Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

MITTELSTAND
GLOBAL
MARKTERSCHLIESSUNGS-
PROGRAMM FÜR KMU

Zielmarktanalyse Japan

Medizintechnik, Produktionstechnik für Medizinprodukte und Photonik

Durchführer

trAIDe
Health

Impressum

Herausgeber
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin
www.bmwi.de

Text und Redaktion
trAIDe GmbH

redaktionelle Bearbeitung
Matthias Brandt

Gestaltung und Produktion
trAIDe GmbH

Stand
Mai 2018

Druck
Mai 2018

Bildnachweis
trAIDe GmbH

Diese Broschüre ist Teil der Öffentlichkeitsarbeit des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie. Sie wird kostenlos abgegeben und ist nicht zum Verkauf bestimmt. Nicht zulässig ist die Verteilung auf Wahlveranstaltungen und an Informationsständen der Parteien sowie das Einlegen, Aufdrucken oder Aufkleben von Informationen oder Werbemitteln.

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie ist mit dem audit berufundfamilie® für seine familienfreundliche Personalpolitik ausgezeichnet worden. Das Zertifikat wird von der berufundfamilie gGmbH, einer Initiative der Gemeinnützigen Hertie-Stiftung, verliehen.

Inhalt

1. Executive Summary 3
2. Allgemeine Länderinformationen 4
2.2 Bevölkerung und Geographie 5
2.3 Politischer Hintergrund 6
2.4 Wirtschaft und Entwicklung 7
2.5 Handelsbeziehungen 12
2.6 Investitionsklima 13
2.7 SWOT-Analyse Japan 14
3. Branchenspezifische Informationen 15
3.1 Gesundheitswesen 15
3.2 Medizintechnik, Produktionstechnik für Medizinprodukte und Photonik 20
3.2.1 Marktvolumen und -akteure 20
3.2.2 Importe 22
3.2.3 Exporte 23
3.3 SWOT-Analyse Japan Gesundheit 25
4. Markteintritt in Japan 26
4.1 Allgemeine Informationen 26
4.2 Freihandelsabkommen und Zölle 27
4.3 Zulassung medizinischer Produkte 28
4.4 Steuerwesen und mögliche Formen des Markteintrittes 30
4.5 Relevante Adressen und Organisationen 34
5. Literaturverzeichnis 35
6. Abbildungsverzeichnis 41
7. Tabellenverzeichnis 42

1. Executive Summary

Der japanische Medizinmarkt gewinnt immer mehr an Attraktivität für ausländische Unternehmen. Hierbei spielen verschiedene Aspekte eine entscheidende Rolle. Auf der einen Seite bietet Japan branchenübergreifend diverse Pull-Faktoren für ausländische Investoren. Die gewichtigsten Faktoren sind dabei die hohe Kaufkraft der japanischen Bevölkerung, die hervorragende Infrastruktur, sowie das Freihandelsabkommen mit der EU bzw. die von der Regierung eingeführten Sonderwirtschaftszonen. Das Bruttoinlandsprodukt lag 2016 mit umgerechnet 4,939 Billionen US$ auf Rang drei aller Länder. Allerdings existieren auch in Japan Markteintrittsbarrieren, die unbedingt zu beachten sind. Im Inselstaat herrscht trotz Steuersenkungen in den vergangenen Jahren eine vergleichsweise hohe Unternehmensbesteuerung. Des Weiteren haben ausländische Betriebe einem hohen bürokratischen Aufwand zu bewältigen, um den Markteintritt zu realisieren.

Der japanische Gesundheits- bzw. Medizintechnikmarkt weckt bei ausländischen Unternehmen besondere Aufmerksamkeit, was aus dem immens großen Marktvolumen resultiert. Die Ausgaben im Gesundheitssektor lagen im Jahr 2014 bei etwa 495 Milliarden US$ und weiteres drastisches Wachstum wird prognostiziert. In Japan ist jeder Einwohner zur Einzahlung in eine gesetzliche Krankenversicherung verpflichtet. Darüber hinaus geht in Japan ein starker demografischer Wandel vonstatten, welcher zur Folge hat, dass die japanische Bevölkerung die Älteste der Welt darstellt. Auch in Zukunft wird diese weiter altern und die Nachfrage nach medizinischer Versorgung weiter steigen. Schon heute ist Japan das Land mit den weltweit meisten medizinischen Einrichtungen sowie Krankenhausbetten in Relation zur Einwohnerzahl. Auch die Gesundheitsbranche offenbart einige Hürden, welche international ausgerichtete Unternehmen trotz der Attraktivität des Marktes vor einem Einritt beachten müssen. Etwa sind zeit- und kostenaufwendige Zulassungsverfahren zu durchlaufen, welche unter anderem einen Firmensitz des Unternehmens bzw. des Repräsentanten in Japan voraussetzen. Ferner sind die großen Betriebe im Gesundheitsmarkt sehr dominant, was dazu führt, dass kleine und mittlere Unternehmen bisher nur sehr gering internationalisiert sind. Partnerschaften mit deutschen Unternehmen waren auf dieser Stufe der Unternehmensgröße deswegen in der Vergangenheit nicht in großem Maße möglich. Die japanische Regierung versucht hier anzusetzen und die Internationalisierung der japanischen kleinen und mittleren Unternehmen voranzutreiben.

In der Gesamtheit lässt sich konstatieren, dass das Land Japan, besonders der Gesundheitsmarkt, für ausländische Unternehmen mit Markterschließungsintention hochgradig attraktiv ist. Aufgrund verschiedener Hürden des Markteintrittes zweifeln jedoch viele Firmen an der Rentabilität eines solchen Schrittes. Durch die Bemühungen der Regierung zur weiteren Liberalisierung des internationalen Handels, vorangetrieben vor allem durch das Freihandelsabkommen mit der Europäischen Union und der Einrichtung von Sonderwirtschaftszonen, ergeben sich insgesamt positive Zukunftsaussichten bezüglich der Internationalisierung des Marktes.

2. Allgemeine Länderinformationen

2.1 Daten und Fakten

Fläche (qkm)	377.915
Einwohner (Millionen) 2017	126,7*
Bevölkerungsdichte (Einwohner/qkm) 2017	335,3*
Bevölkerungswachstum (%) 2017	-0,2*
Fertilitätsrate (Geburten pro Frau) 2015	1,5
Geburtenrate (Geburten/1000 Einwohner) 2017	7,7*
Altersstruktur 2017	0-14 Jahre: 12,8%; 15-24 Jahre: 9,6%; 25-54 Jahre: 37,5%; 55-64 Jahre: 12,2%; 65 Jahre und darüber: 27,9%
Hochschulabsolventen (Abschlüsse insgesamt) 2014	980.726
Geschäftssprache(n)	Japanisch, Englisch
Mitglied in internationalen Wirtschaftszusammenschlüssen und –abkommen	ADB, ASEAN, ASEAN+3, APEC, G-20, G-5, G-7, G-8, G-10, IFC, IFRCS, OECD, UN, UNCTAD, Weltbankgruppe, WTO, Abkommen der EG und Japan über die Zusammenarbeit bei wettbewerbswidrigen Verhaltensweisen (vom 10.7.03; in Kraft seit 9.8.03), Abkommen zwischen der EU und Japan über Zusammenarbeit und gegenseitige Amtshilfe im Zollbereich (vom 30.1.08; in Kraft seit 1.2.08)
Währung • **Bezeichnung** • **Kurs (März 2018)** • **Jahresdurchschnitt**	Yen; 1 Yen = 100 Sen 1 Euro = 130,84 Yen; 1 US$ = 106,26 Yen 2016: 1 Euro = 122,13 Yen; 1 US$ = 112,14 Yen 2015: 1 Euro = 135,19 Yen; 1 US$ = 122,12 Yen 2014: 1 Euro = 141,85 Yen; 1 US$ = 106,74 Yen
BIP (nominal) • **Bill. Yen** • **Mrd. US$**	 2016: 537; 2017: 544*; 2018: 552* 2016: 4.937; 2017: 4.885*; 2018: 5.063*
BIP/Kopf (nominal) • **Mio. Yen** • **US$**	 2016: 4,2; 2017: 4,3*; 2018: 4,4* 2016: 38.883; 2017: 38.550*; 2018: 40.063*
Inflationsrate (%) *	2016: -0,1; 2017: 0,4*; 2018: 0,5* Schätzung bzw. Prognose

Tabelle 1: Japan - Allgemeine Informationen[1][2][3]

[1] GTAI, Wirtschaftsdaten kompakt – Japan
[2] Statista, Jährliche Entwicklung des Euros gegenüber des japanischen Yens

2.2 Bevölkerung und Geographie

Japan ist der viertgrößte Inselstaat der Welt. Das Land liegt auf einer Höhe mit Nord- und Südkorea, östlich vom asiatischen Festland. Japan besteht aus vier großen Hauptinseln (Honshu, Hokkaido, Shikoku und Kyushu) sowie weiteren 6.500 kleineren Inseln. Die Inselgruppe liegt aufgrund ihrer Länge von etwa 3000 Kilometer sowohl im nordöstlichen Pazifik, als auch im Japanischen, Philippinischen und Ostchinesischen Meer. Im Großraum der Hauptstadt Tokio lebt rund ein Viertel der Bevölkerung. Damit zählt Tokio zu den bevölkerungsreichsten Städten der Welt.[4]

Abbildung 1: Geographie Japan[5]

[3] Oanda, Average Exchenge Rates
[4] AHK, Fakten und Zahlen
[5] Landkartenindex, Japan

2.3 Politischer Hintergrund

Japan ist seit Inkrafttreten der Verfassung am 3. Mai 1947 eine zentralistisch organisierte, parlamentarische Republik. Souverän ist dabei das japanische Volk. Dabei stellt ein Zweikammerparlament mit Ober- und Unterhaus, ähnlich dem britischen Regierungsmodell, die Legislative dar. Der japanische Kaiser erfüllt hingegen lediglich eine Repräsentationsfunktion im In- und Ausland und ist ohne politische Kompetenz oder Einfluss in der Verfassung verankert. Der Premierminister sowie das Kabinett, welche die exekutive Gewalt bilden, werden durch eine Wahl der stärksten Partei des Unterhauses bestimmt. Die Spitze der Judikative hat der Oberste Gerichtshof inne.

Die Liberaldemokratische Partei (LDP), unter Führung des amtierenden Ministerpräsidenten Shinzo Abe, stellt seit 2012, nach einer Unterbrechung von drei Jahren, wieder die Regierung. Abe bekleidet dabei das Amt des Ministerpräsidenten, nach dessen Amtszeit von 2006 bis 2007, zum zweiten Mal. In den Jahrzehnten zuvor stellte die LDP bereits 50 Jahre lang den Ministerpräsidenten und prägte somit die japanische Politik.

Die japanische Wirtschaft und Politik wurde bis zum Anfang der 2000er und zum Teil noch bis heute durch das sogenannte „Eiserne Dreieck“, bestehend aus den drei Seiten Wirtschaft, Politik und Bürokratie geformt. Der Einfluss der Bürokratie hat die japanische Politik stark geprägt. Durch die jahrelange Dominanz der LDP erstarrten die inländischen Strukturen, was dazu führte, dass Versuche, eingefahrene Strukturen aufzubrechen, scheiterten. Die Umstrukturierung des Finanzministeriums (MOF) und des Ministeriums für Internationalen Handel und Industrie (MITI) hin zum heutigen Ministerium für Wirtschaft, Handel und Industrie (METI) im Jahr 2001 läutete schließlich die Wende ein.

Junichiro Koizumi, der Premierminister von 2001 bis 2006, setzte die letzte große politische Reform durch, welche die Privatisierung der Post, die Umstrukturierung des Bankenwesens und die Rentenreform beinhaltete. Seit der erneuten Berufung von Shinzo Abe, behaupten viele Experten, dass Japan zum ersten Mal seit langer Zeit wieder eine stabile Regierung hat.[6] [7]

[6] BMWi Zielmarktanalyse - Japan Industrie 4.0
[7] AHK, Politisches System

2.4 Wirtschaft und Entwicklung

In Japan ist der Dienstleistungssektor mit einem Anteil von etwa 70 Prozent des Bruttoinlandsprodukts der am stärksten ausgeprägte Wirtschaftssektor des Landes. Die Industrie trägt rund 29 Prozent zum BIP bei, während auf die Landwirtschaft nur ein Prozent fällt.[8]

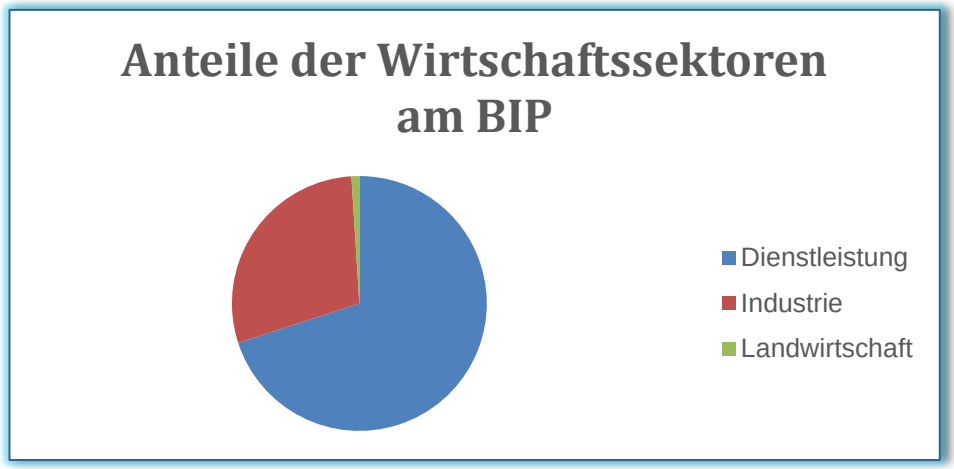

Abbildung 2: Anteile der Wirtschaftssektoren am BIP

Japan ist ein rohstoffarmes Land was dazu führt, dass **die japanische Wirtschaft stark von Importen abhängig** ist. Andererseits gilt diese als Motor für Innovationen und die Entwicklung neuer Technologien. In 2016 hat das Land Waren im Wert von $583 Milliarden importiert. Zu den größten Herkunftsländern, gemessen am Prozentanteil der Waren am japanischen Bruttoinlandsprodukt, zählen China (27%), USA (12%) und Australien (5,2%). Deutschland folgt mit 3,8 Prozent als viertgrößtes Herkunftsland. Die Hauptimportwaren sind Maschinen, Mineralprodukte und chemische Produkte.

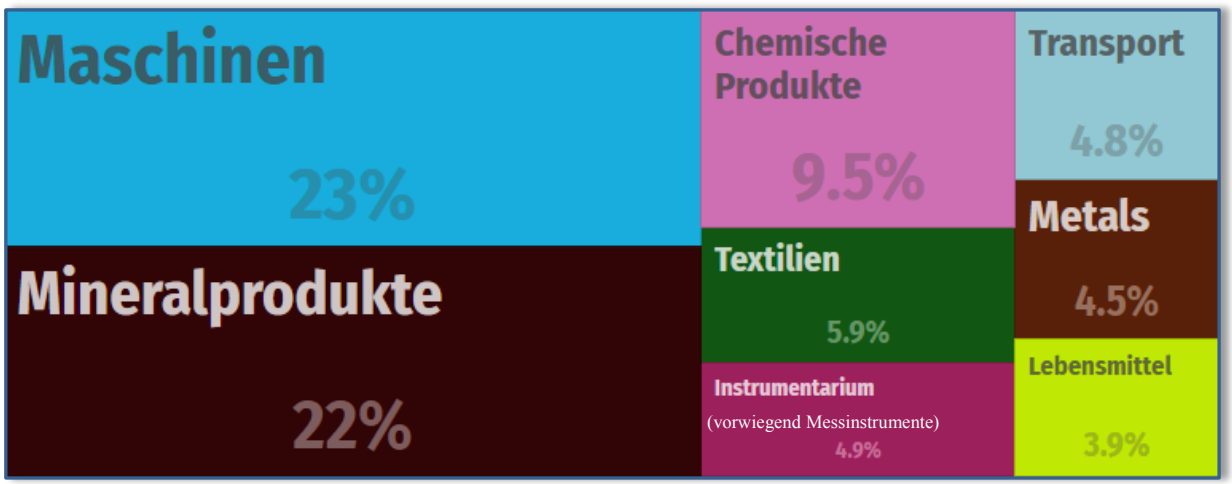

Abbildung 3: Wichtige Importgüter Japan (%-Anteil am BIP) [9]

Die Exporte Japans im Jahr 2016 beliefen sich hingegen auf $605 Milliarden. Das Land ist damit das viertgrößte Exportland der Welt. Die größten Zielländer sind die Vereinigten Staaten (22%), China (19%) und Südkorea (7,6%). Deutschland liegt mit 2,9

[8] Statista, Japan: Anteile der Wirtschaftssektoren am Bruttoinlandsprodukt von 2005 bis 2015
[9] OEC, Japan Importe und Exporte

Prozent des japanischen BIP's auf dem siebten Platz. Die Hauptexportbereiche sind Maschinen, Transport (vorwiegend Autos und Fahrzeugteile) und Metalle.

