind bislang nicht verfügbar. Anhaltspunkte liefern lediglich Außenhandelszahlen von Kenia und seinen Partnerländern. Die deutschen Lieferchancen sind in Relation zur Marktgröße gut, die nominalen Absatzzahlen aber wegen des kleinen Marktes aus deutscher Sicht eher minimal. Deutsche Unternehmen können vor allem bei privaten Nachfragern punkten, die auf Qualität achten, bei der Beschaffung vergleichsweise korrekt vorgehen und sich

BRANCHE KOMPAKT: KENIA INVESTIERT WENIG IN SEIN GESUNDHEITSSYSTEM

an Zahlungsvereinbarungen halten. Bei der Finanzierung von Technik durch Geber kommen meist Lieferanten der jeweiligen Geberländer zum Zuge; bei deutschen Geldern gibt es diese Lieferbindung nicht.

Rahmendaten zum Gesundheitssystem in Kenia *)

Indikator	Wert
Einwohnerzahl (2017; in Mio.)	46,7
Bevölkerungswachstum (2017; in % p.a.)	1,7
Altersstruktur der Bevölkerung (2017)	
.Anteil der unter 14-Jährigen (in %)	40,0
.Anteil der über 65-Jährigen (in %)	3,0
Durchschnittl. Lebenserwartung bei Geburt (2017; in Jahren)	65,8
Durchschnittseinkommen (2018; in US\$)	1.652
Gesundheitsausgaben pro Kopf (2018; in US\$)	81
Anteil der Gesundheitsausgaben am BIP (2018; in %)	5,2
Ärzte/100.000 Einwohner (2016)	21
Zahnärzte/100.000 Einwohner (2016)	3
Krankenhausbetten/100.000 Einwohner (2016)	84

*) Schätzung beziehungsweise Prognose

Quellen: Wirtschaftsdatenblatt Kompakt Kenia, Mai 2018, GTAI; data.worldbank.org/indicator; Kenya Economic Survey 2018, KNBS; Economist Intelligence Unit; Kenya Pharmaceuticals & Healthcare Report, Q2 2018, BMI Research; <http://www.indexmundi.com> ▶ .

Lokale Branchenstruktur

UNZUREICHENDE RAHMENBEDINGUNGEN VERHINDERN LOKALE PRODUKTION

Kenia produziert keine medizinischen Geräte. Mit Importen kann man in Kenia im Allgemeinen mehr Geld verdienen als mit einer lokalen Produktion. Es ist deshalb kein Wunder, dass es neben einigen wenigen gut etablierten Händlern auch zahlreiche eingetragene Importeure gibt, von denen die Mehrzahl allerdings nur relativ selten mal ein nennenswertes Geschäft macht.

Führende Händler/Importeure von Medizintechnik in Kenia (Auswahl)

BRANCHE KOMPAKT: KENIA INVESTIERT WENIG IN SEIN GESUNDHEITSSYSTEM

Unternehmen	Internetadresse
Crown Healthcare Limited	http://www.crownkenya.com ▶
Medequip Supplies Limited	http://www.medequip-kenya.com ▶
Philips Medical Systems (E.A.)	http://www.philips.co.ke ▶
Pulse Care Systems	http://www.pulsecaresystems.com ▶
Meditec Systems Limited	http://www.meditecsystems.net ▶
Dentmed Kenya Limited	http://www.dentmedkenya.com ▶

Außenhandel

DEUTSCHLAND FÜR KENIA EIN TOP-LIEFERANT

Trotz einer de facto fehlenden Inlandsproduktion sind die kenianischen Importe von Medizintechnik gemessen an der Bevölkerung von 51 Millionen Menschen vergleichsweise bescheiden. Die aktuell wichtigsten Lieferanten Kenias von medizintechnischen Produkten sind die Volksrepublik China, Deutschland und die USA. Nach (noch vorläufigen) Angaben des Statistischen Bundesamtes lieferte Deutschland 2017 für 8,7 Millionen Euro medizinische Geräte und orthopädische Vorrichtungen nach Kenia (Gliederung nach Warengruppen und -untergruppen der Ernährungs- und der Gewerblichen Wirtschaft EGW871), im Vergleich zu 11,7 Millionen beziehungsweise 13,1 Millionen Euro in den beiden Vorjahren. Insgesamt ist die Medizintechnikimport sehr gering. Zum Vergleich: Kolumbien mit einer ähnlichen Bevölkerungsgröße importiert gut das Siebenfache.

