

September 2006

VERBAND INNOVATIVER UNTERNEHMEN E.V.

INNOVATION & MARKT

Ausgabe Nr. 3/06 - 13. Jahrgang

September 2006



VERBAND INNOVATIVER
UNTERNEHMEN E.V.

INNOVATION & MARKT - Nr. 3/06

Seite 12

Informationen

Partnersuche in Japan & Co.

Selbst kleinere Mittelständler mit innovativen Produkten und Verfahren haben in Japan, Korea und China oft gute Chancen. Den Beweis dafür tritt das Berlin-Adlershofer Transferunternehmen Spreepatent GmbH an, das sich als Scout, Türöffner und Sprungbrett für diese aufnahmefähigen Märkte versteht. Firmenchef Uwe Richter, der neben anderen Sprachen seit 30 Jahren selbst japanisch und neuerdings auch koreanisch spricht, hat mit seiner Betreuungsphilosophie eine absolute Alleinstellung, Motto: individuelle Ostasienberatung, Businesscontrolling und Innovationstransfer zugleich. „Am Anfang jeder Zusammenarbeit steht immer 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 Businessstour 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.

Seit zwölf Jahren am Markt und 6-8 Mal jährlich in Ostasien, nutzt Spreepatent sein Know-how auch in der Retourrichtung, wenn es um die deutsche bzw. europäische Markterschließung von hochspeziellen Techniken aus Japan und Korea geht. Weitere Informationen unter www.spreepatent.de.