

Programm

Moderation: Dr. Thomas Dietrich, Katrin Lange

13.00 Uhr Begrüßung

Katrin Lange
Referentin Außenwirtschaft
IHK zu Düsseldorf, Düsseldorf

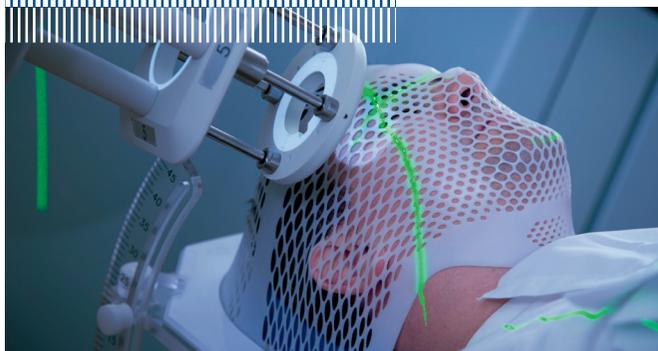
Dr. Hans-Peter Merz
Leiter International
IHK Mittleres Ruhrgebiet, Bochum

Dr. Thomas R. Dietrich
Geschäftsführer
IVAM Fachverband für Mikrotechnik,
Dortmund

13.15 Uhr Vorstellung der Teilnehmer

13.30 Uhr Vorstellung des Technologiezentrums Ruhr (TZR) und der Medizintechnik-unternehmen im TZR
Erfahrungsbericht Japan

Dr. Bernd Rosenfeld
Geschäftsführer
chip GmbH/Technologiezentrum Ruhr,
Bochum



14.00 Uhr **Vertrieb von Medizintechnikprodukten in Japan – die Rolle der japanischen Handelshäuser beim Vertrieb in Japan**

Michael Twehues
General Manager
SUMITOMO DEUTSCHLAND GMBH,
Düsseldorf

14.30 Uhr **Rechtliche Herausforderung beim Vertrieb in Japan**

Ulrich Kirchhoff
Rechtsanwalt, Partner
ARQIS Foreign Law Office, Tokio

15.00 Uhr **Das richtige Vertriebspersonal in Japan finden**
(Vortrag in englischer Sprache)

Etsuji Suzuki
Representative Director & President
Kienbaum Japan, Tokio

15.15 Uhr Kaffeepause und Austausch

15.40 Uhr **Die Japanische Außenhandels-gesellschaft JETRO als Partner in Japan**

Petra Rehling
Projektkoordinatorin
JETRO Düsseldorf, Düsseldorf

15.55 Uhr **Vertrieb in Japan – ein Erfahrungsbericht aus der Praxis**

Rene Folle
Regional Sales Manager
TE connectivity, Dortmund

16.15 Uhr **Diskussion/Erfahrungen/Anmerkungen**



Veranstaltungsort

Technologiezentrum Ruhr
Universitätsstraße 142 | 44799 Bochum

16.45 Uhr **Ausblick auf die nächsten Aktivitäten im Rahmen des Unternehmertreffens Medizintechnik NRW-Japan und des IVAM**

Katrin Lange
Referentin Außenwirtschaft
IHK zu Düsseldorf, Düsseldorf

Dr. Thomas R. Dietrich
Geschäftsführer
IVAM Fachverband für Mikrotechnik,
Dortmund

17.00 Uhr **Kurze Produktpräsentation und Führung bei amedo Smart Tracking Solutions GmbH**

Volker Trösken
Geschäftsführer, CEO
amedo Smart Tracking Solutions GmbH,
Bochum

ca. 18.00 Uhr **Ende der Veranstaltung**

Anmeldung

Bitte senden Sie Ihre Anmeldung an die
IHK Düsseldorf, Nina Lipperson, Fax: 0211/3557-378,
lipperson@duesseldorf.ihk.de.

Anmeldeschluss ist der 17. Oktober 2016.

Die Teilnahme am Unternehmertreffen „Medizintechnik NRW-Japan“ ist kostenlos, aber anmeldepflichtig.

