



**Data evento**

Mer, 14 Luglio, 2021 - 15:00

**Luogo Evento** Piattaforma Online

**Tipo evento**

Webinar

**Iscrizioni non ancora aperte.**

**Prossimi eventi:**

Gio 14 Mag, 2026

[Dolce vitaj 2026 \[1\]](#)

(Bratislava)

Ven 22 Mag, 2026

[Forum delle Infrastrutture in Moldova \[2\]](#)

(Chisinau)

Sab 23 Mag, 2026

[TASTE-IT \[3\]](#)

(Barcellona)

Piattaforma Online

**14 Luglio 2021 -**

E' noto che il mercato tedesco del settore *healthcare* è uno dei più importanti e strutturati d'Europa e del mondo.

Studi recenti mostrano che il sistema sanitario e medicale della Repubblica Federale registra 5,7 milioni di addetti. Non solo, il comparto medical technology tedesco produce un fatturato di 22 miliardi di Euro (pari al 10% del fatturato mondiale di settore) e ogni anno il volume di affari registra un aumento del 4,5% - 5%.

Ovviamente, le aziende italiane del settore medicale guardano con interesse a questo mercato, con l'obiettivo di espandere il proprio business. Per questo motivo, la [Camera di Commercio Italo-Tedesca ITALCAM \[4\]](#) organizza il prossimo **14 luglio 2021, alle ore 15:00**, un webinar informativo sul tema "**Come entrare nel mercato dell'health care in Germania**", con l'obiettivo di fornire prime utili e concrete indicazioni e spunti di riflessione su possibili modalità di accompagnamento di aziende italiane del settore medicale nel mercato tedesco.

Il seminario online è organizzato da ITALCAM insieme a SANANET (<https://sananet.com/>), società tedesca di consulenza del settore medicale con expertise ventennale nella distribuzione di prodotti, macchinari e device medicali nei canali ospedaliero, riabilitazione, studi medici, grossisti specializzati. Il seminario informativo sarà organizzato a "pacchetto", composto di **due separati moduli informativi/formativi** in formato Blended Learning.



*How to enter the German Healthcare market – Webinar in 2 moduli:*

### **Modulo 1 - Seminario informativo introduttivo gratuito**

relativo alle modalità di scelta fornitori, distribuzione, canali di acquisto nel settore medicale / ospedaliero in Germania. Lingua: inglese.

A conclusione del webinar i partecipanti avranno la possibilità di compilare un proprio profilo con informazioni approfondite circa i prodotti e le tematiche di interesse per cui desiderano un approfondimento nell'ambito del successivo Webinar.

### **Modulo 2 - Seminario settoriale a pagamento**

con focus di approfondimento specifico su tematiche specifiche (come ad esempio Homecare/ausilii, attrezzature medicali per cliniche o per la riabilitazione, prodotti e ausilii soggetti a rimborso e copertura da parte del sistema assicurativo sanitario).

Lingua: inglese.

Il seminario con focus settoriale prevede la partecipazione di un gruppo più ristretto di imprese (minimo 6 e massimo 15 partecipanti) operanti nello stesso settore di applicazione e con lo stesso tipo di target di clienti: è un incontro in/informativo in plenum in cui si tratteranno le tematiche del settore specifico e verrà fatto un approfondimento sull'andamento di mercato in Germania per i relativi prodotti, trend di sviluppo delle vendite per canale, modalità di acquisto da parte dei buyers, prospettive di evoluzione: informazioni sul mercato dei prodotti relativi al tema del seminario, modalità e trend di acquisto degli importatori, prospettive per il futuro.

### **Eventuali sessioni di incontri one-to-one di approfondimento con l'esperto:**

Al termine del seminario settoriale i partecipanti avranno quindi l'ulteriore possibilità di svolgere degli incontri separati di primo approfondimento e consulenza con l'esperto tedesco, della durata di 30 minuti ciascuno.

L'obiettivo? Approfondire quesiti e temi specifici, nonché discutere di una strategia idonea per entrare sul mercato (ricerca clienti o collaborazioni con partner locali). Gli appuntamenti avranno luogo subito dopo il seminario, in slot di orario prestabiliti. I profili e le domande delle aziende verranno raccolti da ITALCAM e analizzati con l'esperto anticipatamente al seminario.

**Relatori:** Isabella Pignagnoli-Hoffmann (ITALCAM)

Tilo Stolzke (SANANET): <https://www.linkedin.com/in/tilostolzke/?originalSubdomain=de>

**Quando:** 14 luglio 2021 ore 15

**Dove:** online su piattaforma Gotowebinar

**Programma:** Introduzione al mercato tedesco del settore medicale (a cura di ITALCAM – in lingua italiana)

Intervento dell'esperto tedesco: *How to enter the German Health care market* ( a cura di Sananet, Tilo Stolzke – in lingua inglese)

Q&A e conclusione

**Durata:** 75-90 minuti

**Per informazioni e iscrizioni:**



Isabella Pignagnoli Hoffmann

Tel: +49-711-2268042

Email: [pignagnoli@italcam.de](mailto:pignagnoli@italcam.de)

## Condividi

### Reti Sociali

## ARGOMENTI

[Health care](#) [5]

**Source URL:** <https://www.assocamerestero.it/eventi/webinar-how-to-enter-the-german-healthcare-market>

### Collegamenti

[1] <https://www.assocamerestero.it/eventi/dolce-vitaj-2026>

[2] <https://www.assocamerestero.it/eventi/forum-delle-infrastrutture-moldova>

[3] <https://www.assocamerestero.it/eventi/taste-it>

[4] <https://www.assocamerestero.it/ccie/camera-commercio-italo-tedesca>

[5] <https://www.assocamerestero.it/ricerca-per-argomenti/%3Ftid%3D1133>