

INTERVIEW // Masanori Mori ist Director Sales Management und Technical Service bei J. MORITA EUROPE GMBH (JME) und verantwortlich für alle Märkte außerhalb von D-A-CH und Frankreich. Der 61-jährige Japaner hat während seiner langen Laufbahn bei Morita insgesamt 22 Jahre in Deutschland verbracht. Anfang Juni ging er zurück nach Japan. Im Interview erzählt er uns seine Morita-Geschichte mit einem ganz besonderen Blick auf das Leben und Arbeiten in Deutschland.

EIN JAPANISCHER BLICK AUF (MORITA IN) DEUTSCHLAND

Carmen Schwarz/Dietzenbach

Herr Mori, Sie arbeiten seit über 40 Jahren bei Morita. Können Sie diese lange Laufbahn kurz skizzieren?

Ich war gerade 20 Jahre alt und habe 1981 in meiner Heimatstadt Kyoto bei Morita als Elektroingenieur angefangen. In den vier Jahrzehnten, die seither ver-

gangen sind, habe ich vom Techniker bis zum Sales Manager viele verschiedene Aufgaben übernommen und an vielen unterschiedlichen Orten für Morita gearbeitet. Ich war für vier Jahre in Singapur, habe in Kanada mit drei Ingenieuren die Gründung einer neuen Niederlassung

vorbereitet und war dreimal für mehrere Jahre in Deutschland: 1987 bis 1991, 2000 bis 2013, 2017 bis 2022. Grundsätzlich mag ich es, etwas Neues aufzubauen. Wenn sich dann der Erfolg einstellt, freue ich mich; mir wird aber auch schnell langweilig und ich suche die neue Herausforderung. Bei Morita konnte ich diese Neugier überall auf der Welt wunderbar umsetzen.

Welche Länder und Kontinente haben Sie denn auf Ihren beruflichen Reisen und Einsätzen für Morita besucht?

Diese vielen Orte kann ich unmöglich alle aufzählen. Wenn ich es überschlage, sind es bestimmt mehr als 50 Länder, in denen ich war, davon rund 30 in Europa. Ich war im Nahen Osten, in Afrika, in Asien, in Australien und auf dem amerikanischen Kontinent von Mexiko bis nach Kanada.

1987 kamen Sie das erste Mal nach Deutschland. Wie ist es dazu überhaupt gekommen?

Da ich die Herausforderung schätze, konnte ich mir nach meinen ersten Jahren



Masanori Mori, Director Sales Management und Technical Service bei J. MORITA EUROPE.

bei Morita gut vorstellen, für das Unternehmen auch im Ausland zu arbeiten. An Deutschland habe ich damals nicht gedacht. Wie viele jungen Menschen wollte auch ich gerne in die USA und habe meinen Chef gefragt, ob es eine Möglichkeit dazu gäbe. Doch die Umsätze waren genau zu dieser Zeit nicht so gut wie erwartet, und so gab es keine Stelle für mich in Los Angeles. Eines Tages aber bot mir mein Chef an, zu J. MORITA EUROPE nach Frankfurt am Main zu gehen. Ich zögerte nicht lange und sagte Ja.

Wie war Ihr erster Eindruck, als Sie in Frankfurt am Main landeten?
Ganz ehrlich?

Ja, bitte!

Damals gab es noch keine Direktflüge von Japan nach Deutschland. Also bin ich über Anchorage (Alaska) und Paris nach einer langen Reise in Frankfurt gelandet. Es war Anfang Januar, es war grau, es war kalt, ich konnte kein Wort Deutsch und kaum Englisch, und ich fühlte mich sehr einsam. Ich arbeitete als Techniker, reparierte und installierte unsere Geräte. Im Unternehmen wurde ich zwar gut aufgenommen, aber die Kommunikation war schwierig. Immerhin gab es noch zwei weitere Japaner im Haus, mit denen ich mich austauschen konnte. Ich machte zuerst einen Sprachkurs, um besser Englisch zu lernen, das war nicht ganz so schwer wie Deutsch, und ich konnte es auch in vielen europäischen Ländern einsetzen. Schließlich kam der Frühling, und plötzlich wurde alles besser und schöner. Ich fand Freunde, mit denen ich gemeinsam Golf spielen konnte. Das war toll, denn in Japan war und ist das Golfspielen viel teurer als in Deutschland.

Sie sind 2000 wieder zu JME nach Deutschland zurückgekommen und dann gleich 13 Jahre geblieben. Was war anders als beim ersten Mal?

