

# Leistungsportfolio der ECOS Japanberatung

---

Japan-Beratung » Markteinstieg » Niederlassungs-Gründung » Repräsentanz-Aufbau » Markt-Recherchen » uva.

---

## ***Individuelle Beratung für Ihr Japan-Geschäft!***

Es gibt unterschiedliche Wege in Japan erfolgreich Geschäfte zu machen. Denkbar sind:

- Vertriebskooperationen
- Lizenzvergabe
- Niederlassungsgründung
- Aufbau einer Repräsentanz
- Joint Venture
- M&A
- F&E-Kooperationen

Ihren Bedürfnissen und Zielen entsprechend werden wir für Ihren Erfolg in Japan tätig - egal ob Sie schon erste Schritte in den Markt getan haben oder ganz am Anfang stehen.

**Unser Leistungsangebot reicht von der Strategieentwicklung über die Produktwerbung und Kontaktabbau bis hin zum Vertragsabschluss.**

- **Consulting in der Strategie- und Entscheidungsfindung**  
Der Schritt nach Japan will gut vorbereitet sein. Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir Ziele und Maßnahmen für ein erfolgreiches Japan-Engagement.
- **Markteinstiegskonzepte und -studien**  
Zur konzeptionellen Basisarbeit gehört auch die Recherche von Marktsituation, Wettbewerbern, Distributionskanälen etc. Ergebnis ist ein maßgeschneidertes Konzept zum Markteinstieg, mit dem Sie gezielt aktiv werden können.
- **Kontaktaufbau zu geeigneten Kooperationspartnern**  
Ohne Beziehungen läuft in Japan noch weniger als hierzulande. Die Kontakte zu den Entscheidern in Industrie und Verwaltung sind unser Kapital, das auch Sie für sich nutzen können.

- **Anbahnung und Aufbau von Joint Ventures**  
Ein geeigneter Partner ist gefunden, ein Kooperationsvertrag abgeschlossen - doch nun geht's erst richtig los! Nicht nur bei Finanzierungsplan, Formalitäten und Kommunikation, sondern auch beim interkulturellen "trouble shooting" stehen wir Ihnen zur Seite.
- **Gründung von Niederlassungen**  
Mit dem Ausbau Ihres Engagements in Japan in Form einer Niederlassung können Sie Ihr Japangeschäft effektiv steuern und strategisch ausbauen. Dieses muss allerdings wohlüberlegt sein und professionell vorbereitet werden. ECOS steht Ihnen als kompetenter Partner bei allen notwendigen Schritten zur Seite.  
[Leistungspaket Niederlassungsgründung](#)
- **Werbe- und Informationsmaterial in japanischer Sprache**  
Der Imageaufbau Ihres Unternehmens und Produktes in Japan gelingt am besten mit aussagekräftigen japanischsprachigen Informationsmaterialien, die auf Ihre potenziellen Partner und Kunden sprachlich und gestalterisch abgestimmt sind. Das Know-How im eigenen Haus ergänzen wir hier durch erfahrene Fachübersetzer und Designer.
- **Messebeteiligungen, PR und Marketing**  
"Gesicht zeigen" in Japan kann man am besten über eine Messebeteiligung. ECOS JAPAN CONSULT hat langjährige Erfahrung in der Organisation von Messebeteiligungen einzelner Unternehmen ebenso wie Gruppenbeteiligungen.  
[Referenzen](#)
- **Intensivseminare und Management-Trainings**  
Ein Grundverständnis des japanischen "Way of Business" wird es Ihnen in Japan leichter machen: Wie baue ich Vertrauen und eine "giri"-Beziehung zu meinem Geschäftspartner auf? Wie laufen Entscheidungsprozesse in japanischen Unternehmen ab? Was gilt es bei der Visitenkartenübergabe zu beachten? Ein auf Ihre Bedürfnisse abgestimmtes halb- oder eintägiges Seminar vermittelt Ihnen das nötige Japan-Know-How.  
[Seminarinhalt - Beispiel "Erfolgreich im Japangeschäft"](#)
- **Durchführung von Fachkonferenzen, Workshops und Business Contact Foren**  
Der deutsch-japanische Austausch auf der wissenschaftlichen wie der Praxisebene ist uns ein wichtiges Anliegen. In enger Zusammenarbeit mit deutschen und japanischen Partnern haben wir u.a. im Auftrag der deutschen Regierung bereits mehrfach hochkarätig besetzte Symposien, fachbezogene Expertenseminare sowie Business Contact Foren in Deutschland wie in Japan durchgeführt.  
[Referenzen](#)

## Ziele

Es gibt unterschiedliche Wege in Japan erfolgreich Geschäfte zu machen. Um zielgerichtet vorgehen zu können, muss daher zu Beginn deutlich gemacht werden, welche Art der Präsenz oder Zusammenarbeit in Japan angestrebt wird.

Neben den üblichen Möglichkeiten spielt hier der Einkauf oder die Übernahme von Unternehmen (M&A) auch in Japan eine immer größere Rolle:

- Vertriebskooperationen
- Lizenzvergabe
- Joint Venture
- Niederlassungsgründung
- M&A
- F&E-Kooperationen
- Aufbau dt.-jap. Wirtschaftskooperationen auf lokaler Ebene