

insight asia-pacific

01|2022



Digitalisierung der Arbeitswelt

OAV-Vorsitzender
Prof. Dr.-Ing. Axel Stepken,
TÜV SÜD AG



Liebe OAV-Mitglieder,

diese Ausgabe unseres Mitgliedermagazins erscheint zu einem Zeitpunkt, an dem der Krieg in der Ukraine viele für garantiert gehaltene Sicherheiten infrage stellt. Gewalt, Zerstörung und dramatische Flüchtlingsströme sind in die Mitte Europas zurückgekehrt und offenbaren, wie fragil Frieden und Wohlstand sind. Ungeachtet des Ausgangs des Krieges werden uns dessen Folgen noch lange beschäftigen. Neben einer notwendigen sicherheitspolitischen Neuausrichtung Deutschlands und der EU wird eine Stärkung der wirtschaftlichen Resilienz unabdingbar sein.

Neben belastbaren und diversifizierten Lieferbeziehungen rücken eine stabile Energieversorgung und eine möglichst störungsfreie Verfügbarkeit von essenziellen Rohstoffen und Vorerzeugnissen wie etwa den wirtschaftlich lebensnotwendigen Halbleitern in den Fokus. Die Schlagworte für einen Abbau der Verletzlichkeiten lauten Risikovorsorge, Versorgungssicherheit und Diversifizierung. Das Ausbalancieren von geopolitischen Risiken wird stärker bei der strategischen Planung zu berücksichtigen sein, um Unternehmen krisenfester zu machen. Bei dieser partiellen ökonomischen Neuausrichtung können und sollten die asiatisch-pazifischen Staaten mit ihrer hohen Dynamik, Innovationskraft und Kosteneffizienz weiterhin eine wichtige Rolle für deutsche Unternehmen spielen. Geografisch zwar weit entfernt, sind auch in Asien die Kriegsauswirkungen mit höheren Energie- und Rohstoffpreisen, weiteren Unterbrechungen der Lieferketten und Ausbleiben von russischen Investoren und Touristen jetzt schon spürbar. Dr. Hanns Günther Hilpert, Forschungsgruppenleiter Asien bei der Stiftung Wissenschaft und Politik, geht in seinem Interview auf die geopolitischen Umbrüche ein. Denn auch die asiatischen Regierungen werden sich mittelfristig mit den Veränderungen in einer stärker fragmentierten Weltwirtschaft, vor der der IWF warnt, auseinandersetzen müssen. Hier bestehen eine große Chance und Notwendigkeit, Partnerschaften auszubauen und zu vertiefen, um so die anstehenden wirtschaftlichen Herausforderungen gemeinsam anzugehen.

Als OAV berücksichtigen wir diese veränderten Rahmenbedingungen bei der Konzipierung unserer Angebote und Formate. Lesen Sie in diesem Zusammenhang unseren Zwischenbericht zum internen Strategieprozess ‚OAV 2030‘. Die Bedeutung der Digitalisierung der Arbeitswelt hat sich nicht nur vor dem Hintergrund der Corona-Pandemie, sondern auch der aktuellen Entwicklungen, als zentrales Thema manifestiert. Sie finden hierzu in dieser Ausgabe Beiträge aus unserem Mitgliederkreis, bei deren Lektüre ich Ihnen interessante Einblicke und Freude wünsche.

Ihr

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'A. Stepken', written in a cursive style.



10



18



28

DIGITALISIERUNG DER ARBEITSWELT

- 04 PERSONALIEN**
Neue Köpfe im OAV-Netzwerk
- 06 STATISTIK**
Deutscher Asienhandel 2021 übertrifft Vorkrisenniveau
- 08 HINTERGRUND**
Erfolgreiche Digitalisierung durch konsequente Portfoliosteuerung
- 09 WORTGEWANDT IN ASIEN / OAV YOUNG LEADERS**
Netzwerk für die Nachwuchsführungskräfte der deutschen Asienwirtschaft
- 10 FOKUSTHEMA**
A View on Plants Through Different Eyes
- 12 OAV IM BILD**
Strategieprozess OAV 2030
- 13 INTERVIEW**
Stefan Vilsmeier, Gründer und CEO der Brainlab AG
- 14 FRAUENPOWER IN ASIEN**
Anisha Rajapakse
- 16 INTERVIEW**
Dr. Hanns Günther Hilpert, Forschungsgruppenleiter Asien bei der Stiftung Wissenschaft und Politik
- 18 OAV AUF TUCHFÜHLUNG**
Besuch bei der Messer Group in Thailand
- 21 BUCHVORSTELLUNG**
Das Geopolitische Risiko
- 22 UPDATE FREIHANDEL**
Das RCEP-Abkommen am Beispiel Singapurs
- 24 FRÜHER-HEUTE**
144 Years of B. GRIMM: Doing Business with Compassion in Harmony with Nature
- 26 FOKUSTHEMA**
Innovate for the Future of Learning
- 28 PRAXIS**
Kautschuklieferkette erstmals digital rückverfolgbar bei Continental
- 30 REOPENING**
Vietnam erleichtert Einreiseregeln auf Niveau von vor der Pandemie
- 31 SERVICE**
Termine/Impressum

○ Englischsprachige Artikel, zur Weiterleitung an internationale Kolleginnen und Kollegen.

Neue Köpfe im OAV-Netzwerk

Begrüßen Sie mit uns drei neue Vorstandsmitglieder. Zudem freuen wir uns, Ihnen den neuen indischen Botschafter in Deutschland vorstellen zu dürfen.



Joachim Schumacher, CFA

Direktor Ost- und Südostasien der KfW

Joachim Schumacher leitet die Abteilung Ost- & Südostasien der KfW Entwicklungsbank, die im Auftrag der Bundesregierung Projekte mit überwiegend staatlichen Trägern finanziert und begleitet, um Armut zu bekämpfen,

Frieden zu sichern, Umwelt und Klima zu schützen und die Globalisierung gerecht zu gestalten.

Von 2002 bis 2021 war er als Bereichsleiter Kreditrisikomanagement, Bereichsleiter Afrika & Lateinamerika, Abteilungsleiter Private Equity und Investment Manager in dem KfW-Tochterunternehmen DEG tätig, das auf die Finanzierung privater Unternehmen in Entwicklungs- und Schwellenländern spezialisiert ist. Davor arbeitete er bei einem Venture Capital Fonds, einem Asset Manager und einer Bank. „Den Ländern Asiens kommt für die gemeinsame Bewältigung globaler Probleme eine Schlüsselrolle zu. Ich freue mich im Rahmen meiner Arbeit im OAV-Vorstand auf einen regelmäßigen Austausch und die Realisierung von Ideen, die einen Beitrag zur Lösung dieser Probleme leisten.“

»Klimawandel, Biodiversitätsverlust und Umweltverschmutzung bestimmen die Lebensqualität der Menschen in atemberaubendem Ausmaß. Die Region Südostasien muss die Auswirkungen bewältigen und aufgrund ihrer Demographie, Emissionen und schützenswerten Natur Teil der Lösung sein. KfW unterstützt die Länder bei der Realisierung ihrer Ziele unter dem Pariser Klimaabkommen.«

Joachim Schumacher



Cornelia Kunze

Inhaberin und Geschäftsführerin der i-sekai GmbH & Co KG

Cornelia Kunze wurde nach einigen Jahren erneut in den Vorstand gewählt.

Die Expertin für internationale strategische Kommunikation und Markenpositionierung hat 2018 ihre eigene Beratungsfirma mit Sitz in München gegründet. Sie berät große und mittelständische Unternehmen in Kommunikationsfragen rund um die Internationalisierung und den Reputationsaufbau auf Auslandsmärkten. Ihr Beratungsnetzwerk umfasst 20 weitere Berater, darunter in Indien, Südostasien, Hongkong und Australien.

Für ihren früheren Arbeitgeber Edelman war Cornelia Kunze einige Jahre aus Mumbai heraus für die Geschäfte in Asien-Pazifik tätig, wo sie deutsche und asiatische Unternehmen betreute.

»Gerade in schwierigen Zeiten wie diesen wird es deutlich, wie entscheidend langjährige und belastbare Beziehungen zwischen Deutschland und Asien für unsere Zukunft sind. Ich freue mich, daran im OAV-Netzwerk mitzuarbeiten.«

Cornelia Kunze



Dr. Michael Schleef

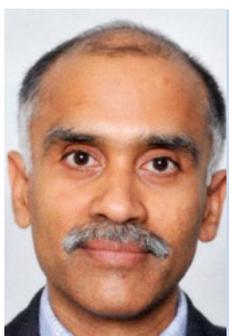
seit Anfang 2021 Bereichsvorstand Commercial Banking bei der HSBC Deutschland

Michael Schleef hat im Dezember 2021 im OAV das Vorstandsmandat für die HSBC von Christian Kolb übernommen, der in den Ruhestand gegangen ist. Schleef arbeitet seit 1989 im Bankgeschäft. Bis 2020 war er bei der Deutschen Bank in verschiedenen Funktionen im Geschäft mit mittelständischen Firmenkunden und Konzernen tätig. 2021 wechselte er zur HSBC, wo er das Commercial Banking in Deutschland und Österreich leitet. Weltweit steht die HSBC-Gruppe mittelständischen Firmenkunden und Konzernen in 64 Ländern mit Dienstleistungen im Transaction Banking zur Verfügung. Gegründet im

19. Jahrhundert hat die HSBC ihren Ursprung in der Förderung der Handelsbeziehungen zwischen Asien und Europa. Das bewährt sich bis heute: Insbesondere in Zeiten zunehmender Abkehr vom Gedanken des Freihandels können Partner, die über die Marktgegebenheiten vor Ort verfügen und so in die lokale Wirtschaft eingebettet sind, für deutsche Unternehmen ausgesprochen hilfreich sein. Dem OAV kommt als Netzwerk für den Erfahrungsaustausch über die asiatische Region eine wichtige Rolle zu.

»Die Zusammenarbeit mit deutschen Unternehmen im Ausland steht im Fokus unserer Arbeit. Dabei sind wir einzigartig positioniert, das zeigen die Geschichte unseres Hauses, unser exzellentes internationales Netzwerk vor Ort sowie unsere enge Einbindung in die lokale Wirtschaft. Südostasien ist dabei ein Schlüsselmarkt.«

Michael Schleef



Harish Parvathaneni

seit Anfang Dezember 2022
Indischer Botschafter in
Deutschland

Vor seiner Tätigkeit in Deutschland war Botschafter Parvathaneni Stellvertretender Staatssekretär für Wirtschaftliche Beziehungen

im Ministerium für Auswärtige Angelegenheiten in Neu-Delhi und ist als indischer Sous Sherpa für G20, G7, BRICS und IBSA verantwortlich gewesen. Des Weiteren arbeitete er in der Ost-Asien- und externen Öffentlichkeitsarbeitsabteilung des Ministeriums. Für fünf Jahre war er Ministerialdirektor im Sondereinsatz für den Vize-Präsidenten der Indischen Republik.

Herr Parvathaneni ist 1990 in den indischen Foreign Service eingetreten und hat bisher in Kairo (Ägypten), Riyadh (Saudi-Arabien) und Gaza gedient. In Houston war er indischer Generalkonsul und Botschafter in der Sozialistischen Republik Vietnam.

»Ich möchte dem OAV meine tiefe Anerkennung für seine ständigen Bemühungen um die indische und deutsche Wirtschaft und Industrie aussprechen und freue mich auf das weitere Engagement zwischen unseren beiden Ländern und Unternehmen in der kommenden Zeit.«

Harish Parvathaneni

Deutscher Asienhandel 2021 übertrifft Vorkrisenniveau

Der deutsche Außenhandel hat sich im vergangenen Jahr insgesamt deutlich erholt. Sowohl die deutschen Exporte (+14 %) als auch die Importe (+17,1 %) hatten 2021 im Vergleich zum Vorjahr robuste Zuwächse zu verbuchen. Positiv entwickelte sich auch der deutsche Handel mit der Region Asien-Pazifik.

Hamburg, 22. Februar 2022 – Der deutsche Außenhandel hat sich im vergangenen Jahr insgesamt deutlich erholt. Sowohl die deutschen Exporte (+14 %) als auch die Importe (+17,1 %) hatten 2021 im Vergleich zum Vorjahr robuste Zuwächse zu verbuchen. Positiv entwickelte sich auch der deutsche Handel mit der Region Asien-Pazifik. Die Ausfuhren in die Region konnten um 9,6 Prozent gesteigert werden und auch die Importe konnten mit 17,1 Prozent in gleichem Maße zulegen wie die deutschen Gesamteinfuhren. Der Handel mit der Region belief sich 2021 auf insgesamt 463,3 Milliarden Euro und übertraf damit auch das Vorkrisenjahr 2019 deutlich um 45,4

Milliarden Euro.

