White Paper:

Strategische Partnerschaften zwischen Unternehmen und NGOs im Bereich der globalen Gesundheitsinvestitionen neu denken

1. Gesundheit als systemische Gestaltungsaufgabe

Die Stärkung von Gesundheitssystemen in einkommensschwächeren Ländern ist längst nicht mehr allein eine entwicklungspolitische Aufgabe. Sie ist wirtschaftspolitisch relevant, sicherheitspolitisch bedeutsam und entscheidend für nachhaltige Entwicklung. Wo Gesundheitssysteme schwach sind, leidet nicht nur die individuelle Lebensqualität – es fehlen Produktivität, soziale Stabilität und wirtschaftliche Dynamik. Investitionen in Gesundheit sind darum ein zentraler Faktor. Nach Angaben der Weltbank entfalten Investitionen in den Gesundheitssektor zudem erhebliche Multiplikatoreffekte entlang von Wertschöpfungs- und Lieferketten. [i]

Gleichzeitig wird immer deutlicher, dass Gesundheit nicht isoliert betrachtet werden kann. Infektionskrankheiten stehen in engem Zusammenhang mit Wasser- und Sanitärversorgung sowie Hygiene (WASH). Nichtübertragbare Krankheiten sind eng mit Ernährungsgewohnheiten und Lebensbedingungen verknüpft. Moderne Diagnostik ist ohne stabile Energieversorgung nicht möglich. Bildung und Geschlechtergleichberechtigung beeinflussen Prävention, Therapieadhärenz und Gesundheitskompetenz. Die Finanzierung und das effektive Management von Krankheitsprävention, gesundheitsfördernden Maßnahmen und Gesundheitsdiensten ist in einkommensschwächeren Ländern noch immer nicht nachhaltig gelöst. Weltweit haben noch immer rund 4,6 Milliarden Menschen keinen Zugang zu grundlegenden Gesundheitsleistungen, während etwa 2,1 Milliarden Menschen durch Gesundheitsausgaben in finanzielle Not geraten.[ii]

Gesundheit ist damit Teil eines größeren Systems. Wer Gesundheitssysteme stärken will, muss WASH, Ernährung, Infrastruktur, Energie, Bildung, Geschlechtergleichberechtigung, nachhaltige Finanzierungsmodelle und entsprechendes Management mitdenken. Genau hier entsteht ein Raum für neue, sektorübergreifende Kooperationen zwischen Unternehmen und NGOs. Unternehmen verfügen über technologische Innovationskraft, Investitionskapazität und Skalierungskompetenz. Durch die Entwicklung innovativer Lösungen, die Mobilisierung von Investitionen sowie den Transfer von Wissen und Technologien können sie dazu beitragen, Versorgungslücken zu schließen und den Zugang zu Gesundheitsleistungen zu erweitern. Langfristige Partnerschaften und lokale Wertschöpfung unterstützen zudem die nachhaltige Entwicklung gesundheitlicher Versorgungsstrukturen. NGOs bringen lokale Netzwerke, gesellschaftliches Vertrauen, Beziehungen zu den Gemeinden und Behörden und inklusive Bedarfsanalysen ein. Darüber hinaus verfügen NGOs häufig über Erfahrung im Umgang mit fragilen Kontexten, komplexen Stakeholder-Landschaften und sensiblen sozialen oder politischen Rahmenbedingungen.

