



- > [Go-International](#)
- > [Erfolgsgeschichten](#)
- > [Asien](#)
- > [Llynx electronic GmbH bringt smarte Sensorik nach Japan](#)

Llynx electronic GmbH bringt smarte Sensorik nach Japan

Der Wiener Elektronik-Experte erobert mit smarten Steuergeräten die Chefetagen japanischer Großunternehmen. Basis seines Erfolgs sind Kenntnisse der japanischer Schrift sowie die Beherrschung der Grundrechnungsarten.



© Thomas Ondrisek

CEO Thomas Ondrisek erhält von Christoph Leitl und Wirtschaftsminister Harald Mahrer den Born Global Champion Award

Sie sind Born Global Champion Award-Träger des Jahres 2017. Mit go-international haben Sie den Sprung nach Japan gewagt - wie ist es gelaufen?

go-international ist eine großartige Unterstützung, ohne die wir den Schritt nach Japan wahrscheinlich nicht, oder zumindest später getan hätten. Zudem konnten wir den Markt Süd-Korea sondieren und feststellen, dass sich dieser zumindest momentan nicht für uns eignet. Wir konnten im Markt Japan vielversprechende Kontakte zu mehreren großen und international agierenden Unternehmen knüpfen und waren als Komponentenzulieferer bereits führend bei einer großen Japan-weiten Ausschreibung beteiligt.

Zwar hat unser Kunde den Auftrag nicht erhalten, aber wir freuen uns über die Rückmeldung unseres Kunden, dass ohne unsere Komponenten und Mitarbeit eine Teilnahme an der Ausschreibung aussichtslos gewesen wäre. Unser Ziel ist es, mittelfristig einen Partner für ein JDP (joint development partnership) zu gewinnen. Ein solcher Aufbau dauert, auch im Heimmarkt, etwa 2-3 Jahre.

Leider hat sich auch nach längerem Sondieren kein geeigneter Kandidat für ein JDP gefunden. Möglicherweise ist auch eine Entwicklungspartnerschaft nicht der richtige Ansatz. Allerdings sind 2 dieser Firmen in regelmäßigem geschäftlichem Austausch mit uns und agieren als Vertriebspartner für Produkte, die bereits in unserem Heimmarkt etabliert sind. Eine eigene Repräsentanz ist kein Ziel mehr.