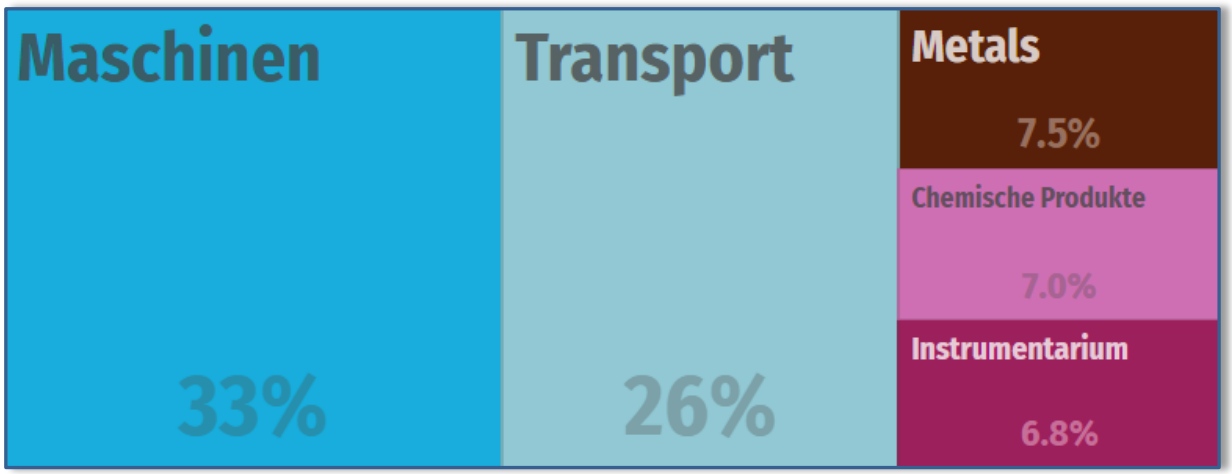

Abbildung 4: Wichtige Exportgüter Japan (%-Anteil am BIP)[10]

Die japanische Wirtschaftslandschaft besteht vorwiegend aus den Unternehmensnetzwerken, den sogenannten Keiretsu, die meist auch international tätig sind und den kleinen und mittleren Unternehmen, welche vor allem als Zulieferer dienen. Diese beiden Unternehmensgruppen liefern sich einen ungleichen Dualismus, welcher die japanische Wirtschaft prägt. **Im Jahr 2015 zählten rund 98% aller japanischen Unternehmen zum Mittelstand.** Aufgrund der Finanzkrisen der vergangenen Jahre sehen sich die oft stark vernetzten und gegen ausländischen Einfluss abgeschotteten Keiretsu (Unternehmensverbände wie Sony oder Toyota) gezwungen, sich dem Ausland weiter zu öffnen und Umstrukturierungen durchzuführen.

Japan hat aufgrund der Folgen der Wirtschafts- und Finanzkrise, als auch dem Wiederaufbau der betroffenen Regionen nach dem Erdbeben vom 11. März 2011, welches einen verheerenden Tsunami sowie in dessen Folge die Reaktorkatastrophe von Fukushima verursachte, die höchste Staatsverschuldung aller Industrieländer. Diese liegt gegenwärtig bei etwa 239% des Bruttoinlandproduktes. Den größten Gläubiger des japanischen Staates stellen dabei dessen Bürger da. Dies ist mit der jahrelangen staatlichen Führung der Post zu begründen, wodurch die japanische Regierung über beinahe 50 Jahre Zugriff auf japanische Haushaltssparguthaben in Höhe von bis zu 224 Billionen Yen (1,69 Billionen Euro bei einem Wechselkurs von 1 Euro = 132 JPY – 19.02.2018) und weiteren 126 Billionen Yen (949 Milliarden Euro bei einem Wechselkurs von 1 Euro = 132 JPY – 19.02.2018) in Form von Lebensversicherungen hatte. Das japanische Finanzministerium ist auch nach der Privatisierung der japanischen Post der größte Aktionär der Japan Post Holdings Company.

[10] OEC, Japan Importe und Exporte

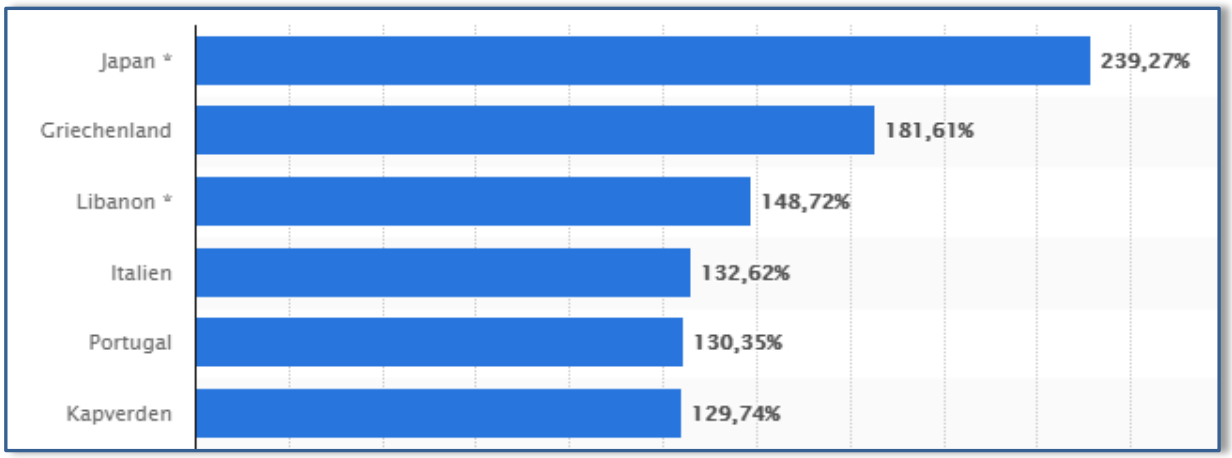

Abbildung 5: Staatsverschuldung in Relation zum Bruttoinlandsprodukt 2016[11]

Trotzdem setzt das Land unverändert global Maßstäbe für Zukunftsmärkte. Die Tatsache, dass das Land nach wie vor eine weltweite Spitzenposition einnimmt, wird durch die Innovationsfähigkeit, Kaufkraft und Stärke der japanischen Industrie gewährleistet. Auch die infrastrukturellen Voraussetzungen des Landes sind extrem unternehmensfreundlich. Japan ist nach wie vor ein Land mit außergewöhnlich hoher Kaufkraft. Der durchschnittliche Monatsverdienst lag 2014 bei 399.733 Yen (3.024 Euro bei einem Wechselkurs von 1 Euro = 132 JPY – 19.02.2018). Dies entspricht einer 2,3 prozentigen Steigerung zum Vorjahr.[12]

Vor allem in Zukunftssektoren wie z.B. der Robotik, der Automobilindustrie, der Medizintechnik und im Bereich der Elektromobilität gehört Japan zu den führenden Ländern mit hoher Innovationskraft. In Japan kann man dabei ein steigendes Interesse an neuen Kommunikations- und Informationstechnologien nach deutschem und amerikanischem Vorbild, konkret Industrie 4.0 und Internet of Things (IoT), beobachten. Die sogenannte Industrial Value Chain Initiative (IVI) stellt dabei die japanische Antwort auf deutsche und amerikanische Industrie 4.0-Cluster dar, mit der die japanische Regierung den Fokus von der Industrie auf die Gesellschaft im Allgemeinen lenken will und ihr Zukunftsmodell der Society 5.0 propagiert.

Obwohl Japan seit der Jahrtausendwende wieder ein leichtes, aber stabiles Wirtschaftswachstum erreichte, befindet sich das Land in einer angespannten wirtschaftlichen Lage. Die Wirtschaftsleistung Japans schrumpfte als Folge der Wirtschafts- und Finanzkrise stark. Das Fiskaljahr 2010 brachte zwar Linderung, doch trug die Wirtschaft Japans durch das Dreifachdesaster Erdbeben/Tsunami/Nuklearkatastrophe im Frühjahr des Jahres 2011 erneut dramatische Schäden davon. Die japanische Wirtschaft schrumpfte daraufhin im Folgejahr 2011 leicht. Diese konnte im Jahr 2012 durch Investitionen, beispielsweise in den Wiederaufbau, wieder wachsen.13 Im Jahr 2017 stieg das Bruttoinlandsprodukt um 1,51% an.[14]

Im Jahr 2012 wurde die aktuelle Wirtschaftspolitik unter dem Namen „Abenomics“ eingeführt. Diese führte zwar zu Rekordgewinnen bei Japans exportierenden Großunternehmen, allerdings profitierten die kleinen und mittleren Unternehmen davon kaum. Viele kleine und mittlere japanische Unternehmen mussten sich in den vergangen Jahren nicht um eine Globalisierungsstrategie bemühen, da sie durch die starke Verflechtung im oben angesprochenen Keiretsu-System traditionell von Großunternehmen geschützt sind. Globalisierungsstrategien waren aus diesem Grund nur für Großunternehmen relevant.

Eine weitere große Herausforderung des Landes stellt der demografische Wandel dar. Von der stark abnehmenden Geburtenrate mit aktuell nur 1,4 Kindern pro Frau und dem Eintritt der geburtenreichen Generation ins Rentenalter geht eine drastische Überalterung

[11] Statista, 20 Länder mit der höchsten Steuerverschuldung im Jahr 2016 in Relation zum BIP
[12] GTAI, Kaufkraft und Konsumverhalten – Japan
[13] BMWi Zielmarktanalyse - Japan Industrie 4.0
[14] Statista, Japan: Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 2007 bis 2017

der japanischen Gesellschaft aus. Aktuell haben bereits beinahe 40% der Gesellschaft ein Lebensalter von über 55 Jahren erreicht.[15] Um den angesprochenen Problemen entgegenzuwirken, verabschiedete die japanische Regierung 2010 die „Neue Strategie für wirtschaftliches Wachstum“. Ziel der Strategie ist ein durchschnittliches Wachstum des Bruttoinlandproduktes bis 2020 um nominal 3% und real 2%. Im Jahr 2009 betrug das BIP nominell 473 Billionen Yen (3,9 Bill. Euro) und soll bis zum Jahr 2020 dementsprechend auf 650 Billionen Yen (5,4 Bill. Euro) ansteigen. 2016 betrug das BIP 529 Billionen Yen.[16] Die Arbeitslosenquote sollte in Folge des Abkommens zudem mittelfristig auf 3% verringert werden.[17] Dieses Ziel wurde von der japanischen Regierung bereits erreicht. Die Arbeitslosenquote schrumpfte im Jahr 2017 auf 2,89%. Im Jahr 2009 betrug diese noch 5,08%.[18]

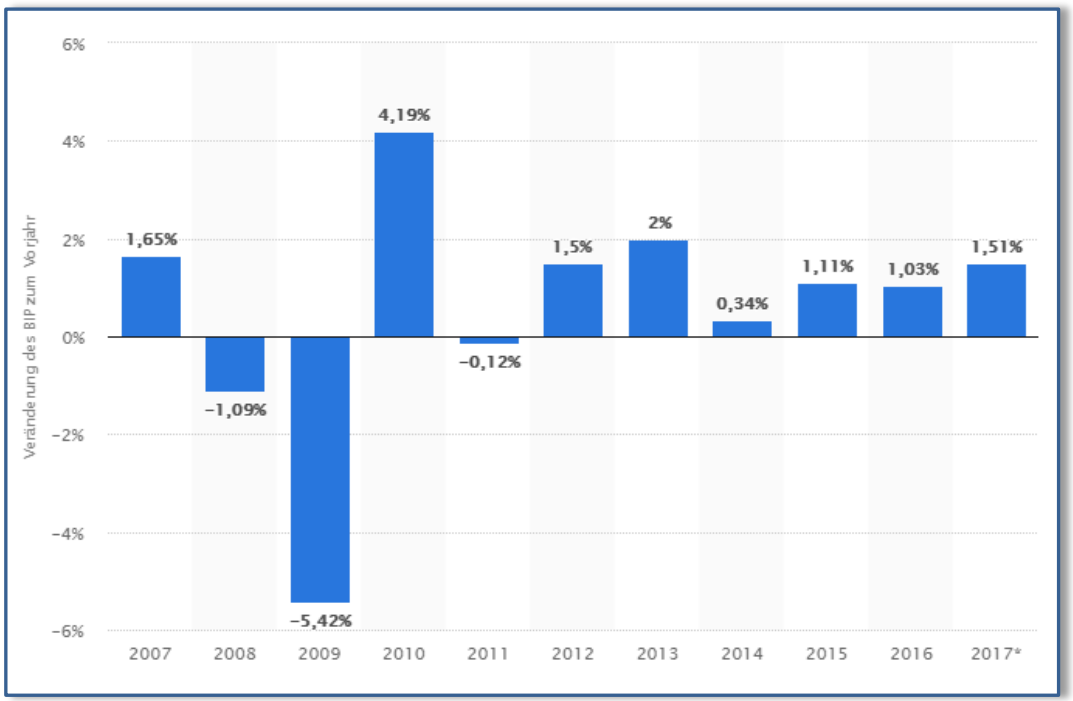

Abbildung 6: Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts (gegenüber Vorjahr)[19]

Zur Förderung des Wirtschaftswachstums fokussiert sich die Regierung auf die Stärken des Landes. Diese sind vor allem in den Bereichen Umwelt, Energie und Gesundheit angesiedelt. Darüber hinaus werden Maßnahmen in den Bereichen Wissenschaft und Technologie, Beschäftigung und humanen Ressourcen umgesetzt. Diese sollen als Stützen des Wachstums fungieren.[20]

Die branchenspezifischen Ziele der japanischen Regierung umfassen den Aufbau von Industrien und Schaffung von Beschäftigung, die der Nachfrage im Bereich Medizinische Versorgung, Pflege und Gesundheit entsprechen. Darüber hinaus wird ein neuer Markt im Umfang von 45 Bill. Yen (375 Mrd. Euro) sowie neue Arbeitsplätze für rund 2,8 Mio. Menschen angestrebt. Hierbei ergeben sich besondere Chancen für die Gesundheitswirtschaft.

