



Japanese Corporate Business Newsletter

No. 3/2021

Page Topic

03 [EN] Executive Search in Japan - Trends and perspectives beyond pandemic

05 [EN] Swiss Chamber of Commerce and Industry in Japan features Kienbaum Japan

07 [DE] Deutscher Mittelstand prognostiziert merkliche Steigerung der Auslandsumsätze nach Pandemie

10 [EN] Capitalheads - Personalberatung für Young Professionals, Spezialisten und Future Leaders

12 Kienbaum - Leading by #WePowerment Japanese Corporate Business, Kienbaum Japan

13 Contacts



Executive Search in Japan - Trends and perspectives beyond pandemic

Chance for transformation for Japanese companies

Regardless of the industry, it is essential for global acting companies to understand trends in the local HR-market and take appropriate measures in order to succeed in hiring. Here are some recent trends and key points for successful executive search in Japan.

Two relevant changes caused by the new standard "remote work"

IT-Specialists are needed more than ever

One of the most characteristic trends caused by the pandemic is the growing demand for IT engineers. As remote work is becoming more and more common, companies are seeking for IT-engineers to develop their IT infrastructure or launch ERP.

Shift-change in employment: from membership-type to job-type employment

The new way of working influences also the management style as well as companies' expectations for managers: namely the shift from the traditional membership-type employment to the job-type employment and performance-oriented managers.

In practice, we have increasing search projects for positioning of HR managers who have experience in preparing a job-type employment or the implementation of a performance-based evaluation system. This trend is particularly relevant in Japanese companies which are oriented toward traditional membership-type employment.

Global companies expect a new role for their country managers

For those companies, whose HQ is outside of Japan, the impact of the pandemic is even more serious. It is difficult for CEOs and business managers to travel to Japan to make direct management decisions. This challenging situation is changing the requirement for the position of Country Manager:

Cross-cultural communication skill (incl. sense of humor)

In the current situation where it is difficult to have face-to-face conversations, strong communication skills (incl. sense of humor) are important more than ever.

Management skill (decision maker)

Due to travel restrictions, it is not easy for HQ to continue to support expatriates as before the pandemic. In some situations, branch offices are required to make own decisions and react like an independent management entity. Management skills are therefore strongly required.

The pandemic as a chance for Japanese companies

The current situation is especially for Japanese companies a chance for transformation: to new job-type employment systems, new performance-oriented HR-systems and new company culture to welcome those changes. This is also an important basis to achieve diversity management.

Written by:

Etsuji Suzuki

Kienbaum Japan | Representative Director & President

etsuji.suzuki@kienbaum.co.jp

Kienbaum Japan

<https://international.kienbaum.com/japan/>

Swiss Chamber of Commerce and Industry in Japan features Kienbaum Japan

Online campaign "SCCIJ Fair 2021" from 21. June till 21. July 2021

The "SCCIJ Fair" is a campaign of the Swiss Chamber of Commerce and Industry in Japan (SCCIJ) to introduce the business of selected SCCIJ member companies online. Following the popularity of the first campaign in early summer last year, the second campaign will be held this year again - from 21. June till 21. July 2021.

Nearly 40 companies are featured in this year's campaign. Business services such as consulting and education, luxury goods, technology, gastronomy and hospitality - you will find companies from all industries related to Switzerland and Japan and their latest products, services and news.

Kienbaum Japan is introduced as follows:

Pioneers in Consulting Services - Kienbaum was the first consulting company in Germany and is the only Leadership & Management advisory firm of European origin. Today, we are represented today in 23 offices across four continents. Our mission is to give people and organizations a future – since 1945.

Our objective is to support our clients' global activity with integrated Human Resource Management in each local market. Thanks to their special cultural and linguistic skills as well as extensive experiences in both local and international markets, our consultants offer the best foundation for real cross-cultural consulting. We speak the language of our clients, not only figuratively but also literally.

