

Gerhard Wiesheu, Vorstandsvorsitzender des Deutsch-Japanischen Wirtschaftskreises, hielt den Impulsvortrag zum Thema „Künstliche Intelligenz, Robotik und Co. – Triebfedern für deutsch-japanische Wirtschafts-kooperationen?“



Fotos: Bischof

Krefeld meets Japan

180 Gäste informieren sich über Trends, Technologien und Freihandel

Deutsche und japanische Unternehmen haben viel gemeinsam – trotz der großen kulturellen und sprachlichen Unterschiede: „Werte wie Zuverlässigkeit und Stabilität spielen in beiden Ländern eine große Rolle“, sagte Masato Iso, Generalkonsul von Japan in Düsseldorf, während der Begrüßungsrunde von „Krefeld meets Japan“. „Uns ist eine langjährige und stabile Betriebsführung wichtiger als eine kurzfristige Gewinnmaximierung.“ Um die deutsch-japanischen Beziehungen in der Region zu vertiefen, hatte die IHK Mittlerer Niederrhein zusammen mit der Stadt Krefeld, der Wirtschaftsförderungsgesellschaft (WFG) Krefeld und der Standort Niederrhein GmbH zu dem Netzwerkabend in die Okuma Europe GmbH im Krefelder Europark Fichtenhain eingeladen. Kooperationspartner der mit 180 Gästen ausbuchten Veranstaltung war der Deutsch-Japanische Wirtschaftskreis (DJW).

„Die Unternehmen am Niederrhein verdienen jeden zweiten Euro im Ausland“, erklärte IHK-Präsident Elmar te Neues, der gemeinsam mit Iso und Krefelds Oberbürgermeister Frank Meyer am Begrüßungs-

talk teilnahm. „Es ist daher konsequent, dass wir uns mit attraktiven Auslandsmärkten auseinandersetzen. Und dazu gehört auch Japan, wohin wir bereits exzellente Beziehungen pflegen.“ Rund 70 japanische Unternehmen haben ihren Sitz im IHK-Bezirk, viele von ihnen bereits seit langer Zeit wie die Okuma Europe GmbH. Der CNC-Maschinenhersteller hat sich 1988 als eines der ersten japanischen Unternehmen in Krefeld angesiedelt. „Ich

bin überzeugt, dass Krefeld für japanische Unternehmen als Standort sehr interessant ist“, sagte Oberbürgermeister Meyer, der im vergangenen Jahr einige Unternehmenszentralen von in Krefeld angesiedelten Firmen in Japan besucht hat. „Die hiesigen Standortvorteile mit bezahlbaren und attraktiven Gewerbeflächen sowie die Nähe zum Düsseldorfer Flughafen mit Direktverbindungen nach Tokio sind gute Argumente, von Krefeld aus das Deutschland- und Europageschäft zu gestalten.“

“

Das Freihandelsabkommen birgt ein großes Potenzial.

”

Gerhard Wiesheu, DJW-Vorstandsvorsitzender

Wo die Chancen einer Zusammenarbeit für deutsche und japanische Unternehmen – gerade mit Blick auf das Freihandelsabkommen der EU mit Japan JEFTA (Japan-EU Free Trade Agreement) – liegen, zeigte DJW-Vorstandsvorsitzender Gerhard Wiesheu in seinem Vortrag „Künstliche Intelligenz, Robotik und Co. – Triebfedern für deutsch-japanische Wirtschafts-kooperationen?“. „Das Freihandelsabkommen birgt ein großes Potenzial“, so Wiesheu. „Wir haben zwar die Schlacht im Technologiesektor gegen die USA und China verloren, was das Geschäft mit dem Endkunden angeht. Aber sowohl Japan als auch Deutschland sind auf dem Gebiet der

Industrie 4.0 führend und können diesen Vorsprung weiter gemeinsam ausbauen.“ Dafür sollten die EU und Japan als gemeinsamer Wirtschaftsraum eigene Technologiestandards setzen und damit ihre Kooperation vertiefen. „Deutschland dürfte zudem vom Brexit profitieren, da viele japanische Firmen in Deutschland investieren, um sich auf einen harten Brexit vorzubereiten.“