Abermals sind die positiven Entwicklungen des deutschen Asienhandels vor allem auf den zunehmenden Warenaustausch mit China zurückzuführen. Laut dem Statistischen Bundesamt konnten die Umsätze im deutsch-chinesischen Außenhandel um 15,1 Prozent gegenüber 2020 gesteigert werden. China war damit zum sechsten Mal in Folge Deutschlands größter Handelspartner weltweit. Insgesamt belief sich der Warenaustausch im vergangenen Jahr auf 245,4 Milliarden Euro. Mit 141,7 Milliarden Euro (+20,8 %) erreichten die Importe fast das Doppelte der Einfuhren aus den USA (72,1 Mrd. EUR). Auch die deutschen Exporte nach China

erreichten mit 103,6 Milliarden Euro einen neuen Höchststand. Damit ging im vergangenen Jahr rein rechnerisch jedes zweite Produkt, das in die Region Asien-Pazifik ausgeführt wurde, ins Reich der Mitte.

Der Handel mit Deutschlands zweit- und drittgrößten Partnern in der Region, Japan und Südkorea, entwickelte sich im letzten Jahr ebenfalls positiv. Die deutschen Ausfuhren in beide Länder konnten um knapp 5 Prozent zulegen. Korea bleibt damit mit leichtem Abstand Deutschlands zweitwichtigste Exportdestination in der Region. Mit Blick auf die Einfuhren bleibt Japan jedoch mit großem Abstand der zweitwichtigste Beschaffungsmarkt: Die



Einfuhren aus Japan erreichten nach einer Zunahme von 9,4 Prozent im Jahr 2021 mit 23,5 Milliarden Euro fast wieder Vorkrisenniveau. Die Importe aus Korea nahmen im gleichen Zeitraum um 11,7 Prozent zu und erreichten 2021 12,6 Milliarden Euro. Deutlich positiv entwickelten sich mit einem Plus von 16,6 bzw. 32,9 Prozent auch die deutschen Ausfuhren nach Australien und Neuseeland.

Erholen konnte sich auch der Handel mit den südasiatischen Ländern Indien, Bangladesch und Sri Lanka. Sowohl

die Exporte nach auch die Importe aus Indien lagen mit 17 Prozent bzw. 22,1 Prozent klar im zweistelligen Bereich. Deutlich angezogen haben auch die Ausfuhren nach (+40,2 %) sowie die Einfuhren aus Bangladesch (+24,1 %). Sri Lanka konnte seine Exporte in die Bundesrepublik ebenfalls um 18,2 Prozent steigern und auch die Importe aus Deutschland verzeichneten einen Anstieg von 10 Prozent.

Der deutsche Handel mit den ASEAN-Staaten ist nach einer Corona-Delle ebenfalls wieder auf Kurs. Nach einem

starken Rückgang der deutschen Exporte im Jahr 2020 um fast 20 Prozent stiegen die deutschen Ausfuhren in die meisten Mitglieder der Staatengruppe deutlich: Vietnam (+25,6 %), Kambodscha (+25,5 %), Indonesien (+19,8 %), Thailand (+16,4 %), Singapur (+16,4 %), Malaysia (+11,0 %). Im Schnitt konnten die deutschen Exporte in die Region um 14,5 Prozent auf 25,6 Milliarden Euro zulegen. Die Importe aus den ASEAN-Staaten lagen mit einem Plus von 9,6 Prozent ebenfalls unverkennbar im grünen Bereich. Die stärksten Zuwächse verzeichneten hierbei die Exporte aus Thailand (+23,2 %), Malaysia (19,2 %), den Philippinen (+17,8 %) und Indonesien (15,3 %).

Die Region Asien-Pazifik bleibt weiterhin im Fokus der deutschen Exporteure: Seit dem Jahr 2000 hat sich das deutsche Handelsvolumen mit der Region mehr als verdreifacht. Der Anteil der Region Asien-Pazifik am deutschen Außenhandel mit der Welt beläuft sich mittlerweile auf 18,0 Prozent. Die fortgesetzte wirtschaftliche Dynamik in der Region spricht dafür, dass Asien auch weiterhin der wichtigste Wachstumsmotor für die Weltwirtschaft bleiben wird. Der OAV vertritt als Netzwerk der deutschen Asienwirtschaft Unternehmen aller Branchen und Größen. Seit seiner Gründung im Jahr 1900 wirkt der OAV erfolgreich als Plattform für den Meinungs- und Erfahrungsaustausch und die Strategiediskussion. Vorsitzender des OAV ist Prof. Dr.-Ing. Axel Stepken, CEO der TÜV SÜD AG.

2021	Handelsvolumen (in Mrd. Euro)	Exporte (in Mrd. Euro)	Importe (in Mrd. Euro)
Volksrep. China	245.368,8	103.638,8	141.730,1
Japan	41.719,1	18.237,1	23.482,0
Rep. Korea	31.360,4	18.726,5	12.633,9
Indien	23.341,6	12.464,8	10.876,8
Taiwan	21.525,9	9.330,3	12.195,6
Malaysia	15.129,2	5.163,2	9.966,0
Vietnam	14.465,6	3.727,0	10.738,6
Australien	13.013,1	9.888,5	3.124,6
Thailand	11.814,4	4.880,2	6.934,2
Singapur	11.353,8	7.149,6	4.204,2
Bangladesch	7.871,9	744,7	7.127,2
Hongkong	6.930,1	5.530,7	1.399,4
Indonesien	6.604,5	2.517,9	4.086,6
Philippinen	5.800,2	1.848,5	3.951,7
Neuseeland	2.227,2	1.586,2	641,0
Kambodscha	1.747,7	186,3	1.561,4
Sri Lanka	1.112,9	256,0	856,9
Myanmar	1.027,5	84,1	943,4
Macau	307,9	296,2	11,7
Papua-Neuguinea	219,2	11,9	207,3
Mongolei	159,9	148,8	11,1
Dem. Volksrep. Laos	158,1	27,5	130,6
Nepal	65,6	37,5	28,1
Brunei	48,8	47,7	1,1
Bhutan	6,3	5,1	1,2
Timor-Leste	2,7	2,3	0,4
Dem. Volksrep. Korea	0,0	0,0	0,0

→ Kontakt:

OAV – German Asia-Pacific Business Association
 Norman Langbecker
 Tel 040 357559-15
 E-Mail: langbecker@oav.de
 Internet: www.oav.de

Erfolgreiche Digitalisierung durch konsequente Portfoliosteuerung

Was macht eigentlich erfolgreiche Digitalisierung aus? In diesem Artikel erfahren Sie, welche Schwerpunkte internationale CxOs gesetzt haben und zukünftig setzen wollen. Gleichzeitig zeigen wir Ihnen, wie ein erfolgreiches Digitalisierungsportfolio gesteuert werden kann.

Was ist eigentlich Digitalisierung?

Digitalisierung ist seit mehreren Jahren das Top-Thema auf der Agenda aller Führungskräfte. Nach unserer Erfahrung existiert so etwas wie „die Digitalisierung“ nicht. Vielmehr besteht die digitale Transformation eines Unternehmens aus verschiedenen Investitionen in Wertschöpfung, den unterstützenden Ressourceneinsatz und einer fokussierten Steuerung.

Eine digitalisierte Wertschöpfung beginnt mit einem digitalen Produkt-/Markt-Konzept, umsetzenden Geschäftsmodellen und Prozessen der Produkt-/Leistungserstellung. Die Unterstützung durch Ressourcen gestaltet sich ungleich heterogener. Neben offensichtlich notwendigen Investitionen in Technologien und Daten muss ebenfalls ein Augenmerk auf eine passende Aufbau- und Ablauforganisation, richtige Skills und ein digitales Mindset gelegt werden. Abschließend gilt: Wenn dies nicht aus der eigenen Organisation erbracht werden kann oder soll, liefert ein Partnernetzwerk entsprechende Ressourcen zu.

Die dargestellten Investitionsfelder einer digitalen Transformation werden durch einen fokussierten Steuerungsansatz verbunden. Hierbei gilt es, die allokierten Mittel sinnvoll zwischen Wertschöpfung und Ressourcen abzustimmen sowie gleichzeitig entstehenden Nutzen abzuschöpfen und zu monetarisieren.

Wie findet Digitalisierung tatsächlich statt?

Nach den jüngsten von Horváth durchgeführten CxO Surveys ist die digitale Transformation die Top-Priorität. Der Fokus lag bislang auf der Digitalisierung der Produkt- und Leistungserstellung des traditionellen Produkt-

portfolios – vor allem unter Kosten- und Produktivitätsgesichtspunkten. Eine Investitionsoffensive in neue, digitale Produkte und Services und damit verbundene Geschäftsmodelle lässt bislang auf sich warten.

Gleichzeitig wurde Digitalisierung immer noch als rein technokratische Übung verstanden. Investitionen in den Kompetenzausbau und ein digitales Mindset unterbleiben häufig, sodass Zweifel an der individuellen Nachhaltigkeit materieller Investitionen angebracht sind. Organisations- und Zusammenarbeitsmodelle rücken hingegen zunehmend in den Vordergrund, was als erstes Anzeichen für eine systematische Investitionssicherung verstanden werden kann.

Mit Blick auf die Zukunft wandeln sich die Investitionsschwerpunkte in Richtung der vernachlässigten Faktoren: Führung und Zusammenarbeit im digitalen New-Work-Kontext, Stärkung des Mitarbeiterengagements sowie Entwicklung digitaler Kompetenzen.

Wie sollten Investitionen in Digitalisierung ausgesteuert werden?

Eine beschleunigte Transformationsdynamik und endliche Mittel erfordern einen fokussierten, ausgeglichenen und in sich geschlossenen Ansatz zur Investitionssteuerung.

Ein derartiger Steuerungsansatz beginnt damit, Mittel nicht nach dem Gießkannenprinzip zu allokiieren. Der scheinbar wahllose Invest in grundsätzlich interessante Vorhaben muss in sich geschlossenen Digitalisierungsprogrammen weichen.

Diese Programme sind durch abgestimmte Investitionen in eine Digitalisierung der Wertschöpfung und gleichzeitig damit verbundener Ressourcen gekennzeichnet. So sollte z. B.

die Großinvestition in digitale Serviceprozesse auf einer integrierten Prozessplattform durch eine entsprechende Ausbildung der Mitarbeiter begleitet werden; die Abschöpfung des Nutzens sowie dessen Monetarisierung muss direkt im Zuge der Umsetzung erfolgen. Abschließend ist ein solides Digitalisierungsportfolio durch eine Dynamik der Selbstfinanzierung gekennzeichnet: Neue, experimentelle Handlungsfelder der Digitalisierung werden direkt von erfolgreichen Digitalisierungsinitiativen querfinanziert; der Mitteltransfer aus den klassischen Geschäftsmodellen nimmt kontinuierlich ab.

Abschließend ist zu konstatieren, dass Digitalisierungsportfolien deutlich stringenter gesteuert werden müssen. Die Zeiten digitaler Liebhaberei sind mittlerweile vorbei: Scheinbar prestigekräftige Projekte, die inhaltlich und betriebswirtschaftlich notleidend sind, werden rigoros beendet, um die Mittel wirkungsvoller zu allokiieren.

Die digitale Transformation ist in der betriebswirtschaftlichen Realität angekommen. Die digitale Transformation ist kein Selbstzweck. Eine erfolgreiche Steuerung in sich geschlossener Digitalisierungsportfolien bleibt dabei eine permanente Herausforderung.

Erfahren Sie hier mehr:

<https://www.horvath-partners.com/de/horvath-digital/>

→ Über den Autor:



Rainer Zierhofer
ist Partner, Leiter Digital Transformation und Leiter des Frankfurter Büros bei Horváth

Wortgewandt in Asien

Хорой хор! „Nokhoi khor!“

„Haltet die Hunde fest!“

Auch wenn man weit und breit keinen Hund entdecken kann, sollten diese Worte stets als Erstes ausgesprochen werden, wenn man sich in der mongolischen Steppe einer Jurte, also den weißen Zelten, in welchen die Nomaden leben, nähert. Jeder, der Weidetiere hält, besitzt auch einen Wachhund, welcher sowohl die Familie als auch die Herde vor Eindringlingen schützt und diesen Job machen die meist sehr großen Hunde gut. Diese sind jedoch sehr gehorsam und keineswegs ein Grund zur Angst bei einem Besuch. Doch der Ausruf dient nicht nur als Vorsichtsmaßnahme, sondern ist ein genereller Hinweis für die Bewohner der Jurte, dass sich ein Gast nähert und empfangen werden möchte, denn Anklopfen ist nicht üblich. Gäste sind bei den Mongolen stets willkommen. Nachdem man hereingebeten wurde, betritt man die Jurte mit dem rechten Fuß, ohne dabei die Türschwelle zu berühren, um die Geister nicht zu verärgern. Die beiden Hauptpfeiler in der Mitte der Jurte symbolisieren die Verbindung zwischen

Himmel und Erde, man sollte sich also nicht dazwischen bewegen, wenn man sich auf seinem zugewiesenen Platz niederlässt – Männer sitzen auf der westlichen Seite der Jurte, Frauen auf der östlichen. Gästen wird stets eine Speise oder ein Getränk gereicht. Dieses abzulehnen wäre unhöflich, aber die mongolische Küche birgt einige Spezialitäten, die man sowieso unbedingt probieren sollte. Die Kultur beinhaltet viele wichtige Rituale. Gästen werden unwissende Verstöße natürlich verziehen, aber durch das Kennen der Etikette können Sie bei Ihren Gastgebern beim nächsten Besuch einen guten Eindruck machen – und vergessen Sie die Hunde nicht!