Link to SCCIJ Fair 2021:

<https://www.sccij.jp/events/sccij-fair-2021/>



Written by:

Kienbaum Japan

Japan@kienbaum.co.jp

www.kienbaum.jp

Swiss Chamber of Commerce and Industry in Japan (SCCIJ)

Founded in 1981 and officially approved by the Japanese Ministry of Industry and Trade the following year, SCCIJ supports the interests of Swiss companies doing business in Japan as well as Japanese companies interested in doing business in Switzerland by offering practical services and organizing networking opportunities. Not only does SCCIJ count among its members some of the biggest Swiss multinationals but it is also proud of the many small and medium-sized companies, the so-called hidden champions which constitute an important part of the membership.

<https://www.sccij.jp/>



Deutscher Mittelstand prognostiziert merkliche Steigerung der Auslandsumsätze nach Pandemie

Survey „Quo vadis, Deutscher Mittelstand?“ – Pressemitteilung 15.06.2021

- **Erste große Befragung des international tätigen Mittelstandes seit der Corona-Pandemie zeigt, dass die Unternehmen weiter ins Ausland expandieren wollen**
- **97,4 Prozent der großen mittelständischen Unternehmen sind laut eigenen Angaben bei internationalen Markteintritten auf externe Unterstützung angewiesen**
- **Bei der Bewertung der eigenen Internationalisierungsbestrebungen zeigt sich eine deutliche Diskrepanz zwischen Top-Management und erweitertem Führungskreis**

Eine von der Personal- und Managementberatung Kienbaum durchgeführte Studie hat gezeigt, dass die COVID-19-Pandemie das internationale Geschäft des deutschen Mittelstandes weit weniger gedämpft hat als man hätte erwarten können. 35,9 Prozent der befragten Unternehmen freuen sich über ein nachhaltig stabiles Auslandsgeschäft. Trotz – oder gerade wegen – der Pandemie gibt mehr als ein Viertel der Unternehmen an, von einem gesteigerten Kundenbedarf im Ausland zu profitieren.

Ein Blick in die Zukunft zeigt: 59,7 Prozent der Teilnehmenden prognostiziert ausgehend von 2020 eine Steigerung der Auslandsumsätze von bis zu zehn Prozent pro Jahr. Befragt wurden mehr als 300 Führungskräfte mittelständischer Unternehmen mit Hauptsitz in Deutschland und internationaler Geschäftsaktivität zu den Auswirkungen der aktuellen makroökonomischen Entwicklungen auf die Internationalisierung des deutschen Mittelstandes.

Auslandsinvestitionen genießen auch in der Krise einen hohen Stellenwert – Markteintritte bergen jedoch besondere Herausforderung

Das Bekenntnis des deutschen Mittelstandes zur Internationalisierung ist ungebrochen – auch in Zeiten der Pandemie investiert er in sein Auslandsgeschäft: Ein Viertel der Befragten setzte geplante Auslandsinvestitionen 2020 in voller Höhe um, rund 32 Prozent immerhin zu großen Teilen; branchenübergreifend werden verstärkt Expansionen angestrebt.

Vor allem im größeren Mittelstand besteht im Hinblick auf neue Markteintritte jedoch ein unerwartet hoher Unterstützungsbedarf durch externe Dienstleister. Nur 2,6 Prozent der befragten großen mittelständischen Unternehmen geben an, über ausreichend interne Kompetenzen zu verfügen, um einen internationalen Markteintritt vollkommen eigenständig zu realisieren.