Insbesondere in Afrika spielen NGOs einschließlich kirchlicher Organisationen eine wichtige Rolle bei der Bereitstellung von Gesundheitsinfrastruktur und-programmen. Sie ergänzen staatliche Systeme, indem sie insbesondere vulnerable Bevölkerungsgruppen erreichen, lokale Kapazitäten stärken und in vielen Kontexten zur langfristigen Stabilisierung von Versorgungsstrukturen beitragen. In Teilen Subsahara-Afrikas erbringen solche Organisationen zwischen 30 Prozent und 70 Prozent der Gesundheitsdienstleistungen und leisten damit einen zentralen Beitrag zur Gesundheitsversorgung der Bevölkerung.[iii]

Die GHA-German Health Alliance vereint Unternehmen, NGOs, Wissenschaft und staatliche Akteure unter einem Dach. Damit ist sie eine in Deutschland einzigartige Plattform für den strategischen Austausch, um die Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Akteuren voranzutreiben. Sie agiert als potenzielle Partnerschaftsvermittlerin, Konsortialentwicklerin, als Schnittstelle zur Politik und Kompetenzzentrum für Länder- und Marktinformationen sowie als Moderatorin von Pilotkooperationsmodellen.

2. Warum bestehende Strukturen nicht ausreichen

Unternehmen und NGOs besitzen unterschiedliche Interessen. Während Wirtschaftlichkeit und Risikominimierung zentrale Aspekte für Unternehmen bilden, folgen NGOs der (staatlichen) Förderlogik und orientieren sich an Bedarfen der Zielbevölkerung. Unternehmen müssen Gewinne erwirtschaften, um neue Investitionen zu stemmen. Partnerschaften mit NGOs können kontextbezogene, reputationsbezogene und operative Umsetzungsrisiken verringern, den Markteintritt unterstützen, den Zugang zu lokalen Stakeholdern verbessern und die Voraussetzungen für öffentliche oder gemischte Finanzierungen stärken.

Für ein Vorankommen in der Zusammenarbeit ist es wichtig, diese verschiedenen Interessen und Logiken klar herauszuarbeiten, um glaubhafte Überlappungen und wichtige Synergieeffekte zu identifizieren. Sowohl die Privatwirtschaft als auch der Non-Profit-Sektor streben Stabilität, Wachstum und Entwicklung an. In dieser Zielsetzung steckt viel Potenzial, das konkret ausgelotet werden muss. Oft bleibt die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und NGOs nur projektbezogen und fragmentiert. Viele Initiativen sind zeitlich begrenzt, finanziell eng bemessen und institutionell nicht ausreichend abgesichert. Nachhaltige Systemveränderung entsteht so nur selten. Die drastischen Kürzungen an Mitteln für die internationale Zusammenarbeit insgesamt und für globale Gesundheit im Besonderen wirken sich zudem negativ auf die Handlungsspielräume für mögliche Zusammenarbeit aus. Gleichzeitig steigt der Druck, vorhandene Ressourcen effizienter einzusetzen und neue Kooperationsformen zu entwickeln, wodurch strategische Partnerschaften zwischen Unternehmen und NGOs an Bedeutung gewinnen.

Hinzu kommt, dass politische Instrumente nicht immer kohärent ineinandergreifen. Entwicklungszusammenarbeit, Außenwirtschaftsförderung und globale Gesundheitspolitik werden oft parallel gedacht, statt strategisch verzahnt. Im bisher geführten Diskurs, angetrieben vor allem durch neue strategische Impulssetzung des BMZ, wird deutlich, dass Interesse an stärkerer Zusammenarbeit zwischen Politik, Wirtschaft und NGOs vorhanden ist. Allerdings bestehen noch zu wenige konkrete Anknüpfungspunkte, um die verschiedenen Logiken der Non-Profit-Organisationen, der Privatwirtschaft und der Entwicklungszusammenarbeit in einer Weise zusammenzuführen, die für alle Parteien (einschließlich der Bevölkerung der Zielländer) gewinnbringend ist. Obwohl Unternehmen und NGOs über umfangreiche praktische Erfahrung in Partnerländern verfügen, werden sie ebenso wie lokale Regierungen und weitere lokale Stakeholder bei strategischen Weichenstellungen bislang nicht systematisch einbezogen. Insbesondere die lokalen Akteure spielen nicht nur eine Rolle für die institutionelle Absicherung, sondern sollten als maßgebliche Treiber im Zentrum stehen, im Sinne der Zusammenarbeit der beteiligten Akteursgruppen auf Augenhöhe.

