

SPREPATENT: ERFOLG BEI OSTASIENBERATUNG UND TECHNOLOGIETRANSFER

Mittelständische Unternehmen, die Innovationen auf den Markt bringen und sich damit auch auf dem Wachstumsmarkt Ostasien engagieren wollen, sind bei Spreepatent gut aufgehoben: Das Unternehmen bietet sowohl Hilfe beim Technologietransfer als auch beim Schritt in die fernöstlichen Länder. Aber auch Firmen aus dem ostasiatischen Raum steht es beim Weg nach Europa mit Rat und Tat zur Seite.



Erfolgreich in Japan angekommen: Im November präsentierte der japanische Partner von Beier Entgratetechnik auf der Messe Jimtof in Tokio erfolgreich das neue Entgratwerkzeug von Beier. Die Kooperation hatte Spreepatent vermittelt.

Kleine und mittelständische Unternehmen, die Märkte mit unterschiedlichem kulturellen Hintergrund erschließen wollen, stehen häufig vor unüberwindbar scheinenden Hürden. Was etwa in Europa gilt, wird in asiatischen Märkten möglicherweise völlig anders bewertet. Zur Abwägung von Chancen und Risiken sind daher nicht nur genaue Analysen des Marktes sowie potenzieller Partner notwendig, sondern auch Kenntnisse etwa über kulturelle Besonderheiten von Geschäftsgepflogenheiten und Vertragsverhandlungen. Außerdem sind Sprachkenntnisse für den Geschäftserfolg unerlässlich. Daher empfiehlt es sich für Unternehmen, gerade bei den ersten Schritten in einen kulturell anders geprägten Markt, die Dienstleistungen eines erfahrenen Beratungsunternehmens in Anspruch zu nehmen.

Pendeln zwischen Berlin und Ostasien

Die im Wissenschaftspark Adlershof ansässige Spreepatent GmbH bietet nach den Worten von Geschäftsführer Uwe Richter eine in Deutschland einzigartige Kombination aus Ostasienberatung sowie Innovations- und Technologietransfer zwischen Deutschland, Japan und Südkorea. Dabei

setzen nicht nur deutsche Firmen auf den Service von Spreepatent, sondern beispielsweise auch japanische Firmen, die am deutschen Markt Fuß fassen wollen.

„Unsere deutschen Kunden haben auf der Grundlage ihres technologischen Know-hows bereits erfolgreich Produkte auf dem deutschen oder europäischen Markt eingeführt. Wenn aufgrund der steigenden Wettbewerbsbedingungen einer globalen Marktwirtschaft nun auch der Schritt in Richtung Fernost gewagt werden soll, bieten wir unser Leistungsspektrum an“, erklärt Richter seine Geschäftsstrategie. Das aus fünf Mitarbeitern bestehende internationale Team überwinde dabei Sprachbarrieren und Mentalitätsunterschiede.

Bei einem neuen Projekt arbeitet sich das Team zuerst genau in die Materie ein, findet heraus was an dem Produkt interessant und anders ist und vor allem, wie damit in Asien Geld zu verdienen ist. Die Mitarbeiter sind häufig in Japan und Korea unterwegs, recherchieren dort, knüpfen Kontakte und bewerten den Markt. Daher sei Spreepatent in der Lage, einen Komplettservice zu bieten, der von der Bewertung der Marktfähigkeit über die Suche geeigneter Koopera-

rationspartner bis hin zu Messebegleitungen und Fachdolmetschen reiche, sagt Richter.

Als Beispiel für einen erfolgreichen Innovationstransfer nennt der Ökonom und Japanologe das Unternehmen Beier Entgratetechnik. Firmenchef Hans Michael Beier hat ein Hochgeschwindigkeitsverfahren entwickelt, das lose Späne oder Grate entfernt, die bei sich kreuzenden Bohrungen entstehen. Derartige Verfahren werden vor allem in der Automobilindustrie und im Maschinenbau häufig eingesetzt, bei der Arbeit mit Ölkänen, Ventilen oder Nockenwellen. Beier beliefert unter anderem BMW und DaimlerChrysler.

Mit Unterstützung von Spreepatent konnte sich Beier nun auch erfolgreich in Japan etablieren. Yamada Machine Tool aus Tokio vertreibt die deutsche Entgratetechnik. Werkzeuge wurden unter anderem schon an Toyota geliefert.

In umgekehrter Richtung arbeitet Spreepatent bereits ebenfalls erfolgreich. So haben Richter und sein Team dem japanischen Werkzeugmaschinenhersteller Falcom aus Kobe geholfen, einen Lizenznehmer in der Schweiz zu finden. Der Vertrieb erfolgt über ein Unternehmen in Sindelfingen. „In 25 Jahren habe ich fast nur gute Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit Japan gemacht“, sagt Richter. Die Aufträge erhält Spreepatent etwa jeweils zur Hälfte von Kunden aus Deutschland und Asien.

Patentschutz ist besonders wichtig

Spreepatent ist nicht auf bestimmte Branchen festgelegt. So beraten die Berliner auch Firmen aus der Pharmazie, Optik oder



IHK-Wahl 2007
Wahl zur Vollversammlung

Wahlinfos unter www.ihk-wahl-2007.de

Maschinenbau. Für eine unabdingbare Voraussetzung jedes Marktauftritts in Japan hält Richter gesicherte Schutzrechte: „Meist werden keine Produkte, sondern Know-how exportiert“, sagt der Unternehmer. Patentschutz sei auch für den potenziellen Käufer essentiell, denn nur dieser sichere Exklusivität am Markt. Spreepatent kooperiere daher mit international agierenden Patentanwälten.

Michael Winckler
www.spreepatent.de