What's your favorite expression that you have come across in the Asia-Pacific region? Share your word or phrase!

Teilen Sie Ihre Lieblingsredewendung aus dem Asien-Pazifik-Raum mit uns!

E-Mail: oav@oav.de

Vom Datenlieferanten des Portals
Access2Markets* der EU-Kommission
und dem Verlag der „K und M“

Mendel 

◀Mendel ist der europäische **Spezialist für weltweite Informationen und Rohdaten (Data Content) für den Außenhandel**. So sind wir u.a. langjähriger Datenlieferant des Portals Access2Markets der EU-Kommission, mit **MendelOnline** Kooperationspartner von Switzerland Global Enterprise (S-GE) und Enterprise Singapore, Verlag der Konsulats- und Mustervorschriften („K und M“) und geben mit FOREIGN TRADE eine vielbeachtete Fachzeitschrift heraus. Jeden Werktag arbeiten tausende Nutzer mit unseren Daten, Informationen und Publikationen.>

◀Der Bereich **MendelContent** umfasst **internationale Waren- und Zolltarifnomenklaturen, tarifäre und nichttarifäre Maßnahmen** vieler Bestimmungsländer, **Ursprungsregeln, Güterlisten** der Exportkontrolle sowie **Sanktionslisten**. Unsere entsprechenden Datenbanken werden redaktionell integriert, konsolidiert und regelmäßig aktualisiert. Sie besitzen in der Verbindung von Qualität und Quantität ein Alleinstellungsmerkmal. Unser Data Content kann in beliebigen Formaten aufbereitet werden, selbstverständlich werden Schnittstellen von bekannten Software-Anbietern wie z.B. SAP ERP-Systeme, SAP GTS, MIC, AEB, dbh, BEX ... unterstützt.>

◀Sie haben bereits eine **konkrete Anfrage**? Schildern Sie uns Ihren Bedarf und wir lassen Ihnen gerne ein unverbindliches Angebot zukommen. Wir freuen uns, von Ihnen zu hören!>

Kontakt: info@mendel-verlag.de

<Content
</by MendelContent



A View on Plants Through Different Eyes

Certifications and inspections secure production targets and quality. However, travel restrictions, for example during the COVID-19 pandemic, hamper the common on-site assessments. Remote inspections are emerging as a flexible and sustainable solution to maintain global supply chains and production.

Inspections, maintenance and testing of production equipment ensure that manufactured products comply with international standards and maintain the required quality along their life cycle. Yet, health and safety restrictions sometimes interfere with the necessary tests, examinations, and certifications on site. This threatens business continuity and success. Remote inspections using smart glasses and augmented or assisted reality (AR) have become a flexible, sustainable, and efficient option.

Specialised external service engineers are no longer required to be physically present. All that is needed is one single on-site inspector who is specially trained for this task and can be remote-

ly supported in carrying out the work. This way, experts from various fields are quickly available. If necessary, further expertise can be called in. These experts are dispatched only for the time required. This not only saves time and avoids potential travel restrictions, but also reduces costs and the carbon footprint of inspections.

Always on eye: Expertise and information

Collaboration between on-site and remote personnel is ensured through bidirectional communication and video transmission. The remote experts see what the on-site inspector sees with their smart glasses. This way they can visually highlight individual operating

elements or asset parts towards them using augmented reality.

In addition, digital documents and information — such as circuit and asset schematics — can be retrieved and mapped to the physical world. By doing so, the on-site inspector can be guided step by step through the assessment, maintenance, or repair work without the need to be physically accompanied. Afterwards, the detailed report and recordings can also be used for training new employees as well as for documentation and serve as proof for insurance companies and other inspection bodies.

The underlying technologies are characterised by a high degree of maturity. High-performance data transmission



“Remote inspections are a fast, uncomplicated, and environmentally friendly supplementary solution for certification and assessment.”

technologies such as LTE and 5G and the miniaturisation of end devices have decisively contributed to the use of AR in the industry. This is accompanied by a wide range of possible applications, for example certifications, training, maintenance, and time-critical troubleshooting.

Overcoming hurdles and protecting privacy

The biggest challenge are the organisational hurdles. Remote repair/inspection or maintenance work must always be conducted in compliance with legal and applicable normative regulations. First, the regulatory body and the legal framework must allow remote inspection in principle. In addition, a stable

and fast network connection, sufficient light, and a steady camera are necessary. Specially trained personnel as those from TÜV SÜD guarantee independence and the best possible broadcast quality.

Furthermore, the audio and video transmission as well as the recordings must comply with data protection regulations. This may require consulting a data protection officer. Modern communication technologies — for example SSL with AES 256 — ensure secure data transmission.

Conclusion

Where the regulatory situation and local circumstances allow, remote inspections are a useful tool in the belt in

times of pandemic — but also beyond. They are a fast, uncomplicated, and environmentally friendly supplementary solution for certification and assessment. Especially when stakeholders from different regions of the world need to come together.

→ **About the author:**



Simon Lemin
 Director of Industry Service
 TÜV SÜD Greater China

Strategieprozess OAV 2030

Um sich für die Zukunft strategisch auszurichten, hat der OAV einen internen Strategieprozess „OAV 2030“ ins Leben gerufen. Diese Arbeitsgruppe, bestehend aus Mitgliedern des Präsidiums, des Vorstands und der Geschäftsstelle in Hamburg, erarbeiten gemeinsam die zukünftige Ausrichtung des Vereins.

Der OAV hat sich in den 122 Jahren seit seiner Gründung von einer Interessenvertretung norddeutscher Handelshäuser in Ostasien zu einem der führenden deutschen Wirtschaftsnetzwerke für die gesamte Asien-Pazifik-Region entwickelt. Das Ostasiatische Liebesmahl als auch die vielen anderen Netzwerkveranstaltungen sind für viele Mitglieder synonym für die Stärken des Vereins: Zugang zu politischen Entscheidungsträgern, exklusive Vernetzung unter ‚Gleichgesinnten‘, hilfreiche Hintergrundinformationen und öffentliche Visibilität der Asien-Stärke der deutschen Wirtschaft. In den letzten zwei Jahren ist der Verein jedoch pandemie- und budgetbedingt auf eine Belastungsprobe gestellt worden und hat zudem einen deutlichen Mitgliederrückgang zu verzeichnen. Zwar bot der OAV zuletzt jährlich rund 70 digitale Veranstaltungen an, doch mangelte es an Gelegenheiten, sich in Präsenz bei Veranstaltungen oder Delegationsreisen mit anderen Mitgliedern auszutauschen und zu vernetzen.

Obwohl weltweit eine Lockerung der Corona-Restriktionen in Sicht ist, kommen mit dem Ukraine-Krieg und den damit einhergehenden geopolitischen und wirtschaftlichen Verwerfungen zusätzliche Schwierigkeiten auf international tätige Unternehmen zu. Um sich diesen vielfältigen Anforderungen zu stellen, wurde der Strategieprozess „OAV 2030“ ins Leben gerufen. Mitglieder des Präsidiums und des Vorstands nahmen gemeinsam mit Beteiligten der Geschäftsstelle den Ist-Zustand des OAVs, seine Mitgliederstruktur und Angebote genauestens unter die Lupe, um

daraus Schlüsse für die zukünftige strategische Ausrichtung zu ziehen. Hierfür wurden drei Taskforces etabliert, die sukzessive die folgenden Themenschwerpunkte erarbeiten:

1. Taskforce #1: Markenkern & Relevanz:

Wie kann der OAV sein ursprüngliches Versprechen, die deutsche Asienwirtschaft zu stärken, im heutigen und zukünftigen Kontext für die Mitgliedsunternehmen schärfen, relevanter und erfahrbarer machen?

2. Taskforce #2: Mitgliederangebote & Mehrwert:

Wie soll das umfassende Mitgliederangebot an die geänderten Anforderungen und den geschärften Markenkern angepasst werden, sodass Mitglieder und potenzielle Mitglieder einen klaren (einzigartigen) Mehrwert erkennen können?

3. Taskforce #3: Öffentlichkeitsarbeit & Marketing:

Wie kann die zukünftige Kommunikation dazu beitragen, dass das geschärfte Profil mit seinen Angeboten eine breitere Öffentlichkeit und insbesondere neue Unternehmen anspricht und bestehende Mitglieder diese intensiv nutzen und auf innovative Weise mit dem OAV interagieren.

Mit Freude möchten wir Ihnen heute berichten, dass die erste Phase der Taskforce #1 ergebnisreich abgeschlossen wurde und auch der Startschuss für die nächsten Schritte erfolgt ist. Folgende Formulierungen für den Markenkern und das Mission Statement wurden unter Leitung des stellvertretenden Vorsitzenden Michael C. Illies und des Vorstandsmitglieds Cornelia

Kunze mit den Teilnehmern der Taskforce #1 herausgearbeitet:

Der Markenkern

Die deutsche Asienwirtschaft – seit 1900. Der OAV ist das Netzwerk.

- für Unternehmen aller Größen und Branchen mit lebendigen Wirtschaftsbeziehungen in Asien-Pazifik
- für das deutsch-asiatische Verständnis und gegenseitige Vertrauen
- für Unabhängigkeit, Offenheit, Gegenseitigkeit und Dialogfähigkeit

Das Mission Statement

Aus der Stärke und Kompetenz unseres Mitglieder-Netzwerks gestalten wir die deutsch-asiatischen Wirtschaftsbeziehungen.

In der Präsidiumssitzung am 25. März 2022 wurden die Ergebnisse vorgestellt und die weiteren Arbeitspakete beschlossen. So sollen zukünftig mehr interaktive und kurzfristig angelegte Diskussions- und Austauschformate zu verschiedenen Themen des Asiengeschäfts den Mehrwert unseres Netzwerks in diesen herausfordernden Zeiten unterstreicht.

In einem nächsten Schritt wollen wir auch Ihre Meinung, Vorschläge und Ideen als Mitglied des OAV einbinden und würden uns über rege Beteiligung u.a. an einer Umfrage freuen. Die Fortschritte unseres Strategieprozesses werden wir Ihnen in den folgenden Ausgaben der insight Asia-Pacific berichten.

Weitere Informationen erhalten Sie kontinuierlich über unseren Newsletter.

3 Fragen- Antworten



Stefan Vilsmeier
ist Gründer
und CEO der Brainlab AG

„Das Potenzial in Asien ist riesig“

Herr Vilsmeier, Brainlab gilt u. a. durch den Einsatz von bildgebenden Verfahren und künstlicher Intelligenz als Vorreiter bei der Digitalisierung der Chirurgie. Können Sie uns kurz erklären, wie der Einsatz dieser Technologien bei Operationen praktisch abläuft?

„**Stefan Vilsmeier:** Im ersten Schritt werden die Daten von Röntgen-, Computertomographie- und MRT-Bildern mithilfe von künstlicher Intelligenz ausgewertet. So entsteht ein dreidimensionales Modell des Körpers, an dem der Eingriff präzise geplant und vorbereitet werden kann. Die behandelnden Ärzte können das anatomische Bild im Verlauf der Operation über Bildschirme im Operationssaal einsehen. Alternativ wird es den Ärzten dank modernster Technologien wie Augmented Reality mittels einer Virtual-Reality-Brille virtuell in 3D im Raum angezeigt. Der behandelnde Arzt ist so in der Lage, während der Operation die chirurgischen Instrumente und Eingriffe in Bezug zur Anatomie des Patienten in Echtzeit zu verfolgen. Eine Art „Google Maps für Chirurgen“, wenn Sie so wollen.“

Sie werben für Ihre hochinnovativen Softwareprodukte speziell mit dem Hinweis auf Effizienzsteigerungen und Kostensenkungen für die Kliniken. Auf welche Resonanz stoßen Sie damit in den asiatischen Märkten? Wo sehen Sie dort die größten Chancen, was sind die größten Herausforderungen?