Auch kulturelle Unterschiede der beteiligten Organisationen spielen eine Rolle. Unternehmen müssen wirtschaftlich tragfähig agieren und in Bedarf und Nachfrage, Skalierung und Effizienz denken. NGOs orientieren sich primär an sozialer

Wirkung und Gemeinwohlzielen. Diese unterschiedlichen Logiken sind jedoch kein Hindernis, sondern Ausdruck unterschiedlicher Stärken. Problematisch werden sie nur dann, wenn es keine strukturierte Kooperationsarchitektur gibt, die Rollen klärt und gemeinsame Zielbilder entwickelt.

Zudem sind multisektorale Ansätze in der Praxis bislang nur begrenzt verankert. Gesundheitsprojekte werden noch zu selten mit Maßnahmen in den Bereichen Wasser, Ernährung, Infrastruktur oder Energie systematisch verbunden. Dabei sind gerade diese Schnittstellen entscheidend für langfristige Wirkungen. So schaffen die zahlreichen NGO-Projekte zur Verbesserung der Infrastruktur von insbesondere ländlichen Gesundheitseinrichtungen (z. B. WASH-Einrichtungen und Solarisierung) erst die notwendigen Voraussetzungen für modernere Medizintechnik.

3. Multisektorale Kooperation als Zukunftsmodell

Wenn beispielsweise ein MedTech-Unternehmen Diagnostikgeräte in einer Region einführt, hängt deren Nutzen unmittelbar von stabiler Stromversorgung und qualifiziertem Personal ab. Wenn ein Pharmaunternehmen Therapieprogramme bei Diabetes unterstützt, entscheidet die Ernährungsrealität vor Ort über den Behandlungserfolg. Wenn Infektionskrankheiten reduziert werden sollen, sind Wasser- und Hygienestrukturen elementar.

Hier entstehen neue Kooperationsmöglichkeiten: Unternehmen aus dem Gesundheitsbereich können gemeinsam mit Akteuren der Wasser- oder Energieinfrastruktur integrierte Modelle entwickeln. NGOs können die Verbindung zwischen medizinischer Versorgung, Ernährungsberatung und Community-Arbeit herstellen. Multisektorale Initiativen ermöglichen es, nicht nur Symptome zu behandeln, sondern strukturelle Ursachen zu adressieren.

Auch im Bereich der Belieferung von Staaten und Projekten mit bzw. der Herstellung und des Vertriebs von Impfstoffen, Medikamenten, medizinischen Geräten und Hilfsmitteln im globalen Süden sind zahlreiche Unternehmen, Institutionen, NGOs und Stiftungen aktiv, aber teilweise begrenzt aufeinander abgestimmt. Gerade an dieser Schnittstelle wird deutlich, dass multisektorale Kooperationen auch Wertschöpfungs- und Lieferketten umfassen müssen: Eine engere Verzahnung zwischen Industrie, Logistik, Finanzierungspartnern und Implementierungsorganisationen bietet erhebliches Potenzial, Versorgungssysteme effizienter, resilienter und nachhaltiger zu gestalten.

Die GHA sieht in diesem systemischen Ansatz ein zentrales Zukunftsfeld. Sie kann Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen zusammenbringen, NGOs mit sektorspezifischer Expertise einbinden und Pilotmodelle entwickeln, die sektorübergreifende Lösungen erproben.