“Weil sie in den eigenen Reihen nicht über das Know-How verfügen, um ihre Expansionspläne wie gewünscht umzusetzen, setzen fast alle Unternehmen auf externe Hilfe“, sagt Fabian Kienbaum, Chief Empowerment Officer der Personal- und Managementberatung Kienbaum, und ergänzt: *“Unsere Studienergebnisse zeigen, dass der Mittelstand für eine zukunftsfähige Aufstellung diejenigen Talente finden und binden muss, die die wichtigen Entwicklungen am internationalen Markt unmittelbar intern mittragen können.“*

Trotz Corona plant der deutsche Mittelstand in Zukunft verstärkt Auslandsaktivitäten

Zwar hat die COVID-19-Pandemie auch für den deutschen Mittelstand komplexe Herausforderungen mit sich gebracht, doch ergaben sich für international tätige Firmen auch besondere Chancen: *“Größere Unternehmen mit Dependancen auf mehreren Kontinenten konnten*

beispielsweise Ressourcen gezielt dorthin allokalieren, wo die Nachfrage am stabilsten blieb“, erklärt Julius Deppenkemper, International Business Manager bei Kienbaum. Eine robuste Wettbewerbsposition im Ausland werde zudem zukünftig immer wichtiger. – Als ein Top-Motiv für zukünftige Internationalisierung geben die Befragten eine verstärkte Durchdringung bestehender Auslandsmärkte an. *“Im lokalen Markt herrscht ein starker Verdrängungswettbewerb, Mittelständler werden insbesondere durch die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie häufig zu Übernahmekandidaten und suchen ihren Vorteil daher in weniger stark konzentrierten Auslandsmärkten“,* fährt Deppenkemper fort. Neben Marktwachstum, -volumen und -struktur sei auch die geographische Nähe ein prioritäres Kriterium für die entsprechende Marktselektion.

Top-Management bewertet eigene Internationalisierungsaktivitäten wohlwollender als erweiterter Führungskreis

Angesprochen auf die firmenspezifische internationale Ausrichtung der eigenen Organisation bezeichnet sich mit 55,9 Prozent mehr als die Hälfte der befragten mittelständischen Unternehmen als im Kern deutsch mit vereinzelt internationalem Anbau – und lediglich 14,7 Prozent verstehen sich als voll internationales Unternehmen, das global einheitliche Standards und Prozesse pflegt. Dabei gilt der

Mittelstand mit seinem beachtlichen Anteil am deutschen Exportvolumen von 1,2 Billionen Euro gar als repräsentativ für Deutschland als Exportnation mit einem Fokus auf den USA, China und Europa.

Überraschende Unterschiede gibt es auch im Hinblick auf die Bewertung des bestehenden Internationalisierungsgrades: *“Branchenübergreifend stimmen knapp 40 Prozent der Geschäftsführer:innen und Vorstandsmitglieder der Aussage, dass die eigene Internationalisierung derzeit ausreichend aufgestellt ist, voll und ganz zu. Unter den Bereichs-, Abteilungs- und Teamleiter:innen tun dies nur gut 15 Prozent“,* so Julius Deppenkemper. *“Diese Diskrepanz gilt es, aufzuholen.“*

Die Kienbaum-Studie “Quo vadis, Deutscher Mittelstand?” ist ab dem 17. Juni 2021 [hier](#) kostenfrei zum Download erhältlich. – Gerne senden wir sie Ihnen auf Wunsch vorab auf Anfrage zu.

<https://www.kienbaum.com/de/publikationen/quo-vadis-deutscher-mittelstand/>

Pressekontakt:

Kienbaum Consultants International
Kerstin Wandt
Edmund-Rumpler-Straße 5 | 51149 Köln
presse@kienbaum.de | +49 221 801 72-689

www.kienbaum.com

ViSdP: Fabian Kienbaum

Originalartikel in der Kienbaum-Pressemitteilungen:

<https://www.kienbaum.com/de/presse/deutscher-mittelstand-prognostiziert-merkliche-steigerung-der-auslandsumsaetze-nach-pandemie/>

Capitalheads - Personalberatung für Young Professionals, Spezialisten und Future Leaders

Potenziale erkennen. Erfahrungen schaffen.

