

## **Inhaltsverzeichnis**

	Seite
<b>Vorwort</b>	4
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 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
 Exkurs I: Die Entwicklung der Außenwirtschafts- beziehungen mit Japan	 77
 Exkurs II: Die Kansai-Region (Kinki)	 87
 Exkurs III: Importförderungsprogramme der japanischen Regierung	 94
 Exkurs IV: Direktinvestitionen in Japan	 101
 Anhang: Anschriften deutscher und japanischer Kontaktstellen	 113
 Literaturverzeichnis	 174