Wegweisend für die Zukunft der multisektoralen Zusammenarbeit ist die Kooperation der GHA- German Health Alliance mit der Charité und der Vertretung von UNFPA in Berlin, die sich seit mehr als zwei Jahren nicht nur gemeinsam politisch für die Stärkung der Frauengesundheit weltweit einsetzen, sondern auch die verschiedenen Akteure zusammenbringen, um Projekte zu initiieren. An diesem Beispiel zeigt sich, wie sich die besonderen Fähigkeiten von drei unterschiedlichen Akteuren ergänzen. Durch den engen Austausch zwischen Forschung, Entwicklungszusammenarbeit und Privatwirtschaft können wissenschaftliche Erkenntnisse, praktische Erfahrungen und innovative Lösungsansätze gezielt zusammengeführt und schneller in wirksame Maßnahmen überführt werden. Hierbei werden das „WomenX Collective“-Projekt von UNFPA, die Forschungsleistungen der Universitätsfrauenklinik sowie die besonderen fachlichen Schwerpunkte der Mitgliedsunternehmen der GHA, etwa die Expertise von Merck zum Thema Female Genital Schistosomiasis, miteinander verknüpft. Solche Kooperationen sind zukunftsweisend, weil sie die Expertise der einzelnen Partner gezielt zum Wohle der Allgemeinheit bündeln.

Ein weiterer Kooperationsansatz kann Sachspenden von Unternehmen oder Pro-Bono-Beratungseinsätze ihres Personals in NGO-geführten Projekten vorsehen. Zudem können NGOs auch effiziente Unterauftragsnehmer von Unternehmensprojekten sein wie z. B. in develoPPP- Projekten, die von der Deutschen Gesellschaft für Internationale

Zusammenarbeit (GIZ) GmbH oder DEG Impulse gefördert werden. Dies kann insbesondere dort von Vorteil sein, wo Unternehmen auf bestehende lokale Strukturen und Umsetzungskapazitäten zurückgreifen können, anstatt diese selbst aufbauen zu müssen. So können NGOs beispielsweise die Schulung von Gesundheitspersonal, die Einbindung lokaler Akteure oder die operative Projektumsetzung vor Ort übernehmen. Ideal ist eine gemeinsame Programmentwicklung vor allem von innovativen Gesundheitslösungen beziehungsweise deren Skalierung mit geteilter Verantwortung für Planung, Umsetzung, Monitoring und Wirkung.

4. Handlungsempfehlungen

Eine strategische Neuausrichtung erfordert Veränderungen auf allen Seiten.

Für Unternehmen

Unternehmen sollten ihr Engagement in Partnerländern als Beitrag zur langfristigen Markt- und Systementwicklung verstehen. Funktionsfähige Gesundheitssysteme fördern wirtschaftliche Stabilität, stärken lokale Wertschöpfung und schaffen verlässlichere Rahmenbedingungen für Investitionen und Geschäftstätigkeit. Wer heute in resilientere Versorgungsstrukturen investiert, trägt damit zugleich zur Entwicklung zukünftiger Märkte bei.

Strategische Partnerschaften mit NGOs können Unternehmen dabei unterstützen, Investitions- und Umsetzungsrisiken zu reduzieren, lokale Bedarfe besser zu verstehen und den Zugang zu relevanten Stakeholdern zu erleichtern. Durch ihre langjährige Präsenz vor Ort verfügen viele NGOs über belastbare Netzwerke, Kontextwissen und Vertrauen in den Gemeinden. Diese Stärken ergänzen die Innovationskraft, Investitionsfähigkeit und Skalierungskompetenz der Unternehmen in sinnvoller Weise.

Darüber hinaus können Kooperationen mit NGOs die Voraussetzungen für die Beteiligung an öffentlich finanzierten oder gemischt finanzierten Vorhaben verbessern. Insbesondere im Rahmen internationaler Investitions- und Förderprogramme, etwa der Global-Gateway-Initiative der Europäischen Union, profitieren Unternehmen häufig von der lokalen Verankerung, den Erfahrungen und den bestehenden Netzwerken zivilgesellschaftlicher Partner. Gerade in vielen afrikanischen Ländern können solche Konsortien den Markteintritt erleichtern und die Wirksamkeit von Projekten erhöhen.