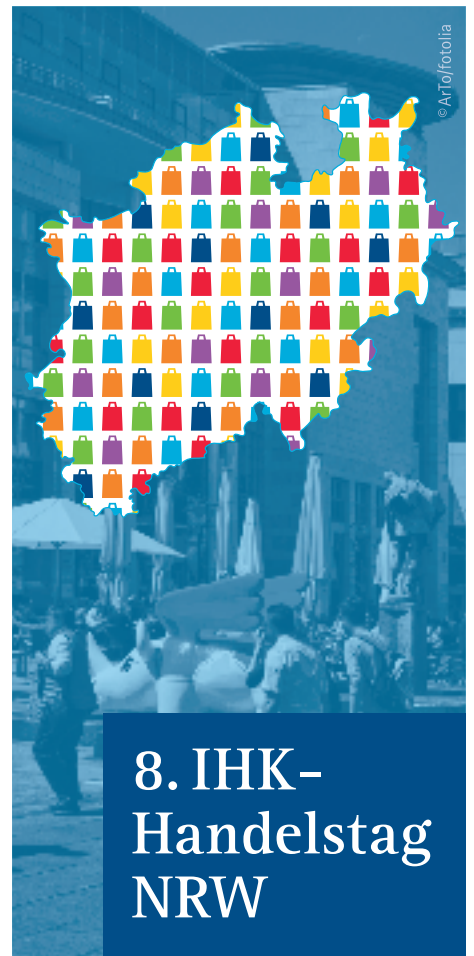
Um „Trends, Technologien und Freihandel – Chancen für Unternehmen“ ging es auch beim anschließenden Table Talk, an dem Christina Bäumer (Vertriebsleiterin Japan des Medizintechnikproduzenten Hager & Meisinger in Neuss), Prof. Dr. Klaus Juffernbruch (FOM Hochschule für Oekonomie & Management), Norbert Teeuwen (COO der Okuma Europe GmbH) und Gerhard Wiesheu teilnahmen. Die Unternehmensvertreter berichteten über ihre Erfahrungen in Japan und Deutschland. „Sich auf die japanische Kultur und

Sprache einzustellen, ist schon eine Herausforderung“, sagte Bäumer. „Und manchmal dauert es sehr lange, bis man von seinem Handelspartner ein ‚Ja‘ für ein Geschäft bekommt. Aber dann wird alles dafür getan, dass dieses Geschäft auch erfolgreich ist.“ Juffernbruch stellte heraus, was Deutschland von der alternden Gesellschaft Japans lernen kann. „Die Japaner sind uns in der demografischen Entwicklung rund 20 Jahre voraus“, erklärte er. „Sie importieren allerdings nicht wie wir Pflegefachkräfte aus dem Ausland, sondern setzen in diesem Bereich auf Künstliche Intelligenz und Robotik.“ Auch die Politik habe die Bedeutung von einer stärkeren Kooperation zwischen Deutschland und Japan erkannt. „Die Rahmenbedingungen sind wirklich gut“, berichtete Bäumer. „Japan ist ein hochmoderner und innovativer Markt – und er öffnet sich immer mehr für ausländische Unternehmen.“

Agnes Absalon



Gastgeber des deutsch-japanischen Netzwerkabends „Krefeld meets Japan“ (v.l.): Norbert Teeuwen (COO, Okuma Europe GmbH), Takeshi Yamamoto (CEO, Okuma Europe GmbH), Masato Iso (Generalkonsul von Japan in Düsseldorf), Gerhard Wiesheu (Vorstandsvorsitzender des Deutsch-Japanischen Wirtschaftskreises), IHK-Präsident Elmar te Neues, Krefelds Oberbürgermeister Frank Meyer und Moderatorin Dr. Julia Münch (Geschäftsführendes Vorstandsmitglied des Deutsch-Japanischen Wirtschaftskreises).



8. IHK- Handelstag NRW

30. August 2019
#ihkhandelstag

Gestalten
statt verwalten –
Was tun
für den Handel
und die Stadt?

Metro Campus,
Düsseldorf
10 bis 14 Uhr



www.duesseldorf.ihk.de/handelstag



IHK NRW – Die Industrie- und Handelskammern in Nordrhein-Westfalen