---

[15] BMWi Zielmarktanalyse - Japan Industrie 4.0
[16] The World Bank, Japan GDP
[17] Botschaft von Japan in Deutschland, Neue Strategie für wirtschaftliches Wachstum
[18] Statista, Japan: Arbeitslosenquote von 2007 bis 2017
[19] Statista, Japan: Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 2007 bis 2017
[20] Botschaft von Japan in Deutschland, Neue Strategie für wirtschaftliches Wachstum

Die wichtigsten Maßnahmen, um diese Ziele zu erreichen, sind zum einen die Gestaltung einer Wachstumsindustrie im Bereich medizinische Versorgung, Pflege und Gesundheit, innovative Arzneiprodukte sowie der Ausbau von Forschung und Entwicklung für Technologien im Bereich medizinische Versorgung und Pflege. Zum anderen wird die Förderung der Ausweitung der Industrien im Bereich medizinische Versorgung, Pflege und Gesundheit ins Ausland, z.B. nach Asien verfolgt. Auch der Ausbau des Angebots für barrierefreies Wohnen und die Stärkung der Grundlagen für Dienstleistungen in diesen Bereichen werden als Maßnahmen genannt.[21]
**Das japanische BIP betrug im Jahr 2016 4,939 Billionen US$** (529 Billionen Yen bei einem Wechselkurs von 1US$= 107,188 JPY – 20.02.2018).[22] Das Land stellt damit das drittgrößte Bruttoinlandsprodukt der Welt. Die japanischen regionalen Wirtschaftsräume weisen dabei jeweils BIPs vor, die auf dem Niveau ganzer Staaten liegen.[23]

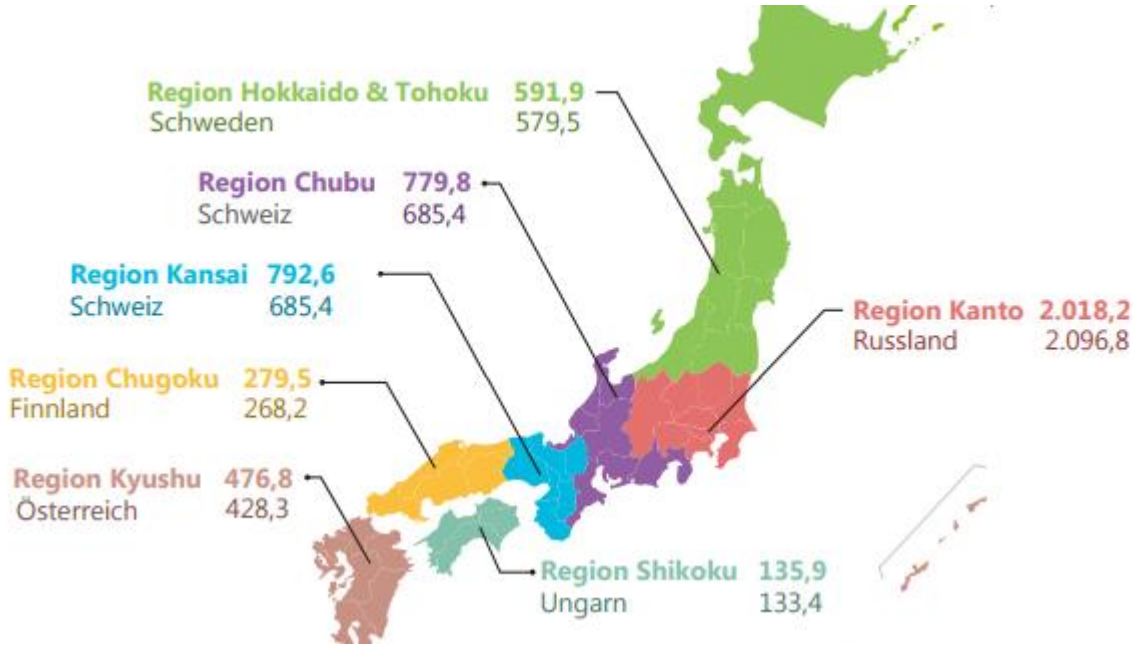

Abbildung 7: Internationaler Vergleich japanischer Bruttoinlandsprodukte (2013) [24]

Für das Fiskaljahr 2018 rechnet die BoJ mit einem Realwachstum zwischen 1,2 und 1,4 Prozent. Spätestens 2019 soll es unterhalb von 1 Prozent liegen. Das sinkende Wachstum im Jahr 2019 ist mit der **angekündigten Verbrauchersteuererhöhung von 8 auf 10 Prozent** im angesprochenen Jahr zu begründen.[25]
Japans Firmen planten 2017 ihre Kapitalanlagen im Ausland gegenüber dem Vorjahr um ein Viertel zu erhöhen. Auch im Inland sollen die Investitionen ausgeweitet werden. Anreize hierfür bietet zum einen das vergleichsweise **schwache Niveau des Yens, der aktuell bei einem Kurs von 132,27 im Vergleich zum Euro steht**[26], was Exporte lohnenswert macht. Zum anderen wurde die Unternehmenssteuer auf unter 30% gesenkt, wodurch das Investitionsklima im Land verbessert wird. Andere positive Faktoren bilden dabei die kommenden Olympischen Sommerspiele, als auch der Arbeitskräftemangel, welcher zur Automatisierung und Expansion in neue Geschäftsfelder anregt.

---

[21] Botschaft von Japan in Deutschland, Neue Strategie für wirtschaftliches Wachstum
[22] The World Bank, Japan GDP
[23] JETRO, Warum Japan? „fünf überzeugende Gründe für Investitionen in Japan“
[24] JETRO, Warum Japan? „fünf überzeugende Gründe für Investitionen in Japan“
[25] GTAI, Wirtschaftsausblick November 2017 Japan
[26] finanzen.net, Wechselkurs Euro – Yen

Auch die **ausländischen Investitionen in die japanische Wirtschaft sind wieder im Aufwind**. Hier sind vor allem die Bereiche Forschung und Finanzdienstleistungen Vorreiter. Die japanische Regierung prognostiziert für das Jahr 2020 die Summe der ausländischen Direktinvestitionen auf 315 Milliarden US$.[27]

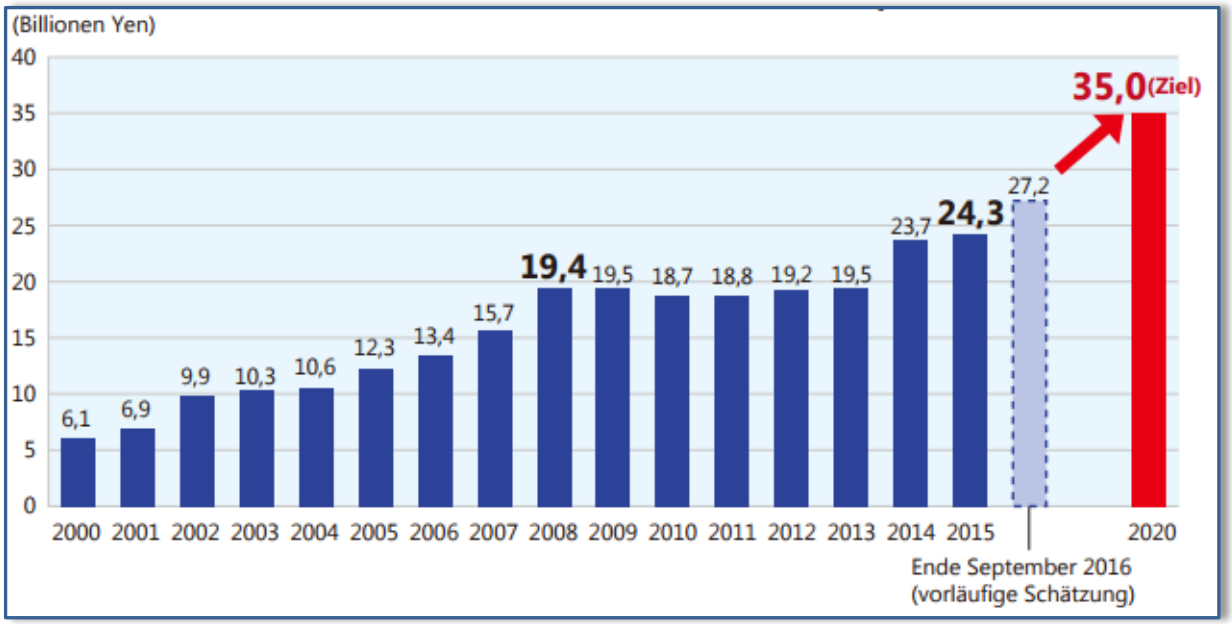

Abbildung 8: Ausländische Direktinvestitionen (in Billionen Yen) [28]

2.5 Handelsbeziehungen

Japan gilt neben China als der wichtigste Handelspartner Deutschlands in Asien. **Deutschland stellt umgekehrt den wichtigsten Handelspartner der Japaner in Europa dar**. Es existiert eine starke Verbindung der beiden Länder, die auf einer gewachsenen Wertegemeinschaft, der G7-Partnerschaft und starken wirtschaftlichen Beziehungen basiert. Zur weiteren Stärkung dieser, und übergreifend der asiatisch-europäischen Beziehungen in Wirtschaft und Politik, wurden am 25. März 2013 Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen zwischen Japan und der Europäischen Union eingeleitet. Zum einen setzt dieses Vorgehen ein Zeichen für den freien Handel und gegen Protektionismus. Zum anderen wird das Ziel der EU, die globale Handelspolitik mitzugestalten und hohe Standards, insbesondere im Bereich des nachhaltigen Handels zu setzen, forciert.[29]

Alles in allem fanden 17 Verhandlungsrunden statt. Die letzte wurde vom 12. bis 30. Juni 2017 durchgeführt. Auf dem EU-Japan Gipfel wurde anschließend am 6. Juli 2017 eine politische Grundsatzeinigung vereinbart. Der endgültige Abschluss der Verhandlungen wurde am 8. Dezember 2017 verkündet. Momentan werden die sogenannten Rechtsförmlichkeitsprüfungen durchgeführt. Die Europäische Kommission plant, bis Sommer 2018 das Abkommen dem Rat und anschließend dem europäischen Parlament vorzulegen.

Das Freihandelsabkommen zwischen Japan und der Europäischen Union, sollte nach den Vorstellungen der deutschen Regierung nicht nur Warenhandel, sondern auch Dienstleistungen, Investitionsregeln, Wettbewerbsregeln und Regeln für Sozial- und

[27] GTAI, Wirtschaftsausblick November 2017 Japan
[28] JETRO, Warum Japan? „fünf überzeugende Gründe für Investitionen in Japan“
[29] BMWi, Das Freihandelsabkommen EU – Japan

Umweltstandards umfassen. Die erzielten Ergebnisse wurden, gemessen an selbiger Zielsetzung, als positiv bewertet, da nur bei der Investor-Staat-Streitbeilegung die Einigung noch aussteht.[30]

2.6 Investitionsklima

Der von der Bank of Japan (BOJ) quartalsweise veröffentlichte Tankan-Index, dient dazu, die Stimmung der japanischen Wirtschaft zu bemessen. In diesem Zusammenhang werden bedeutende Manager im Land befragt, ob sie der wirtschaftlichen Zukunft optimistisch oder pessimistisch entgegensehen. Überwiegt die Anzahl der Befragten, die optimistisch sind, so ergibt sich ein positiver Index. Für das letzte Quartal des Jahres 2017 beträgt der Index für alle Industrien und alle Unternehmensgrößen 16. Im Vergleich zum Resultat des letzten Quartals des Vorjahres, welches 7 Punkte betrug, stieg das Resultat somit um 9 Punkte. Optimistische Trends sind vor allem bei kleinen Unternehmen und in der Industrie allgemein zu erkennen.[31]

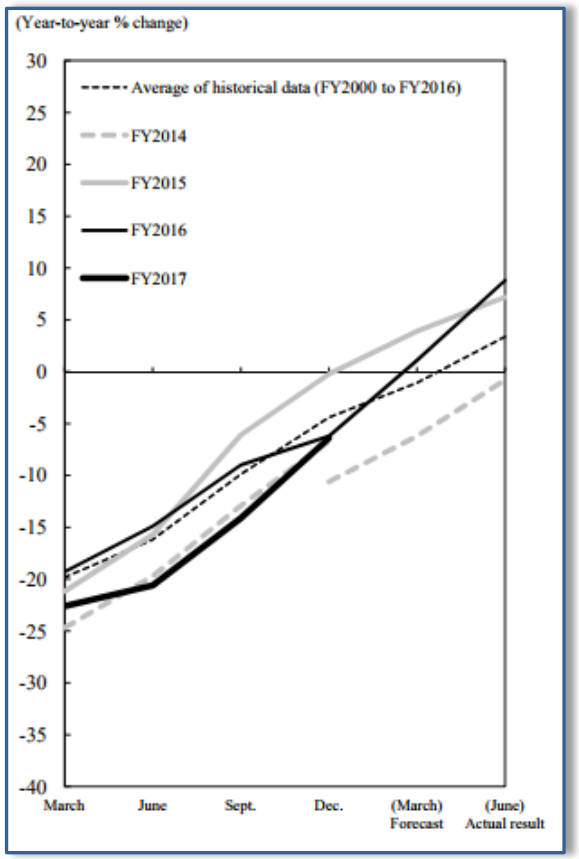

Abbildung 9: Veränderung des Investitionsklimas kleiner Unternehmen aller Sektoren[32]

[30] BMWi, Aktuelle Freihandelsverhandlungen
[31] Bank of Japan, Tankan Summary (December 2017)
[32] Bank of Japan, Tankan Summary (December 2017)

2.7 SWOT-Analyse Japan

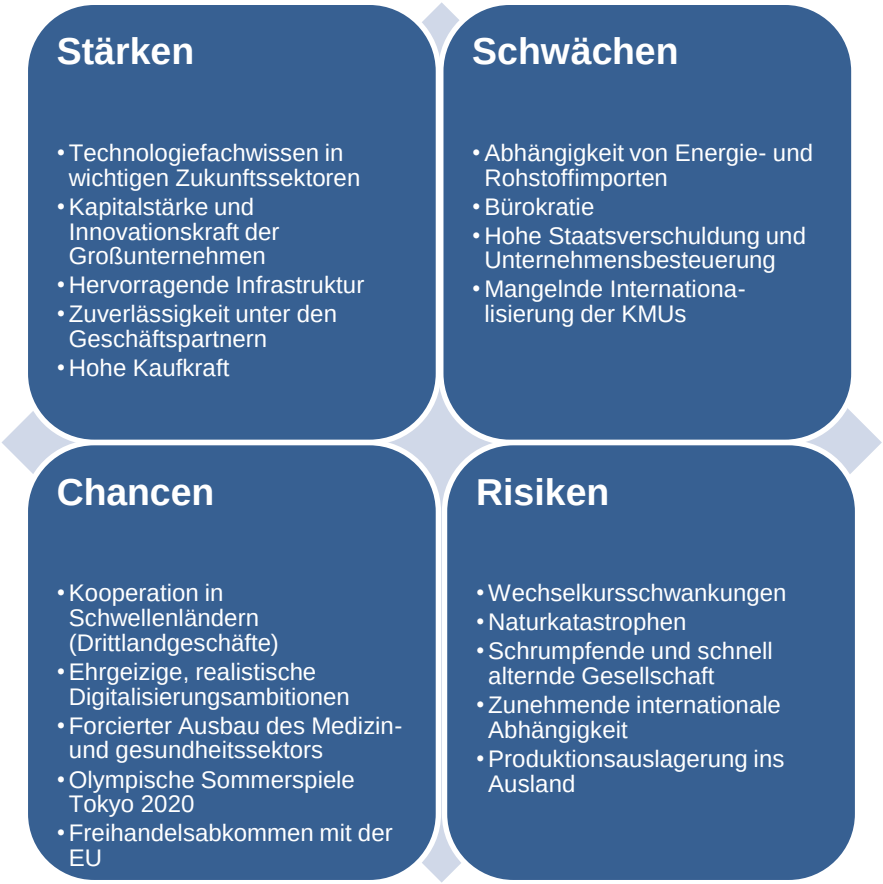

Tabelle 2: SWOT-Analyse Japan allgemein[33]

[33] GTAI, ; SWOT- Analyse-Japan

3. Branchenspezifische Informationen

3.1 Gesundheitswesen

Die branchenspezifischen Ziele der japanischen Regierung umfassen einen Aufbau von Industrien und die Schaffung von Beschäftigung. Dies ist notwendig zur Nachfragebefriedigung in den Bereichen der medizinischen Versorgung, Pflege und Gesundheit.

Um diese Ziele zu erreichen, bedarf es einer Gestaltung einer Wachstumsindustrie in den angesprochenen Bereichen sowie einen Ausbau der Forschung und Entwicklung für Technologien im Bereich der der medizinischen Versorgung und Pflege. Auch die Förderung der Ausweitung der angesprochenen Teilbereiche ins Ausland wie beispielsweise nach China soll unterstützt werden.