Unternehmen sollten deshalb soziale Wirkung nicht als nachgelagerten Zusatz, sondern als integralen Bestandteil ihrer internationalen Strategie betrachten und multisektorale Partnerschaften aktiv suchen. Transparente Governance-Strukturen, klare Rollenverteilungen und gemeinsame Zielsetzungen schaffen dabei Vertrauen, erhöhen die Planungssicherheit und bilden die Grundlage für langfristig erfolgreiche Kooperationen.

Gleichzeitig bleibt die Stärkung von Gesundheitssystemen eine Kernaufgabe staatlicher Akteure. Unternehmen können hierzu wichtige Beiträge leisten, indem sie ihre Expertise, Innovationskraft und Investitionen partnerschaftlich einbringen, ohne staatliche Verantwortung zu ersetzen.

Für NGOs

Angesichts knapper werdender öffentlicher Mittel, wachsender Finanzierungsbedarfe und zunehmend komplexer Herausforderungen im Gesundheitsbereich gewinnen langfristige Partnerschaften mit der Privatwirtschaft an Bedeutung. Um nachhaltige Wirkung zu erzielen und erfolgreiche Ansätze über einzelne Projekte hinaus zu skalieren, sollten NGOs Unternehmen frühzeitig in die Entwicklung gemeinsamer Vorhaben einbeziehen, statt Kooperationen erst in der Umsetzungsphase zu suchen.

Unternehmen können technologische Innovationskraft, Investitionen, Managementkompetenz und Erfahrungen beim Aufbau skalierbarer Geschäfts- und Versorgungsmodelle in die Projekte einbringen. Für NGOs eröffnet dies die

Möglichkeit, wirksame Lösungen breiter auszurollen, neue Finanzierungsquellen zu erschließen und die langfristige Tragfähigkeit von Programmen zu stärken.

Gleichzeitig liegt die besondere Stärke von NGOs in ihrer lokalen Verankerung, ihrem Vertrauen in den Gemeinden sowie ihrer Fähigkeit, die Perspektiven unterschiedlicher gesellschaftlicher Gruppen einzubinden. Darüber hinaus verfügen viele NGOs über umfangreiche Erfahrungen an den Schnittstellen von Gesundheit, Wasser- und Sanitärversorgung, Ernährung, Bildung und sozialer Teilhabe. Diese Rolle als Brückenbauer zwischen Sektoren und Akteursgruppen sollten sie gezielt ausbauen, um integrierte und bedarfsorientierte Lösungsansätze zu ermöglichen.

Erfolgreiche Kooperationen entstehen dort, wo soziale Wirkung und wirtschaftliche Tragfähigkeit gemeinsam gedacht werden. NGOs sollten daher ihre Expertise in Wirkungsorientierung, lokaler Umsetzung und Stakeholder-Einbindung mit den Ressourcen und Skalierungsmöglichkeiten der Wirtschaft verbinden. So können Partnerschaften entstehen, die nicht nur einzelne Projekte umsetzen, sondern langfristige Verbesserungen von Gesundheitssystemen unterstützen.

Für die Politik

Die Herausforderungen der globalen Gesundheit übersteigen zunehmend die Möglichkeiten klassischer, projektbezogener Entwicklungszusammenarbeit. Gleichzeitig steigt der Bedarf an Investitionen in resiliente Gesundheitssysteme, Gesundheitsinfrastruktur und Prävention. Die Politik sollte deshalb die Stärkung von Gesundheitssystemen als gemeinsame Gestaltungsaufgabe staatlicher, wirtschaftlicher und zivilgesellschaftlicher Akteure begreifen und die Voraussetzungen für langfristige Partnerschaften schaffen.

Dabei muss die Verantwortung für die Prioritätensetzung, Steuerung und nachhaltige Entwicklung von Gesundheitssystemen weiterhin bei den Regierungen der Partnerländer liegen. Internationale Zusammenarbeit sollte darauf ausgerichtet sein, nationale Strategien zu unterstützen, lokale Institutionen zu stärken und die Eigenverantwortung der Partnerländer konsequent zu fördern. Erfolgreiche Kooperationen entstehen dort, wo staatliche Akteure, Wirtschaft, Zivilgesellschaft und lokale Gemeinschaften gemeinsam an langfristigen Lösungen arbeiten.

