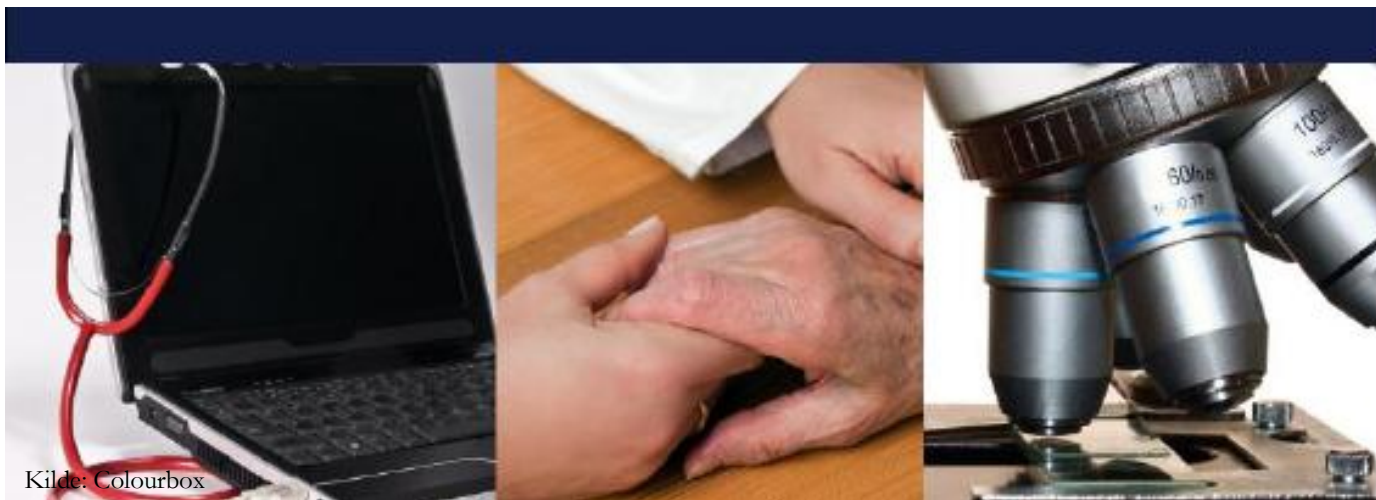


Medtech-seminar 2011:

Hvordan kan danske medtech-virksomheder sælge til den norske sundhedssektor?



Kilde: Colourbox

Udfordringer med en aldrende befolkning, reduceret arbejdsstyrke og øgede krav fra borgerne får sundhedssektoren til i stigende grad at søge innovative løsninger, der kan forbedre og effektivisere servicen.

Det åbner et enormt marked for nytænkende virksomheder, der gennem teknologi og IKT kan reducere de offentlige udgifter og forbedre patienters behandling og livskvalitet.

Er du interesseret i at høre nærmere – eller vil du tilmelde dig arrangementet kontakt, brancheansvarlig eksportrådgiver Søren Hilligsøe
e-mail: sorhil@um.dk
tlf.: +47 2254 0792.
www.amboslo.um.dk

Muligheder

De norske "Helseregioners" indkøbsstrategi vil fremover fokusere langt mere på innovation, værdiskabelse og langsigtede leverandørsamarbejder. Dette giver nye muligheder for den innovations rettede danske medtech-industri.

Medtech-seminar 2011

Ambassaden i Oslo inviterer derfor til et seminar for danske virksomheder med fokus på velfærdsteknologi, robotteknologi, telemedicin og intelligente hjælpemidler.

Pris for deltagelse

Deltagerprisen er DKK 3.995 inkl. forplejning (ekskl. egen rejse og ophold).

Arrangementet finder sted på Danmarks ambassade i Oslo den 23. juni 2011 fra kl. 10.00-14.00.

Bindende tilmeldning til arrangementet inden den 16. juni 2011 på sorhil@um.dk

Indhold

Arrangementet i Oslo afholdes i samarbejde med Zeppelin. Zeppelin er et ledende nordisk konsulentfirma som udelukkende arbejder indenfor sundhedsbranchen og hjælper medtech-virksomheder med at lykkes på det norske sundhedsmarked. Deres rådgivere har mange års erfaring med strategiske og operative problemstillinger i sundheds- og medtech-industrien og har tidligere beskæftiget sig som rådgivere og presseansvarlig til sundhedsministeren, Accenture, Burson Marsteller mm. De leverer resultater indenfor strategiudvikling, market access, myndighedskontakt samt PR- og kommunikation.

På seminaret vil du møde lederen for strategiske indkøb i Norges største "Helseregion", samt Zeppelins erfarne rådgivere. Sammen vil de fortælle om hvordan du skal udnytte den nye indkøbsstrategi til at vinde offentlige udbudsrunder og hvordan du lykkes med at sælge til det norske marked.

Program

Medtech seminar 2011

Tid: Den 23. juni 2011. kl. 10:00 – 14:00.

Sted: Danmarks ambassade, Olav Kyrres gate 7, 0273 Oslo.

Velkomst og introduktion ved Søren Hilligsøe, Danmarks ambassade i Oslo.

Del 1: Norge som mulighedernes land.

Hvordan ser det norske sundhedsmarked ud og hvad gør Norge attraktivt for den danske medtech-industri? Hvad vil den omfattende norske "samhandlingsreform" betyde? Hvorfor skal den norske sundhedssektor fokusere på teknologi?

Del 2: Nyt indkøbsregime i Norge.

De norske sundhedsregioner har indset at de ikke ville kunne lykkes med deres ambitioner om omkostningseffektive, patient-centrerede og rigtig pleje uden et tættere samarbejde med "Best in Class" leverandører. Hvilken betydning har apotekssektoren, NAV (arbejdscentrene) og kommunerne som alle også er betydelige indkøbere af medtech produkter.

Del 3: Er danske virksomheder klar til at konkurrere?

For at udnytte de strategiske muligheder i den norske sundhedssektor skal man bevæge sig fra at fokusere på produktet til at sælge og markedsføre værdi. Zeppelin giver gode råd og anvisninger i denne henseende.

Forbehold for ændringer i programmet.



Kilde: colourbox