„**Stefan Vilsmeier:** Die Covid-19-Pandemie hat auf der ganzen Welt gezeigt, wie wichtig Investitionen in eine zügige Digitalisierung der Gesundheitssysteme und der Krankenhäuser sind. Das sehen wir auch an einer weiter steigenden Nachfrage nach unseren Produkten im asiatisch-pazifischen Raum. Das Potenzial ist in diesem Markt nach wie vor riesig. Dies trifft insbesondere auf Japan,

Australien, Thailand, Malaysia, Taiwan und noch auf eine Reihe weiterer schon etwas weiter entwickelte Länder zu. Die größte Herausforderung besteht jedoch in der VR China. Die dort geltenden restriktiven Regeln bezüglich grenzüberschreitender Übertragung von Daten und auch verarbeiteter Daten könnten einige innovative Softwareprodukte nicht verkaufbar machen. Teure und sehr lange dauernde Produktanmeldungsprozesse in China behindern zudem die Implementierung von Projekten in diesem sehr dynamischen Feld der Digitalisierung.“

Sie sind auch der Gründer eines Unternehmens, das einen steilen Wachstumskurs genommen hat. Welche Philosophie verfolgen Sie dabei und auf welche Hürden stoßen Sie bei der Expansion in einer sehr forschungsintensiven Branche?

„**Stefan Vilsmeier:** Die Digitalisierung wird die weltweiten Gesundheitssysteme sowie die medizinischen Methoden grundlegend verändern. Was wir bei Brainlab sehen, ist erst der Anfang. Strategisch setzen wir dabei auf unseren bewährten Ansatz: Mit unseren Produkten und Technologien wollen wir dazu beitragen, die Lebensqualität von Patienten zu verbessern. Eingriffe sollen personalisiert werden und so minimalinvasiv und präzise wie möglich sein, um Folgebehandlungen zu reduzieren. Ebenso möchten wir das Gesundheitssystem durch digitalisierte Abläufe in den Krankenhäusern optimieren. Um allerdings weiterhin innovative Lösungen zu entwickeln, benötigen wir mehr Daten. Die Gesundheitswirtschaft, die schon jetzt einen Großteil der Forschungsleistung trägt, braucht Zugang zu Forschungsdaten, die bislang Krankenhäusern oder Universitäten vorbehalten sind. Auch Realdaten, die der Patient selbstbestimmt zur Verfügung stellt, müssen nutzbar gemacht werden. Nur so kann eine erfolgreiche datenbasierte Medizin gelingen – mit den größtmöglichen Vorteilen für Ärzte und ihre Patienten.“

Anisha Rajapakse

Anisha Rajapakse is a senior global sustainability expert with two decades of progressive experience working at the intersection of human rights, business, and international development. She has been London based over much of her career, and worked across world regions, inspired by a deep-rooted responsibility and commitment to support people, the planet and business. Currently based in Asia, she works in the space of corporate sustainability, ESG and business and human rights. Anisha is also a member of the Board of Directors at the Rainforest Alliance.

(<https://www.linkedin.com/in/anisharaj>)

Who was an inspiring female role model to you growing up and who has been one of your formative role models for your later internationally oriented professional career...

At the risk of sounding clichéd, I would have to say that greatest inspiration and role model has been my mother, the bravest and strongest person I ever knew. As a widow at the age of 42, she worked while raising three kids, led numerous charitable and philanthropic initiatives and made it all look incredibly simple. She taught me the importance of being humble, principled, having integrity and kindness in the pursuit of being my best self. A public figure who has inspired me professionally was Wangari Mathai, a Kenyan social, environmental and political activist and the first African woman to win the Nobel Peace Prize. She was a champion in the struggle for democracy, human rights and environmental conservation. I draw inspiration

from many women I interact with, both in my work and personal life, no matter their age, position or background.

You are clearly an effective female thought leader, particularly in an Asian context. What does that mean to you?

For me, being referred to as a 'thought leader' is humbling. I have worked globally for over two decades and have broad yet informed perspectives of the on-the-ground realities and what it takes to support the challenges facing people, the planet and business. I believe that in these challenging times it is important to channel my expertise and thought leadership to support businesses to move beyond the rhetoric. It's very important to provide practical guidance so that companies can align their strategies and policies to be actionable in a way that drives meaningful impact to protect, advance, and defend human

rights, and facilitate genuine stakeholder engagement to bring about transformative change.

Three aspects that particularly excite me in my work as a board member at the Rainforest Alliance

Rainforest Alliance (RA) works at the intersection of business, agriculture, and forests to make responsible business the new normal. A key aspect that I think is exciting is the work we are doing with companies to drive positive change across global supply chains and in many of our most critically important natural landscapes. One successful example is the work we are doing in Sri Lanka with Kirin Holdings to address biodiversity issues by developing biodiversity champions from the local youth communities to raise awareness, build capacities and train them to conserve micro watersheds in the estates. I have personally interviewed these naturalists, and



ABOUT THE PERSON

Anisha Rajapakse is a leader in business and human rights, sustainability and stakeholder engagement.

“Today it’s important to recognise that the human rights arena is evolving rapidly and the links between business, human rights and sustainable development is growing and becoming increasingly more mainstreamed with business.”

the passion that they bring to their work is inspirational. Another is the RA enhanced 2020 certification programme, that came into force last to provide more robust monitoring and assurance systems, advance digital innovations, and add more value to both the farmers and businesses that use RA certification to drive more sustainable agricultural production and responsible supply chains. Thirdly, having created the initial impact in the key agricultural commodity sectors in South Asia, RA is now well poised for creating partnerships and collaborations with key stakeholders to create a larger impact on the ground.

What was your dream job as a kid and why?

As an active, imaginative, spirited, and fearless tomboy of a child, I dreamed of being just like Christiane Amanpour, the CNN correspondent that reported from the war zones. I wanted to work

on the front line as a war correspondent and share with the world what was going on, and at the same time, for the world to know the immense human suffering and deaths that come with conflict and why we should avert them.

What would you say are the main challenges ahead for the global supply chains ...

Today it’s important to recognise that the human rights arena is evolving rapidly and the links between business, human rights and sustainable development is growing and becoming increasingly more mainstreamed with business. Smart companies are transitioning from CSR to Business and Human Rights. The EU just released its long-awaited proposal for a directive on corporate sustainability due diligence. HRDD isn’t optional anymore, it clearly spells out today that it cannot be business as usual.

What projects or goals are you leading currently?

I am conducting a human rights due diligence for a leading apparel manufacturer in Bangladesh that was compelled to suspend its operations in Ethiopia due to the civil conflict. The due diligence will assess whether the suspension of operations was conducted in a responsible manner whilst adhering to the UNGPs. I am also leading a couple of training sessions on human rights due diligence and the impact of the emerging EU legislation for companies.

How do you ‘un-plug’ from work? ...

Gardening is my ‘go-to’ way to de-stress, unwind and be at peace. I am an avid urban gardener, and in every country I have lived in, I am always surrounded by plants. This remains a constant in my life.

„Die Geschichte wird von Trendbrüchen und unerwarteten Ereignissen geprägt“

Der unvorhergesehene Ukraine-Krieg hat gezeigt, wie schnell lang gehegte Gewissheiten widerlegt werden können. Gerade bei weit verbreiteten Prämissen wie einem nun zweifelsfrei anbrechenden „asiatischen Jahrhundert“ lohnt sich ein zweiter, genauerer Blick. Nur so lassen sich Einseitigkeiten erkennen und kann nötige Vorsorge betrieben werden. Wir haben Herrn Dr. Hanns Günther Hilpert, Forschungsgruppenleiter Asien bei der Stiftung Wissenschaft und Politik, zu einigen dieser blinden Flecken, zur RCEP und zu den weiteren Perspektiven in den China-Beziehungen befragt.

Nicht zuletzt die Debatte um die neue Freihandelszone RCEP hat in Deutschland die Wahrnehmung weiter verstärkt, dass alle relevanten politischen und ökonomischen Zukunftstrends im Asien-Pazifik-Raum stattfinden. Gibt es für diese Sichtweise Belege?

Richtig ist, dass der Asien-Pazifik-Raum eine Region im langfristigen ökonomischen Aufstieg ist. Die wirtschaftlichen und politischen Gewichte haben sich in den letzten fünf Dekaden merklich vom atlantischen Raum hin in den Indo-Pazifik verschoben. Seit 1981 ist Ostasien die Weltregion mit den alljährlich höchsten wirtschaftlichen Wachstumsraten. Einzige Ausnahme war 1998, das Jahr der Asienkrise. Inzwischen stellen Ostasien und Südasien zusammen mehr als die Hälfte der kaufkraftbereinigten Weltwirtschaftsleistung. Etwa die Hälfte der Mittelschichten der Welt lebt heute schon in Asien. Die großen globalen Erfolge bei der Armutsbekämpfung wurden dort erzielt. Die globalen Wachstumsmärkte befinden sich vor allem (aber nicht nur) in Asien. Ostasien ist zum Gravitationszentrum der Weltwirtschaft geworden. Mit den wirtschaftlichen Erfolgen hat auch die weltpolitische Relevanz der Region zugenommen. Die Länder der Region,

zuvorderst die G20-Mitglieder China, Japan, Südkorea, Indien und Indonesien, sind einflussreiche globale Akteure geworden.

Drohen Deutschland und Europa also den Anschluss zu verlieren?

Die beschriebene wirtschaftliche und politische Gewichtsverlagerung impliziert nicht notwendigerweise, dass Deutschland und Europa den Anschluss verlieren. Denn die wachsenden Einkommen in Asien bieten ja gerade wachsende Chancen für mehr Handel, Investitionen und Wohlfahrtssteigerung. Wirtschaftlich wird es für Europa darauf ankommen, dass es weiter gelingt, Innovationen hervorzu bringen und Produktivitätsfortschritte zu erzielen. Aber auch politisch muss Europa nicht ins Hintertreffen geraten, denn globale Führungsfähigkeit wird sich künftig vor allem bei der Bewältigung globaler Probleme und Konflikte erweisen müssen. Asien, Europa und Amerika bleiben aufeinander angewiesen. Hinzu kommt, dass die Asien-Pazifik-Region in Ermangelung eines stabilen Mächtegleichgewichts und angesichts vieler ungelöster Konflikte selbst zu einer Quelle der Instabilität und Unsicherheit geworden ist. Der für die internationale Politik zentrale si-

no-amerikanische Großmächtekonflikt spielt sich primär in Asien ab.

Welchen weiteren Herausforderungen sehen sich die asiatisch-pazifischen Länder gegenüber, die die Prognose von einem „asiatischen Jahrhundert“ mit einem Fragezeichen versehen könnten?

Die Fortschreibung bestehender Trends in die Zukunft ist keine seriöse Prognosetechnik, setzt sie doch voraus, dass alle Rahmenbedingungen unverändert bleiben. Tatsächlich wird Geschichte aber geprägt von Trendbrüchen, Paradigmenwechseln oder unerwarteten Ereignissen. Die weit verbreitete Erwartung eines „asiatischen Jahrhunderts“ darf man daher mit einem großen Fragezeichen versehen. So sind die Wachstumsraten in China, in den fortgeschrittenen Industrieländern Japan, Südkorea und auch in Südostasien und Indien rückläufig. Überhaupt bleibt abzuwarten, inwieweit (und wo) Wirtschaft, Politik und Gesellschaft in Asien zu Wandel – zu innerem Wandel und Erneuerung und zu disruptiven Innovationen – fähig sein werden. Die Fortsetzung von Frieden und Stabilität in der Region sind infolge der vielen geopolitischen Krisen und Konflikte der Region keineswegs gesichert. Chinas

politischer Aufstieg hat Konflikte mit praktisch all seinen Nachbarländern zur Folge. Zahlreiche sicherheitspolitische Hot Spots wie Taiwan, die koreanische Halbinsel oder Kaschmir könnten eines Tages eskalieren.

Noch einmal zurück zum Stichwort RCEP, die ja als Ausdruck einer kommenden größeren asiatischen Eigenständigkeit gilt. Welche Rolle kann das Abkommen in den globalen Handelsbeziehungen spielen?

