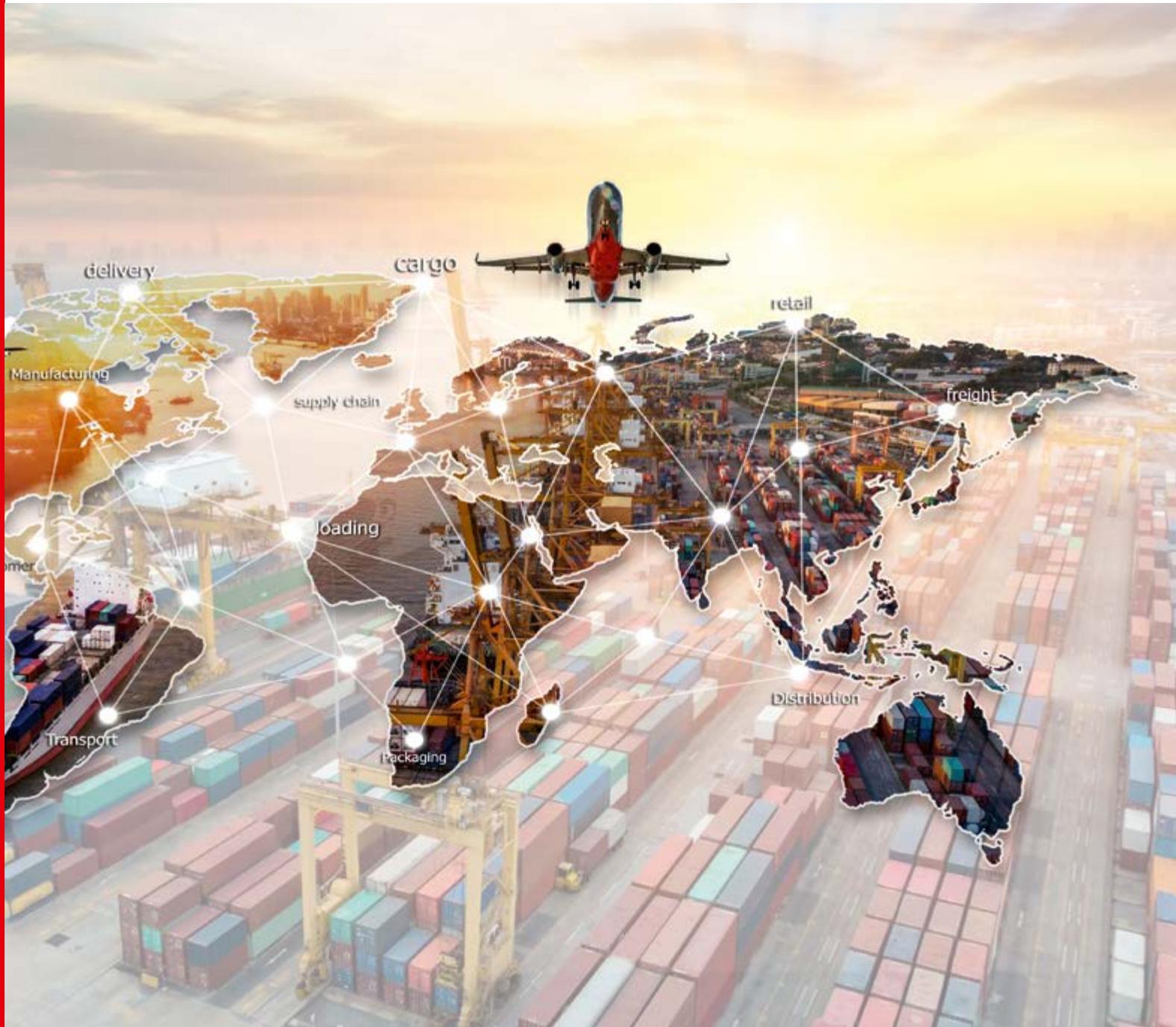


insight asia-pacific

02 | 2021



Trends in der Asien-Logistik



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

Liebe Mitglieder,

in der Krise wurden wir gezwungen, uns wieder einiger vermeintlicher Selbstverständlichkeiten zu versichern und Ihnen die nötige Aufmerksamkeit zu widmen. So auch der Verfügbarkeit von ausreichenden Transportkapazitäten im weltumspannenden Netz von Logistik- und Versorgungsketten. Nachdem es auf dem ökonomischen Höhepunkt der Corona-Krise eine – wie sich herausgestellt hat – eher übermäßige Sorge um die generelle Reißfestigkeit von Lieferketten gab, zeigten sich mit der beginnenden wirtschaftlichen Erholung die größeren Herausforderungen. Denn während dieser Phase stieg die Nachfrage nach Frachtraum sowohl im Lkw- als auch im Schiffs- und Luftfrachtbereich enorm an – mit der Folge von Verzögerungen und sprunghaft gestiegenen Preisen. Das im März havarierte Containerschiff im Suezkanal war lediglich eine medial besonders präsenzte Facette der angespannten Lage.