Bei meinem ersten Einsatz in Deutschland hatte ich wenig mit der Organisation von JME und den Kolleginnen und Kollegen zu tun. Ich war als Techniker unterwegs und berichtete nach Japan. 2000 war das anders. Die J. Morita Corp. wollte damals den Export der Produkte nach Europa steigern und vor allem unsere Röntengeräte auf dem europäischen Markt verkaufen. Der

3D Accuitemo war in der Entwicklung und kam 2001 als eines der ersten 3D-Geräte weltweit auf den Markt. Das war eine große Chance, auch in Europa damit erfolgreich zu sein. So kam ich zum zweiten Mal nach Deutschland mit dem Auftrag, unsere Röntengeräte hier zu verkaufen. Für mich war es eine dieser Challenges nach meinem Geschmack. Stück für Stück habe ich ein europaweites Händlernetzwerk aufgebaut, Händler autorisiert, Techniker und Fachhändler geschult. Sicher war das eines der Highlights in meiner Karriere bei Morita. 2013 habe ich dann selbst entschieden, wieder zurückzugehen und mir eine neue Herausforderung zu suchen. Das hat mich für vier Jahre nach Singapur gebracht.

Hatten Sie denn bei Ihren Auslandsaufenthalten auch Ihre Familie dabei?

Während meiner ersten Jahre in Deutschland war ich alleine. Doch dann lernte ich meine japanische Frau im Osterurlaub in Zell am See kennen. Und 2000 sind wir gemeinsam nach Deutschland gekommen. Unsere Tochter wurde dann auch in Deutschland geboren.

Trotz der vielen Länder, die Sie kennengelernt haben, hat es Sie 2017 noch ein drittes Mal nach Deutschland gezogen. Warum?

Mit Mitte 50 war ich fast 20 Jahre weg von Japan und wollte gerne noch einmal eine letzte Herausforderung annehmen. Mein Chef bot mir an, in die USA zu gehen. Als junger Mann war das ja mein großer Traum gewesen. Jetzt hatte ich die Chance, aber ich wollte nicht mehr. Ich wollte noch einmal nach Europa. Dort hatten wir gerade den Veraview 800 eingeführt. Es lief aber nicht so, wie wir es uns vorgestellt hatten. Das Gerät hatte noch Kinderkrankheiten und die Lieferanten machten Probleme. Hier konnte ich etwas voranbringen. Bei wichtigen Kunden habe ich mich selbst gekümmert, bin mehrfach hingefahren. Mich macht es glücklich, wenn ich nach einem solchen Einsatz nachts auf der Autobahn dann eine Mail vom Kunden bekomme, der unseren Service schätzt und zufrieden ist. Auch das ist ein Highlight für mich: Customer Satisfaction! Und genau das würde ich als Botschaft gerne hinterlassen: Wir müssen dafür arbeiten, dass der Kunde

zufrieden ist und immer spürt, dass wir für ihn da sind.

Werden Sie etwas an Deutschland vermissen?

Ich werde die schöne Natur und das Klima vermissen. So etwas gibt es in Japan nicht oft, da ist der Boden fast überall bebaut und kultiviert. Besonders während der Sommerzeit ist es schön hier, wenn die Sonne erst nach 21.00 Uhr untergeht. Obwohl der Winter wirklich schwer zu ertragen ist, schätze ich den Wechsel der Jahreszeiten mittlerweile sehr. Man erinnert sich klarer an alles, wenn man im Wechsel der Jahreszeiten lebt. So weiß ich zum Beispiel noch ganz genau, dass es ein kalter Wintertag war, als meine Tochter in Deutschland geboren wurde. Ich weiß aber nur noch wenig vom Tag der Geburt meines Sohnes, denn das war in Singapur, wo immer zur gleichen Zeit die Sonne auf- und untergeht und immer das gleiche Wetter herrscht.

Sie gehen jetzt wieder zurück nach Japan und dann mit 65 Jahren in den wohlverdienten Ruhestand. Haben Sie schon Pläne für diese Zeit?

Hier bei JME in Dietzenbach ist alles auf einem guten Weg; ein passender Zeitpunkt also, um wieder etwas Neues zu machen. Ich gehe zurück nach Japan und bin gespannt, welche Herausforderungen dort für die letzten vier Jahre bis zu meinem Ruhestand noch auf mich warten. Danach mache ich etwas ganz Neues. Meine Frau ist Sprachlehrerin und ich habe in meinem Berufsleben unzählige Techniker und Verkäufer geschult. Wer weiß, vielleicht bauen wir gemeinsam eine Sprachschule in Japan auf.

J. MORITA EUROPE GMBH

Carmen Schwarz
Justus-von-Liebig-Straße 27 b
63128 Dietzenbach
Tel.: +49 6074 836-0
info@morita.de
www.morita.de



PLANUNGSTALENT

**PRAXIS IST GUT?
THEORIE MACHT SIE NOCH BESSER.**

Auszubildende im Dentalhandel lernen einen attraktiven Beruf im Wachstumsmarkt Gesundheit. Mit dem E-Learning-Angebot des BVD kann man sein dentalfachspezifisches Wissen in viele Richtungen gezielt weiterentwickeln. Zum Beispiel mit einem Kurs zur „Einrichtung der zahnärztlichen Praxis“. So lernt auch ein junger Mensch schon, worauf es in Zukunft in der Praxis ankommt.

Eine starker Vorteil Ihres BVD.
Mehr darüber hier: bvdental.de

DENTALE ZUKUNFT BEGINNT HEUTE.