Weltweit zählt die Gesundheitsindustrie zu den Wachstumsmärkten, wobei das Potenzial dieser Branche in Asien und besonders in Japan groß ist. Dies liegt zum einen am steigenden Wohlstand der japanischen Bevölkerung, was sich in einer erhöhten Nachfrage für Produkte und Dienstleistungen des gesundheitlichen Wohlbefindens widerspiegelt. Zum anderen findet in Japan eine drastisch voranschreitende Alterung der Bevölkerung statt, sodass immer größere Teile der Bevölkerung aufgrund von fortgeschrittenem Alter auf Produkte und Dienstleistungen der Gesundheitsbranche angewiesen sind. Aufgrund dieser Tatsachen ist die Gesundheitsindustrie eine Schlüsselbranche der zukünftigen Wirtschaft Japans

3.1.1 Demografischer Wandel

Aktuelle Bevölkerungsprognosen gehen davon aus, dass der Anteil der über 64-Jährigen an der Gesamtbevölkerung von Japan in den nächsten Jahrzehnten weiter stark wachsen wird.[34]

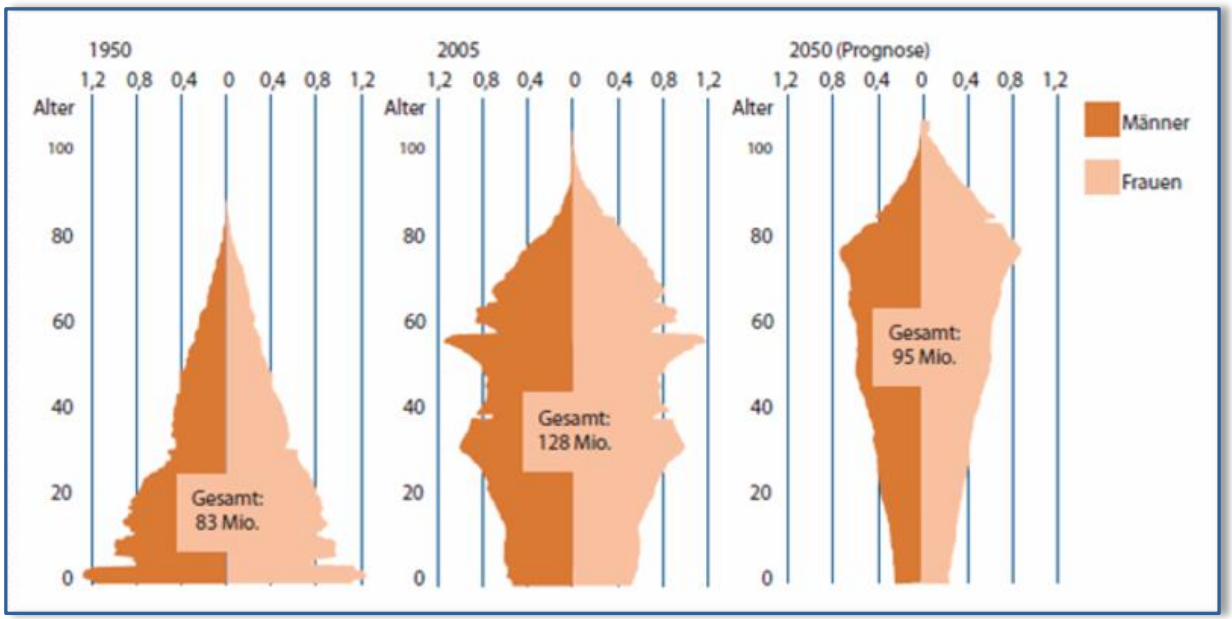

Abbildung 10: Demografischer Wandel der japanischen Bevölkerung[35]

[34] United Nations Population Division, Japan
[35] Berlin-Institut für Bevölkerung und Entwicklung, Bevölkerungsentwicklung in Japan

Japan erlebt momentan die schnellsten demografischen Veränderungen innerhalb der führenden Industrienationen. Im Jahr 2005 schrumpften die japanische Bevölkerung und auch die Erwerbsbevölkerung zum ersten Mal seit der Datenaufzeichnung. In Japan ist bereits ein Viertel der Gesamtbevölkerung 65 Jahre alt oder älter, die Tendenz ist eher steigend. Wenn zukünftig keine Maßnahmen zur Integrierung von Frauen und Senioren ins Berufsleben getroffen werden, wird die arbeitende Bevölkerung stark abnehmen. Dem japanischen Kabinettamt zufolge werden im Jahr 2050 40% der Bevölkerung das Alter von 65 Jahren überschritten haben. Vor 50 Jahren lag das Verhältnis von Erwerbstätigen und Rentnern noch bei 12:1, in 50 Jahren wird ein Verhältnis von 1:1 prognostiziert. Bei Frauen ist der demografische Wandel aufgrund der höheren Lebenserwartung im Vergleich zu Männern sogar noch stärker ausgeprägt.[36]

Das Bedürfnis nach innovativen medizinischen Lösungen ist hoch. Im innovativen Pharmabereich ist Japan der zweitgrößte Markt der Welt. Innovation ist hier hoch angesehen und wird durch zügige Zulassungen und durch die entsprechende Preisgestaltung für neue und innovative Medikamente, die einen hohen medizinischen Nutzen haben, belohnt.

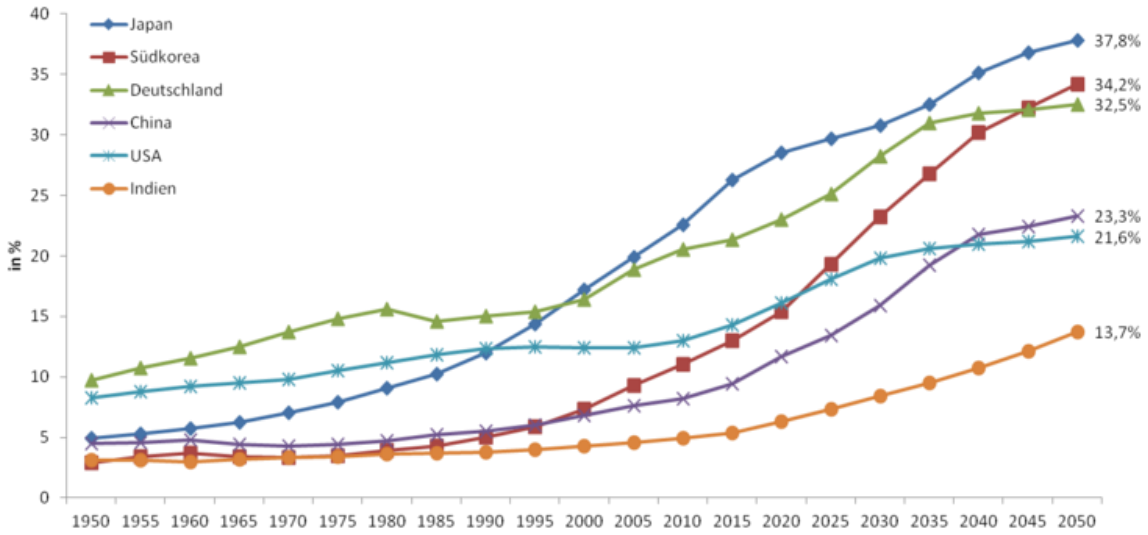

Abbildung 11: Anteil der 65-Jährigen an der Gesamtbevölkerung einzelner Staaten im Zeitverlauf[37]

3.1.2 Nationales Gesundheitssystem

Die Mitgliedschaft in Japans Nationalem Gesundheitssystem (NHI) ist für alle Menschen – und auch für Ausländer, die länger als ein Jahr in Japan leben, verpflichtend, wobei die Versicherungsbeiträge je nach Zugehörigkeit zum Versicherungssektor variieren.[38] Trotzdem sind diese teilweise beitragsfinanziert, was bedeutet, dass ein gewisser Prozentsatz vom Gehalt zur Finanzierung des Systems abgezogen wird. Für Angestellte in Japan handelt es sich hierbei um 8%. Es liegt ein sogenanntes duales Finanzierungssystem vor, wobei das Gesundheitssystem neben den Beiträgen aus Steuergeldern finanziert wird. Dabei kommen die unterstützenden Steuerzahlungen aus den lokalen öffentlichen Körperschaften (Präfekturen und Kommunen).[39] In Japan hat jeder Bürger Anspruch auf das Nationale Gesundheitssystem (NHI, japanisch konkumin kenko hoken) und es existiert keine Trennung zwischen privaten und gesetzlichen Anbietern.

---

[36] World Population Review, Japan Population 2018
[37] Berlin-Institut für Bevölkerung und Entwicklung, Bevölkerungsentwicklung in Japan
[38] McKinsey & Company, Improving Japan´s health care system
[39] Botschaft von Japan in Deutschland, Japan Informationen – Soziale Sicherung

Das System ist in drei Sektoren unterteilt. Der erste Sektor beinhaltet die gesetzliche Krankenversicherung für Angestellte und Arbeitnehmer von kleinen und mittleren Unternehmen mit etwa 35 Millionen Versicherten. Der zweite Sektor stellt eine nationale Krankenversicherung (Kokuho) für Selbstständige, Landwirte, Rentner und atypisch Beschäftigte dar. Im zweiten Sektor befinden sich rund 39 Millionen Mitglieder. Der dritte Sektor hingegen ist eine Art genossenschaftlich organisierte Versicherung für Beamte und Angestellte von Großunternehmen. Diese umfasst etwa 39 Millionen Versicherte sowie ein medizinisches Versorgungssystem für Personen ab einem Alter von 75 Jahren, was weitere 14 Millionen Versicherte ausmacht.
Durch diese Art von Aufteilung lässt die japanische Regierung keinerlei von dem aus Deutschland bekannten Wettbewerb zwischen den einzelnen Kassen und Versorgungssystemen zu.[40]

3.1.3 Medizinische Einrichtungen

In Japan existieren zurzeit 8.670 Krankenhäuser. Dies entspricht in etwa dem Vierfachen selbiger Einrichtungen in Deutschland. Insgesamt stehen in Japan rund 1.578.000 (Stand Juli 2015) Patientenbetten zur Verfügung, was ca. 13 Betten pro 1000 Einwohner entspricht. Verglichen mit dem deutschen Staat (8 Betten pro 1000 Einwohner) ist Japan auch hier besser aufgestellt.[41]

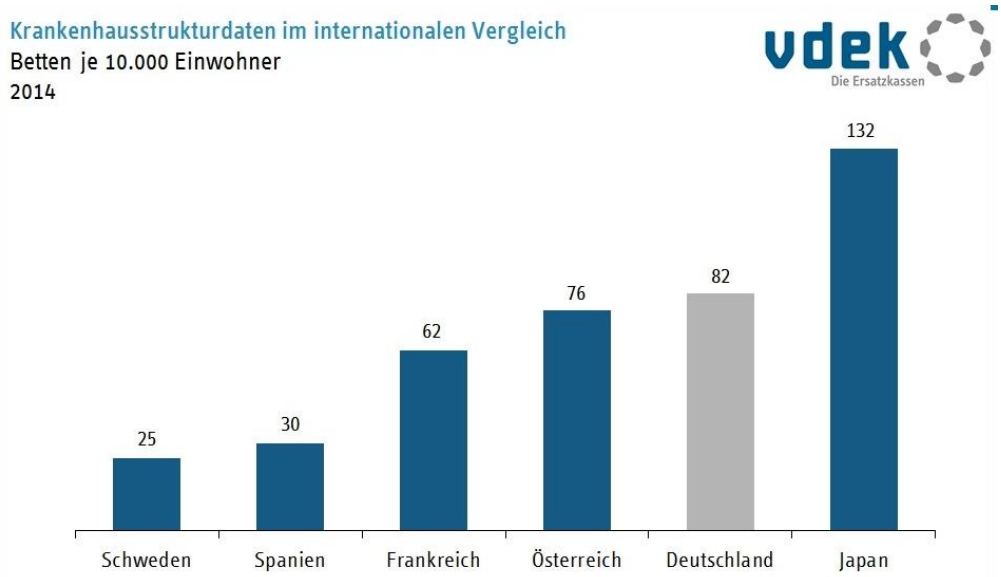

Abbildung 12: Anzahl der Krankenhausbetten im internationalen Vergleich[42]

Im Normalfall erfolgt die medizinische Behandlung ambulant im Krankenhaus. Das Hausarztprinzip, wie es aus Deutschland bekannt ist, existiert in Japan nicht. Die Zulassung von Ärzten gilt nur für Krankenhäuser und erfolgt in Japan über staatliche Gesundheitsbehörden. Die einmalige Zulassung berechtigt japanische Ärzte, ihren Beruf lebenslang, ohne weitere Fortbildung, zu praktizieren.[43]

3.1.4 Ausgaben im Gesundheitssektor

[40] Expat News, Japans Sozialversicherungssystem: Jeder muss zuzahlen
[41] Neubiberger Krankenhausforum, Das Krankenhaussystem in Japan
[42] VDEK, Daten zum Gesundheitswesen: Krankenhaus
[43] Expat News, Japans Sozialversicherungssystem: Jeder muss zuzahlen

Die Ausgaben für Gesundheit beliefen sich im Jahr 2014 auf rund 495 Milliarden US$ (399 Milliarden Euro bei einem Wechselkurs von 1 Euro = 1,22 US$ – 19.02.2018), was in etwa 10,2% des gesamten Bruttoinlandsproduktes des Landes aus dem entsprechenden Jahr entspricht.[44] [45] Die Gesundheitsausgaben setzten sich aus der Summe der öffentlichen und der privaten Ausgaben zusammen.[46] Die Gesundheitsausgaben liegen mit 10,2% des BIPs deutlich über dem OECD Durchschnitt und sind auf Dauer zu kostspielig für den Inselstaat. Das verhaltene Wachstum der japanischen Wirtschaft in den vergangenen Jahren führte dazu, dass dieser Wert tendenziell gestiegen ist. Das Beratungsunternehmen McKinsey prognostiziert einen Anstieg der Gesundheitskosten auf 13,5% des BIPs bis 2035. Dies würde eine Verdreifachung der Gesundheitsausgaben seit dem Jahr 2005 bedeuten.[47] Allgemein wird für die kommenden Jahre ein schnellerer Anstieg der Gesundheitsausgaben als des Bruttoinlandsprodukts erwartet.

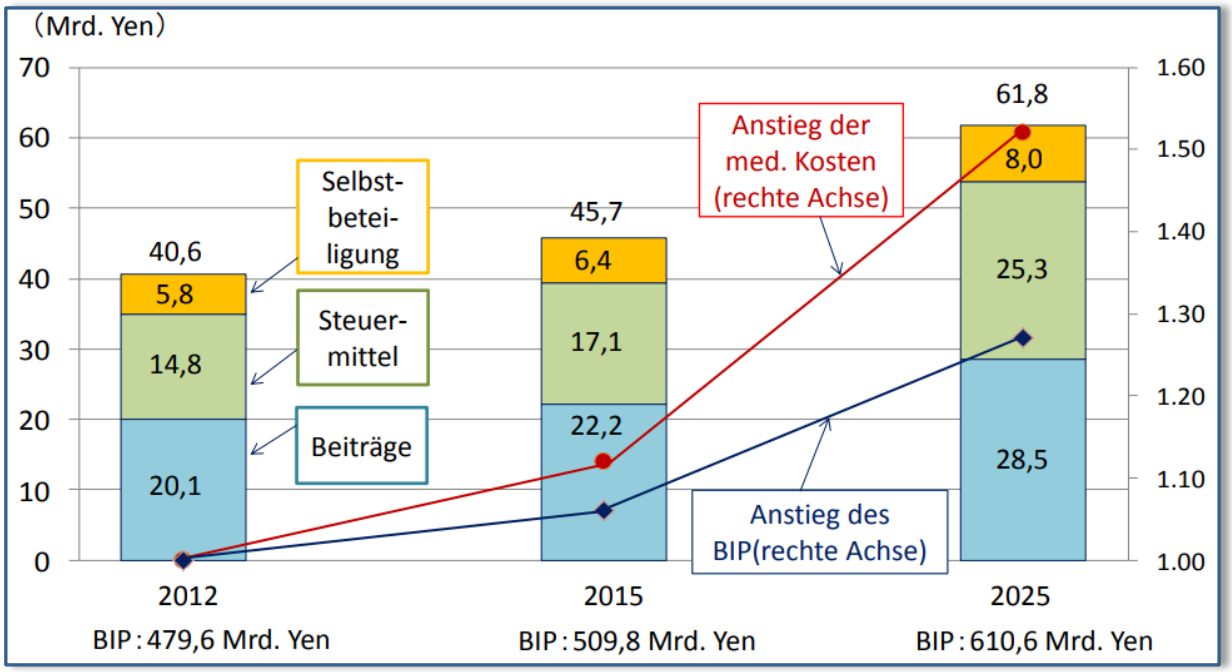

Abbildung 13: Verlauf der medizinischen Kosten[48]

Der Gesundheitssektor hat aus zwei Gründen oberste Priorität bei der japanischen Regierung. Zum einen sieht Japan die Gesundheitswirtschaft als lukrativen Zukunftssektor, bei welchem die Wettbewerbsfähigkeit mit anderen Staaten gewahrt werden soll. Aufgrund dessen wird das Ziel angestrebt, die technologische Entwicklung von Arzneimitteln und medizinischen Geräten voranzutreiben. Zum anderen erfordert der voranschreitende demografische Wandel im Inland umfassende Strategiepläne.[49]

Neben den steigenden Kosten im Gesundheitswesen, zählt vor allem die uneinheitliche Gesundheitsversorgung bezüglich verschiedener Regionen des Landes zu den größten Herausforderungen im Gesundheitssektor. Um dieser entgegenzuwirken, hat die japanische Regierung verschiedene Ansätze. Zum einen garantiert sie Kontinuität der aktuellen Konzepte der verpflichtenden Sozialversicherung und der Möglichkeit jedes einzelnen Staatsbürgers, sich in jeder medizinischen Einrichtung einer Behandlung zu unterziehen. Zum anderen wurden drei Gesetzesreformen angestoßen:

---

44 Statistisches Bundesamt, Japan: Statistische Länderprofile G20 Industrie- und Schwellenländer
45 The World Bank, Japan
46 Knoema, ; Japan – Gesamte Gesundheitsausgaben, % des BIP
47 McKinsey & Company, Improving Japan´s health care system
48 Neubiberger Krankenhausforum, Das Krankenhaussystem in Japan
49 GTAI, Branche kompakt: Medizintechnik profitiert in Japan von neuen Geschäftsfeldern

- Das Gesetz zur umfassenden Reform von Sozialversicherung und Steuern:
  Es wird das Ziel verfolgt, das soziale Sicherheitssystem zu optimieren und die Zielvereinbarungen im Rahmen der Haushaltskonsolidierung einzuhalten. Für die Zielerreichung soll eine umfassende Steuerreform bezüglich der Verbrauchersteuer sorgen. Diese wurde in 2014 bereits von 5% auf 8% erhöht und soll in 2019 erneut auf 10% gesteigert werden. Hiermit soll eine Sicherung stabiler Finanzmittel erreicht werden.

