

1. April 2007, 27. Jg.

DAAD

Deutscher Akademischer Austausch Dienst  
German-Academic Exchange Service

# Letter



## Geisteswissenschaften

Aufbruch aus dem  
Schattendasein

### Afghanistan

Mehr Know-how für Informatiker

### Europa

Mehr Austausch durch ERASMUS

### Ägypten

Mehr Forschung mit Deutschland

*Verkehrslenkung auf allen Ebenen:  
Tokio ist für Friedemann Brühl  
ein ideales Terrain*



Foto: AYO/FT ONLINE

Mit 23 Stadtbezirken und gut acht Millionen Einwohnern ist die japanische Hauptstadt das Finanz-, Industrie- und Handelszentrum Japans. Friedemann Brühl und Juliane Prechtl arbeiten in Branchen, in denen es – typisch für Tokio – um technische Innovationen und internationale Standards geht.

Zunächst waren es die Modernität, der technische Fortschritt und das U-Bahnsystem, die Friedemann Brühl an Japan faszinierten. Der Bauingenieur kam 1976 mit einem DAAD-Stipendium nach Tokio: „Durch einen Intensivkurs Japanisch und Kurse an der Uni ergaben sich viele Kontakte und Bindungen. Begeistert hat mich die Dienstleistungsmentalität der Japaner“, erinnert er sich.

Diese positiven Eindrücke nahm der Spezialist für Verkehrstechnik zurück mit nach Deutschland, wo er seine Dissertation abschloss. „Als ich 1983 ein Angebot der Tokio University erhielt, für drei Jahre als Dozent Verkehrstechnik zu unterrichten, habe ich gern zugesagt“, erzählt er. Denn der Ingenieur konnte sich einem Thema widmen, das für eine Riesenstadt wie Tokio schon damals zukunftsweisend war: Energieeinsparung durch Verkehrslenkung.

Friedemann Brühl unterrichtete in Japanisch und Englisch. „In meinen Kursen saßen Studierende aus unterschiedlichen asiatischen Ländern. Für mich war es interessant, einen deutschen Standpunkt in Diskussionen mit Asiaten zu entwickeln.“ Außerdem erlebte er die unterschiedlichen Temperamente: „Thailänder und Japaner fragen nie, Indonesier stellen ständig Fragen.“

Die Arbeit an der Hochschule hatte noch einen anderen Aspekt. Als Dozent nahm Friedemann Brühl an Sitzungen mit Professoren und Vertretern von Behörden und Ministerien teil. „In diesen Komitees lernte ich die Interessenpolitik japanischer Entscheider kennen, das war ein wertvoller Blick hinter die Kulissen.“ Mit diesem Wissen wurde der Deutsche zu

## Recyclebare Autos und intelligente Fassaden

### Zwei Deutsche in Tokio

einem gefragten Mann für Wissenschaft und Wirtschaft: Er erhielt ein Angebot für eine unbefristete Stelle an der Hochschule und gleichzeitig eine Offerte von Mercedes-Benz Japan.

Friedemann Brühl entschied sich für die Industrie: „Ich hatte entsprechende Kontakte, wusste, mit wem man sprechen muss, wenn man in Japan geschäftlich erfolgreich sein will, und konnte diese Dinge gut erklären“, beschreibt er seine Qualifikationen für den Aufbau einer Forschungsabteilung von Mercedes-Benz in Tokio.

### Pflicht statt Vertrauen

In der Kfz-Branche ist interkulturelle Kompetenz gefragt, das hat Friedemann Brühl in mittlerweile knapp 20 Jahren Berufstätigkeit in Japan und in Deutschland erfahren. Nach einem Abstecher bei Mitsubishi ist er jetzt bei DaimlerChrysler für die Harmonisierung deutscher und japanischer Technik-Standards zuständig. „Unterschiedliche Abgasvorschriften oder Recyclingauflagen müssen so aufeinander abgestimmt werden, dass wir ohne Probleme unsere Autos nach Japan importieren können“, umreißt er den täglichen Drahtseilakt zwischen zwei Kulturen.

Brühl verhandelt mit japanischen Behörden und der eigenen Konzernzentrale und muss dabei in beide Richtungen Verständnis für das jeweils andere Denken wecken. „Japaner misstrauen einer freiwilligen Selbstverpflichtung, sie setzen auf Vorschriften. So muss jedes importierte Fahrzeug voll recyclebar sein.“

Der heute 58-jährige Deutsche hat neben dem großen Takttempfinden der Japaner noch eine andere japanische Tugend in seinem



Foto: privat

Berufsumfeld schätzen gelernt. „Bei Fehlern zählt nicht der Einzelne, sondern das Team. Es zieht an einem Strang.“ Das Risiko zu teilen, ist ein japanisches Prinzip und passt nicht zu den Bestrebungen von Unternehmen, Personal einzusparen. Gerade an diesem Punkt ist es nach Ansicht von Friedemann Brühl wichtig, gut zu verhandeln, denn Teamgeist ist entscheidend für den geschäftlichen Erfolg.

