

Japanberatung

ECOS Consult ist für Privatunternehmen in Japan und Deutschland aktiv. Einige ausgewählte Referenzen aus unseren unterschiedlichen Tätigkeitsbereichen haben wir hier zusammengestellt.

ECOS CONSULT vermittelt für Unternehmen unterschiedlicher Größe und Branchen Kooperationspartner. Unser Team baut Joint Ventures auf. Wir beraten und unterstützen bei der Gründung von Niederlassung inklusive Recruitment in Japan und Deutschland.

Die Bandbreite unserer Auftraggeber reicht vom Ingenieurbüro mit 20 Mitarbeitern bis hin zu international tätigen Unternehmen mit mehr als 10.000 Mitarbeitern.

Hier finden Sie ausgewählte Beispiele unserer Tätigkeitsfelder:

- *Markteinstieg in Japan und Aufbau einer Niederlassung*
Ein Unternehmen aus der Automobilzulieferindustrie plante seinen Markteinstieg in Japan. Zur Vorbereitung führte ECOS Consult Qualifizierungsmaßnahmen durch, die sich an die für den Geschäftsbereich Japan zuständigen Führungskräfte und Mitarbeiter richteten. Zudem unterstützte ECOS Consult das Unternehmen durch Vermittlung von Kontakten zu Kunden und Partnern, beim Recruitment und bei der Niederlassungsgründung in Japan.
- *Markteinstieg in Japan und Aufbau einer Niederlassung*
Für einen deutschen Hersteller von Sortieranlagen erstellte ECOS Consult einen Marktüberblick und entwickelte gemeinsam mit dem Kunden ein Markteinstiegskonzept. ECOS Consult organisierte Promotionsmaßnahmen wie Messeauftritte, Interviews und Artikel in japanischen Printmedien. ECOS Consult baute die Japan-Repräsentanz für das Unternehmen auf und vermittelte dem Unternehmen durch sein Netzwerk japanische Kunden. All das trug dazu bei, dass das Unternehmen heute sehr gut in Japan eingeführt und am Markt etabliert ist.
- *Aufbau einer Niederlassung*
Kompetente Mitarbeiter und den Leiter für eine neue Japan-Repräsentanz suchte ECOS Consult im Auftrag eines deutschen Unternehmens der Bahntechnik. So konnte der Kunde seine neue Repräsentanz in Tokyo eröffnen, die es inzwischen in eine Niederlassung umgewandelt hat.
- *Interimsmanagement der Japan-Niederlassung*
Für einen Hersteller von Recyclinganlagen erstellte ECOS eine Marktstudie und darauf aufbauend ein Marketing-Konzept für den japanischen Markt. Ziel war, das Japangeschäft vollständig neu auf eigene Füße zu stellen. Um einen sofortigen

Betrieb zu ermöglichen, übernahm ECOS das Interimsmanagement der neu aufgebauten Japanrepräsentanz.

- *Markteinstieg in Japan und Aufbau einer Repräsentanz*
Für einen italienischen Hersteller von Recyclinganlagen sondierte ECOS Consult den japanischen Markt, um gemeinsam mit dem Kunden ein Markteinstiegskonzept zu erarbeiten. ECOS Consult organisierte Promotionsmaßnahmen wie Messeauftritte, Interviews und Artikel in japanischen Printmedien. Zudem suchte ECOS Consult für das Unternehmen einen passenden Japan-Repräsentanten und baute die Japan-Repräsentanz auf.
- *Übernahme der Repräsentanz und Aufbau eines Service-Netzwerks in Japan*
Zunächst hat ECOS Consult für einen Hersteller von Photovoltaik-Anlagen den japanischen Markt sondiert und gemeinsam mit ihm ein Markteinstiegskonzept erstellt. Anschließend hat ECOS Consult die Repräsentanz in Japan übernommen und den Kunden beim Aufbau eines Vertriebs- und Service-Netzwerkes in Japan unterstützt.
- *Lizenzvergabe und Produktionsaufbau in Japan*
Im Auftrag eines deutschen Baumaterialherstellers sondierte ECOS Consult den japanischen Markt und erstellte gemeinsam mit ihm ein Markteinstiegskonzept. ECOS Consult vermittelte den Kontakt zu einem Partnerunternehmen in Japan und begleitete anschließend den Prozess der Lizenzvergabe, Patentanmeldung und den Aufbau einer Produktion in Japan.
- *Vermittlung von Lizenzpartnern*
Auf der Grundlage aktueller Recherchen zum japanischen Markt für Holzbiomasse erarbeitete ECOS Consult gemeinsam mit einem deutschen Biomassekessel-Hersteller ein Markteinstiegskonzept. ECOS Consult vermittelte später einen Vertriebs- und Lizenzpartner in Japan und unterstützte den Kunden in Marketing- und Serviceangelegenheiten.
- *Vermittlung von Distributionspartnern in Japan*
ECOS Consult hat gemeinsam mit einem deutschen Farbhersteller ein Markteinstiegskonzept entwickelt, nachdem das ECOS-Team den japanischen Markt für Naturfarben recherchiert hatte. Anschließend vermittelte ECOS Consult dem Unternehmen in Japan mehrere Distributionspartner und unterstützte den Aufbau von Kooperationen zur Entwicklung neuartiger Produkte.
- *Ausbau eines bestehenden Distributionsnetzwerks in Japan*
Zusammen mit einem deutschen Baumaterialhersteller erarbeitete ECOS Consult ein Konzept zum Ausbau des Japangeschäfts. ECOS Consult half dem Kunden dabei, die Zusammenarbeit mit einem Distributionspartner weiter auszubauen. Zudem vermittelte unser Team weitere Vertriebspartner. Dazu zählt ein japanisches Großunternehmen im Fenster- und Fassadenbereich, mit dem unser Kunde ein neuartiges Produkt entwickelt hat.