Auch wenn es nach dem Auslaufen der Nachholeffekte mittelfristig eine Entspannung geben dürfte, lohnt es sich, etwas genauer auf Entwicklungen in der Asien-Logistik zu blicken. Für Asien-Pazifik sind verlässliche Transportverbindungen aufgrund der geographischen Distanz und der engen Handelsverflechtungen von besonderer Relevanz. Abgesehen von temporären Marktschwankungen ist es daher geboten, aktuelle Trends wie eine veränderte Vorrathaltung oder Verschiebungen auf den Onlinehandel im Auge zu behalten. Aufwind haben zuletzt etwa transeurasische Schienentransporte nach China erfahren, die trotz ihrer im Vergleich zu Containerschiffen deutlich geringeren Kapazitäten eine sinnvolle Ergänzung sind. Die Deutsche Bahn erläutert in einem Artikel ihre Angebote und Pläne für die Zukunft. Ein Baustein für eine größere Resilienz der Lieferketten können auch regionale Distributionszentren sein. Eine Analyse der United Overseas Bank aus Singapur zeigt hierfür einige Optionen im ASEAN-Raum auf.

Dass auch ein stärkerer partnerschaftlicher Ansatz zwischen Reedern, Spediteuren und Im- und Exporteuren wesentlich dazu beitragen kann, etwaige Engpässe abzuschwächen – darauf weist OAV-Vorstandsmitglied Willem van der Schalk in einem Meinungsbeitrag hin. In unserer Handelsrubrik finden Sie diesmal einen Vorschlag, wie die EU die Handelspolitik im Rahmen ihrer Indo-Pazifik-Strategie speziell mit Blick auf Taiwan und die ASEAN-Staaten weiter schärfen kann. Ich hoffe sehr, dass Sie auch in dieser IAP-Ausgabe für Sie interessante und nützliche Beiträge finden.

Auf ein Wiedersehen und Kennenlernen mit Ihnen im Rahmen unserer diesjährigen Mitgliederversammlung und beim anschließenden Kleinen Liebesmahl am 18. November in Hamburg freue ich mich sehr und wünsche Ihnen einstweilen eine erholsame Sommerzeit.

Herzlichst
Ihr Axel Stepken

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



10



15



24

TRENDS IN DER ASIEN-LOGISTIK

04 **PERSONALIEN**

Begrüßen Sie mit uns die neuen Köpfe im OAV-Netzwerk

07 **3 FRAGEN - 3 ANTWORTEN**

Harry Evers, Geschäftsführer der ITS Hamburg 2021 GmbH

08 **FOKUSTHEMA**

Asien als Nabel der Logistikwelt

10 **FOKUSTHEMA**

Disruptionen in den Lieferketten im Asien-Handel und deren Ursachen

12 **INTERVIEW**

ALTIOS International und Maier+Vidorno: Mit vereinten Kräften in die Zukunft

14 **FOKUSTHEMA**

Key Challenges for Today's Airports and how to make them fit for the Future

15 **OAV AUF TUCHFÜHLUNG**

Vor Ort bei ... avodaq AG

16 **STATISTIK**

Wirtschaftliche Entwicklung in Asien-Pazifik 2020/21

18 **FOKUSTHEMA**

Deutsche Bahn entwickelt trans-eurasische Landbrücke zu alternativer Transportroute zwischen China und Europa

20 **FOKUSTHEMA**

Malaysia, Singapore, Thailand: What to consider when setting up a Distribution Centre

22 **FRÜHER - HEUTE**

Wilhelm G. Clasen im Wandel der Zeiten und Märkte

24 **FREIHANDEL**

Indo-Pacific: EU needs to innovate its Trade Policy

26 **HINTERGRUND**

Die Digitalisierung des Welthandels

28 **SERVICE**

BMO Partnership of the OAV

29 **SERVICE**

OAV Working Group TVET

30 **OAV YOUNG LEADERS**

Neuigkeiten aus dem Netzwerk

31 **WORTGEWANDT IN ASIEN**

32 **SERVICE**

Das OAV-Netzwerk wächst!

34 **FRAUENPOWER IN ASIEN**

Wiebke Dörfler

35 **SERVICE**

Termine/Impressum

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

Neue Köpfe im OAV-Netzwerk

Begrüßen Sie mit uns die neuen Vorstands- und Präsidiumsmitglieder sowie die neuen Länderausschussvorsitzenden der Länder Myanmar und Südkorea. Des Weiteren stellen wir hier auch die neuen Köpfe der Auslandshandelskammern in Indien, Myanmar und Südkorea in unserem Netzwerk vor.