- Das Gesetz zur Sicherung umfassender Verbesserungen in der medizinischen und pflegerischen Versorgung:
  Die Absicht hinter dieser Verordnung ist, eine effektive und leistungsfähige Versorgungsstruktur zu gewährleisten. Um dies zu erreichen, wurde die medizinische Versorgungsstruktur der einzelnen Präfekturen ausgewertet und der zukünftige Versorgungsbedarf bis 2025 errechnet. Des Weiteren wurde mit Inkrafttreten des Gesetzes in 2014 ein Fond eingerichtet, der zur Förderung medizinischer und pflegerischer Leistungen beitragen soll. Dieser finanziert sich durch Mehrwertsteuereinnahmen und wird allen 47 Präfekturen zur Verfügung gestellt.

- Das Gesetz zur Stärkung der nationalen Krankenversicherung:
  Diese Verordnung strebt die Verlagerung der Versicherungseinheiten von Städten auf Präfekturen an und soll außerdem die Finanzlage stärken. Aufgrund dessen gab es einen Beschluss zum dauerhaften Anstieg staatlicher Zuschüsse für die nationale Krankenversicherung sowie für den Sozialausgleich der Beitragslast von Geringverdienern.[50]

Diese Gesetze gewährleisten künftig bessere finanzielle Unterstützung der medizinischen Versorgung in Japan. Somit ergibt sich ein höheres Potenzial für medizinische Produkte und Dienstleistungen auf dem japanischen Markt. Daher lohnt sich eine Investition in den japanischen Gesundheitsmarkt, besonders in Kombination mit der Tatsache des Demograsfischen Wandels und den damit verbundenen benötigten Ressourcen in diesem Bereich.

[50] Neubiberger Krankenhausforum, Das Krankenhaussystem in Japan

3.2 Medizintechnik, Produktionstechnik für Medizinprodukte und Photonik

3.2.1 Marktvolumen und -akteure

Das Volumen des japanischen Medizintechnikmarktes lag laut Statistiken des Gesundheitsministeriums (MHLW) im Jahr 2015 bei rund 2,77 Billionen Yen (21,8 Milliarden Euro) und stellt damit hinter den Vereinigten Staaten weltweit den zweitgrößten Markt dieser Branche dar.51 Dementsprechend befindet sich das Marktvolumen nach wie vor auf einem sehr hohen Niveau, verlor jedoch im Vergleich zum Vorjahr 0,7%. Die Importe nahmen allerdings weiter zu und machten 2015 mehr als die Hälfte des Marktvolumens aus.

	2014	2015 1)	Veränderung (2015/14)
Lokale Produktion	1.989,5	1.973,8	-0,8
Importe	1.368,5	1.414,3	3,3
Exporte	572,3	623,1	8,9
Marktvolumen 2)	2.785,7	2.765,0	-0,7

Tabelle 3: Marktentwicklung Medizintechnik[52]

2014 waren nach Angaben des MHLW etwas mehr als 550 Hersteller medizintechnischer Produkte im Land registriert. Bekannte nationale Anbieter sind beispielsweise Olympus, Nipro und Toshiba Medical Systems. Relevante ausländische Akteure sind etwa Siemens, GE Healthcare und Philips Medical Systems. Die Hälfte der Branchenumsätze generierten dabei die 50 größten Unternehmen im Bereich Medizintechnik. Der Hauptanteil der 550 Hersteller sind allerdings KMU, jedoch mit nur etwa 20% des Gesamtumsatzes der Branche.[53]

Unternehmen	Umsatz (Fiskaljahr 2014) 2)	Umsatz (Fiskaljahr 2015) 2)	Veränderung (FJ 14/FJ 15)
Olympus Corporation	492,3	558,3	22,4
Terumo Corp.	489,5	525,0	7,3
Fuji Film	394,3	423,5	7,4
Nipro	325,1	366,7	12,8
Toshiba Medical Systems	280,0	291,3	4,0

51 technavio, Medical Devices Market in Japan 2015-2019
52 GTAI, Branche kompakt: Medizintechnik profitiert in Japan von neuen Geschäftsfeldern
53 GTAI, Branche kompakt: Medizintechnik profitiert in Japan von neuen Geschäftsfeldern

Tabelle 4: Umsatz der größten nationalen Marktakteure[54]

Der japanische Markt für Produktionstechnik für Medizintechnik ist ebenfalls voluminös, da mehrheitlich nach wie vor die heimische Produktion bzw. Manufaktur der Medizinprodukte bevorzugt wird. Dies basiert einerseits auf der vergleichsweise hohen Komplexität der Produkte und andererseits auf der Bevorzugung lokal Hergestellter Produkte der japanischen Kundschaft.[55] Japanische Medizintechnikproduktion gilt als qualitativ extrem hochwertig und die Endprodukte zählen zu den teuersten Fabrikaten weltweit.[56]
Dadurch lässt sich schlussfolgern, dass deutsche Unternehmen keine Substitute zu den japanischen Produkten anbieten sollten sondern sich eher durch Differenzierung der Produkte vom japanischen Markt abheben sollten. Sie könnten die Chance nutzen, die deutsche hohe Qualität der Produkte anzupreisen, indem sie neue und innovative Produkte auf den Markt bringen, die vorher noch nicht existiert haben.
Im Bereich Photonik gelten Deutschland und Japan als Vorreiter bezüglich der Forschung und Entwicklung in dieser Branche. Es besteht ein großes Wachstumspotenzial, was sich darin widerspiegelt, dass der Bereich in den letzten Jahren konstant stärker gewachsen ist als das globale Bruttoinlandsprodukt. Die steigende Bedeutung der Branche wird durch die Förderung des Bundesministeriums für Bildung und Forschung untermauert, welches in Zusammenarbeit mit der japanischen Regierung die Forschung und Entwicklung im Bereich Photonik gezielt fördert.
Im Konkreten beabsichtigen die Verantwortlichen sogenannte „2+2 –Projekte“ zu initiieren. Diese bestehen aus einer Zusammenarbeit von jeweils einem Industrieunternehmen und einem Forschungsinstitut aus beiden Ländern. Gegenstand der Förderung sind dabei unter anderem die Bereiche „Photonik in der Produktion“ und „Optische Komponenten und Systeme“. [57]
Die Photonikindustrie widersetzt sich dabei auffällig dem Trend der Produktionsverlagerung in Niedriglohnländer. Dieses Phänomen resultiert daraus, dass im Gegensatz zu vielen elektronischen Geräten die Qualität des Endproduktes nicht so sehr von Maschinen, sondern von der Qualifikation der überdurchschnittlich stark am Produktionsprozess beteiligten Beschäftigten abhängt. [58]
Das japanische Marktvolumen der Photonikindustrie betrug im Jahr 2015 ca. 69 Milliarden Euro und entspricht damit rund 15% des globalen Marktvolumens von 447 Milliarden Euro. Acht Prozent davon fielen ausschließlich auf den Medizintechniksektor. [59]

[54] GTAI, Branche kompakt: Medizintechnik profitiert in Japan von neuen Geschäftsfeldern
[55] Pacific Bridge Medical, Strategies for Success in Japan’s Medical Device Market
[56] Pacific Bridge Medical, Japan’s Medical Device Industry: A Growing Market for Foreign Companies
[57] Bundesministerium für Bildung und Forschung, Richtlinie zur Förderung
[58] Photnoics Media, Why Optics Manufacturing in Japan Is Still Relevant
[59] Photnoics21, Market Research Study Photonics 2017

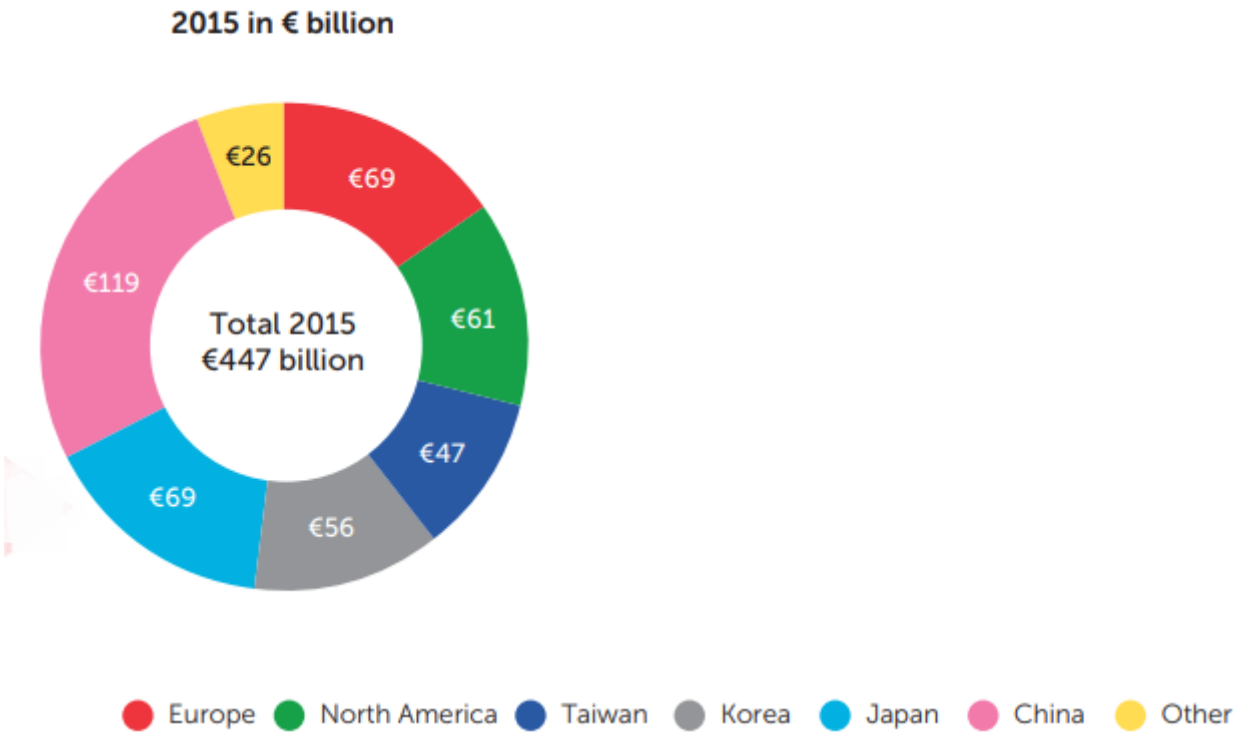

Abbildung 14: Internationales Marktvolumen Photonik 2015 in Milliarden Euro[60]

3.2.2 Importe

Die Importe in der Medizintechnikbranche weisen ein kontinuierliches Wachstum auf. Sie decken mittlerweile rund die Hälfte der nationalen Nachfrage nach entsprechenden Produkten ab. Diese Zahl variiert jedoch sehr stark zwischen den einzelnen Segmenten, sodass der Einfuhranteil bei Herzschrittmachern oder Beatmungsmaschinen beispielsweise bei über 90 Prozent liegt. Das höchste Wachstum bezogen auf die Importe weisen die Produktgruppen der diagnostischen Bildgebung und der orthopädischen Implantate auf.[61]

Produktegruppe	**2014**	**2015**	**Davon aus Deutschland (2015)**
Sterilisierapparate	1.933	1.568	328
Rollstühle	8.692	9.017	31
Elektrodiagnoseapparate und – geräte	115.550	113.878	11.871
Spritzen, Nadeln, Katheter, Kanülen etc.	221.508	231.249	3.395
Zahnmedizinische Instrumente; a.n.g.	20.823	20.470	7.142
Ophthalmologische	29.118	29.062	2.227

[60] Photnoics21, Market Research Study Photonics 2017
[61] Junicon, Japan Medical Technology Market Overview

Instrumente			
Andere Instrumente, Apparate und Geräte	219.118	241.462	21.911
Therapiegeräte, Atmungsgeräte etc.	76.038	88.209	2.108
Orthopädietechnik, Prothesen etc.	297.998	317.577	20.845
Röntgenapparate etc.	167.158	166.242	28.808
Medizinmöbel etc.	11.594	10.595	2.623
Insgesamt	**1.169.835**	**1.229.329**	**101.289**

Tabelle 5: Einfuhr ausgewählter medizinischer Produkte nach Japan (in Mio. Yen) [62]

Das mit Abstand relevanteste Lieferland medizintechnischer Produkte sind aus japanischer Sicht die USA. Sie stellen in den Kategorien Elektrodiagnosegeräte, Röntgenapparate, Orthopädietechnik und Weiteren einen Importanteil von über 40%. Deutschland stellt ebenfalls ein wichtiges Importland für Japan dar, muss sich allerdings zunehmend der Konkurrenz der Volksrepublik China stellen.

Vor allem bei zahnmedizinischen Instrumenten und Röntgenapparaten ist der Anteil der aus Deutschland Importierten Produkte an der Gesamteinfuhr besonders hoch. Auch in Zukunft ist davon auszugehen, dass der japanische Markt für ausländische Anbieter medizintechnischer Ausrüstungen lukrativ bleibt.

3.2.3 Exporte

Die Vermarktung von medizintechnischen Produkten im Ausland zählte bisher nicht zu den Stärken der japanischen Exportwirtschaft. Hieraus entwickeln sich Kooperationschancen auf internationaler Ebene. **Der Exportanteil lag im Bereich der Medizintechnik bei rund 45 Prozent der Importe der Branche**. [63] Aus diesem Grund hat die japanische Regierung das Ziel ausgerufen, in Zukunft die Güterausfuhr in diesem Bereich zu forcieren.

Die Japan Agency for Medical Research and Development (AMED), soll die Kommerzialisierung von japanischer Medizintechnik vorantreiben. Hierzu sollen Gesundheitsprojekte mit japanischer Beteiligung im Ausland ins Leben gerufen werden. In diesem Zusammenhang plant die japanische Regierung beispielsweise die Eröffnung eines Zentrums für Herz-Kreislauf-Erkrankungen in Russland im Rahmen einer Public Private Partnership (PPP).

Bis zum Jahr 2020 sollen mindestens 10 ähnliche Projekte der gleichen Größenordnung durchgeführt werden, um den steigenden Wohlstand und die damit einhergehende Kaufkraft im asiatischen Raum zu befriedigen. Die japanische Regierung rief das Ziel aus, den Export von japanischen Branchenerzeugnissen vom Wert von 500 Milliarden Yen aus dem Jahr 2015 bis 2030 auf 5 Billionen Yen (ca. 37,7 Milliarden Euro) zu verzehnfachen. Aus diesem Zweck wurden bereits diverse Machbarkeitsstudien - allein 29 im Jahr 2013 - bezüglich des Exportes von Medizintechnik durchgeführt.

