

Veranstaltungsrückblick – „Mit japanischen Partnern erfolgreich in Drittmärkten agieren“, 23. März 2017, Handelskammer Hamburg, Hamburg

Die Wahl der neuen US-Regierung, das Brexit-Votum in Großbritannien sowie die zunehmende Internationalisierung des japanischen Mittelstandes stellen die etablierten wirtschaftlichen und außenpolitischen Partnerschaften Japans mit Großbritannien und den USA auf die Probe. Zudem internationalisiert sich der japanische Mittelstand aufgrund des schrumpfenden Binnenmarktes in zunehmendem Maße.

Die oben genannten Entwicklungen führen dazu, dass sich sowohl die japanische Regierung als auch die japanische Wirtschaft gegenüber neuen Partnerschaften öffnen bzw. bereits bestehende Beziehungen intensivieren werden. Für deutsche Unternehmen bieten sich durch die steigende globale Präsenz japanischer Unternehmen wertvolle Ansätze zur Kooperation in Drittmärkten, ob als Zulieferer global produzierender japanischer Konzerne oder als Partner bei großvolumigen Infrastrukturprojekten, die von deutschen Anbietern nicht gestemmt werden können.

Die Veranstaltung „Mit japanischen Partnern erfolgreich in Drittmärkten agieren“ sollte die Möglichkeiten aufzeigen, welche die Kooperation mit japanischen Partnern auf Drittmärkten für deutsche Unternehmen bieten kann. Hierzu referierten der deutsche Botschafter in Japan, Dr. Hans Carl von Werthern, der Delegierte der Deutschen Wirtschaft und Geschäftsführer der AHK Japan, Marcus Schürmann sowie Dr. Carsten Metelmann, Vice President International Sales –Asia, Russia, CIS & Baltics, EPLAN Software & Service GmbH & Co. KG. Die Veranstaltung wurde moderiert von C. Michael Illies, Geschäftsführer, C. Illies & Co. (GmbH & Co.) KG.



Der deutsche Botschafter in Tokyo stellte zunächst die japanische Sicht auf den Brexit sowie die Wahl Donald Trumps zum US-Präsidenten dar. Die japanische Bevölkerung zeichne sich durch ein außerordentliches Sicherheitsbedürfnis aus und reagiere bisweilen empfindlich auf politische Veränderungen, Krisen, Terroranschläge o.ä. Die angeführten Ereignisse würden daher in Tokyo mit besonderer Aufmerksamkeit beobachtet. Dies manifestiere sich u.a. in einem Brief der japanischen an die britische Regierung kurz nach dem Brexit-Votum. In die-

sem habe die japanische Regierung Forderungen nach einem weichen Brexit aufgestellt. Weiterhin habe der japanische Premierminister als erster Regierungschef den neugewählten US-Präsidenten in den USA besucht – ein Besuch, welcher u.a. das Ziel hatte, sich des bilateralen Sicherheitsbündnisses zu vergewissern.

Zudem verwies der Botschafter auf das starke internationale Engagement Japans in den Entwicklungs- und Schwellenländern. Japan habe zeitweise 10 Prozent der weltweiten Entwicklungshilfe gestellt und trage zu einem erheblichen Teil zur wirtschaftlichen Entwicklung in den Zielländern bei. Zuletzt betonte der Botschafter die exzellenten deutsch-japanischen Beziehungen, welche sich sowohl auf wirtschaftlicher als auch auf diplomatischer Ebene in den letzten Jahren erheblich intensivierte hätten. Neben zahlreichen bilateralen Besuchen, den Verhandlungen für ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und Japan sowie dem diesjährigen Gastauftritt Japans auf der CeBIT würden beiden Länder ähnliche Werte und Vorstellungen vertreten, welche ein solides Fundament zum Ausbau der wirtschaftlichen Zusammenarbeit böten.

Im zweiten Teil der Veranstaltung berichtete Marcus Schürmann über Kooperationsmöglichkeiten für deutsche Unternehmen mit japanischen Partnern auf Drittmärkten. Laut einer Untersuchung der AHK im Jahr 2016 nutzten bereits 54 Prozent der in Japan ansässigen deutschen Unternehmen Japan als Hub für Drittmarktaktivitäten – mit steigender Tendenz. Deutsche Unternehmen seien präferierte Partner japanischer Unternehmen. Die Varianten der Zusammenarbeit seien dabei divers und könnten von Supportfunktionen über die Belieferung von Ausrüstung und Komponenten bis zur Kooperation bei gemeinsamen Infrastrukturprojekten reichen. Zudem habe die AHK in jüngster Vergangenheit die Bildung mehrerer Plattformen für die Anbahnung deutsch-japanischer Kollaborationen in Südostasien initiiert – z.B. durch verschiedene Veranstaltungsformate mit Einbindung der jeweiligen AHK in Vietnam und Malaysia.



Zuletzt berichtete Dr. Carsten Metelmann, Vice President International Sales – Asia, Russia, CIS & Baltics, EPLAN Software & Service GmbH & Co. KG, über seine Erfahrungen mit japanischen Partnern in Drittmärkten. Metelmann hob die Erfahrungen und Kompetenzen deutscher Firmen in bestimmten Ländern sowie Technologien hervor, welche sich die Unternehmen zunutze machen sollten. So gebe es beispielsweise im Bereich Software bestimmte

Felder, in welchen die japanischen Zulieferer noch Aufholbedarf hätten, weshalb sich international tätige japanische Großunternehmen deutscher Lösungen bedienen würden. Diese Bedarfsfelder sollten von deutschen Unternehmen analysiert und genutzt werden. Zudem verwies Metelmann auf die große Bedeutung einer Niederlassung vor Ort. Eine Niederlassung in Japan (K.K.) unterstreiche die Glaubwürdigkeit und Zuverlässigkeit der deutschen Unternehmung, was letztendlich mit einer vertrauensvollen und langfristigen Kooperation mit japanischen Geschäftspartnern belohnt werden könne.

Kontakt:

Norman Langbecker
Regionalmanager Japan, Korea, Südpazifik
OAV – German Asia-Pacific Business Association
Tel: 040 35 75 59-15
E-Mail: langbecker@oav.de