



Fortsat fra forrige side

Et af de udenlandske selskaber, der har besluttet, at Japan skal have en chance igen, er svenske IKEA. Koncernen, der i hen ved 20 år har haft trukket alle aktiviteter ud af Japan, åbnede et stort varehus i april, og i sidste uge blev endnu et varehus åbnet i Yokohama.

Tankegangen for IKEA er, at Japan har ændret sig meget gennem de seneste ti år, og at mentaliteten nu er moden til billig svensk hjemmehygge. Og det har koncernen forsøgt at ramme i sine reklamekampagner i Japan. Her er det globale slogan "Hjemmet er det vigtigste sted i verden" i Japan forsøgsvis blevet ændret til "Hvornår kommer du hjem fra arbejde i dag?".

Det var et forsøg på at tillempe den Japanske ånd. Men da IKEA overmodigt satte plakater op med ordlyden "Hvorfor dropper du ikke arbejdet i dag?", blev det klart, at nok har Japan gennemgået ti års reformer, men der er åbenbart grænser for, hvor meget ti år kan ændre. East Japan Railways forbød IKEA's amoralske plakater på togstationerne.

Situationen er for Japan, at de mest synlige svulster på økonomien, deflation og dårlige banklån, er blevet skåret væk. Men væsentlige reformer venter stadig forude. Reformen, der kræver mentalt overskud og hårdhændet oprydning. Japans nye pre-

mierminister, der overtager i næste uge, vil arve et betydeligt antal udfordringer. Med en offentlig gæld på 170 procent af BNP er det en tikkende bombe, som kræver finansiering. Samtidig er Japan en aldrende befolkning uden unge til at forsørge de ældre.

Om Koizumis efterfølger også nidkært vil sammenligne sig med Kina er uvist. Men hans svar på Japans udfordringer vil afgøre Japans rolle i den fremtidige verdensøkonomi.

sal@ugebrev.dk

Japansk mentalitet skaber afsæt for dansk chipeventyr

Tidligere Giga-folk står over for nyt dansk chipeventyr. Japan blev valgt som samarbejdspartner frem for USA. Det viste sig, at Japans tradition for langvarige og strategiske samarbejder var langt bedre end it-verdens traditionelle hjemland, USA, der er alt for flyvsk for mindre danske virksomheder.

Der blev sendt e-mails til forbindelser i både USA og Japan. Indholdet var i sin essens, at førende knowhow fra tidligere nøglepersoner i Giga, nu i virksomheden IPtronics, ville samarbejde med verdens førende computerproducenter.

"Jeg tror, at vores forventning dengang var, at vi sikkert ville ende med en af de store amerikanske computerproducenter," siger adm. direktør i IPtronics Niels Finseth om de kontakter, som selskabet havde med sig fra fortiden i Giga.

Men den formodning viste sig at være forkert. Der blev indgået et overraskende samarbejde med Japans største computerproducent NEC. Aftalen mellem giganten med 270 mia. kr. i omsætning og den syv mand store opstartsvirksomhed IPtronics i Roskilde blev skridtet mod det, der

med held og timing kan blive et dansk chipeventyr i milliardklassen.

Det var en mulighed, som netop blev skabt på baggrund af en anderledes japansk tilgang til samarbejde. I hovedtræk blev opgaven med at lave ekstremt hurtige chips til NEC's supercomputere outsourcet til Danmark. IPtronics bliver betalt for udviklingsarbejdet, men sidder endda samtidig med rettighederne til den chip, som de bliver betalt for at udvikle.

Med andre ord betaler den japanske computergigant de tidligere opfindere fra Giga for at udvikle en chip, som de så senere oven i købet må købe fra Roskildevirksomheden. Og chippen kan sælges videre til andre.

"Det har vist sig, at de har en helt særlig tilgang til samarbejde i Japan, som passer enormt godt til en lille opstartsvirksomhed. De vil have et langt og strategisk samarbejde og er ikke bange for at betale for det," forklarer Niels Finseth, der peger på, at det langsigtede fokus er perfekt for en mindre virksomhed, som skal have arbejdsro til at udvikle.

"Når jeg kigger tilbage, så er det egentlig logisk, at det ikke blev en amerikansk

samarbejdspartner. Amerikanerne er utroligt dygtige til at omstille sig, men de har slet ikke samme langsigtede fokus. Her risikerer du at blive inviteret inden for i varmen i tredje kvartal for så at ryge ud igen i fjerde kvartal," lyder det fra IPtronics.

Samarbejdet, der blev indledt med NEC i slutningen af 2004, blev kronet med en succesfuld udvikling af en ekstremt hurtig chip et år senere. Samtidig arbejder IPtronics med at få udbredt deres superhurtige chip til massemarkederne. Og her er USA igen blevet aktuel. Nu skal den første chip, der blev udviklet til NEC, sælges til USA.

"Hvis det her fænger an i USA, så kan det her blive en særdeles stor og lukrativ forretning," siger Niels Finseth, der anslår, at IPtronics chip er så hurtig, at det giver mellem to og tre år, før konkurrenterne har indhentet dem. IPtronics kæmper nu med at få en verdensomspændende salgssstyrke på benene.

Næste fase af samarbejdet med NEC er blevet indledt – og en ny chip er undervejs.

sal@ugebrev.dk