Der eine Bevölkerung von 2,2 Mrd. Menschen umfassende Handelsraum der Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) repräsentiert ca. 30 % von Welthandel und Weltproduktion. Er kann von seiner Dimension kaum überschätzt werden. Obwohl RCEP im Vergleich zu den bilateralen Freihandelsabkommen der EU und der USA oder zum CPTPP ein eher flaches Handelsabkommen ist, hat es aufgrund seiner Größe das Potenzial, künftig die globalen Handelsmuster und -regeln zu beeinflussen. Dies wird umso mehr der Fall sein, wenn die RCEP um weitere Mitglieder erweitert wird. Dabei dürften die Impulse des Abkommens für Investitionen und die Konfiguration von Wertschöpfungsketten weit wichtiger als die direkten Handelswirkungen sein. Die Kombination aus Zollsenkungen, Erleichterung des grenzüberschreitenden Warenverkehrs und Vereinheitlichung von Ursprungsregeln wird eine Reorganisation der Zuliefererketten anstoßen. Aber auch handelspolitisch wird RCEP Folgen haben. Mit RCEP gewinnt Asien handelspolitische Verhandlungsmacht, wird zweitens seinen Einfluss auf die Festlegung von Regeln und Standards stärken und drittens für die Entwicklung des multilateralen Handelssystems und die WTO noch wichtiger werden.

Im Zentrum der Debatten steht der weitere Umgang mit der VR China, der durch die aktuellen geopolitischen Umbrüche sicher noch stärker auf den Prüfstand gestellt werden wird. Wo sehen Sie besondere Risiken im China-Geschäft?

Die gewachsene ökonomische Interdependenz mit China hat sowohl Unter-

nehmen als auch Staaten hochgradig verwundbar gemacht. So müssen in China tätige Unternehmen mit dem Zwang zum Technologieabfluss und Daten-Sharing klarkommen. Sie müssen sich durch die Zusammenarbeit mit dem Unterdrückungsapparat eines immer totalitärer auftretenden Regimes kompromittieren. Sie sind Regelverletzungen durch lokale Wettbewerber und den chinesischen Staat ausgesetzt. Sie leiden unter einem unfairen Wettbewerb mit hochsubventionierten, politisch unterstützten Staatsfirmen – nicht nur in China, sondern in wachsendem Maße auch in Drittmärkten und in Europa. Hinzu kommen politische Risiken. So muss die Wirtschaft befürchten, infolge politischer Friktionen mit Lieferboycotten, einem Importembargo oder individuellen Strafaktionen konfrontiert zu werden. Unternehmen aus Japan, Südkorea, Australien und jüngst Litauen hat dies schon getroffen. Aber auch ganze Volkswirtschaften und Staaten werden von China in präzedenzloser Weise unter Druck gesetzt. In den Außenbeziehungen erwartet China politisches Wohlverhalten und Akzeptanz in Bezug auf seine handelspolitischen Praktiken und seine globale wirtschaftliche Expansion. Politische Kritik etwa in Bezug auf Menschenrechte, Taiwan, Hongkong und Xinjiang wird bestraft durch Entzug von Aufträgen, Marktzugang oder gar Boykottmaßnahmen gegen Firmen.

Was sollten und können die Unternehmen tun?

Die unternehmerische Reaktion auf diese Risiken sollte nicht das Heimholen von Produktion und Lieferketten sein. Das würde nur Kosten erhöhen und neue Risiken schaffen. Sinnvoll wäre eine Diversifizierung des Engagements im indo-pazifischen Raum. Unternehmen können durch Diversifizierung die Resilienz ihrer Lieferketten stärken, ihren Absatzraum vergrößern und ihre wirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit verbessern. Die Verwundbarkeiten gegenüber China wären etwas geringer. Unternehmen und Wirtschaft wären wehrhafter gegenüber wirtschaftlichen Zwangsmaßnahmen Pekings, gegenüber politischem Druck und staats-

kapitalistischen Einflüssen. Politisch würden solche Bemühungen um Diversifizierung auch den handels- und außenpolitischen Einfluss Deutschlands und Europas in der Region stärken. Die politische Reaktion auf Chinas Herausforderungen sollte primär defensiv ausgerichtet sein. In der Vergangenheit fokussierten die EU und Deutschland den Marktzugang in China. Dabei konnten durchaus Erfolge erzielt werden. Die systemischen Unterschiede zu den freien Marktwirtschaften des Westens bestehen aber fort. Chinas Wirtschaft transformiert sich unbeirrt weiter in Richtung volkswirtschaftlicher Autonomie und wird zunehmend von Kadern der KP kontrolliert. Künftig sollte es aus europäischer Sicht daher eher darum gehen, die heimischen Unternehmen, Konsumenten und Steuerzahler vor Chinas Praktiken und Übergriffen zu schützen, um den EU-Binnenmarkt und das europäische Wirtschafts- und Sozialmodell zu bewahren.

Welche generellen Maxime sollten gegenüber China verfolgt werden?

Als Kompass für eine gegenüber China defensiv ausgerichtete Außenwirtschaftspolitik taugen die Prinzipien der Reziprozität und Werteorientierung. So sollten bspw. chinesische Unternehmen unter den gleichen Bedingungen um öffentliche EU-Aufträge konkurrieren, wie es von europäischen Unternehmen in China verlangt wird. Und wenn Waren und Leistungen aus China bezogen werden, ist sicherzustellen, dass bei ihrer Herstellung bzw. Erbringung auf Nachhaltigkeit geachtet und die Menschenrechte eingehalten werden. Wichtig ist überdies, die Verwundbarkeiten in den Bereichen Import, Export, Investition und Technologie zu mindern.

→ Zum Autor:



Dr. Hanns Günther Hilpert
ist Forschungsgruppenleiter Asien bei der Stiftung Wissenschaft und Politik (SWP)



Vor Ort bei – der Messer Group in Thailand

Der OAV strebt einen möglichst engen Kontakt zu seinen Mitgliedern an. Dazu gehören auch Visiten bei den Unternehmen in deren Verwaltungs- und Produktionsstätten. Wann immer möglich, werden auch den Standorten in den asiatisch-pazifischen Ländern Besuche abgestattet. Dies war Corona-bedingt lange nicht möglich. Unter Einhaltung der Sicherheitsregeln haben Mitarbeiter der Geschäftsstelle Anfang des Jahres im thailändischen Werk der Messer Group in Bangpoo am südöstlichen Stadtrand von Bangkok vorbeigeschaut.

Die Messer Group ist einer der weltweit führenden Hersteller von Industriegasen mit einer über 120-jährigen Firmenhistorie. Das familiengeführte Unternehmen produziert und liefert Sauerstoff, Stickstoff, Argon, Kohlendioxid, Wasserstoff, Helium, Lachgas, medizinische Gase sowie verschiedene Gasgemische. In Asien lag der Fokus vor allem auf der VR China und Vietnam. In Thailand hat Messer 2017 als reiner Distributeur begonnen, der Gase per Tankwagen aus den beiden genannten Ländern an thailändische Kunden geliefert hat. In den folgenden Jahren wurde dann in Samut Prakan ein Lager für flüssiges Argon errichtet und im September 2020 füllte Messer dann erste Flaschen im neuen

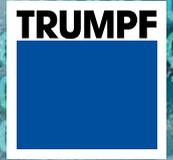
Abfüllwerk in Bangpoo ab. Seine Spezialisten stellen ihre Expertise zur Verfügung, um einen stetig wachsenden lokalen Kundenstamm zu unterstützen, und inzwischen versorgt das Unternehmen sowohl Kunden aus Bereichen wie der Automobilindustrie und dem Stahlbau mit Schweisschutzgasen wie auch mittelgroße Krankenhäuser mit medizinischem Sauerstoff.

Unter Beisein von CEO und OAV-Präsidiumsmitglied Stefan Messer wurde den Gästen aus Hamburg von Herrn Marc Wachter, Regional Director ASEAN, ein Überblick über die Messer-Aktivitäten in Südostasien gegeben. Diese umfassen neben Thailand auch diverse Standorte in Vietnam sowie

zwei Abfüllanlagen und eine Acetylenanlage in Malaysia. Mit einem neuen Investment wird Messer der derzeit größte deutsche industrielle Investor in Vietnam werden. Auch in Thailand versucht das Unternehmen, die Geschäftstätigkeiten schrittweise auszubauen. Dies wird dadurch erreicht, dass man zunächst Produkte mit einem höheren Mehrwert anbietet, um in den anspruchsvollen thailändischen Markt eintreten zu können. In einem nächsten Schritt wird durch den Einsatz fortgeschrittener Technologien wie z. B. QR-Codes eine Differenzierung von der Konkurrenz angestrebt. Schließlich soll Messer Thailand ein voller und unabhängiger lokaler Produzent werden.



v. l. n. r.: Daniel Marek, Stefan Messer (CEO und OAV-Präsidiumsmitglied), Marc Wachter (Regional Director ASEAN), Daniel Müller



Smart Factory – Multiple options, one experienced partner

You, as a sheet metal processor, face an increasing number of product variants and shorter order times. You therefore need a strategy to remain competitive in the future. Doing nothing is not an option. Build on your strengths and see the path to a connected factory as an opportunity. You won't be alone. We know every production differs, and therefore also your particular situation and goals. We will accompany you on your path to a Smart Factory until your production works the way you want it to.

www.trumpf.com/s/smart-factory

Bücherschau: Politik vs. Betriebswirtschaft

Wie angenehm übersichtlich waren aus Firmensicht doch die 90er und noch die Nullerjahre. Für den Unternehmenserfolg genügte meist die Kontrolle der relevanten betriebswirtschaftlichen Kennzahlen. Dies hat sich seit der Finanzkrise 2008 geändert, da ab diesem Zeitpunkt sukzessive politische Faktoren den Geschäftsalltag überlagert haben. Für das aktuelle Jahrzehnt erwarten die Berater Katrin Suder und Jan Kallmorgen eine Zuspitzung dieses Trends und empfehlen Führungskräften einen Intensivkurs in Geopolitik. Von Daniel Müller, OAV

Inzwischen ist es fast üblich geworden, Strategiebücher mit einem Zukunftsszenario zu beginnen. So gehen auch die Autorin und der Autor vor, wobei ihr Blick in das Jahr 2025 reicht. Dieser kurze Abstand begünstigt, dass ihre Prognosen hohe Plausibilität haben. Die steigende Relevanz der E-Mobilität, die amerikanische (technologische) Abkopplung von China, das Ringen um Alliierte im neuralgischen Indo-Pazifik-Raum, die Verteidigung der Rolle in Kerntechnologien wie Mikrochips aufseiten der EU und der USA, das konstante Einflussstreben der KP Chinas mittels digitaler, logistischer und gesundheitlicher Seidenstraßen – all dies ist ganz valide. Gleiches gilt für Europas Ziel, globaler Vorreiter bei grünen Techniken zu sein, die Ausweitung der Staatsschulden bei hoher Inflation und – Stichwort ESG – die wachsenden ethischen Ansprüche an Unternehmen.

Fraglich ist indes, ob autoritäre Regierungsmuster mittelfristig tatsächlich kein Manko für ökonomischen Erfolg sein werden. Mit Blick auf Asien-Pazifik wäre zu diskutieren, inwieweit der konstatierte transatlantische „Great Bargain“, nach welchem Europa seine Ränder selbst stabilisieren soll, zusätzliche Ressourcen erforderlich macht, um sich auch in dieser Schlüsselregion engagieren zu können. Als besonders folgenreich wird von den Verfassern der bleibende Staatseinfluss in der Post-Corona-Ära in Verbindung mit einer verschärften Großmächtekonkurrenz speziell zwischen den USA und China erachtet. Hinzu kommt ein – wie sich im Ukraine-Krieg zeigt – neo-imperiales Russland, das jedoch zu Chinas Juniorpartner werden könnte.

Dieser Wettbewerb wird dadurch immens herausfordernd, dass er auf mehreren Ebenen und in hybrider Form, d. h. in Gestalt von Sanktionen, Handelskonflikten, Industriestandards, Cyberangriffen und Desinformationen stattfindet. Zudem wird immer klarer, dass Technologiefragen Sicherheitsfragen sind, was die Staaten zu einer strategischen



Hochtechnologiepolitik motiviert, mit der eine Absteckung exklusiver Tech-Sphären einhergeht. Diese Trends seien so gravierend, dass von einem neuen Verhältnis von Politik und Wirtschaft auszugehen ist. Im Ergebnis bedeutet dies für Firmen, dass sich die Erwartungssicherheit stark reduziert, teure Mehrfachstrukturen nötig werden, Reputationsrisiken zunehmen und mithin die bisher ausreichende betriebswirtschaftliche Perspektive zu kurz greift. Im Extremfall können einzelne Krisen ganze Geschäftsmodelle gefährden. Da fast alle krisenhaften Ereignisse längere Vorlaufzeiten haben, sei es jedoch möglich, ihre Konsequenzen vorausschauend abzumildern.