Firma

Branche

Name/Vorname

Straße

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Datum/Unterschrift

Ich erkläre mich damit einverstanden, dass meine Angaben zum Zwecke der Information für weitere Veranstaltungen wie z.B. Messen und Unternehmerreisen der Außenwirtschaftsförderung NRW sowie für eine Teilnehmerliste gespeichert und genutzt werden können. Die Angaben sind freiwillig. Die Einwilligung kann widerrufen werden.

Ja Nein

16-370



Unternehmertreffen Medizintechnik NRW – Japan

„Erfolgreicher Vertrieb von Medizintechnikprodukten in Japan“

24. Oktober 2016 | 13 bis 18 Uhr
Technologiezentrum Ruhr, Bochum



JAPAN – Wachstumsbranche Medizintechnik

Medizintechnik ist eine zentrale Wachstumsbranche in Japan. In einer alternden Gesellschaft ist sie von strategisch hoher Bedeutung. Der lange als zu verschlossen geltende Markt öffnet sich zusehends für ausländische Anbieter. In gleichem Maße blicken japanische Unternehmen verstärkt nach Übersee. Wie in Deutschland altert Japans Bevölkerung rapide. Bereits heute leben in Japan mehr als 25 Millionen Menschen im Alter von über 65 Jahren. Dieser demographische Wandel und der hohe Modernisierungsbedarf im Gesundheitswesen werden in den nächsten Jahren für eine stark wachsende Nachfrage nach medizintechnischen Geräten und Pflege- und Gesundheitsdienstleistungen sorgen. Japan ist nach den USA der zweitgrößte Markt für Medizintechnik. Ausländische Anbieter dominieren die Branche. Importe machen insgesamt mehr als die Hälfte des Marktes aus. Deutsche Medizintechnik ist in Japan für ihre qualitativ hochwertigen Produkte bekannt. Die Einfuhren aus Deutschland wuchsen in den letzten Jahren um mehr als 20% jährlich.

„Erfolgreicher Vertrieb von Medizintechnikprodukten in Japan“

Um in einem anderen Land erfolgreich zu sein, benötigt man ein gutes und zuverlässiges Produkt und ein aktives Vertriebssystem. Das ist in Japan

nicht anders als in Deutschland. Allerdings gibt es rechtliche und kulturelle Unterschiede, auf die man achten sollte, wenn man im japanischen Markt aktiv werden möchte.

Die japanische Gesellschaft baut auf den Beziehungen zwischen den Wirtschaftsbeteiligten auf. Nur wenn man einen Geschäftspartner persönlich kennen gelernt hat, wird man auch in Geschäftsbeziehungen eintreten. Es ist wichtig, dass hochrangige Vertreter eines deutschen Produzenten oder Dienstleisters regelmäßig in Japan sind, um auf gleicher Hierarchieebene mit den Vertretern von japanischen Firmen zu sprechen. Diese Gespräche müssen im Vorfeld gut vorbereitet werden.

Ein deutsches KMU hat oft nicht die Kapazitäten, um in kürzeren Abständen regelmäßig Japan zu besuchen. Aus diesem Grund spielen zuverlässige Vertretungen vor Ort für den Vertrieb eine große Rolle. Japanische und deutsche Handelshäuser können eine Möglichkeit für deutsche KMU sein, um auf dem japanischen Markt Fuß zu fassen. Entscheiden ist, den richtigen Vertriebsweg für Produkte und Dienstleistungen zu kennen und auf das richtige Vertriebspersonal zu setzen.

Gastgeber und Redner

chip GmbH/Technologiezentrum Ruhr, Bochum
Kreative Ideen sind die Basis für ein erfolgreiches Unternehmen. Zur Verwirklichung braucht es das passende Umfeld. Das Technologiezentrum Ruhr (TZR) bietet technologieorientierten Unternehmen ideale Voraussetzungen – mit zahlreichen Dienstleistungen und persönlichem Service.