Einfuhr ausgewählter medizintechnischer Produkte nach Kenia (in Mio. US\$)

SITC	Produktgruppe	2013	2017	davon aus Deutschland(2017)
774.1	Elektrodiagnoseapparate und -geräte	9,80	8,60	0,83
774.2	Röntgenapparate etc.	15,73	16,40	4,63
741.83	Sterilisierapparate	2,47	7,67	0,00
785.31	Rollstühle	0,56	0,98	0,01
872.1	Zahnmedizinische Instrumente; a.n.g.	1,13	0,51	0,05
872.21	Spritzen, Nadeln, Katheter, Kanülen etc.	13,62	15,51	0,92
872.25	Ophthalmologische Instrumente	1,23	0,92	0,04
872.29	Andere Instrumente, Apparate und Geräte	33,23	33,15	5,07
872.3	Therapiegeräte, Atmungsgeräte etc.	4,82	3,76	0,14
872.4	Medizinmöbel etc.	4,82	7,45	0,24
899.6	Orthopädietechnik, Prothesen etc.	5,04	4,33	0,27
Summe		=SUM(ABOVE) 92,45	=SUM(ABOVE) 99,28	=SUM(ABOVE) 12,20

Anmerkung: Kenia hat für 2014, 2015 und 2016 keine Zahlen veröffentlicht.

Quelle: Comtrade, Stand 12. September 2018

Geschäftspraxis

Der Verkauf von Medizintechnik in Kenia erfordert ein gut im Markt eingeführtes, aktives Vertriebsteam, das ständig mit Kunden Kontakte pflegt. Eine Beratung sollte möglichst vor einer geplanten Ausschreibung erfolgen. Am besten schneiden Anbieter spezieller Hightech-Geräten ab, wenn es ihnen gelingt, ein Alleinstellungsmerkmal in die Tenderspezifikationen des Kunden einzubauen. Bei öffentlichen Ausschreibungen sind Unregelmäßigkeiten dem Vernehmen nach an der Tagesordnung.

Entscheidungsträger erwarten, hofiert und auf einschlägige Messen und Veranstaltungen eingeladen zu werden. Einladungen nach Deutschland sind wegen der Visa-Problematik mitunter schwierig. Sehr viel beliebter ist deshalb eine Einladung zur "Arab Health" in Dubai.

Das für Normen zuständige Kenya Bureau of Standards erkennt international übliche Standards an. Medizinische Geräte und Ersatzteile sind bei der Einfuhr lizenzpflichtig. Mittlerweile fallen alle medizinischen Geräte und Ersatzteile unter das "Pre-Export Verification of Conformity to Standards-Programm" (PVoC), was den Import verteuert und die Lieferzeit verlängert. Aufgrund einer seit Mitte 2018 verschärften Importkontrolle im Hafen Mombasa kommt es zu erheblichen Verzögerungen beim Containerverkehr, verbunden mit hohen Liegegebühren.

Ausführliche Informationen zum Wirtschafts- und Steuerrecht stehen unter <http://www.gtai.de/recht> ▶ sowie zu Einfuhrregelungen, Zöllen und nichttarifären Handelshemmnissen unter <http://www.gtai.de/zoll> ▶ zur Verfügung.

Kontaktadressen

Kenia verfügt über eine überschaubare Zahl von Institutionen, die grundsätzlich für Medizintechnikverkäufer relevant sein sollten, in der Praxis aber wenig ergiebig sind.

BRANCHE KOMPAKT: KENIA INVESTIERT WENIG IN SEIN GESUNDHEITSSYSTEM

Bezeichnung	Internetadresse	Anmerkungen
Germany Trade & Invest	http://www.gtai.de/kenia ▶	Außenhandelsinformationen für die deutsche Exportwirtschaft
AHK Kenia	http://www.kenia.ahk.de ▶	Anlaufstelle für deutsche Unternehmen
Exportinitiative Gesundheitswirtschaft	http://www.exportinitiative-gesundheitswirtschaft.de ▶	Portal der Exportinitiative des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie
Ministry of Health	http://www.health.go.ke ▶	Gesundheitsministerium
Kenya Bureau of Standards	http://www.kebs.org ▶	Zulassungsstelle
Kenya Medical Supplies Agency	http://www.kemsa.co.ke ▶	Staatliche Beschaffungsstelle
Kenya Medical Association	http://www.kma.co.ke ▶	Verband niedergelassener Ärzte
The East African Medical Journal	http://www.ajol.info ▶	Fachpublikation
Medic East Africa	http://www.medicestafrica.com ▶	Jährliche Fachmesse für Medizintechnik, Gesundheit, Pharmazie, Pflege; September 2019
International Trade Exhibition on Medical and Health Care	http://www.expogr.com ▶	Jährliche Fachmesse für Medizintechnik, Gesundheit, Pharmazie, Pflege, Augenoptik, Dentalmedizin und -technik; September 2019

Die Reihe "Branche kompakt" liefert Analysen zu wichtigen Schlüsselbranchen der deutschen Exportwirtschaft. Weitere Länderberichte zum Medizintechniksektor sind unter <http://www.gtai.de/branche-kompakt> ▶ und

<http://www.gtai.de/gesundheitsmaerkte> ▶ zu finden.

Ansprechpartnerin für die Gesundheitswirtschaft: Melanie Volberg;

E-Mail: melanie.volberg@gtai.de ▶

KONTAKT

Katrin Weiper

☎ +49 228 24 993 284

✉ [Ihre Frage an uns](#)

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

© 2019 Germany Trade & Invest

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