Suder und Kallmorgen raten Unternehmen, sich „politischer zu machen“ und dies auch im Unternehmensaufbau abzubilden. Neben einer Aufwertung der entsprechenden Abteilungen, kontinuierlichen Risikoanalysen, der Installierung von Frühwarnsystemen, dem Durchspielen von Szenarien, einer engeren Verzahnung der Sparten Strategie, Government Relations und Kommunikation soll auch die gesamte Lobbyarbeit ein „Geopolitik-Upgrade“ erfahren. Diese Argumentation ist rundum schlüssig. Wirklich tiefgehende geopolitische Einsichten werden zwar nicht präsentiert – das Buch ist aber eine gute Einführung in einen Problemkomplex, dem man in den Vorstandsetagen dringend größere Beachtung widmen sollte. Insgesamt bleibt Deutschland in Sachen profunder geopolitischer Expertise weiter Entwicklungsland.

Katrin Suder / Jan F. Kallmorgen

Das Geopolitische Risiko:
Unternehmen in der neuen Weltordnung
Campus Verlag, 28 Euro
ISBN: 978-3593515588

Das RCEP-ABKOMMEN am Beispiel Singapurs

Am 1. Januar 2022 ist mit der Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) das größte Freihandelsabkommen der Welt in Kraft getreten. Es wird erwartet, dass das Abkommen auch für die beteiligten ASEAN-Länder einen Wachstumsschub erbringen kann. Dies gilt nicht zuletzt für Singapur als Gateway für den südostasiatischen Markt. Wie können deutsche Unternehmen mit Sitz im Stadtstaat die RCEP nutzen, um ihre Lieferketten zu optimieren?

Das RCEP-Abkommen wurde am 15.11.2020 von den zehn ASEAN-Staaten sowie Australien, China, Japan, Neuseeland und Südkorea unterzeichnet. Singapur bspw. hatte bereits einzelne FTAs mit allen RCEP-Ländern. RCEP ist jedoch das erste FTA, das Singapur gebündelt mit den genannten Staaten verbindet. Es ist auch das erste gemeinsame FTA zwischen China, Japan und Südkorea.

RCEP kann nur für Länder angewendet werden, die das Abkommen umgesetzt haben. Das bedeutet, Unternehmen sollten prüfen, ob das Zielland das Abkommen umgesetzt hat und RCEP somit anwendbar ist. Es baut auf den bestehenden ASEAN+1-Handelsabkommen auf und konsolidiert diese in einem Regelwerk, das für alle 15 Teilnehmerländer gilt. Allgemein müssen sich Unternehmen mit den technischen Unterschieden in den Regeln der einzelnen FTAs vertraut machen, da diese separat mit verschiedenem Geltungsbereich verhandelt wurden. Daher kann es für Unternehmen eine Herausforderung sein, sich mit den Spezifika der einzelnen Abkommen vertraut zu machen. Mit RCEP übernehmen alle 15 Länder das gleiche Regelwerk, was den Handel erleichtert.

Es ist wichtig, die Regeln von Handelsabkommen zu kennen, um deren Potenzial voll nutzen zu können. Dieser Text gibt einen Überblick über das RCEP-Abkommen aus der Perspektive des Warenhandels und sollte zusammen mit dem RCEP-Rechtstext (www.rcepsec.org/leg-al-text) gelesen werden.

Ursprungsregeln (RoO)

Alle 15 RCEP-Staaten haben sich auf harmonisierte Regeln hinsichtlich der Ursprungsanforderungen und inhaltlichen Standards für Waren geeinigt, die für eine Präferenzbehandlung infrage kommen. Wie bei anderen FTAs können nur qualifizierte Produkte in den Genuss von Zollpräferenzen kommen. Für die RCEP-Ursprungsregeln gilt, dass Produkte entweder vollständig in einem RCEP-Territorium gewonnen oder hergestellt sein (z. B. Pflanzen, lebende Tiere) oder produktspezifischen Ursprungsregeln (PSRO) entsprechen müssen, d. h. für jedes Produkt gelten spezifische Regeln, um eine ausreichende Verarbeitungshöhe nachzuweisen. Bei den PSRO bietet RCEP gleichrangige Regeln, die für die meisten Zolltarifpositionen die Flexibilität bieten, entweder auf eine Änderung der zolltariflichen Einreihung (CTC) oder eine Regel des regionalen Wertanteils (RVC) von 40 % abzustellen, um die Ursprungsanforderung zu erfüllen. Firmen müssen nachweisen, dass die PSRO angemessen erfüllt wurden, bevor eine Zollpräferenzbehandlung durch den Importeur im Teilnehmerland möglich wird. Sobald ein Unternehmen die PSRO für das qualifizierte Produkt erfüllt, kann davon ausgegangen werden, dass das Unternehmen in jedes RCEP-Land ohne Änderung seiner Produktionsschritte exportieren kann.

Kumulierung für Ursprungswaren

RCEP erkennt das Kumulierungsprinzip an, das Herstellern ermöglicht,

regionale Lieferketten mit RCEP-Vertragsparteien zu nutzen, um die PSRO zu erfüllen. Unternehmen haben die Flexibilität, Lieferungen von jeder der Vertragsparteien zu beziehen und sie auf die Erfüllung der Ursprungsanforderung anrechnen zu lassen. V. a. können Ursprungswaren, Materialien oder Teile, die aus einem RCEP-Land stammen, weiterverarbeitet oder zu Waren mit Ursprung in Singapur oder einem anderen RCEP-Land, wo das Produkt seine endgültige wesentliche Verarbeitung erfährt, hinzugefügt werden. Jedes Material oder Teil muss jedoch mit einem Ursprungsnachweis versehen sein, damit es auf den Ursprungsgehalt angerechnet werden kann.

Ursprungsnachweis für Wiederausfuhr und Umladung

Für Unternehmen mit regionalen Distributionszentren in Singapur sieht RCEP flexiblere Regeln beim Back-to-Back-Ursprungsnachweis für Reexporte aus Singapur vor. Es ist nicht vorgeschrieben, dass Ursprungswaren, die aus Singapur in ein anderes Land reexportiert werden, unter zollamtlicher Überwachung bleiben müssen. Jedoch dürfen die Waren in Singapur keiner weiteren Bearbeitung unterzogen werden. Der Back-to-Back-Ursprungsnachweis ist nicht zu verwechseln mit dem Ursprungsnachweis im Rahmen des Direktversands, bei dem Ursprungswaren über Singapur umgeschlagen werden, ohne physisch entladen zu werden.

Austauschbare Waren oder Materialien

RCEP enthält den Artikel „austauschbare Waren oder Vormaterialien“, der es ermöglicht, dass Fertigwaren mit Ursprungseigenschaft, die mit Waren ohne Ursprungseigenschaft mit identischen Eigenschaften vermischt wurden, dennoch für eine Zollpräferenz infrage kommen. Dies geschieht mittels einer Bestandsführungsmethode, die in den „Generally Accepted Accounting Principles“ (GAAP) des Ausfuhrlands anerkannt ist.

Tarifliche Vorteile

Singapur ist ein Freihafen und eine offene Volkswirtschaft; nur einige wenige Waren sind mit Importzöllen belegt. RCEP beseitigt zudem alle Importzölle auf Ursprungswaren, wodurch 100 % der Waren zollfrei nach Singapur importiert werden können. Bei den übrigen Vertragsparteien werden Zölle auf mdst. 92 % der zwischen den RCEP-Teilnehmern gehandelten Waren abgeschafft. Es wird einen zusätzlichen präferenziellen Marktzugang für die meisten Exporte Singapurs geben, mit der Abschaffung der Zölle. Für einige Waren werden die Zölle schrittweise beseitigt, was sich über 10-20 Jahre ab Inkrafttreten des RCEP-Abkommens hinziehen kann.

Zollsätze für bestimmte Waren, die als empfindlich gelten, wurden durch eine schrittweise Zollsenkung gebunden oder werden sukzessive abgeschafft. Es kann auch ein kompletter Ausschluss von Tariflinien von der Zollpräferenzbehandlung erfolgen. Dennoch sind solche Beispiele für verbleibende Zölle und Ausschlüsse eher die Ausnahme. Das Gros der Produkte wird im RCEP-Rahmen in den Genuss von Zollsenkungen oder zollfreiem Zugang kommen können. Länder wie Australien, Brunei, Kambodscha, Laos, Malaysia, Myanmar, Neuseeland und Thailand haben nur einen Tarif, der allen anderen Teilnehmerländern angeboten wird. Ein Exporteur einer Ursprungsware in diese Märkte aus einem anderen RCEP-Land erhält die gleiche Zollpräferenzbehandlung. Bspw. erhalten Exporteure von Schokolade mit Ursprung in einem RCEP-Land den gleichen

Präferenzzollsatz für Australien, Brunei, Kambodscha usw.

Die restlichen Länder haben unterschiedliche Verpflichtungen in ihren Zeitplänen für verschiedene Teilnehmerländer. Z. B. hat China separate Zeitpläne für die ASEAN, Australien, Japan, Südkorea und Neuseeland. Das bedeutet, dass Schokoladenexporteure sich auf den Tarifplan des jeweiligen Landes beziehen müssen, der mit dem Ursprungsland der Ware übereinstimmt, um die Höhe des Präferenzzolls zu überprüfen. Es kann sein, dass der angebotene Präferenzzoll für qualifizierte Schokolade für Exporteure aus bestimmten Ländern niedriger oder höher ist. Firmen können ihre Lieferketten optimieren, indem sie Einfuhrzölle, die bei der Einfuhr von Materialien oder Teilen in RCEP-Vertragsstaaten anfallen, eliminieren oder reduzieren. Es muss ein RCEP-Ursprungsnachweis vorgelegt werden, damit die Zollpräferenz gewährt werden kann.

Selbstzertifizierung

Das RCEP-Abkommen führt die Selbstzertifizierung des Ursprungs ein, die es nicht in vielen Freihandelsabkommen in Asien gibt. Zunächst können nur zugelassene Exporteure die Ursprungseigenschaft der exportierten Waren selbst bescheinigen. Alle anderen Exporteure müssen einen Präferenznachweis von der Zollbehörde in Singapur einholen. Die Selbstbescheinigung des Ursprungs wird nach einer anfänglichen Übergangszeit immer üblicher werden.

Ergänzende FTAs

Neben RCEP bietet auch Singapur ein umfangreiches Netzwerk von 26 FTAs für Firmen eine Basis, die für einen präferenziellen Zugang zu Märkten genutzt werden kann. Der Vergleich der im Rahmen von RCEP angebotenen Präferenzzollsätze mit anderen Freihandelsabkommen ist wichtig, um zu entscheiden, welches FTA genutzt werden soll. Es ist auch wichtig, die Ursprungsregeln unter jedem FTA zu beachten: Sind diese gleich, einfacher oder schwieriger zu erfüllen? Erfordert das FTA eine Selbstzertifizierung oder die Einholung eines Ursprungsnachweises?

Zur Veranschaulichung: Ein Hersteller, der beabsichtigt, Ursprungswaren aus Singapur nach Südkorea zu exportieren, könnte RCEP, das ASEAN-Korea-FTA (AKFTA) oder das Korea-Singapur-FTA (KSFTA) nutzen. Unter der Annahme, dass es während der Produktion kumulierte ASEAN-Ursprungsanteile gibt, die auf die Erfüllung der Ursprungsregeln angerechnet werden könnten, wäre das KSFTA in diesem Fall ein ungeeignetes FTA, obwohl der Präferenzzollsatz bei 0 % liegt. Vergleicht man die Präferenzzollsätze der Abkommen, stellt man fest, dass RCEP zwar einen Zeitplan für den Abbau des Zolls auf Schokolade hat, diese aber im AKFTA vom Zollabbau ausgeschlossen ist, da der Zollsatz bei 5 % bleibt.

Obwohl der Zollsatz im RCEP-Rahmen nicht sofort auf 0 % abgebaut wird, werden die potenziellen Zolleinsparungen in den nächsten Jahren erheblich sein. Wenn ein bestimmter Prozentsatz des bei der Produktion verwendeten Inhalts ohne Ursprungseigenschaft aus Japan stammt, wird dieser Inhalt womöglich nicht auf den Ursprungsgehalt im AKFTA oder KSFTA angerechnet, aber er kann als Ursprungsinhalt unter RCEP angerechnet werden. Dann kann RCEP das geeignete FTA sein, da die Ursprungskriterien die Kumulierung zulassen, damit das Endprodukt als Ursprungserzeugnis unter RCEP gilt. Aus einer breiteren Beschaffungsperspektive ist RCEP eine sinnvolle Wahl für die Kumulierung von Ursprungsmaterialien, um präferenzbegünstigten Handel treiben zu können.

Zuerst erschienen in einer längeren Version in FOREIGN TRADE 1/2021. Abdruck mit freundlicher Genehmigung des Mendel Verlags (www.mendel-verlag.de).

→ Kontakt:



Dennis Lee
Enterprise Singapore

dennis_lee@enterprisesg.gov.sg

www.enterprisesg.gov.sg

B.GRIMM: 144 Years of Doing Business with Compassion in Harmony with Nature

The longest established infrastructure and healthcare company, which is now the multinational conglomerate company active in the fields of Energy, Industrial, Healthcare and Lifestyle, aims to fulfil the needs of our associates, business partners, and society at large.