Um das Potenzial solcher Partnerschaften besser zu nutzen, sollte die Förderarchitektur stärker auf langfristige, multisektorale und wirkungsorientierte Kooperationen ausgerichtet werden. Flexible Mischfinanzierungen, mehrjährige Förderzeiträume und die stärkere Einbindung von Entwicklungsbanken, internationalen Finanzinstitutionen und privaten Investoren können dazu beitragen, öffentliche Mittel gezielt zu hebeln und zusätzliche Investitionen für Gesundheitssysteme zu mobilisieren. Darüber hinaus sollten spezifische Förderfenster geschaffen werden, die die gemeinsame Entwicklung, Pilotierung und Skalierung von Vorhaben durch Unternehmen, NGOs und lokale Partner ermöglichen.

Ebenso bedarf es einer engeren Verzahnung von Gesundheits-, Entwicklungs-, Wirtschafts- und Außenpolitik. Viele Herausforderungen der globalen Gesundheit stehen in direktem Zusammenhang mit Infrastruktur, Wasser- und Sanitärversorgung, Ernährung, Energieversorgung, Bildung und wirtschaftlicher Entwicklung. Politische Instrumente sollten daher ressortübergreifend konzipiert werden, um sektorübergreifende Lösungen zu ermöglichen und Synergien besser zu nutzen. Investitionen in Gesundheit stärken nicht nur die Lebensbedingungen der Bevölkerung, sondern tragen auch zu wirtschaftlicher Stabilität, resilienteren Wertschöpfungsketten und langfristigen Entwicklungsperspektiven bei.

Darüber hinaus sollten die Erfahrungen von Unternehmen, NGOs und insbesondere lokalen Akteuren systematischer in politische Entscheidungsprozesse einbezogen werden. Organisationen, die Gesundheitsdienstleistungen erbringen, Investitionen tätigen oder Projekte vor Ort umsetzen, verfügen über wertvolle Praxiserfahrungen, die bei strategischen Weichenstellungen stärker berücksichtigt werden sollten. Institutionalisierte Dialog- und Kooperationsplattformen können dazu beitragen, unterschiedliche Perspektiven frühzeitig zusammenzuführen, gemeinsame Prioritäten zu identifizieren und tragfähige Partnerschaften aufzubauen. Plattformen wie die GHA können hierbei als Brückenbauer zwischen Politik, Wirtschaft und Zivilgesellschaft wirken.

Letztlich besteht die zentrale Aufgabe der Politik darin, verlässliche Rahmenbedingungen zu schaffen, Anreize für Zusammenarbeit zu setzen und die Akteure miteinander zu vernetzen. Dort, wo dies gelingt, können Unternehmen, NGOs und staatliche Partner ihre jeweiligen Stärken wirksam bündeln und gemeinsam zu resilienteren, inklusiveren und nachhaltig finanzierten Gesundheitssystemen beitragen.

5. Die Rolle der GHA

Die GHA-German Health Alliance versteht sich als aktive Mitgestalterin einer solchen Kooperationsarchitektur. Im Rahmen einiger Arbeitstreffen mit Vertreterinnen und Vertretern beider Seiten hat die GHA zunächst an der Aufarbeitung von gegenseitigen Vorurteilen und einer Darstellung des Mehrwertes einer verbesserten Kooperation gearbeitet. Ein Ergebnis dessen ist dieses White Paper. Die GHA bündelt wirtschaftliche und zivilgesellschaftliche Expertise, identifiziert sektorübergreifende Schnittstellen und entwickelt Pilotinitiativen in ausgewählten Partnerländern. Ziel ist es, Modelle zu schaffen, die wirtschaftliche Investition, soziale Wirkung und politische Flankierung miteinander verbinden und auf andere Kontexte übertragbar sind.