### Harte Marktbedingungen

Auch Juliane Prechtl weiß, was es heißt, sich auf dem japanischen Markt behaupten zu müssen: „Als Ausländer kann man nicht alle Regeln erfüllen, sondern die Kultur lediglich imitieren.“ Die Architektin hinterlässt Spuren in Tokio. Sie ist als Geschäftsführerin der japanischen Niederlassung des deutschen Fassadenbauers Josef Gartner GmbH für das Japangeschäft verantwortlich – und das sehr erfolgreich. Die Flagshipstores und Firmenzentralen von Prada, Chanel, Gucci und Cartier tragen Fassaden, entwickelt, kalkuliert und gefertigt in Deutschland, vor Ort geliefert und installiert. „In Japan wird hauptsächlich auf Erdbebensicherheit geachtet. Als deutsches Unternehmen bringen wir die modernsten Standards für Wärmedämmung, Klimatisierung und Energieersparnis ein“, sagt die 34-Jährige.

Begonnen hat ihre Japan-Karriere 1997 mit einem zweijährigen DAAD-Stipendium „Sprache und Praxis in Japan“. Kurz vorher hatte sie bei einem Kurzaufenthalt ihren „Asien-Schock“ erlebt, der sie aber inspirierte: „Ich war fasziniert von dieser absolut fremden Kultur und vom Kontrast zwischen Moderne und Tradition.“ Nach dem Architektur-Diplom an der Bauhaus-Universität in Weimar paukte Juliane Prechtl in Tokio „bei einer sehr strengen Lehrerin“ Japanisch und arbeitete ein Jahr bei Kajima, einem großen einheimischen Bauunternehmen. „Ich war eine der wenigen Frauen, die einzige Europäerin und musste fast alles auf Japanisch abwickeln.“

Ganz pragmatisch fällt ihr Resümee aus: „Ich habe viel gelernt, denn ich warte nicht darauf, dass man mir Arbeit zuteilt, sondern suche sie mir.“ In dieser Zeit lernte sie viel über die japanische Baubranche, über die Vergabe von großen Projekten und die Arbeit in einem japanischen Unternehmen.

Für die gebürtige Jenaerin war klar, dass sie nach ihrem Stipendium in Japan bleiben wollte: „Wer sich hier einmal buchstäblich durchgeschwitzt und erste Kontakte geknüpft hat, findet nicht unbedingt in sein bequemes, altes Leben zurück.“ Juliane Prechtl begann,

Foto: Andreas Söhbert / LumenOnline



*Juliane Prechtl kleidet ein:  
Die Prada-Boutique in Tokio trägt ein  
deutsches Glasgewand*

das Japangeschäft für die Josef Gartner GmbH aufzubauen: „In Tokio beherrschen wenige Baufirmen den Markt, es existieren keine Ausschreibungen nach deutschem Maßstab. Absprachen und das Konsens-Prinzip sind die Grundlage für geschäftliche Verbindungen – ein schwieriges Terrain“, sagt sie.

### Gutes Klima auf dem Bau

Dennoch fühlt sie sich wohl in der Branche. „Ich komme sehr leicht ins Gespräch mit den japanischen Bauarbeitern, die finde ich einfach klasse“, sagt sie lachend. „In Deutschland

wäre ich genauso eine Exotin auf der Baustelle wie in Japan, ich kann keine großen Unterschiede feststellen.“ Für den Erfolg in Japan sind absolute Präzision und Zuverlässigkeit überlebenswichtig – Tugenden, die deutsche Unternehmen im Ausland erfolgreich machen. Für die Fassadenbauerin Prechtl kommt als Erfolgsfaktor Sensibilität im Vermarkten innovativer Bautechnologie hinzu: Sie muss das Bewusstsein für moderne Standards schaffen und ihre „intelligenten Fassaden“ verkaufen, ohne überheblich zu wirken.

Das gilt für ihre Kunden genauso wie für ihre zwölf Mitarbeiter. Denn in Tokio ist es schwierig, gut qualifiziertes Personal zu finden. Entweder sind Spitzenkräfte wegen der boomenden Wirtschaft bereits bei japanischen Firmen angestellt – und das bedeutet meist immer noch eine Anstellung fürs Leben – oder die Bewerber erfüllen nicht die hohen Anforderungen. „Wir fordern umfangreiches technisches Wissen, gute japanische und englische Sprachkenntnisse und setzen auf eigenständiges Arbeiten. Hierfür muss ich als Vorgesetzte Verständnis und Geduld aufbringen und unsere Angestellten optimal an die Bedürfnisse unseres Unternehmens heranführen.“

*Isabell Lisberg-Haag*



Foto: AP Photo/Koji Sasahara

## ABSTRACT

### Recyclable Cars and Smart Façades

*Two Germans in Tokyo are working in pioneering industries. Friedemann Brühl is harmonizing engineering standards so that his employer DaimlerChrysler can import cars to Japan. Before Brühl went into industry, he taught automotive engineering to young people from various Asian countries at Tokyo University. He is enthusiastic about the Japanese principle of risk sharing and the team spirit that goes with it.*

*Juliane Prechtl heads the Japanese branch of the façade construction company Josef Gartner GmbH. She covers buildings with "intelligent" façades, bringing the latest thermal insulation, climate control and energy efficiency standards to Tokyo. Prechtl, 34, feels at home on Tokyo's building sites, enjoys her role as an exotic foreigner, and works hard to establish her company firmly in the Japanese market.*