1878

Bernhard Grimm and Erwin Mueller opened the first German pharmacy named Siam Dispensary.

1888

Built the 1,500 km Rangsit Canal, the largest infrastructure project in Southeast Asia.



1990s

Opened joint venture companies with world-class brands in Thailand, such as KSB, Carrier, Merck, Zeiss, MBM, Hamon, Siemens, Maquet, Getinge, Beijer, and Babcock.



1931

Adolf Link with Prince Prem Purachatra during the first phone call between Thailand and Germany which the system was installed by B.Grimm.

1880

Opened the first department store under the name 'B.Grimm & Co.' and was appointed as the court supplier.



1939

Adolf Link was appointed the Kingdom of Siam's Honorary Consul General in Hamburg.

1964

Built the first Planetarium in Southeast Asia using Zeiss projector.



1982

Supported the Royal Bangkok Symphony Orchestra (RBSO) under the royal patronage of HRH Princess Sirivannavari Nariratana Rajakanya, to enhance arts and culture in Thailand.





1994

B.Grimm and Siemens supplied turnkey systems and services to Bangkok's first skytrain.



2050

B.Grimm Power aim to reach Net Zero emissions by 2050.

1998

Commercially operated the first B.Grimm Power's plant in Amata City Chonburi.



2010

Supported The Little Scientists' House Thailand, which was gracefully initiated by HRH Princess Maha Chakri Sirindhorn.

2020

The first green loan from Asian Development Bank (ADB) in the CLMVT region certified by Climate Bonds Initiative (CBI), to develop solar projects in Vietnam.

1996

German Chancellor Helmut Kohl presided over the signing ceremony for the contract to build the First B.Grimm Power's plant.



2014

Together with WWF Thailand, we helped recover Thailand's tiger population which is the key indicator of the ecosystem.



2019

Opened the largest solar power project in Southeast Asia, at that time located in Vietnam.

Organised the first FEI Asian Championships at B.Grimm Country Club, Pattaya. The competition marked one of the largest events featuring equestrian sport in Asia.



Innovate for the Future of Learning

An assessment on the effects of digitalisation and the COVID-19 pandemic on the practice of in-company training.

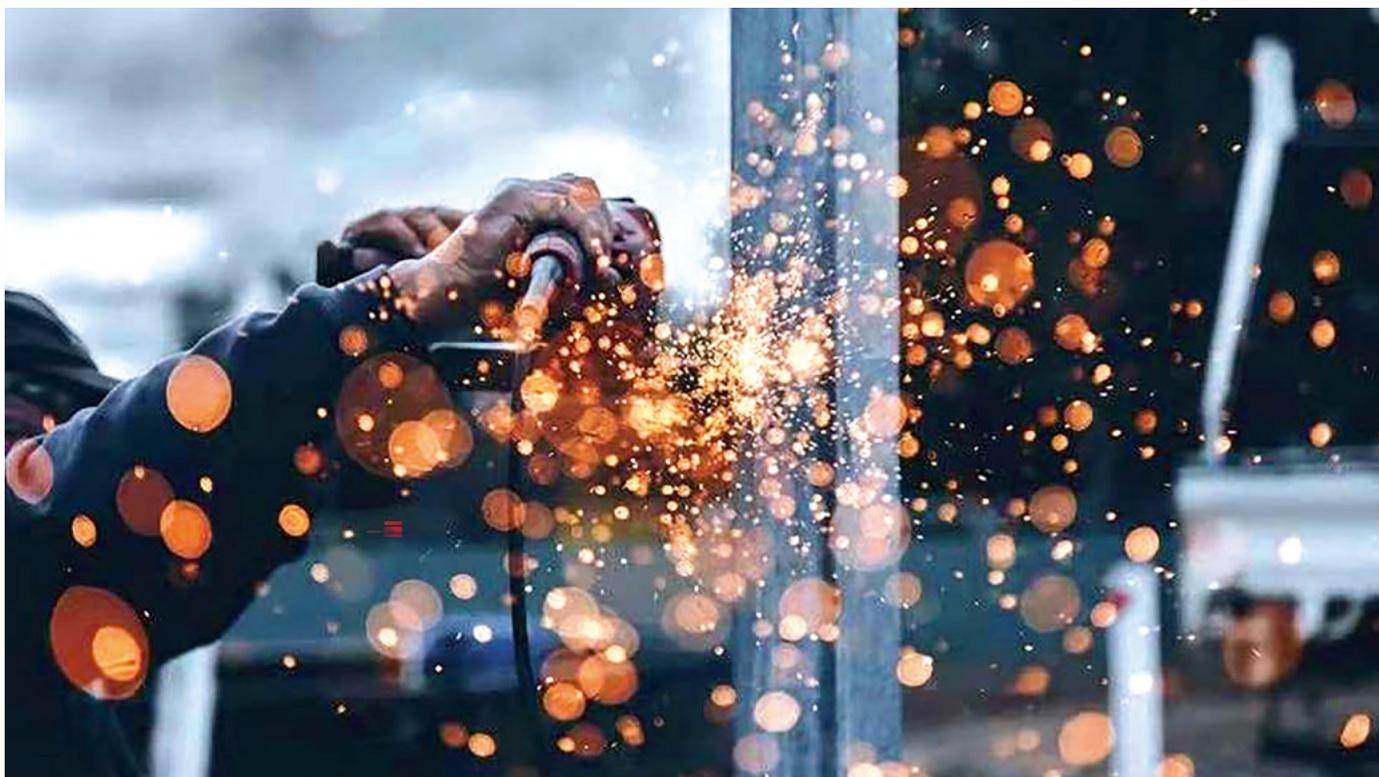


Photo credits/source: Unsplash Author: Christopher Burns

Digitalisation is having significant impacts on the global labour market. Industry's demand for workers' skills is therefore undergoing constant change. The COVID-19 pandemic is making the scenario much more complicated.

Existing research has revealed a rather complicated picture concerning the impact of digitalisation on the labour market. Despite disparities, consensus indicates that professional competencies concerning digitalisation (e.g. knowledge on information and communication technology, algorithms, automation, the ability for software development and security, data analysis, general systems theory), as well as some transferable skills (e.g. problem-solving, teamwork, collaborative work, initiative, communication, innovation, adaptability, flexibility and self-management), are necessary to fulfil works in the context of digital transformation.

Both China and ASEAN countries are making progress in the digital transformation of industries despite variations in their degree. For the majority of the manufacturing enterprises in the regions, digitalisation is largely a development process where its definitive effects on the shop floor workers are yet to be explored.

The empirical investigation in this study demonstrates that the degree of digitalisation in Chinese and ASEAN companies varies considerably. And the resulting impact on competence requirements of shop floor workers is rather moderate. For some companies, the impact on shop floor workers is only notable in the sense that their tasks change evidently; for most, the impact is more prominent on the engineers. The findings of the questionnaires and interviews are consistent with the empirical investigation that-in both China and ASEAN-digitalisation has

not led to serious skill challenges for shop floor workers.

For enterprises that have been influenced by digitalisation, the majority prefers the approach of upskilling existing workers as compared to other measures, such as recruiting new ones, to cope with the challenges. They have applied various skill upgrading strategies, such as developing online micro-courses, teaching more targeted theoretical knowledge (e.g., on intelligent manufacturing equipment), establishing stronger cooperation with colleges. New training methods such as e-learning, blended training, face-to-face training, flipped classrooms as well as technologies like simulation, digital labs, remote coaching are being applied in both China and ASEAN and have shown to be effective. However, it's not without its challenges. For instance, lack of understanding of the methods and technologies, and lack

The Industrie 4.0 Learning Platform Project (LP4.0), GIZ

The LP4.0 Project is sponsored by the German Federal Ministry for Economic Cooperation and Development (BMZ) in the framework of its Public and Private Partnership programme (develoPPP). GIZ is commissioned by BMZ to jointly implement the project with the German and Chinese partners from private sector. The three-year project, being officially kick-started on the 1st of July 2020, aims at enhancing workers' employability and adaptability in the increasingly digitalised manufacturing environment by a hybrid online-offline training model.

Regional Cooperation for TVET in ASEAN (RECOTVET), GIZ

The Regional Cooperation Programme for the Development of Technical and Vocational Education and Training (RECOTVET) has the objective to strengthen the capacity of TVET systems of the ASEAN region to adjust to the requirements of digitalisation. It cooperates with regional organisations (ASEAN, SEAM-EO), TVET authorities and the private sector from ASEAN Member states as well as bilateral and multilateral development programmes. Priority topics for RECOTVET include private sector cooperation, labour market information and re-skilling and up-skilling. RECOTVET supports SEA-VET.NET the TVET platform for southeast Asia.

of preparedness of the trainers for the new methods hinder the adaptation of these new training tools.

It's also found that traditional apprenticeship remains the most effective method of training for some companies, due to factors such as safety and the protection of intellectual property. Some innovative approaches are being applied by both Chinese and Thai companies. For instance, companies having difficulties finding qualified research personnel have strengthened cooperation with universities and colleges. By financing and conducting joint research projects, postgraduate students help the companies as 'external brains' to tackle technical problems and promote innovation.

Besides increased competence requirements for shop floor workers, the empirical investigation has also verified the potential skill-displacing (tasks being replaced) or skill-degrading (low skilled work remains or/and becoming simpler) effects revealed by some literature. This means digitalisation does not necessarily lead to an increase in skill requirements for the workforce. Thus, the incentive for improving vocational training for shop floor workers is missing and it helps explain why companies have shown to have done very little in this regard.

Interviews with Chinese governmental agencies demonstrate that governments at different levels have taken measures to foster the digital transformation of enterprises. This includes diagnosis on the degree of digitalisation, financial subsidies, business solution planning, manager training as well as support for the apprenticeship pro-

gramme. Industrial parks, which have been common practice in attracting investments and promoting productivity in China, also conducted various programmes and activities to foster industrial transformation and upgrading.

The study has drawn the following recommendation for TVET stakeholders:

- Skill upgrading strategies should consider the development stage of the corresponding industries and companies.
- Vocational schools should design adjustable and flexible education programmes that will be adaptive and better prepare students for the unforeseeable technological changes.
- Government should provide support for enterprises striving for digital transformation. Especially for SMEs, which may have grave difficulties in adapting to digital transformation due to financial and resource constraints, and could be in a vulnerable situation when digitalisation happens.

The findings of this investigation could offer the following implications for future GIZ projects:

- Preliminary research is vital when designing new projects to ensure a wholesome understanding of the current situation and the feasibility of the project.
- Customised solutions should be developed to target and engage partners of different industries and developmental phases.
- Communications and mutual visits among partners at different digitalisation stages could be helpful to foster experience sharing and cooperation as well as a systemic picture of the matters on hand.
- To tackle challenges enterprises face, some support can be provided such as the improvement of training of the trainers, the development of training guidelines or handbooks relevant to training methods and technologies, or even the provision of training equipment if necessary.

→ **About the author:**



Dr Li Jun.
Associate Professor at the Institute of Vocational and Technical Education of Tongji University. He is the consultant for the challenge fund project 'Innovate for the Future of Learning'.

Co-editors:

- **Industrie 4.0 Learning Platform Project (LP4.0), GIZ**

KONG Xixi
YU Xin

- **Regional Cooperation for TVET in ASEAN (RECOTVET), GIZ**

Siriporn Parvikam
Nguyen Dang Tuan

- **Cooperation with the Private Sector, GIZ in China**

SHI Le (Frank)

develoPPP: Wie Continental mit einem Förderinstrument des BMZ seine Kautschuklieferkette erstmals digital rückverfolgbar macht

Unternehmerische Sorgfaltspflicht geht mit einer transparenten Lieferkette einher. Aufgrund der hohen Anzahl an Zwischenhändlern war es in Indonesien bislang jedoch schwierig, die Nachhaltigkeit der Naturkautschuk-Lieferkette zu gewährleisten.

Im Rahmen des vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) geförderten develoPPP-Programms etablierten der Mobilitätszulieferer Continental und die Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH ein digitales Rückverfolgungssystem, das den Warenfluss entlang der gesamten Lieferkette aufzeigt. Durch die Einbindung von lokalen Verarbeitungsbetrieben und die kleinbäuerliche Direktvermarktung wurden Strukturen geschaffen, die für Transparenz in der Lieferkette von Naturkautschuk sorgen. Die Kleinbauern profitierten unter anderem von verbesserter Produktivität und höherem Einkommen.

