

Partnersuche in Japan & Korea

Spreepatent GmbH ist Sprungbrett für innovative Mittelständler

Selbst kleinere Mittelständler mit innovativen Produkten und Verfahren haben in Japan, Korea und China oft gute Chancen. Den Beweis tritt das Berlin-Adlershofer Transferunternehmen Spreepatent GmbH an, das sich als Scout und Türöffner für diese aufnahmefähigen Märkte versteht. Firmenchef Uwe Richter, der seit 30 Jahren japanisch und inzwischen auch koreanisch spricht, hat mit seiner Betreuungsphilosophie eine absolute Alleinstellung in Deutschland. Motto: individuelle Ostasienberatung, Businesscontrolling und Innovationstransfer zugleich. „Am Anfang jeder Zusammenarbeit steht die Frage, wie und wo kann man mit deutschen Innovationen in den Zielländern Geld verdienen“, sagt der 49-jährige.

Das Mut machende Interesse an diesem dynamischen Wirtschaftsraum wird bei Firmenchefs nicht selten zunächst auf einer landeskundlich geprägten Business tour nach Japan, ab 2007 auch in Kombination mit Korea, geweckt. „Hierbei können sich die Unternehmer sowohl von ihren Chancen als auch davon überzeugen, dass es für erfolgreiche Geschäfte vor Ort neben der Muttersprache einer besonderen Verhandlungsmentalität bedarf“, weiß der Außenwirtschaftler und Japanologe. Wenn

(auch) unter Einbeziehung einer großen Berliner Patentanwaltskanzlei ein am Zielmarkt adäquater Partner wie für das Hochgeschwindigkeitssentgraten der Beier-Entgratetechnik aus Altlandsberg (Brandenburg) gefunden wurde, geht Spreepatent danach oft auf Messe- und Verhandlungsreise. Firmeninhaber Dr.-Ing Hans Michael Beier (70 Schutzrechte) verdankt das asiatische Interesse an seinem Verfahren zu großen Teilen dem Engagement von Spreepatent. Via Tokio wird seine Innovation samt einiger Werkzeuge inzwischen von Yamada Machine Tool vertrieben; Toyota gehörte zu den ersten Abnehmern.

Derzeit transferiert das internationale Spreepatent-Team Leistungen der MATEC Montage- und Automatisierungstechnik GmbH aus dem baden-württembergischen Aalen nach Japan und Korea. Wieder steht Entgratung im Mittelpunkt.

Seit zwölf Jahren am Markt und sechs bis acht Mal jährlich in Ostasien unterwegs, nutzt das Adlershofer Unternehmen sein Know-how auch in der Retourrichtung, wenn es um die deutsche bzw. europäische Markterschließung von hochspeziellen Techniken aus Japan und Korea geht.