Deutschland verfügt über eine leistungsfähige Gesundheitswirtschaft, engagierte NGOs und starke politische Instrumente. Die Herausforderung liegt weniger im Mangel an Akteuren als in deren strategischer Verzahnung. Genau hier setzt der Gestaltungsanspruch der GHA an.

Beispiele für die Zusammenarbeit zwischen NGOs und Unternehmen

Siemens Healthineers AG

Siemens Healthineers engagiert sich international in Zusammenarbeit mit Regierungen, multilateralen Organisationen sowie zivilgesellschaftlichen Netzwerken, um den Zugang zu moderner Diagnostik und medizinischer Bildgebung zu verbessern. Im Rahmen von Initiativen wie *Access to Care* arbeitet das Unternehmen mit Partnern wie UNICEF und Radiologie- bzw. bildgebungsorientierten NGOs sowie lokalen Gesundheitseinrichtungen zusammen, um Zugangsbarrieren zu diagnostischen Dienstleistungen abzubauen und Fachpersonal zu schulen. Diese Kooperationen umfassen sowohl die Bereitstellung technischer Infrastruktur als auch die Implementierung von Ausbildungskonzepten und Wartungslösungen. Während sie in vielen Fällen Teil breiterer multilateraler oder Netzwerkpartnerschaften sind, zeigen sie exemplarisch, wie ein MedTech-Unternehmen gemeinsam mit zivilgesellschaftlichen Organisationen strukturelle Defizite in Gesundheitsversorgung und Diagnostik adressieren kann.

Bayer AG

Bayer arbeitet in verschiedenen globalen Gesundheitsinitiativen direkt mit zivilgesellschaftlichen Organisationen zusammen, insbesondere im Bereich nichtübertragbarer Krankheiten und vernachlässigter Tropenkrankheiten. Neben multilateralen Programmen engagiert sich Bayer in Partnerschaften, in denen NGOs Aufklärung, Community-Mobilisierung und Implementierung übernehmen, während das Unternehmen pharmazeutische Expertise, Produkte und Trainingsbeiträge einbringt. Ziel ist es, Versorgungslücken zu schließen und Prävention, Diagnostik und Therapie stärker zu verzahnen. Diese Kooperationen verdeutlichen, dass pharmazeutische Unternehmen und NGOs komplementäre Rollen einnehmen können: Die NGO sichert Zugang und Vertrauen vor Ort, das Unternehmen stellt medizinische Innovation und Qualitätsstandards bereit. Abgestimmt mit den lokalen Behörden tragen NGOs und Unternehmen jeweils über eigene Finanzierungen zur größeren Wirksamkeit und Nachhaltigkeit der Maßnahmen bei.

Merck KGaA

Merck engagiert sich seit über einem Jahrzehnt im Kampf gegen Schistosomiasis. Im Rahmen einer langjährigen Partnerschaft mit der Weltgesundheitsorganisation (WHO) hat sich Merck verpflichtet, bis zu 250 Millionen Tabletten als Standardtherapie pro Jahr zu spenden und zu verteilen. Während Merck die kontinuierliche Bereitstellung von Tabletten sicherstellt, übernehmen regionale Implementierungsorganisationen und NGO-Partner operative Aufgaben wie Community-Mobilisierung, lokale Verteilung, WASH-Maßnahmen und Monitoring in betroffenen Regionen.

Darüber hinaus war Merck Initiator und Finanzierungspartner des Pediatric Praziquantel Consortium, einer internationalen öffentlich-privaten Partnerschaft, die eine pädiatrische Darreichungsform von Praziquantel für Kinder im Vorschulalter (von drei Monaten bis sechs Jahren) entwickelt und zugänglich gemacht hat. Dieses Konsortium steht exemplarisch für das Modell einer strukturierten Kooperation zwischen Pharmaunternehmen, wissenschaftlichen Institutionen und NGOs, bei der klar definierte Rollen und langfristige Perspektiven die Wirkung nachhaltig steigern.

