



Unternehmensprofil sananet.

Marktzugang für Life-Science-Unternehmen

sananet wurde im Jahr 2000 als Beratungsagentur ausschließlich für den Gesundheitsmarkt gegründet. sananet ist darauf spezialisiert, Life Science und Medizintechnik-Unternehmen dabei zu unterstützen, neue Märkte zu erschließen und bestehende weiterzuentwickeln. Unser klares Ziel ist es, unseren Kunden durch praktische Hilfe zu mehr Erfolg zu verhelfen, indem wir Umsatz und Gewinn steigern.

Ein Schwerpunkt liegt darauf, Unternehmen aus der Medizinproduktebranche aus aller Welt auf den deutschsprachigen Markt (DACH-Region) zu bringen. sananet verfügt über eine nachgewiesene Erfolgsbilanz aus zahlreichen Projekten, in denen wir Vertriebspartner gefunden und den Weg für einen erfolgreichen Markteintritt geebnet haben.

Ein weiterer Beratungsschwerpunkt liegt auf der Suche nach strategischen Partnern, die Ihre Produkte als OEM oder unter Eigenmarke in ihr eigenes Produktportfolio aufnehmen. Dies tun wir – insbesondere bei großen multinationalen Konzernen – auf internationaler Ebene und knüpfen Kontakte auf der ganzen Welt.

Neben der Marktanalyse und Markteinführungsstrategie liegt der Schwerpunkt insbesondere auf sehr praktischer Hilfe für medizinische Start-ups und wachsende Unternehmen. Wir helfen den Markteintritt erfolgreich zu gestalten und typische Hürden wie die Kostenerstattung zu bewältigen. Wir schaffen auch Kontakte zu ersten Referenzen und KOL. Ziel ist dann meist einen guten und aktiven Partner für die Vermarktung zu finden.

Auf unserer Website können Sie sich einen ersten Eindruck verschaffen:

- [Markteintrittsstrategie](#)

Sehr praktische Hilfe, um den besten Weg in den Markt zu finden, die versteckten Regeln zu kennen und kostspielige Fehler sowie versteckte Hindernisse zu vermeiden

- [Markt- und Wettbewerbsanalyse](#)

Wir verfügen über umfassende Erfahrung in der Durchführung von Marktanalysen mit einem praxisorientierten Ansatz, um die profitabelsten Segmente und detaillierte Daten zu Ihrer Konkurrenz zu ermitteln

- [KOL und Referenzen finden](#)

Erste Referenz in der DACH-Region für Ihr Produkt oder klinischer Partner für Pilotstudien

- [Erstattung für Medizintechnik](#)

Entscheidend für den Erfolg ist die Kostenübernahme. Wir helfen Ihnen bei der Analyse der Erstattung für Ihr Produkt, bei der Beantragung von Erstattungs-codes oder bei der Suche nach alternativen Wegen der Kostenübernahme

- [Aufbau eines Händlernetzes](#)

Wir finden kompetente und erfolgreiche Vertriebspartner für Ihr Produkt

- [Suche nach strategischen Partnern](#)

Wir finden Partner, wenn Sie Ihr Produkt als OEM, unter Eigenmarke oder über eine Lizenz an große Partner verkaufen möchten