

## **Inhaltsverzeichnis**

|   | Seite    |
|---|----------|
| <b>Vorwort</b>  | <b>4</b> |
| 1. Der japanische Markt   | 13       |
| 2. Voraussetzungen für ein Engagement in Japan  | 17       |
| 3. Vorbereitungen in Deutschland  | 19       |
| 4. Fortsetzung der Bemühungen in Japan  | 29       |
| 5. Lizenzvergabe oder Export nach Japan   | 35       |
| 6. Wahl des geeigneten Importeurs oder Vertriebswegs  | 36       |
| 7. Anmerkungen zu vertraglichen Vereinbarungen  | 48       |
| 8. Produktqualität, Kundendienst und Werbung  | 51       |
| 9. Eigene Präsenz in Japan  | 56       |
| 10. Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens<br>oder Kauf eines japanischen Unternehmens                          | 59       |
| 11. Standortfragen  | 61       |
| 12. Beschäftigung japanischer Arbeitnehmer  | 66       |
| 13. Bankverbindungen  | 68       |
| 14. Markterschließung über Messen und Ausstellungen   | 69       |
| 15. Leben und arbeiten in Japan   | 72       |
| <br><b>Exkurs I:</b> <b>Die Entwicklung der Außenwirtschafts-<br/>                      beziehungen mit Japan</b> | <br>77   |
| <br><b>Exkurs II:</b> <b>Die Kansai-Region (Kinki)</b>  | <br>87   |
| <br><b>Exkurs III:</b> <b>Importförderungsprogramme der<br/>                      japanischen Regierung</b>       | <br>94   |
| <br><b>Exkurs IV:</b> <b>Direktinvestitionen in Japan</b>   | <br>101  |
| <br><b>Anhang:</b> <b>Anschriften deutscher und japanischer<br/>                      Kontaktstellen</b>          | <br>113  |
| <br><b>Literaturverzeichnis</b>   | <br>174  |