Mercks Engagement in der Bekämpfung der Schistosomiasis im Bereich der vernachlässigten Tropenkrankheiten zeigt, wie industrielle Produktionskapazitäten, wissenschaftliche Innovation und NGO-basierte Umsetzungskompetenz strukturiert zusammenwirken können, um eine hohe Reichweite in einkommensschwächeren Ländern zu erzielen und zugleich systemische Gesundheitsverbesserungen anzustoßen.

B. Baun SE

B. Braun arbeitet gemeinsam mit der Deutschen Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH und Malteser International (MI) daran, die Gesundheit von Müttern und Neugeborenen in zwei strukturschwachen Landkreisen Westkenias zu verbessern und vermeidbare Todesfälle zu reduzieren. Das Vorhaben wird im Rahmen des develoPPP- Programms mit Mitteln des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) gefördert.

Die Partnerschaft vereint das Engagement von B. Braun für den Zugang zu qualitativ hochwertiger Gesundheitsversorgung und Gesundheitsinnovationen, die Erfahrung der GIZ in der Förderung nachhaltiger Entwicklungskooperationen und der Zusammenarbeit mit staatlichen Akteuren sowie die Expertise von Malteser International in den Bereichen Gemeindegesundheit und Gesundheitssystemstärkung.

Gemeinsam mit den Gesundheitsbehörden der Landkreise verfolgen die Partner drei zentrale Ziele: die Qualität der Gesundheitsversorgung für Mütter und Neugeborene zu verbessern, den Zugang zu Gesundheitsdiensten insbesondere für benachteiligte Bevölkerungsgruppen zu stärken sowie die Überweisung, Nachverfolgung und Koordination entlang der geburtshilflichen Versorgungskette zu optimieren. Dazu werden Gesundheitsfachkräfte qualifiziert, Versorgungsstrukturen gestärkt, Gemeinden und Gesundheitseinrichtungen besser miteinander vernetzt sowie digitale Funktionen in die bestehenden Gesundheitsinformationssysteme Kenias integriert.

Das Projekt steht im Einklang mit dem Ziel von B. Braun, den Zugang zu Gesundheitsversorgung und Innovationen weltweit zu verbessern, insbesondere für unterversorgte Bevölkerungsgruppen. Es zeigt, wie Privatsektor, staatliche Akteure, Zivilgesellschaft und lokale Technologiepartner ihre jeweiligen Stärken bündeln können, um nachhaltige und skalierbare Lösungen für die öffentliche Gesundheitsversorgung zu entwickeln. Perspektivisch werden rund 100.000 Menschen von den verbesserten Gesundheitsleistungen profitieren.

Imprint

Dr. Lara Petersen
Managing Director
E-Mail: l.petersen@gha.bdi.eu

Premarajani Sabanantham
Senior Manager
E-Mail: p.sabanantham@gha.bdi.eu

www.gha.health

Eine Initiative von:
BDI
Bundesverband der Deutschen Industrie e.V.

[i] World Bank Group, Health, Economic Growth and Jobs, 17.04.2025, https://www.worldbank.org/en/brief/2025/04/17/health-economic-growth-and-jobs (abgerufen am 07.09.2026)
[ii] World Health Organization (WHO) / World Bank: Tracking Universal Health Coverage: 2025 Global Monitoring Report, Genf/Washington D.C., 2025, https://www.who.int/teams/health-financing-and-economics/global-monitoring-report/2025 (abgerufen am 07.09.2026)
[iii] Amankwah, J.A. et al. (2026): State-church partnerships as an innovative strategy in healthcare delivery for universal health coverage in sub-Saharan Africa: a scoping review, Health Policy and Planning, Vol. 41, Issue 2, S. 275-285, https://doi.org/10.1093/heapol/czaf082 (abgerufen 07.09.2026)