[62] GTAI, Branche kompakt: Medizintechnik profitiert in Japan von neuen Geschäftsfeldern
[63] GTAI, Branche kompakt: Medizintechnik profitiert in Japan von neuen Geschäftsfeldern

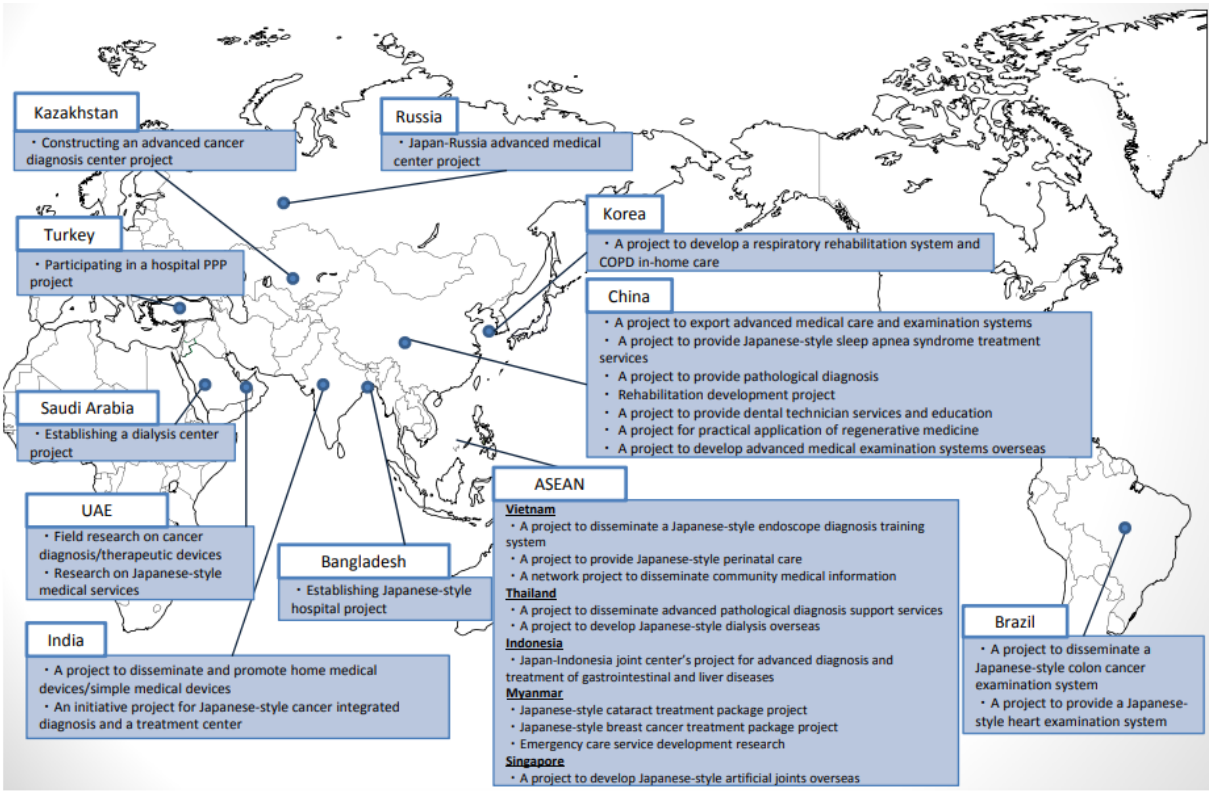

Abbildung 15: Machbarkeitsstudien 2013[64]

[64] Ministry of Economy, Trade and Industry; Overseas Development of Japanese Medical Care

3.3 SWOT-Analyse Japan Gesundheit

Tabelle 6: SWOT-Analyse Japan Gesundheit

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass der Gesundheitsmarkt in Japan für ausländische Unternehmen einige Schwierigkeiten mit sich bringt, welche jedoch durch Branchenkenntnisse und mit Hilfe von lokalen Partnern überwunden werden können. Andererseits birgt der Gesundheitsmarkt ein immenses Wachstumspotenzial, das von ausländischen Firmen durch die hohe Nachfrage nach medizinischen Produkten genutzt werden kann.

4. Markteintritt in Japan

4.1 Allgemeine Informationen

Der Markteintritt bzw. die Bedingungen auf dem japanischen Markt sind nach wie vor äußerst komplex und stellen viele Anbieter vor große Herausforderungen. Dies liegt vor allem an den ungewöhnlich hohen Anforderungen der japanischen Kunden. Die Japaner haben ein ganzheitliches Bild von Qualität, bei welchem neben Preis und Technik auch die Verpackung, die Logistik und der Service eine wichtige Rolle spielen. Die „kosmetische" Qualität ist demnach sowohl für Konsumgüter als auch für Industrieprodukte nicht außer Acht zu lassen. Die Erfüllung dieser Qualitätsanforderungen erfordert finanzielle sowie zeitliche Investitionen der Anbieter. Die japanischen Markt- und Distributionsstrukturen sind schwer zu durchschauend und es herrscht ein harter lokaler Wettbewerb. Weitere Hürden, die überwunden werden müssen, sind sprachliche und kulturelle Barrieren. In vielen Fällen müssen ausländische Unternehmen damit rechnen, dass ein Dolmetscher zu Verhandlungen mit japanischen Unternehmen hinzugezogen werden muss. Zudem müssen die kulturellen Unterschiede zwischen Deutschland und Japan beachtet werden. Es ist ratsam einen lokalen Partner hinzu zu ziehen oder sich zumindest ausgiebig über die japanische Kultur zu informieren.

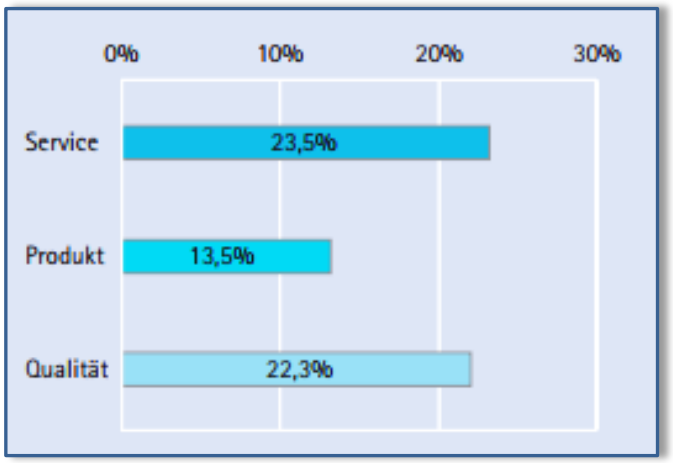

Abbildung 16: Relativer positiver Unterschied japanischer, im Vergleich zu deutschen, Kundenanforderungen[65]

[65] AHK, Premiummarkt Japan?

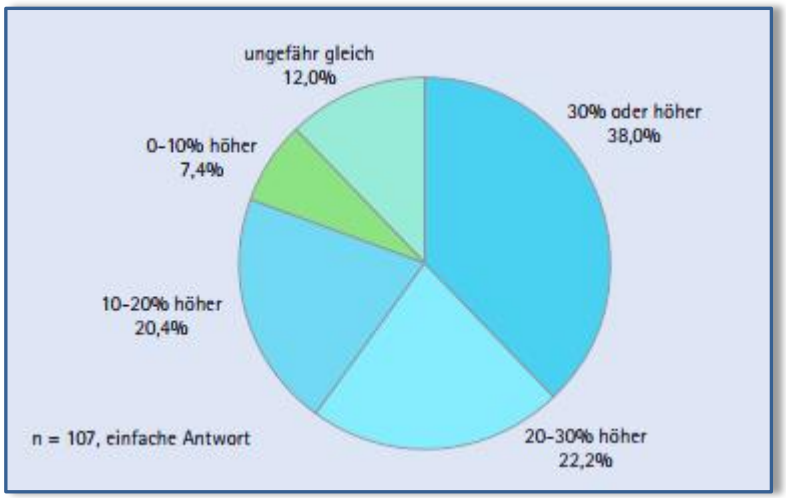

Abbildung 17: Qualitätsanforderungen japanischer Kunden im Vergleich zu Deutschland[66]

Gelingt es den Unternehmen jedoch die angesprochenen Herausforderungen zu bewältigen, bietet der japanische Markt hohe Margen und ein Pro-Kopf-Einkommen, welches das deutsche um einen Drittel und das chinesische sogar um das Zehnfache übersteigt.
Die Japaner weisen eine ungebrochene Neugier nach europäischen Produkten auf. Ausländische Unternehmen können jedoch aufgrund der starken Konkurrenz nur mit qualitativ sehr hochwertigen Produkten auf dem Markt bestehen. Gelingt dies, erwerben jene Unternehmen jedoch relevante Referenzen zur Erschließung weiterer asiatischer Märkte. Dies wirkt vor allem für mittelständische Unternehmen als Pull-Faktor und steigert die Attraktivität eines Markteintrittes.
Aktive deutsche Unternehmer vor Ort raten heimischen Unternehmen von einem Markteintritt mit sogenannten „Me-too"-Produkten ab. Wenn sich das Produkt nicht entscheidend von bereits auf dem Markt befindlichen Produkten absetzt, bewerten sie einen Markteintritt für mittelständische Unternehmen als sehr schwierig. Wird jedoch ein tatsächlicher Zusatznutzen durch eine Unique Selling Proposition generiert, haben solche Unternehmen große Chancen, sich im japanischen Markt zu etablieren.

4.2 Freihandelsabkommen und Zölle

Durch das Freihandelsabkommen zwischen Japan und der Europäischen Union werden **nach Ablauf verschiedener Übergangsfristen für 99% aller EU-Exporte nach Japan die Zölle abgeschafft**. Unmittelbar mit Inkrafttreten des Abkommens werden bereits 91% aller EU-Exporte nach Japan von den Zöllen befreit. Die EU wiederum, schafft mit Inkrafttreten unmittelbar die Zölle für 75% aller japanischen Importe ab und soll in Zukunft ebenfalls nahezu 100% zollfrei importieren. Die angesprochenen Übergangsfristen gelten dabei beispielsweise für japanische Kraftfahrzeuge, bei denen die Zölle über 7 Jahre hinweg gesenkt werden. Besonders interessant für den Gesundheitsmarkt ist, dass **Medizinprodukte in Japan bereits zollfrei eingeführt werden können.**[67]
Die Abschaffung der Zölle steigert die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Produkte auf dem japanischen Markt massiv. Allen voran profitieren exportorientierte Branchen von dem Freihandelsabkommen, durch welches es ihnen ermöglicht wird, neue Märkte zu erschließen.

---

[66] AHK, Pemiummarkt Japan?
[67] GTAI Marktzugang für Medizinprodukte

Des Weiteren werden im Zuge des Abkommens sogenannte nicht-tarifäre Handelshemmnisse im großen Umfang abgebaut. Nicht-tarifäre Handelshemmnisse stellen vorwiegend japanische Vorschriften und Regelungen dar, welche von internationalen Standards und Gepflogenheiten abweichen und daher Exporte aus der EU nach Japan teurer und komplizierter gestalten.[68]

Der Hauptfokus der Europäischen Union lag in den Verhandlungen auf dem Abbau von nicht-tarifären Handelshemmnissen, einem verbesserten Marktzugang für Dienstleistungen und Agrarprodukte sowie der weiteren Öffnung der japanischen Beschaffungsmärkte. Dabei ist es unter anderem gelungen der Einführung neuer nicht-tarifärer Handelshemmnisse durch Sanktionierung vorzubeugen (sogenannte snap back Klausel). Durch den Einsatz der Bundesregierung konnten im Bereich öffentliche Beschaffung wichtige Ergebnisse erreicht werden. Etwa gewährt Japan durch das Abkommen Marktzugang zu Vergabeverfahren bei Krankenhäusern und Universitäten sowie von sogenannten „core-cities". Bei diesen handelt es sich um 48 Städte mit rund 300.000 Einwohnern, die zusammen in etwa einem Anteil von 15 Prozent an der japanischen Bevölkerung ausmachen.

Beim Thema Investitionsschutz zielte die Bundesregierung auf ein Konzept nach Vorbild des CETA Abkommens ab. Dieses definiert sich durch präzise festgelegte Schutzstandards für Investitionen, der Schutz des staatlichen Regulierungsrechts und ein transparentes Investitionsgericht mit staatlich ernannten Richtern und Berufsmechanismus. In Sachen Regulierung und Wahrung des Regulierungsrechts sowie bei der Festlegung des Schutzstandards konnten bei den Verhandlungen bedeutsame Fortschritte erzielt werden. Bezüglich der Investor-Staat-Streitbeilegung konnte jedoch noch keine Einigung erreicht werden. Die Verhandlungen hierzu werden fortgesetzt.[69]

Im Mai 2014 wurde **die Einrichtung von Sonderwirtschaftszonen, den sogenannten „National Strategic Special Zones"**, von der Regierung unter Premierminister Shinzo Abe beschlossen. Die Sonderwirtschaftszonen sind auf eine oder mehrere Branchen ausgelegt und sollen ausländischen Unternehmen Investitionsanreize bieten. Sie umfassen die sechs Standorte Tokio, Osaka, Fukuoka, Okinawa, Niigata und Yabu. Die Ziele der Regierung sind die Reduzierung bürokratischer Hürden für internationale Investoren und die Vereinfachung der Arbeitsbedingungen für ausländische Fachkräfte. Des Weiteren sollen Steuererleichterungen und weitere Vergünstigungen umgesetzt werden. Die Ausprägung der Anreize wird von den regionalen Regierungen unmittelbar mit der Zentralregierung ausgehandelt. Zwar sollen grundsätzlich allgemeine Regeln zur Anwendung kommen, allerdings ist mit vielen Einzelfallbeurteilungen zu rechnen.

Die Sonderwirtschaftszone des Ballungsraumes Tokio hat keine spezifische Branchenausrichtung. Das verfolgte Ziel besteht darin, durch Attraktivitätssteigerungen für internationale Unternehmen eine multinationale Metropole zu schaffen, welche mit Hongkong und Singapur als Finanzdrehscheibe konkurriert. Das Tokyo Employment Consultation Center unterstützt beispielsweise seit 2015 ausländische Investoren dabei, Geschäftsaktivitäten innerhalb der Sonderwirtschaftszonen zu starten, indem sie bei der Suche nach lokalen Arbeitsplätzen assistiert.

4.3 Zulassung medizinischer Produkte

Für die Zulassung von Medizinprodukten muss in Japan ein zweigleisiges Verfahren durchlaufen werden. Neben dem eigentlichen Produkt ist ebenfalls eine Zulassung des Herstellers und Repräsentanten vor Ort vonnöten.

Am 1. Januar 2002 trat das Mutual Recognition Agreement (MRA) zwischen der Europäischen Union und Japan in Kraft. Die folgende Exporterleichterung, die in diesem Zuge erreicht wurde, betraf auch die Gesundheitsbranche. Das MRA bezieht sich allerdings bezogen auf medizinische Produkte lediglich auf den Aspekt der sogenannten Good Manufacturing Practice. Diese

[68] BMWi, Häufig gestellte Fragen zum EU–Japan-Freihandelsabkommen
[69] BMWi, Aktuelle Freihandelsverhandlungen

ermöglicht es eine in der EU durchgeführte Prüfung der Produktionsstätte in Japan anerkennen zu lassen und es keiner erneuten Prüfung bedarf. Eine Produktgenehmigung bedarf jedoch weiterhin einer Beantragung in Japan.[70]

In Japan wird ein System angewendet, **welches medizinische Produkte in vier Risikogruppen unterteilt**. Das Risiko stellt dabei das Versagen bzw. eine Fehlfunktion des Produktes dar. Die Gruppen sind von eins bis vier durchnummeriert, wobei das Risiko mit steigendem Zahlenwert steigt.

Die Risikogruppe 1 besteht vorwiegend aus Produkten, die außerhalb des Körpers Anwendung finden. Produkte mit einem solch niedrigen Risikograd sind zum Beispiel Pinzetten, Skalpelle, zahnmedizinische Geräte und dergleichen. Zur Gruppe zwei gehören Waren wie bildgebende Geräte, Endoskope, Katheter, Ultraschallgeräte und Dentallegierungen. Mit einem erhöhten Risiko gehören beispielsweise Dialyseapparate, Beatmungsgeräte und Knochenprothesen zu der dritten Gruppe. Gruppe vier beinhaltet letztlich Geräte, welche ein hohes gesundheitliches Risiko darstellen. Beispiele sind Herzschrittmacher, künstliche Herzklappen und Stents.