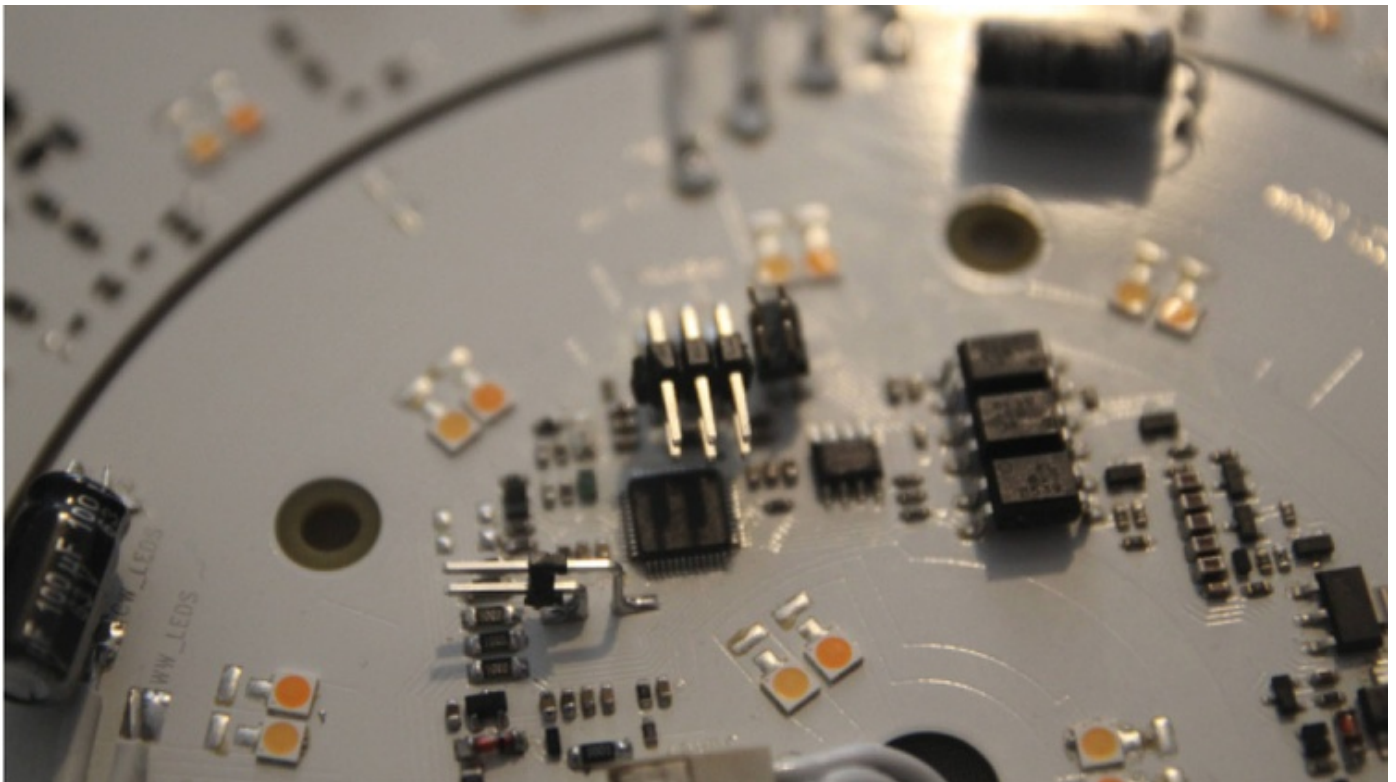
In welchen Situationen bewährt sich die Zusammenarbeit mit den AußenwirtschaftsCentern besonders?

Einmal mehr muss an dieser Stelle die hervorragende Arbeit und tadellose Unterstützung der AußenwirtschaftsCenter mit vorbildlichen Wirtschaftsdelegierten und den engagierten Teams in den Ländern unterstrichen werden. Ohne die persönlichen Kontakte und Netzwerke der AußenwirtschaftsCenter, speziell in Japan, wäre eine Kontaktaufnahme an so hoher Stelle bei führenden Industrieunternehmen nicht möglich gewesen. Diese beiden Komponenten (go-international + AußenwirtschaftsCenter) sind entscheidend für den raschen Einstieg in die Märkte.

Was waren die Highlights Ihrer bisherigen internationalen Aktivitäten?

Aufbau der USA-Kunden mit regelmäßigen Lieferungen seit 2016, Aufbau eines italienischen Kunden seit 2016 und aktuell unser Engagement in Japan.

Wir waren kurz vor dem ersten Corona Lockdown im März 2020 gemeinsam mit dem AußenwirtschaftsCenter in den USA, in Colorado. Dort ist es uns gelungen, während der Veranstaltung geschäftliche Kontakte zu einem US-Amerikanischen Unternehmen, einem möglichen Vertriebspartner aus dem technologischen Bereich zu knüpfen, der mittlerweile bereits unsere Produkte zur Erprobung erhalten hat.



© Thomas Ondrisek

Steuerungsteil und Sensorik unserer intelligenten smarten Leuchtenplatine

Welche Zielmärkte haben Sie als nächstes im Fokus?

Deutschland und USA verstärken, evtl. Kanada. Dort ist der Preisdruck im Vergleich zu Europa nicht so stark ausgeprägt. Allerdings sind die Export-Regularien, die benötigten Zertifikate (UL, CSA) teuer und zeitaufwendig.

Wodurch unterscheidet sich Japan von anderen Ländern, in denen Sie bereits tätig sind?

