



## **Deutscher Innovationsgeist trifft asiatische Zurückhaltung**

Der Eintritt in den asiatischen Markt gilt als besondere Herausforderung. Immer wieder hört man von deutschen Unternehmern, die trotz hervorragender Produkte und langjähriger Auslandserfahrung auf dem asiatischen Markt gescheitert sind...



### **Professioneller Technologietransfer**

"Der Weg auf den asiatischen Markt birgt in der Tat zahlreiche Hürden, die für deutsche Unternehmen ohne professionelle Unterstützung nur sehr schwer zu überwinden sind", weiß Uwe Richter, Geschäftsführer der Spreepatent GmbH, aus langjähriger Erfahrung. Spezialisiert hat sich das 1994 gegründete Beratungsunternehmen auf die Initiierung von Kooperations- und Geschäftsbeziehungen zwischen deutschen und asiatischen Unternehmen. Das Portfolio der Spreepatent GmbH reicht von der Patentverwertung, über die Marktberatung bis zum Innovations- transfer. Zum Kundenkreis der Adlershofer Ostasien-Experten zählen deutsche Technologiefirmen, die mit ihren Produkten und Verfahren die japanischen und koreanischen Märkte erobern wollen sowie japanische und koreanische Unternehmen, die auf dem deutschen Markt Fuß fassen wollen.

### **Überbrückbare Unterschiede**

"Obwohl viele Japaner hervorragend englisch sprechen, erhöht es die Erfolgchancen, wenn Verhandlungen, Korrespondenz und Präsentationen in der Landessprache erfolgen. Sprachkundige Unterstützung zahlt sich hier in jedem Fall aus", macht Uwe Richter deutlich. Zudem müssen Europäer lernen, sich in Geduld zu üben. Asiaten treffen ihre Entscheidungen wohl überlegt. Bis es zu einem Abschluss kommt, vergehen in der Regel mehrere Monate wenn nicht sogar Jahre. Wer keinen langen Atem hat und auf schnelle Entscheidungen drängt, wird zwangsläufig scheitern. Überbewertet werden hingegen die Mentalitätsunterschiede. Hier gibt es mittlerweile genügend Toleranz auf beiden Seiten. Heutzutage platzt kein Geschäft mehr, weil sich deutsche Partner nicht tief genug verbeugen.



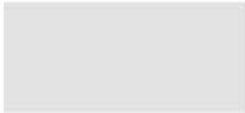
### **Umfassende Unterstützung**

"Wer auf den ostasiatischen Märkten Fuß fassen will, muss sich intensiv mit den Marktmechanismen, potenziellen Partnern und verschiedenen Vertriebsstrategien auseinandersetzen. Der Schritt nach Fernost ist äußerst zeitintensiv und ohne kompetente Unterstützung kaum zu bewältigen", betont Uwe Richter. Um deutschen Unternehmern den Weg nach Asien zu erleichtern, bietet Spreepatent umfassende Unterstützung in allen

Bereichen, wie z.B. die Recherche von Kooperationspartnern, die Erstellung von Machbarkeitsstudien, die Angebotserstellung in der jeweiligen Landessprache, die Teilnahme an wichtigen Messen, die Organisation von Unternehmerreisen, die Vorbereitung von Verhandlungen sowie die Erstellung von Broschüren und Präsentationsmaterialien. Die Dienstleistungen der Spreepatent GmbH können teilweise sogar durch Fördermittel zur Erschließung neuer Märkte finanziert werden.

### **Überzeugende Referenzen**

"Ein wichtiges Argument, um asiatische Kooperations- und Geschäftspartner zu überzeugen, sind gute Referenzen", erläutert Uwe Richter die Wirkung großer Namen. Hervorragende Referenzen haben u.a. der Firma Dr. Beier Entgrattechnik den Weg nach Fernost geebnet. Mit seinem Hochgeschwindigkeitsverfahren zur Entfernung von Grat an Querbohrungen (z.B. Ölkanäle, Ventile, Nockenwelle) hatte der Unternehmer bereits namhafte deutsche Autokonzerne überzeugt. Mit Unterstützung des Spreepatent- Teams gelang es Kontakte zum japanischen Automobilzulieferer Yamada Machine Tools zu knüpfen. Eine entsprechende Kooperationsvereinbarung wurde nach längerer Verhandlungszeit unterzeichnet.



### **Europäische Marktchancen**

"Da Technologietransfer keine Einbahnstraße ist, unterstützen wir auch asiatische Unternehmen, die nach Europa wollen", skizziert Uwe Richter die Doppelstrategie. Aktuelles Beispiel ist ein japanischer Chemiekonzern, der seine Europazentrale demnächst im OWZ Adlershof eröffnen wird. Das neben Chemikalien für elektronische Bauteile und Flüssigkristalle für LCD Monitore mit einem weiten Spektrum agierende Unternehmen hatte zunächst andere europäische Städte ins Auge gefasst. Aufgrund der überzeugenden Arbeit der Berliner Investorenbetreuer, des Spreepatent-Teams sowie der Kooperationsmöglichkeiten vor Ort fiel die Entscheidung letztlich für Berlin-Adlershof.

Kontakt: Spreepatent GmbH  
Uwe Richter  
Rudower Chaussee 31  
12489 Berlin  
Tel: 6392-1047  
[www.spreepatent.de](http://www.spreepatent.de)