Eine Akkreditierung beim Ministerium für Gesundheit, Arbeit und Wohlfahrt (MHLW) ist Voraussetzung für japanische und ausländische Hersteller von Medizinprodukten. Das Gleiche gilt für Importeure. Die Akkreditierung kann dabei ausschließlich von einem in Japan ansässigen Unternehmen bzw. einer natürlichen Person mit Wohnsitz in Japan beantragt werden. Der Antragssteller muss im Besitz einer sogenannten Business Number sein, welche von den örtlich zuständigen Präfekturen erteilt wird. Dies bedeutet, dass Antragssteller aus dem Ausland in jedem Fall einen Repräsentanten in Japan benötigen. Ist die Akkreditierung vollzogen erhält der Antragssteller den Status eines „Marketing Authorisation Holder“ (MAH). Dieser MAH ist wiederum in drei unterschiedliche Klassen unterteilt. Klasse eins besitzt dabei die Berechtigung, Medizinprodukte aller Risikoklassen zu vermarkten. Die zweite Klasse darf Medizinprodukte der Risikoklassen eins und zwei vermarkten, während die dritte Klasse lediglich Produkte der niedrigsten Risikostufe vermarkten darf.

Das Ministerium für Gesundheit, Arbeit und Wohlfahrt entscheidet über den Antrag auf Akkreditierung als MAH. Dieser Antrag umfasst zwei Teilanträge, die beide bei der Pharmaceutical and Medical Devices Agency (PDMA) eingereicht werden müssen. Die angesprochene Behörde ist zuständig für die Prüfung der Fertigungsstätten. Von dieser Prüfung sind die Importeure abhängig, um ihr Produkt im japanischen Markt anzubieten. Die Verfahrensdauer beim erstmaligen Akkreditierungsantrag beträgt durchschnittlich rund fünf Monate. Die erteilte Akkreditierung gilt fünf Jahre und muss rechtzeitig vor Ablauf dieser Zeit verlängert werden. Folgende Unterlagen müssen der Antragsstellung beigelegt werden:

- Ärztliche Bescheinigung, dass beim Antragssteller keine geistigen Beeinträchtigungen oder Abhängigkeiten zu Medikamenten und Betäubungsmitteln vorliegt
- Lebenslauf
- Liste der einzuführenden Waren
- Lageplan der Fertigungsstätten
- Amtliche Zulassungsbescheinigung des ausländischen Herstellers im Heimatland

Betriebe, die Medizinprodukte nur verpacken, beschriften oder lagern, benötigen ebenfalls eine Zulassung. Für Einzelhändler und Vermieter von Medizinprodukten sowie für Wartungs- und Reparaturbetriebe ist eine besondere Zulassung vonnöten. Das Pharmaceutical Affairs Law stellt die zugehörige Rechtsgrundlage mit den entsprechenden Verordnungen dar. Eine Besichtigung der Fertigungsstätten durch das PDMA ist ebenfalls verpflichtend.

Ausschließlich die Marketing Association Holder haben die Möglichkeit, die Zulassung aller Risikogruppen zu beantragen. In den drei Risikogruppen wird jeweils zwischen neuen, verbesserten und generischen Produkten unterschieden. Bei neuen Produkten sind

[70] IHK Bayern, Exportbericht Japan

klinische Studien zwingend vorgeschrieben, während bei verbesserten und generischen Produkten eventuell auf solche verzichtet werden kann. Voraussetzung ist, dass bereits ausreichend belastbare Daten vorliegen.

Für Produkte der Risikoklasse eins genügt eine Eigendeklaration der MAH gegenüber dem PDMA. Diese beinhaltet Materialien, technische Daten sowie Angaben zum Herstellungsprozess. Während für Gruppe eins eine Zertifizierung durch Dritte nicht vorgeschrieben ist, bedarf es für Risikogruppen zwei und drei eine Prüfung durch einen externen Zertifizierungsdienstleister. Dieser prüft, ob der Herstellungsbetrieb den Vorschriften der Qualitätssicherung gemäß Erlass Nr. 169 des MHLW genügt und ob technische Standards eingehalten werden. Sollten für ein Medizinprodukt der Klassen zwei oder drei keine technischen Standards definiert sein, wird es als Risikostufe 4 eingeschätzt und bedarf einer Prüfung durch das PDMA. Die angesprochenen technischen Standards sind im Internet veröffentlicht. Bevor die Medizinprodukte aller Risikoklassen auf den Markt gebracht werden dürfen, müssen die Beipackzettel, die jedem Produkt beigefügt werden, von dem MHLW notifiziert werden.
Die Kosten der Zulassung sind von der jeweiligen Risikogruppe abhängig. Für klinische Studien sind weitere Kosten einzuplanen.[71]

Risikogruppe	durchschnittliche Kosten in US$	durchschnittlicher Zeitaufwand in Monaten
1	kostenlos	
2	30.000	3
3 und 4	30.000 bis 120.000	6 bis 36

Tabelle 7: Zulassungskosten für Medizinprodukte[72]

4.4 Steuerwesen und mögliche Formen des Markteintrittes

Japan hat eine der höchsten Gesamtsteuerbelastungen für Unternehmen weltweit. Der Steuersatz kann für große Unternehmen auf bis zu 41 Prozent anwachsen. Kleine und mittlere Unternehmen haben den Anspruch auf einen ermäßigten Steuersatz von 27 Prozent.[73] Die Mehrwertsteuer beträgt in Japan aktuell 8% und soll in 2019 auf 10% gesteigert werden.[74] Generell gibt es für ausländische Unternehmen Regelungen, die eine Doppelbesteuerung vermeiden sollen. Einen detaillierten Überblick über das komplexe japanische Steuersystem liefert die Japan External Trade Organization (JETRO) auf der zugehörigen Website.[75]
Generell wird einem Mittelständler aus Europa beim Ersteintritt in den japanischen Markt von einem Alleingang abgeraten. Ein Einstieg über Vertreter, Partner oder Handelshäuser ist der Eintritt deutlich einfacher und sinnvoller. Ein Marktzugang im Alleingang ist kaum möglich, da das Distributionsnetz in Japan eng gestrickt ist.
Bei der Suche nach einem passenden Vertreter vor Ort ist es wichtig, erste Marktkenntnisse zu haben sowie die Marktchancen und den Wert des eigenen Produktes in Japan zu kennen. Es existieren unzählige spezialisierte Handelshäuser und –vertreter in Japan. Die

[71] GTAI, Marktzugang für Medizinprodukte
[72] GTAI, Marktzugang für Medizinprodukte
[73] Jennifer Jacob, der japanische Medizintechnikmarkt: Zugangsbarrieren und Strategien für deutsche Klein- und Mittelunternehmen
[74] Neubiberger Krankenhausforum, Das Krankenhaussystem in Japan
[75] JETRO, Gesetze & Vorschriften zu Firmengründungen in Japan, Kapitel 3

Schwierigkeit besteht darin, jemanden in diesem Bereich zu identifizieren, der über ein großes Netz von relevanten Beziehungen in der Branche verfügt. Die Größe eines solchen Vermittlers spielt eine untergeordnete Rolle und steht nicht mit dessen Fähigkeiten in Proportion.[76]

Die japanische Regierung veröffentlicht einige Ausschreibungen auf Englisch. Ausländische Unternehmen können sich auf einigen Webseiten darüber informieren (z.B. JETRO oder Ministry of Economy, Trade and Industry).

Im Bereich der Investitionsgüter und damit auch in der medizintechnischen Branche haben vorwiegend innovative Nischenlösungen Erfolg in Japan. Auch hochwertige Konsumgüter mit herausragendem Design oder ökologischem Konzept werden gesucht. Eine Analyse des Markteintritts deutscher mittelständischer Unternehmen hat ergeben, dass die **Variante der Absatzmittlung an erster Stelle der Markteintrittsstrategie deutscher Unternehmen steht.** An zweiter Stelle steht mit einem deutlichen Abstand die Gründung einer Tochtergesellschaft im Zielland. Bei vielen Unternehmen ist jedoch ein stufenweiser Prozess zu beobachten, bei welchem zunächst ein Absatzmittler eingesetzt wird, um später eine Tochtergesellschaft ins Leben zu rufen.

Abbildung 18: Stufenmodell der Markterschließungsstrategien[77]

Die Abbildung zeigt ein Stufenmodell, in welchem die Absatzmittlung ein geringes Marktengagement und in Verbindung damit geringe Markterschließungskosten aufweist. Im Zuge der Absatzmittlung sucht der Hersteller einen Vertreter im Zielland, welcher über ein gut ausgebautes Vertriebsnetz in der Branche verfügt. Der Absatzmittler agiert dabei als selbstständiger Unternehmer, der auf eigenes Risiko handelt. Manche Unternehmen entscheiden sich aufgrund der hohen Provision, die ein solcher Vertreter einfordert,

[76] AHK, Markteinstieg in Japan – 10 Schritte zum Erfolg
[77] BVWM, Unternehmerverband Deutschland e.V.; Japan – Leitfaden für den Mittelstand

gegen diesen Schritt, allerdings gilt gerade in Japan ein Ansprechpartner für die Kunden vor Ort als sehr ratsam, um das gesamte Marktpotential ausschöpfen zu können. Insbesondere im Bereich der Medizintechnik sollte ein lokaler Vertreter mit hohem technischem Fachwissen gewählt werden. Dies ist darauf zurückzuführen, dass in diesem Sektor aufwendige Lizenzierungsverfahren notwendig sind und der Vertreter im Stande sein sollte den zuständigen Behörden das Produkt zu erklären. Die Sprachbarriere sowie die kulturellen Unterschiede spielen hier eine entscheidende Rolle.

Bei der Wahl des passenden Absatzmittlers ist zum einen die Größe ein Kriterium. Die traditionellen großen Handelshäuser können einerseits durch ihre Erfahrung und langjährig aufgebauten Kontakte sehr hilfreich sein. Andererseits bestehen diese oft auf ein Alleinvertriebsrecht und kalkulieren mit deutlich höheren Margen als mittelständische Anbieter. Darüber hinaus agieren selbige Unternehmen oft nicht mit einer hohen Begeisterung, sich für ein Produkt einzusetzen, welches anfangs nicht allzu umsatzstark erscheint. Unter anderem aus diesem Grund sinkt die Marktmacht der traditionellen Handelshäuser. Ein Unternehmen sollte deshalb zur Markterschließung die Spezialisierung des Absatzmittlers gegenüber dessen Größe priorisieren. Spezialisierten Nischenunternehmen gelingt es immer besser, Produkte des Handelspartners an das Großhändlernetz abzusetzen.

Als relevanteste Kriterien zur Auswahl eines Absatzmittlers gelten.

- Branchenerfahrung
- Aufstellung in den Ballungsräumen (Partner sollte mindestens in einem der beiden großen Ballungsräume (Tokio, Osaka-Kōbe-Kyōto) vertreten sein)
- Absatzkanäle
- Finanzkraft
- Interessenlage

Auch Hersteller der gleichen Branche können sinnvolle Partner sein. Hierbei ist ratsam ein Unternehmen auszuwählen, welches Komplementärgüter anbietet und bereit dazu ist, sein Portfolio zu erweitern. Eine solche Zusammenarbeit ist besonders dann empfehlenswert, wenn das Import-Produkt eines technischen Services (Einrichtung, Schulung, Wartung) bedarf, welchen ein Handelsunternehmen nicht in gleicher Weise liefern kann wie ein Hersteller. Im Idealfall kann sich die Vertriebspartnerschaft im Laufe der Zeit zu einer Entwicklungspartnerschaft entwickeln.[78]

Sieht die Markteintrittsstrategie ein hohes Marktengagement beziehungsweise größere Investitionen in den Markteintritt vor, bietet sich eine Firmengründung im Zielland an. Es existieren im Allgemeinen drei verschiedene Betriebsformen, die für einen Markteintritt in Japan in Frage kommen:

- Repräsentanz (Representative Office)

  Für die Einrichtung von Repräsentanzen ist keine Registrierung erforderlich. Sie werden als Standorte im Zielland eingerichtet, um Vorbereitungen und ergänzende Aktivitäten auszuführen. Dies soll es dem Unternehmen ermöglichen, eine spätere umfassende Geschäftstätigkeit im Zielland aufzunehmen. Repräsentanzen ist es nicht erlaubt, sich mit Verkaufsaktivitäten zu befassen, allerdings können diese Marktdurchsuchungen durchführen, Informationen sammeln, Güter erwerben und Werbung bzw. Öffentlichkeitsarbeit betreiben.

- Zweigniederlassung (Branch Office)

  Wenn ein Unternehmen die Intention hat in Japan kontinuierliche Geschäfte zu tätigen, ist eine Registrierung gemäß dem Artikel 818 des Gesellschaftsgesetzes verpflichtend. Die Einrichtung einer Zweigniederlassung gilt dabei als der einfachste

[78] BVWM, Unternehmerverband Deutschland e.V.; Japan – Leitfaden für den Mittelstand

Weg, da die Geschäftstätigkeit sofort aufgenommen werden kann, sobald ein Standort gesichert, ein Repräsentant benannt und die nötigen Informationen eingetragen sind. Eine Zweigniederlassung stellt dabei einen Geschäftsstandort dar, der von ausländischen Unternehmen organisierte Dienste im Inland anbietet. Es werden demnach im Normallfall keine unabhängigen Entscheidungen von der Zweigniederlassung getroffen. Aus diesem Grund besitzt die Niederlassung keinen eigenen Körperschaftsstatus, sondern gilt als in den Körperschaftsstatus des ausländischen Unternehmens mit einbezogen. Hiermit geht einher, dass das ausländische Unternehmen für die Tätigkeiten der Zweigniederlassung haftet. Die Niederlassung hat allerdings die Möglichkeit, im eigenen Namen japanischen Bankkonten zu eröffnen und Liegenschaften zu pachten. Ein inländisches japanisches Bankkonto gilt bei Transaktionen mit japanischen Kunden als elementar.

- Tochterfirma (Subsidiary Company)
  Eine japanische Tochterfirma muss gemäß dem japanischen Gesellschaftsgesetz als Aktiengesellschaft (Kabushiki Kaisha), als Limited Liability Company (Godo Kaisha) oder als eine ähnliche Einheit gegründet werden. Trotzdem sowohl offenen Handelsgesellschaften (Gomei Kaisha) als auch Kommanditgesellschaften (Goshi Kaisha) im Gesellschaftsgesetz Körperschaftsstatus eingeräumt werden, sind diese als Gesellschaftsformen aufgrund der unbeschränkten Haftung unbeliebt. Das ausländische Mutterunternehmen übernimmt die gesetzlich festgelegte Haftung eines Kapitalbeteiligten für alle Schulden und Kredite, die sich aus den Aktivitäten der Tochterfirma ergeben. Die Bildung eines Joint Ventures mit einem japanischen Unternehmen oder die Aktienbeteiligung an einem solchen, bilden andere Verfahren, wie ein ausländisches Unternehmen ohne die Gründung einer Tochterfirma, unter Nutzung einer japanischen Körperschaft, investieren kann.[79]

Die Wahl der Betriebsform hängt dabei entscheidend von der strategischen Planung und den konkreten Voraussetzungen des Unternehmens ab.

