

Kooperation mit japanischen Unternehmen

Am 30. November nahmen ca. 30 Teilnehmer an der Veranstaltung *Kooperation mit japanischen Unternehmen* teil. In seiner Begrüßung ging Herr Professor Büchs auf neue Entwicklungen in den wissenschaftlichen Beziehungen zwischen der Region Aachen und Japan ein. Gerade wurde nämlich ein neues Kooperationsabkommen zwischen der RWTH und der Universität Osaka bei einer Reise des Rektors der RWTH in Japan geschlossen. Die Delegation besuchte auch die angesehene Keio-Universität in Tokyo, die seit fast 50 Jahren Beziehungen mit der RWTH unterhält.

Als erste Referentin gab Frau Verena Kienzle von der Wirtschaftsförderungsagentur AGIT (Aachen) einen Einblick in die Arbeit dieser Agentur. Näheres kann man auch unter www.agit.de erfahren. Im Rahmen ihrer Tätigkeit betreut Frau Schäfer ausländische Investoren. In ihrem Vortrag mit dem Titel *Cooperation with International Investors* konnte sie einen Überblick darüber geben, aus welchen Herkunftsländern die Investoren in unserer Region kommen und wie sich dies historisch entwickelt hat. Sie hat herausgestellt, daß der Aufbau von persönlichen Kontakten eine zentrale Rolle beim Aufbau von Geschäftsbeziehungen spielt. Allerdings sind einzelne Regeln und Umgangsformen in jedem Kulturkreis derart anders, daß leicht Missverständnisse entstehen können. Kulturelle Gegebenheiten bestimmen auch die Verhandlungen. Ein typisches Beispiel ist das ‚Vorstellen‘ einer Person. Nicht in allen Kulturen ist es akzeptabel, in der Firmenhierarchie Höhergestellte anzusprechen ohne dass eine persönliche Einführung vorangegangen ist. Auch Vorstellungen über die Ziele, die bei einem Meeting erreicht werden sollen, können sich in verschiedenen Kulturkreisen unterscheiden. Wer fruchtbare Verhandlungen (die mit japanischen Partnern oft lang dauern können) führen will, sollte sich über die unterschiedlichen Denk- und Handlungsweisen unbedingt bewusst sein.

Der zweite Vortrag von Prof. Andreas Schaeffer (RWTH / Fraunhofer Institut) trug den Titel *Entering the Japanese Market*. Sein wissenschaftliches Arbeitsfeld liegt im Bereich der Analytik, u. a. in der Untersuchung von Bodenproben. Am Fraunhofer Institut hat er Kooperationen in Japan aufgebaut und an diesem Beispiel konnte er zeigen, wie man dabei vorgehen kann. Um einen Einstieg in Japan zu finden, hat er erst eine Kooperation mit einer Partnergesellschaft im Land aufgebaut. Der japanische Agent kümmert sich nicht nur um den Aufbau der Kontakte vor Ort, sondern auch um die Übersetzungen und um das komplette *Follow-Up*. Prof. Schaeffer stellte heraus, wie wichtig es ist, die Kommunikation mit dem Agenten kontinuierlich aufrechtzuerhalten. Besonders im Umgang mit Japan ist Geduld erforderlich. Aber wenn eine Beziehung erst einmal aufgebaut ist, ist diese in der Regel auch lang anhaltend.

In den Diskussionen des Abends wurde u. a. eine Gegenüberstellung zwischen dem japanischen und dem amerikanischen Kulturkreis gewünscht. Herausgestellt wurde, dass man sich bei einer angestrebten Kooperation auf jeden Fall mit dem entsprechenden Land (individuell) und den dort herrschenden Umgangsformen auseinandersetzen sollte.