

Roundtable Lebensmittelmarkt Japan: Wie gelingen Markteintritt und Marktbearbeitung?

Vertriebswege & Player. Trends & Ausblick.
Recht & Zölle. Chancen & Stolpersteine.

Einladung | Roundtable

24. Juni 2025 | 9 - 11:30 Uhr

Palais Niederösterreich (ecoplus, 1. Stock)

Herrengasse 13

1010 Wien

Anmeldung (begrenzte Teilnehmeranzahl)

möglich bis zum **12. Juni**

2025. Alternativ können

Sie sich auch per E-Mail
anmelden:



internationalisierung@ecoplus.at

Individuelles Coaching

Nach dem Roundtable gibt es optional die
Möglichkeit für ein individuelles Coaching,
ca. 15 min pro Unternehmen. Bei Interesse
bitte um Kontaktaufnahme.

Kontakt für Rückfragen

Diana Schauer

Telefon: 0664/601 197 14

d.schauer@ecoplus.at

www.ecointernational.at

Wie gelingt der Markteintritt in Japan – und wie bleibt man erfolgreich?

Japan zählt zu den größten Lebensmittelimporteuren der
Welt – und ist zugleich einer der komplexesten, anspruchs-
vollsten und faszinierendsten Märkte. Für (nieder-)öster-
reichische Unternehmen mit hochwertigen Lebensmitteln,
Getränken oder FMCG-Produkten eröffnet der japanische
Markt vielversprechende Chancen – vorausgesetzt, Sie
haben Verständnis und Geduld für japanische Erwartun-
gen, Geschäftslogik und die „ungeschriebenen“ Gesetze.
Denn: Vertrauensaufbau benötigt Zeit.

Gemeinsam mit erfahrenen Exportprofis und Japan-Kennern beleuchten wir:

- Aktuelle Trends & Konsumentenverhalten im
japanischen Lebensmittelmarkt
- Vertriebsstrukturen, Distributionspartner &
Absatzkanäle
- Zölle, rechtliche Rahmenbedingungen &
Zertifizierungen (EPA, Bio etc.)
- Interkulturelle Erfolgsfaktoren: Vertrauen, Ästhetik
und Etikette
- Stolpersteine – und wie man sie meistert

Die Unternehmensgeschichte – Ihr erster Türöffner?

„Neben dem Produkt interessiert Japaner besonders die Geschichte
Ihres Unternehmens. Wer eine starke, authentische Geschichte
mitbringt, gewinnt schneller Vertrauen.“

Martin Lovschall, ist Head of Export bei Kalea und war davor Ex-
portleiter bei Spitz. Er ist seit vielen Jahren geschäftlich in Japan
aktiv.

Der richtige Vertriebspartner – Ihr Schlüssel zum Erfolg

„Den richtigen Distributor zu finden und eine langfristige
Beziehung aufzubauen – das ist das A und O in Japan.
Mein Credo: Geduld und Ausdauer sind der Weg zum Erfolg.“

Johann Hass, ist Export Manager bei Sonnentor. Das Unternehmen
arbeitet seit über 20 Jahren mit dem gleichen Distributor in Japan
zusammen.

Regelwerk und erste Schritte – was zu beachten ist

„Vor, während und nach dem Markteintritt in Japan – von Export-
anforderungen bis hin zu aktuellen Trends: Wir unterstützen Sie
bei jedem Schritt Richtung Markteintritt.“

Arnold Ackerer & Noriko Matsumoto vom Außenwirtschafts-
Center Tokio beraten österreichische Unternehmen zum Markt-
eintritt und zur Marktbearbeitung in Japan.