Herausforderung: Weltweit besteht eine stetige Nachfrage nach Naturkautschuk, insbesondere von Seiten der Reifenindustrie. Ein Viertel des weltweiten Naturkautschuks stammt dabei aus Indonesien. Die Produktion des Rohstoffs ist in dem asiatischen Land jedoch oft mit gravierenden ökologischen und sozialen Herausforderungen verbunden. So besteht beispielsweise das Risiko, dass für den Anbau von Naturkautschuk größere Flächen Wald gerodet werden, weil die geringen Flächenerträge für die Bäuerinnen und Bauern kein zuverlässiges Einkommen sichern. Der Naturkautschuk stammt vielfach von weit verstreuten, unabhängigen Produzentinnen und Produ-

zenten, die in abgelegenen Gebieten leben. Diese arbeiten zumeist ohne Vorgaben für den nachhaltigen Kautschukanbau und es ist schwer, sie mit Beratungs- und Schulungsangeboten zu erreichen. Ihre Rohware liefern sie an lokale Händler, die den Naturkautschuk an Verarbeitungsbetriebe weiterverkaufen. Damit ist der Einfluss der abnehmenden Unternehmen auf die Kleinbauern begrenzt, zudem sind die Unternehmen nicht in der Lage, angelieferte Rohkautschukmengen in Relation zur Produktionsfläche zu setzen, um auf Unstimmigkeiten aufmerksam zu werden.

Projektansatz: Um die Transparenz in der Lieferkette sicherzustellen, setzten die Projektpartner zwischen 2018 und 2020 mit einem Projektvolumen von insgesamt 400.000 Euro unter anderem folgende Maßnahmen in der Pilotregion im Distrikt Kapuas Hulu auf Borneo um:

- Aufbau eines digitalen Rückverfolgungssystems vom kleinbäuerlichen Anbau in Indonesien über die Weiterverarbeitung bis hin zur Reifenproduktion in Deutschland.
- Entwicklung eines Maßnahmenkatalogs für die umwelt- und sozialverträgliche Kautschukproduktion unter vollständigem Verzicht auf Entwaldung.
- Ausbildung von Bäuerinnen und Bauern in nachhaltigen Praktiken des Kautschukanbaus, mit dem Ziel, dass diese anschließend ihr Wissen weitergeben.



Ernte des frischen Kautschuks aus den Bambus-Auffangröhren



Trocknung des Kautschuks zur Erhöhung des Rohgummianteils vor dem Verkauf

ENTWICKLUNGSERFOLGE			UNTERNEHMERISCHE ERFOLGE	
				
Umweltstandards	Ausbildung	Fairness	Transparenz	Qualität
Kriterienkatalog für die umwelt-, wirtschafts- und sozialverträgliche Kautschukproduktion	Ausbildung von 400 Kleinbauern in nachhaltigen Praktiken des Kautschukanbaus	Faire Preise und langfristige Abnahmeverträge mit lokalen Bauern	Gesteigerte Transparenz in der Lieferkette	Sicherstellung der Kautschukqualität durch nachhaltige und rückverfolgbare Lieferketten

Continental brachte im Rahmen des Projekts seine Expertise in internationalen Lieferketten sowie Mitarbeiter-Know-how ein. Die GIZ beriet sich mit Experten vor Ort und stellte die Verbindung zu lokalen Gemeinschaften und Entscheidungsträgern her. Ergebnisse: Das System der digitalen Rückverfolgbarkeit ermöglicht, ausschließlich nachhaltig wirtschaftende Produzenten in die Lieferkette aufzunehmen. Die wertvollen Erfahrungen, die Continental in diesem Projekt sammelt, erlauben es dem Unternehmen, die Transparenz innerhalb seiner Naturkautschuklieferketten sukzessive aus-

zubauen. Bildung und Digitalisierung können wichtige Beiträge leisten, um Lieferketten nachhaltig zu gestalten. Dass dies im Naturkautschuksektor gelingen kann, zeigt der Premiumreifenhersteller gemeinsam mit seinen Partnern auf Borneo. Durch die erhöhte

Produktqualität wird ein höherer Verkaufspreis des Kautschuks ermöglicht. Dadurch und durch höhere Erträge wird ein Beitrag zur Verbesserung der Einkommen der Kleinbauern geleistet, zudem wird der Druck auf die noch bestehenden Naturwälder reduziert.



Haben auch Sie Interesse an develoPPP oder anderen Fördermöglichkeiten für Projekte in Entwicklungs- und Schwellenländern? Dann melden Sie sich gerne bei unserer Business Scout **Christiane Schnöckel**. Frau Schnöckel ist vom Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) an den OAV entsandt und identifiziert gerne gemeinsam mit Ihnen passende Fördermöglichkeiten. Kontakt: business-scout@oav.de oder 040 35 75 59-54.

Packen Sie Ihre Koffer – Vietnam erleichtert Einreiseregeln auf vorpandemisches Niveau

Nach fast zwei Jahren der Abschottung gegen das Coronavirus öffnet sich Vietnam wieder der Welt – seit dem 15. März können Geschäftsreisende und Touristen wieder in das boomende Land in Südostasien einreisen – quarantänefrei und für deutsche Reisende sogar 15 Tage visafrei. Erfahren Sie in diesem Artikel mehr über das Prozedere.

Als ich im November 2019 das letzte Mal für einige Tage geschäftlich in Vietnam war, wusste ich nicht, dass es so schnell kein Wiedersehen mehr mit unserem Team, unseren Kunden und Partnern geben würde. Ähnlich wie China, das noch immer mit einer „Null Covid“-Strategie versucht, die Pandemie einzudämmen, schnitt sich Vietnam vom Virus und damit auch von der Welt ab.

Seit dem 1. März 2020 wurden keine Visa mehr erteilt und im ersten Jahr wurden Kollegen, Familien und Freunde ohne eine Möglichkeit der Einreise zum Teil mehr als sechs Monate lang voneinander getrennt. Nach dramatischen Apellen von Familien, die durch die strenge Regelung überraschend getrennt wurden, gab es im späteren Verlauf des Jahres vereinzelte Charterflüge ins Land. Die Einreisegenehmigung zu bekommen war jedoch ein kostspieliger und aufwendiger Prozess, der die Genehmigung von unterschiedlichen Behörden, mehrere Covid-Tests und vor allem eine wochenlange Quarantäne voraussetzte. Für kürzere Dienstreisen, Treffen oder auch nur den Besuch von Angehörigen schied diese Möglichkeit daher meist aus. Erfreulicherweise, und ehrlich gesagt nach den harten Maßnahmen in 2021 (wie beispielsweise den „Superlockdown“ der Metropole Ho Chi Minh City inklusive mehrwöchiger, strenger Ausgangssperren), hat sich das Blatt nun gewendet.

Die vietnamesische Regierung hat auch dank einer bemerkenswert hohen Impfquote beschlossen, zu einer neuen Normalität zurückzukehren, in der das

Coronavirus nicht mehr der bestimmende Faktor jeder Entscheidung ist. Stand 15. März: 81,5 Prozent der Bevölkerung sind mit mindestens einer Dosis geimpft; 79,2 Prozent mit zwei und 39,6 Prozent bereits geboostert.

Das vietnamesische Gesundheitsministerium hat am 15. März Covid-19-Einreiseverfahren für ausländische Ankünfte gemäß Dokument Nr. 1265 /BYT-DP veröffentlicht:

- Negativer Test mit der RT-PCR-Methode 72 Stunden vor der Einreise nach Vietnam ODER einen Antigen-Schnelltest (kein Selbsttest) 24 Stunden vor der Einreise nach Vietnam.
- Reisefreiheit innerhalb Vietnams; Visumbefreiung für 13 Länder für bis zu 15 Tage unabhängig vom Zweck der Einreise für: Deutschland, Dänemark, Finnland, Frankreich, Deutschland, Italien, Japan, Norwegen, Russland, Südkorea, Spanien, Schweden, Belarus und dem Vereinigten Königreich.
- keine Quarantäne erforderlich.

Ich freue mich also sowohl persönlich als auch im Hinblick auf unser Kerngeschäft, Firmen bei Investition und Wachstum in Asien zu unterstützen, nun endlich wieder unkompliziert

nach Vietnam reisen zu können und bestehende und zukünftige Kunden vor Ort beraten zu können. Es gibt mehr als 300 KMUs in Vietnam, und ich glaube, dass auch sie davon profitieren werde. Gemessen an der großen Bedeutung, die Vietnam sowohl in der globalen Wirtschaft als auch bei uns im Unternehmen genießt, ist diese Nachricht nur ein weiterer Grund, sich endlich (wieder) auf den Weg machen zu können und Vietnam zurück in die eigenen Reise- und Geschäftspläne zu integrieren. Deutschland immerhin hat Vietnam schon von der Liste der Risikoländer genommen.

Blieben Sie informiert. Wir veröffentlichen über unser Vietnam-Briefing regelmäßig aktuelle und geprüfte Informationen zu den Einreisebestimmungen.

<https://www.vietnam-briefing.com/>

<https://www.vietnam-briefing.com/news/covid-19-vietnam-travel-updates-restrictions.html/>

<https://www.dezshira.com/>

<https://www.dezshira.com/personnel/riccardo-benussi.html>

→ Zum Autor:



Als Head of European Business Development fuer Dezan Shira & Associates, arbeitet **Riccardo Benussi** von München aus mit unseren Kunden und Partnern zusammen, die ihre Präsenz in Asien ausbauen wollen. Dezan Shira & Associates als pan-asiatisches, multidisziplinäres Beratungsunternehmen deckt dabei alle Schritte von erster Marktanalyse über Öffnung eines Standortes bis zur laufenden Operation ab.



17th ASIA-PACIFIC CONFERENCE of German Business

13 - 14 NOVEMBER
SINGAPORE 2022

Termine/Impressum

APRIL

20/04

4. Sitzung der OAV Working Group TVET zu Indien

→ **Online**

NOVEMBER

13-14/11

17. Asien-Pazifik-Konferenz der Deutschen Wirtschaft in Singapur

MAI

18/05

Germany Singapore Business Forum Connect: Pathways and Partnerships for Supply Chain Resilience

→ **Online**

JUNI

09-10/06

Ambassadors in Dialogue in Nordrhein-Westfalen

TERMIN-INFO LIEBESMAHL

Für dieses Jahr haben wir viele Veranstaltungen in Planung, die wir verstärkt auch wieder in Präsenz abhalten wollen. Wir sind zuversichtlich, dass auch das 100. Ostasiatische Liebesmahl in diesem Sommer nachgeholt werden kann und bitten Sie um etwas Geduld, bis wir die endgültige Terminankündigung versenden.

→ **Nähere Infos:** www.oav.de/termine/aktuelle-veranstaltungen

IMPRESSUM

Insight Asia-Pacific 1/2022

HERAUSGEBER

OAV, Bleichenbrücke 9, 20354 Hamburg,
Tel.: +49 40 35 75 59-0, Fax: +49 40 35 75 59-25, E-Mail: oav@oav.de, Internet: www.oav.de

REDAKTION

Kimora Klug, Norman Langbecker, Daniel Marek, Daniel Müller, Felix Rust, Almut Röbner, Anna Schmitz

AUTOREN

Daniel Marek, Daniel Müller, Norman Langbecker, Almut Röbner, GIZ, Harish Parvathaneni, Cornelia Kunze, Dr. Michael Schlee, Joachim Schumacher, Dr. Hans Günther Hilpert, Simon Lemin, Stefan Vilsmeier, Dennis Lee, Kourne Lertpanomthong, Dr. Li Jun, Anisha Rajapakse, Rainer Zierhofer

ART DIRECTION

tellus corporate media GmbH, Hamburg

BILDNACHWEISE

Cover: shutterstock/ Blue Planet Studio; Seite 02: TÜV Süd; Seite 03: shutterstock/ ME Image; Seite 04/05: Harish Parvathaneni, Cornelia Kunze, Dr. Michael Schlee, Joachim Schumacher; Seite 07: Dr. Hans Günther Hilpert; Seite 10/11: TÜV Süd AG; Seite 13: Brainlab AG; Seite 18/19: Messer AG, Daniel Müller, Daniel Marek; Seite 21: Campus Verlag; Seite 23: Dennis Lee; Seite 24/25: B. Grimm Power PCL; Seite 26: Dr. Li Jun; Seite 28/29: GIZ; Seite 30: Anisha Rajapakse

DRUCK

Riemer GmbH & Co. KG

ERSCHEINUNGSWEISE

Vierteljährlich



We are the link between the real and the digital world

Combining entrepreneurial success with responsible action, Infineon makes life easier, safer, and greener. Barely visible, semiconductors have become an indispensable part of everyday life. Ranked one of the global top 10 semiconductor companies, we play a key role in shaping a better future – with microelectronics that link the real and the digital world. Our semiconductors enable efficient energy management, smart mobility, as well as secure, seamless communications in an increasingly connected world.