Die Kenntnis der kulturellen Besonderheiten, speziell in Japan, aber auch in allen anderen Export-Ländern ist entscheidend. Es gibt Märkte, wie U.S.A. oder Italien, wo wir völlig ohne Unterstützung der AußenwirtschaftsCenter erfolgreich eingestiegen sind. In Japan habe ich das 2014 auch versucht und habe trotz sprachlicher Unterstützung

eines Japaners nur Kontakte zu kleineren Unternehmen aufbauen können, die letzten Endes alle nicht erfolgreich waren.

In Japan spielt der persönliche Kontakt und persönliche Empfehlungen eine viel größere Rolle als in anderen Ländern. Der Aufbau einer geschäftlichen Beziehung dauert auch länger und bedarf einer höheren Dichte an persönlichen Besprechungen. Auch sind der Aufbau von gegenseitigem Vertrauen entscheidend. E-Mails, Telefonate auch in Japanischer Sprache sind hier völlig ungeeignet, das persönliche Gespräch steht unverzichtbar im Vordergrund. Noch ein wichtiger Tipp: Gastgeschenke spielen eine große Rolle.

Welche Maßnahme war für Ihren Markteintritt die wichtigste?

Entscheidend ist die gute und eingehende Vorbereitung, sowie vorheriges Aussuchen der Kunden, eine zielorientierte und kundenverständliche Präsentation, am besten durch Vorführung von Produkten. Hier hat das AußenwirtschaftsCenter im Vorfeld gewaltig mitgeholfen, die richtigen Kunden und Ansprechpartner zu finden.

Ein heißer Tipp für andere österreichische Unternehmen die den Markteintritt in Japan planen?

Genaue Planung, realistische Vorstellungen, genug Zeit und vor allem viel Geduld. Vor allem zu Beginn war es notwendig das Land im 2-3 Monats-Rhythmus persönlich zu besuchen. Ohne die persönliche Anwesenheit ist es meiner Meinung nach unmöglich erfolgreich zu sein. In der heutigen Zeit mit Reiseeinschränkungen ist dieser Punkt sicherlich eine weitere große Hürde. Ein wenig Japanisch-Sprach- und vor allem Schrift-Kenntnisse sind nicht nur hilfreich, es zaubert meistens auch noch ein Lächeln ins Gesicht des Gesprächspartners.



© Thomas Ondrisek

CEO Thomas Ondrisek

llynx electronic GmbH im Word-Rap

- **Rot-Weiß-Rot...** „ist die Flagge des schönsten und tollsten Landes der ganzen Welt, es könnte ruhig noch etwas unternehmerfreundlicher werden!“
- **Skype-Konferenzen finde ich...** „in Zeiten, wie diesen wichtig, können aber einen persönlichen Kontakt nicht ersetzen.“
- **Fragen, die das AußenwirtschaftsCenter beantworten kann:** „Die AußenwirtschaftsCenter helfen perfekt bei der Planung der Eroberung des Marktes, ohne AußenwirtschaftsCenter wäre es viel schwieriger oder unmöglich.“
- **Unser Erfolgsgeheimnis...** „ist offenes Denken, dem Gesprächspartner zuhören, nachfragen, Vision und Innovationen gemeinsam zu entwickeln, aber auch Geduld gemeinsam mit guter Vorbereitung.“

- **Österreichische Unternehmen sind...** „bewundernswert und innovativ, manchmal auch arme Idealisten, allerdings auch geduldvoll und hartnäckig. Ich bin gerne Unternehmer in Österreich!“

Datum der Aktualisierung: August 2021

llynx electronic GmbH



llynx electronic

© Thomas Ondrisek

Bundesland: Wien

Geschäftstätigkeit: Elektronikentwicklung- und herstellung/ LED Beleuchtung und Sensoren


Kontaktperson: Thomas Ondrisek

W www.llynx.at

Links

- › Aktuelle Informationen zu Veranstaltungen in Japan
- › Ihr persönlicher Kontakt in Tokio

Eine Initiative von

 **Bundesministerium**
Digitalisierung und
Wirtschaftsstandort



Über uns

English Summary

Offenlegung

Datenschutzerklärung

Barrierefreiheit

Cookie-Einstellungen

© 2021 WKO | BMDW