Sumitomo

SUMITOMO Deutschland GmbH ist ein japanisches Handelshaus mit Sitz in Düsseldorf und über

SUMITOMO Corporation Europe Teil eines der größten japanischen Handelshäuser mit einer über 400jährigen Geschichte. Die Firmengruppe ist weltweit aktiv und beschäftigt mehr als 72.000 Mitarbeiter in 67 Ländern. Zu den Geschäftsfeldern von SUMITOMO gehören auch die Bereiche Life Science und Pharmaceuticals.

ARQIS Foreign Law Office, Tokio

Arqis Rechtsanwälte sind eine auf Unternehmensrecht spezialisierte Kanzlei mit Büros u.a. in Düsseldorf und Tokio. Das Japan Desk in Düsseldorf betreut namhafte japanische Unternehmen, das Büro in Tokio bietet in erster Linie deutschen Unternehmen in Japan umfassende Rechtsberatung an in Zusammenarbeit mit einer der Top 5 Kanzleien in Japan.

Unternehmertreffen „Medizintechnik NRW – Japan“

Die Veranstaltung ermöglicht Medizintechnik-Unternehmen, die in Japan aktiv sind oder dies beabsichtigen, sich über eigene Erfahrungen auszutauschen und branchenspezifische Aspekte zu diskutieren. Hersteller, Zulieferer, Forschungs- und Gesundheitseinrichtungen sind eingeladen, um dies in informeller Atmosphäre zu tun sowie Kontakte zu knüpfen und zu pflegen. Das kommende Treffen findet bei der chip GmbH/Technologiezentrum Ruhr in Bochum statt.

Das Unternehmertreffen findet bereits zum 7. Mal statt und hat sich als Medium für den Erfahrungsaustausch für Unternehmen aus NRW und Japan im Bereich der Medizintechnik etabliert. Das Unternehmertreffen „Medizintechnik NRW – Japan“ wird von einem breiten Japan-Netzwerk in NRW getragen.

TE Connectivity

TE Connectivity (NYSE: TEL) ist ein weltweit führendes Technologieunternehmen für Steckverbinder, Sensoren und Elektronikkomponenten. Die Sensoren der TE Connectivity Sensors Germany GmbH messen Druck, Kraft, Position, Vibration, Temperatur, Feuchtigkeit, Drehmoment und Flüssigkeitseigenschaften. TE-Sensoren sind in zahlreichen Industrie-, Automations-, Energie- und Kommunikationsanwendungen im Einsatz, auch in Japan.

Kienbaum Japan, Tokio

Das Unternehmen Kienbaum bietet Personalberatung, Managementberatung und Human-Resource-Beratung sowie Kommunikationsberatung. Im Jahr 2000 nahm der Japanese Corporate Business seine Arbeit auf. 2007 wurde das Büro in Tokio eröffnet.

JETRO Düsseldorf

Die staatliche japanische Außenhandelsförderorganisation JETRO (Japan External Trade Organization) ist eine Institution des öffentlichen japanischen Rechts mit Sitz in Tokio. Sie wurde 1958 zur Förderung des Außenhandels gegründet und ist inzwischen in Japan mit 41 Büros und weltweit in 57 Ländern mit weiteren 76 Büros vertreten. Die JETRO unterstützt Unternehmen, die in Japan investieren, mit einem japanischen Unternehmen kooperieren oder ihre Produkte nach Japan exportieren wollen und bietet konkrete Vertriebsunterstützung in Japan an.

amedo Smart Tracking Solutions GmbH, Bochum

Die amedo smart tracking solutions GmbH wurde 2008 gegründet mit dem Ziel der Entwicklung, Herstellung und Vermarktung eines innovativen und einfach zu benutzenden, laserbasierten Navigationssystems für CT-gesteuerte Interventionen und eines branchenübergreifenden, RFID-basierten hochpräzisen Positionsmesssystems.

Veranstalter



Gefördert vom

Ministerium für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen



Partner



Ihre Ansprechpartner

IHK zu Düsseldorf

Japan Desk
Katrin Lange
Telefon: 0211/3557-227
E-Mail: lange@duesseldorf.ihk.de



IVAM Fachverband für Mikrotechnik

Orkide Karasu
Telefon: 0231/9742-7086
E-Mail: ok@ivam.de