Personalberatung ‚Capitalheads‘ ist ein Tochterunternehmen von Kienbaum. Als Teil der Kienbaum Gruppe fokussiert sich Capitalheads auf die Besetzung von Young Professionals, Spezialisten und Future Leaders. Zu den Kunden zählen in erster Linie Familienunternehmen, mittelständische Unternehmen sowie Hidden Champions.

Young Professionals sichern im Zeitalter der Digitalisierung und des demografischen Wandels schon heute die Zukunft von Unternehmen.

FABIAN KIENBAUM
CEO – Kienbaum

„Unser Ziel ist es unsere Kunden und Kandidaten als verlässlicher Partner zu unterstützen und langfristige, partnerschaftliche Verbindungen aufzubauen. Daraus leiten wir die Aufgabe ab junge, motivierte Potentialträger mit Familienunternehmen, Mittelständlern

und Hidden Champions zusammenzubringen. Dabei gehen wir neue und moderne Wege und arbeiten ständig an weiteren Innovationen für unser Geschäft“, sagt Oliver Meywirth, Geschäftsführer von Capitalheads.

Auch viele Japanische Unternehmen in Europa suchen neben Executives engagierte junge Talente, die sich mit dem Unternehmen zusammen entwickeln und dem Unternehmen nachhaltig Erfolg bringen können. Japanese Corporate Business Group arbeitet daher von Anfang an mit Capitalheads aktiv zusammen.

Bisher wurden viele Positionen u.a. im technischen Bereich und in Vertriebsfunktionen erfolgreich besetzt, wie z.B. Engineer oder Junior Key Account Manager. Branchenbezogen kommen viele Anfragen u.a. aus der Automobilindustrie.

Written by:

Kienbaum Japan

Japan@kienbaum.co.jp

www.kienbaum.jp

Capitalheads

Als Teil der Kienbaum Gruppe fokussiert sich Capitalheads auf die Besetzung von Young Professionals, Spezialisten und Future Leaders. Zu den Kunden zählen in erster Linie Familienunternehmen, mittelständische Unternehmen sowie Hidden Champions.

<https://capitalheads.de/>





Kienbaum - Leading by #WePowerment

Japanese Corporate Business

The Japanese Corporate Business Group (JCB) was established in 2001. It is the answer to the central challenge faced by international companies: the integration of different corporate and business cultures. The company's objective is to support European subsidiaries of Japanese companies with integrated Human Resource Management in each other's local markets. Thanks to their special cultural and linguistic skills, our consultants offer the best foundation for real cross-cultural consulting. We speak the language of our clients, not only figuratively but also literally. JCB's clientele currently includes over 200 Japanese subsidiaries throughout Europe.

Kienbaum Japan

By opening our office in Tokyo in 2006, we are consistently pursuing our principle of regional presence in a global network. Our local presence enables us to communicate even more intensely with our Japanese clients. Not only do our consultants know the regional market, they also have knowledge of the international sector. Our expertise in the Japanese market is a result of our long-term support of Japanese companies and of having advised subsidiaries of foreign companies in Japan. In a process based on partnership and transparency, we find the best executives and specialists for our clients. 12

Kienbaum Consultants Japanese Corporate Business Group

Kienbaum Consultants International GmbH

Immermannstraße 20 | 40210 Düsseldorf
GERMANY

Kienbaum Japan / K.J. Consultants K.K.

S4601, 3-1100-15 Shinmarukohigashi | Nakahara-ku, Kawasaki-shi
Kanagawa 211-0004
JAPAN



Etsuji Suzuki

etsuji.suzuki@kienbaum.co.jp

Phone: +81 (0) 44 387 6573
Mobile: +81 (0) 80 4296 1705



Hayato Kamijo

hayato.kamijo-external@kienbaum.com

Phone: +49 (0) 211 96 59 487
Mobile: +49 (0) 151 18 83 77 48

www.kienbaum.jp | www.kienbaum.com | japan@kienbaum.co.jp