[79] JETRO, Gesetze & Vorschriften zu Firmengründungen in Japan, Kapitel 1

4.5 Relevante Adressen und Organisationen

Ministerium für Gesundheit, Arbeit und Soziales

Jap. Name	厚生労働省
Adresse	1-2-2 Kasumigaseki Chiyoda-ku , 100-8916, Tokyo
Webauftritt	http://www.mhlw.go.jp/english/
Telefon	+813-5253-1111

Pharmaceutical and Medical Devices Agency

Jap. Name	独立行政法人 医薬品医療機器総合機構
Adresse	Shin-Kasumigaseki Building, 3-3-2 Kasumigaseki, Chiyoda-ku, 100-001, Tokyo
Webauftritt	https://www.pmda.go.jp/english/about-pmda/index.html
Telefon	+813-3506-9541

Ministry of Economy, Trade and Industry

Jap. Name	独立行政法人 医薬品医療機器総合機構
Adresse	1-3-1 Kasumigaseki, Chiyoda-ku, Tokyo 100-8901
Webauftritt	http://www.meti.go.jp/english/index.html
Telefon	+813-3501-1511

Deutsche Botschaft in Tokyo

Jap. Name	日本語: 駐日ドイツ大使館
Adresse	4-5-10 Minami-Azabu, Minato-ku, 106-0047 Tokyo
Webauftritt	www.japan.diplo.de/Vetretung/japan/de/Startseite.html (D)
Telefon	+813-5791-7700

Deutsche Industrie- und Handelskammer in Japan (AHK Japan)

Jap. Name	ドイツ商工会議所
Adresse	Sanbancho KS Bldg., 5F, 2-4 Sanbancho, Chiyoda-ku 102-0075 Tokyo, Japan
Webauftritt	http://japan.ahk.de/ (D)
Telefon	+813-5276-9811

Germany Trade & Invest (GTAI)

Jap. Name	ドイツ産業商工会議所代表
Adresse	Sanbancho KS Bldg. 5F 2-4 | 102-0075 Sanbancho, Chiyoda-ku,Tokyo
Webauftritt	https://www.gtai.de/GTAI/Navigation/EN/Invest/international-offices,t=tokyo-office,did=277478.html (D)
Telefon	+813-5275-2072

5. Literaturverzeichnis

A

AHK; Deutsche Industrie- und Handelskammer in Japan; Fakten und Zahlen; online verfügbar http://japan.ahk.de/japan-tipps/land-leute/japan-im-ueberblick/ (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

AHK; Deutsche Industrie- und Handelskammer in Japan; Markteinstieg in Japan – 10 Schritte zum Erfolg; online verfügbar: https://www.ihk-muenchen.de/ihk/documents/Anh%C3%A4nge-International/Japan-Tipps-fuer-den-Markteinstieg.pdf (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

AHK; Deutsche Industrie- und Handelskammer in Japan; Pemiummarkt Japan?; online verfügbar: http://japan.ahk.de/fileadmin/ahk_japan/Publikationen/PDF/Premiummarkt_Japan_012008.pdf (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

AHK; Deutsche Industrie- und Handelskammer in Japan; Politisches System; http://japan.ahk.de/japan-tipps/land-leute/politisches-system/ (zuletzt abgerufen: 13.03.2018)

B

Bank of Japan; Tankan Summary (December 2017); online verfügbar: https://www.boj.or.jp/en/statistics/tk/gaiyo/2016/tka1712.pdf (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

Berlin-Institut für Bevölkerung und Entwicklung; Bevölkerungsentwicklung in Japan: Fokus Märkte; online verfügbar: https://www.berlin-institut.org/online-handbuchdemografie/bevoelkerungsdynamik/auswirkungen/japan-fokus-maerkte.html (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

BMWi; Bundesministerium für Wirtschaft- und Energie; Aktuelle Freihandelsverhandlungen; online verfügbar: https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Artikel/Aussenwirtschaft/freihandelsabkommen-aktuelle-verhandlungen.html (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

BMWi; Bundesministerium für Wirtschaft- und Energie; Das Freihandelsabkommen EU – Japan; online verfügbar: https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Artikel/Aussenwirtschaft/freihandelsabkommen-japan.html (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

BMWi; Bundesministerium für Wirtschaft- und Energie; Häufig gestellte Fragen zum EU–Japan-Freihandelsabkommen; online verfügbar: https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/FAQ/JEFTA/faq-freihandelsabkommen-eu-japan.html (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

BMWi; Bundesministerium für Wirtschaft und Energie; Zielmarktanalyse Japan - Industrie 4.0; online verfügbar: https://www.ixpos.de/IXPOS/Content/DE/Ihr-geschaeft-im-ausland/_SharedDocs/Downloads/bmwi-markterschliessungsprogramm-2017/bmwi-mep-marktstudie-japan-industrie-4.0.pdf (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

Botschaft von Japan in Deutschland, Neue Strategie für wirtschaftliches Wachstum; online vertfügbar: http://www.de.emb-japan.go.jp/NaJ/NaJ1008/wirtschaft.html (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

Botschaft von Japan in Deutschland; Japan Informationen – Soziale Sicherung; online verfügbar: http://www.de.emb-japan.go.jp/j_info/140620sozialesicherung.html (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

Bundesministerium für Bildung und Forschung; Richtlinie zur Förderung von Vorhaben der strategischen Projektförderung mit Japan unter der Beteiligung von Wirtschaft und Wissenschaft in den Bereichen Optik und Photonik; online verfügbar: https://www.bmbf.de/foerderungen/bekanntmachung-1405.html (zuletzt abgerufen: 05.04.2018)

BVWM; Bundesverband mittelständische Wirtschaft, Unternehmerverband Deutschland e.V.; Japan – Leitfaden für den Mittelstand; online verfügbar: https://www.bvmw.de/fileadmin/suborganization/Ausland/Japan/Dateien/BVMW_CoBa_Leitfaden_Japan.pdf (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

E

Expat News; Japans Sozialversicherungssystem: Jeder muss zuzahlen; Januar 2016; online verfügbar: https://www.expat-news.com/24352/recht-steuern-im-ausland/japans-sozialversicherungssystem-jeder-muss-zuzahlen/ (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

F

finanzen.net; Wechselkurs Euro – Yen; online verfügbar: https://www.finanzen.net/devisen/euro-yen/chart (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

G

GTAI; Germany Trade & Invest; Japans Gesundheitssektor wird internationaler; online verfügbar: https://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/Maerkte/suche,t=japans-gesundheitssektor-wird-internationaler,did=1402370.html (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

GTAI; Germany Trade & Invest; Kaufkraft und Konsumverhalten – Japan; online verfügbar: https://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/Maerkte/Geschaeftspraxis/kaufkraft-und-konsumverhalten,t=kaufkraft-und-konsumverhalten--japan,did=1202958.html (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

GTAI; Germany Trade & Invest; Marktzugang für Medizinprodukte; online verfügbar: https://www.gtai.de/GTAI/Content/DE/Trade/Fachdaten/PUB/2017/08/pub201708248000_20940_marktzugang-fuer-medizinprodukte---zulassung-und-einfuhr-in-indien--japan--russland--usa.pdf?v=5 (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

GTAI; Germany Trade & Invest; SWOT- Analyse-Japan; online verfügbar: https://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/Maerkte/Geschaeftspraxis/swot-analyse,t=swotanalyse--japan-november-2017,did=1829892.html#Internationale-Kooperationen-nehmen-zu- (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

GTAI; Germany Trade & Invest; Wirtschaftsausblick November 2017 Japan; online verfügbar: https://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/Maerkte/Wirtschaftsklima/wirtschaftsausblick,t=wirtschaftsausblick-november-2017--japan,did=1829024.html (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

GTAI; Germany Trade and Invest; Wirtschaftsdaten kompakt – Japan; online verfügbar: https://www.gtai.de/GTAI/Content/DE/Trade/Fachdaten/MKT/2016/11/mkt201611222004_159680_wirtschaftsdaten-kompakt---japan.pdf (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

GTAI; Germany Trade & Invest; Branche kompakt: Medizintechnik profitiert in Japan von neuen Geschäftsfeldern; online verfügbar: https://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/Maerkte/Branchen/Branche-kompakt/branche-kompakt-medizintechnik,t=branche-kompakt-medizintechnik-profitiert-in-japan-von-neuen-geschaeftsfeldern,did=1662870.html (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

I

IHK; Industrie und Handelskammern in Bayern; Exportbericht Japan; online verfügbar: https://www.auwi-bayern.de/awp/inhalte/Laender/Anhaenge/exportbericht-japan.pdf (zuletzt abgerufen: 03.04.2018)

J

Jennifer Jacob; Der japanische Medizintechnikmarkt: Zugangsbarrieren und Strategien für deutsche Klein- und Mittelunternehmen; online verfügbar: https://books.google.de/books?id=9cvPDQAAQBAJ&pg=PA46&lpg=PA46&dq=japan+steuers%C3%A4tze+unternehmen&source=bl&ots=zlDpIx8Jy9&sig=GFDIsRv9f8vvpHIAWm_pTSTKcLg&hl=de&sa=X&ved=0ahUKEwj8_8fBnsPZAhVSPFAKHZ5NA-oQ6AEIazAI#v=onepage&q=japan%20steuers%C3%A4tze%20unternehmen&f=false (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

JETRO; Japan External Trade Organization; ; Gesetze & Vorschriften zu Firmengründungen in Japan, Kapitel 1; online verfügbar: https://www.jetro.go.jp/de/invest/setting_up/laws/section1.html (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

JETRO; Japan External Trade Organization; Gesetze & Vorschriften zu Firmengründungen in Japan, Kapitel 3; online verfügbar: https://www.jetro.go.jp/de/invest/setting_up/laws/section3/page3.html (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

JETRO; Japan External Trade Organization; Warum Japan? „fünf überzeugende Gründe für Investitionen in Japan“; online verfügbar: https://www.jetro.go.jp/ext_images/de/invest/whyjapan/pdf/5reasons_de_201707.pdf (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)
Junicon, Japan Medical Technology Market Overview; online verfügbar: http://junicon.net/JapanMedicalTechnologyOverview.pdf (zuletzt abgerufen: 05.04.2018)

K

Knoema; Japan – Gesamte Gesundheitsausgaben, % des BIP; online verfügbar: https://knoema.de/atlas/Japan/Gesundheitsausgaben-percent-des-BIP (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

L

Landkartenindex; Japan; online verfügbar:
http://www.landkartenindex.de/weltatlas/?cat=242 (zuletzt abgerufen: 04.04.2018)

M

McKinsey & Company; Improving Japan´s health care system; online verfügbar:
https://www.mckinsey.com/industries/healthcare-systems-and-services/our-insights/improving-japans-health-care-system (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

Ministry of Economy, Trade and Industry; Overseas Developement of Japanese Medical Care; online verfügbar:
http://www.meti.go.jp/english/policy/mono_info_service/medical/pdf/helthcare20130930.pdf (zuletzt abgerufen: 04.04.2018)

N

Neubiberger Krankenhausforum; Das Krankenhaussystem in Japan; online verfügbar:
http://www.neubiberger-krankenhausforum.de/24__Neubiberger_Krankenhausfor/Hirotaka-Furukawa.pdf (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

O

Oanda; Average Exchange Rates; online verfügbar:
https://www.oanda.com/lang/de/currency/average (zuletzt abgerufen: 13.03.2018)

OEC; Observatory of Economic Complexity; Japan Importe und Exporte; online verfügbar
https://atlas.media.mit.edu/de/profile/country/jpn/ (zuletzt abgerufen: 02.03.2018).

P

Pacific Bridge Medical; Japan's Medical Device Industry: A Growing Market for Foreign Companies; online verfügbar:
https://www.pacificbridgemedical.com/publication/japan-s-medical-device-industry-a-growing-market-for-foreign-companies/ (t abgerufen: 05.04.2018)

Pacific Bridge Medical; Strategies for Success in Japan's Medical Device Market; online verfügbar:
https://www.pacificbridgemedical.com/ameing-for-asia/strategies-success-japans-medical-device-market/ (zuletzt abgerufen: 05.04.2018)

Photonics Media; Why Optics Manufacturing in Japan Is Still Relevant; online verfügbar unter:
https://www.photonics.com/a44260/Why_Optics_Manufacturing_in_Japan_Is_Still (zuletzt abgerufen: 05.04.2018)

Photonics21; Market Research Study Photonics 2017; online verfügbar: https://www.photonics21.org/download/ppp-services/photonics-downloads/Photonics21_Market-Research-Report_charts-second-edition_C3.pdf (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

Private Banking Magazine; Asiatische Gesundheitsaktien – 100 Prozent Wachstum bis 2020; online verfügbar: https://www.private-banking-magazin.de/asiatische-gesundheitsaktien-100-prozent-wachstum-bis-2020-1447843084/ (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

S

Statista, Jährliche Entwicklung des Euros gegenüber des japanischen Yens; online verfügbar: https://de.statista.com/statistik/daten/studie/254532/umfrage/wechselkurs-des-euro-gegenueber-dem-japanischen-yen-jahresmittelwerte/ (zuletzt abgerufen: 13.03.2018)

Statista; 20 Länder mit der höchsten Steuerverschuldung im Jahr 2016 in Relation zum BIP; online verfügbar: https://de.statista.com/statistik/daten/studie/157855/umfrage/laender-mit-der-hoechsten-staatsverschuldung/(zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

Statista; Japan: Anteile der Wirtschaftssektoren am Bruttoinlandsprodukt von 2005 bis 2015; online verfügbar: https://de.statista.com/statistik/daten/studie/166015/umfrage/anteile-der-wirtschaftssektoren-am-bruttoinlandsprodukt-japans/ (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

Statista; Japan: Arbeitslosenquote von 2007 bis 2017; online verfügbar: https://de.statista.com/statistik/daten/studie/17317/umfrage/arbeitslosenquote-in-japan/ (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

Statista; Japan: Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 2007 bis 2017; online verfügbar: https://de.statista.com/statistik/daten/studie/14543/umfrage/wachstum-des-bruttoinlandsprodukts-in-japan/ (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

Statistisches Bundesamt; Japan: Statistische Länderprofile G20 Industrie- und Schwellenländer; online verfügbar https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/Internationales/Laenderprofile/Japan2017.pdf?__blob=publicationFile (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

T

technavio, Medical Devices Market in Japan 2015-2019; online verfügbar: https://www.technavio.com/report/medical-devices-market-in-japan-2015-2019 (zuletzt abgerufen: 05.04.2018)

U

United Nations Population Division; Japan; online verfügbar: http://www.un.org/esa/population/publications/ReplMigED/Japan.pdf (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

V

VDEK; Verband der Ersatzkassen; Daten zum Gesundheitswesen: Krankenhaus; online verfügbar: https://www.vdek.com/presse/daten/d_ausgaben_krankenhaus.html (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

W

The World Bank; Japan GDP, online verfügbar: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=JP&view=chart (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

The World Bank; Japan; online verfügbar: https://data.worldbank.org/country/Japan (zuletzt abgerufen: 02.03.2018)

World Population Review; Japan Population 2018; online verfügbar: http://worldpopulationreview.com/countries/japan-population/ (zuletzt abgerufen: 21.03.2018)

6. Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Geographie Japan 5

Abbildung 2: Anteile der Wirtschaftssektoren am BIP 7

Abbildung 3: Wichtige Importgüter Japan (%-Anteil am BIP) 7

Abbildung 4: Wichtige Exportgüter Japan (%-Anteil am BIP) 8

Abbildung 5: Staatsverschuldung in Relation zum Bruttoinlandsprodukt 2016 9

Abbildung 6: Wachstum des realen bruttoinlandsproduktes (gegenüber Vorjahr) 10

Abbildung 7: Internationaler Vergleich japanischer Bruttoinlandsprodukte (2013) 11

Abbildung 8: Ausländische Direktinvestitionen (in Billionen Yen) 12

Abbildung 9: Veränderung des Investitionsklimas kleiner Unternehmen aller Sektoren 13

Abbildung 10: Demografischer Wandel der japanischen Bevölkerung 15

Abbildung 11: Anteil der 65-Jährigen an der Gesamtbevölkerung einzelner Staaten im Zeitverlauf 16

Abbildung 12: Anzahl der Krankenhausbetten im internationalen Vergleich 17

Abbildung 13: Verlauf der medizinischen Kosten 18

Abbildung 14: Internationales Marktvolumen Photonik 2015 in Milliarden Euro 22

Abbildung 15: Machbarkeitsstudien 2013 24

Abbildung 16: Relativer positiver Unterschied japanischer, im Vergleich zu deutschen, Kundenanforderungen 26

Abbildung 17: Qualitätsanforderungen japanischer Kunden im Vergleich zu Deutschland 27

Abbildung 18: Stufenmodell der Markterschließungsstrategien 31

7. Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Japan - Allgemeine Informationen 4

Tabelle 2: SWOT-Analyse Japan allgemein 14

Tabelle 3: Marktentwicklung Medizintechnik 20

Tabelle 4: Umsatz der größten nationalen Marktakteure 21

Tabelle 5: Einfuhr ausgewählter medizinischer Produkte nach Japan (in Mio. Yen) 23

Tabelle 6: SWOT-Analyse Japan Gesundheit 25

Tabelle 7: Zulassungskosten für Medizinprodukte 30

www.ixpos.de/markterschliessung

www.bmwi.de