Stefan Halusa

Seit Anfang 2021 ist Stefan Halusa Hauptgeschäftsführer der AHK Indien. Nach einer Übergangsperiode bis März und der Verabschiedung seines Vorgängers Bernhard Steinrücke ist er seit dem 1. April

alleiniger HGF. Die letzten 23 Jahre arbeitete der Diplom-Betriebswirt in der Automobilzuliefer-Industrie, davon zehn Jahre in Asien mit Schwerpunkten in Korea und Japan. In Korea gehörte er vier Jahre dem Vorstand der AHK an, zwei Jahre davon als Präsident. Indien besuchte er erstmals 1995 und seither regelmäßig. „Indien bietet ein enormes Potenzial für deutsche Unternehmen, auch wenn das Land unter der Corona-Pandemie gelitten hat wie kaum ein zweites. Die Wiederaufnahme der Verhandlungen zu Handels- und Investitionsabkommen ist ein positives Zeichen. Schwerpunkte der Zusammenarbeit werden Nachhaltigkeit, Ausbau Erneuerbarer Energien, Ausbildung und Fachkräftemigration sowie Verbesserung der digitalen und logistischen Infrastruktur sein.“ Stefan Halusa ist verheiratet und hat einen erwachsenen Sohn.



Fritz Graf von der Schulenburg

In den Jahren 2010 und 2011 gründete Fritz von der Schulenburg als Vice Chairman der Jebsen & Jessen Gruppe in Südostasien jeweils Büros und Niederlassungen in den Ländern Kambodscha und Myanmar. Die seit über 125 Jahren in China und Südostasien tief verwurzelte Jebsen & Jessen Family

Enterprise Gruppe verfolgte eine Strategie der flächendeckenden Präsenz auch in den aufstrebenden jungen Märkten der Region.

„Die sich damals abzeichnende Öffnung Myanmars und Hinwendung zur Demokratie spornte uns an, frühzeitig und mit einem gehörigen Maß an Vertrauensvorschuss dort Geschäftsbeziehungen aufzubauen. Genauso wichtig ist es aber auch, die Nähe zu Myanmar heute zu bewahren, wo uns der Rückfall in die Militärdiktatur und die dramatischen sozialen Unruhen und Repressalien große Sorgen bereiten.“ Fritz von der Schulenburg ist neben seiner Position als Geschäftsführender Gesellschafter der Jebsen & Jessen Hamburg Gruppe auch im OAV sehr aktiv: Im März 2015 übernahm er den Vorsitz des Länderausschusses Kambodscha und im März 2021 zusätzlich auch Myanmar. Seit März 2019 ist Fritz von der Schulenburg zudem in den OAV-Vorstand gewählt worden. Er ist verheiratet, hat vier erwachsene Kinder, und lebt nach vielen familiären und beruflichen Stationen im Ausland inzwischen seit fünf Jahren in Hamburg.



Lars Reger

Als CTO von NXP Semiconductors N.V. ist Lars Reger für die Erschließung neuer Geschäftsfelder und die Forschung und Entwicklung in den Fokusmärkten Automotive, Industrie 4.0, Internet der Dinge, Mobile, Konnektivität und Infrastruktur verantwortlich. Seit 2021 übernahm er den Vorsitz des OAV-Länderausschusses Südkorea. Lars Reger ist regelmäßig in Südkorea, eng im Austausch mit NXPs lokalem Team und Kunden, denn Südkorea entwickelte sich über die letzten Jahren zu einem äußerst vielversprechenden Markt für NXP. Beispiele sind Lösungen zur sicheren Konnektivität von Smartphones oder Audio- und Nahfeld-Kommunikationslösungen (NFC) sowie die Ultra-Breitband-Technologie (UWB) für Weltmarktführer wie Samsung. Für die koreanischen Autohersteller und deren größte Zulieferer ist NXP ein führender Halbleiterhersteller in den Bereichen Fahrzeug-Infotainment und Cockpit der Zukunft. Im Wachstumsmarkt Fahrerassistenzsysteme entwickelt NXP gemeinsam mit der koreanischen Automobilindustrie Lösungen für das vernetzte Fahrzeug, Elektrifizierung und autonomes Fahren – inklusive neuester Security-Standards zum Schutz gegen Hackerangriffe.



Thomas Dusch

In November 2020 Thomas Dusch joined the OAV Board, succeeding Jan Kupfer. Since April 2021, Thomas is Global Head of CIB Compliance & Market Integrity at UniCredit and member of the global CIB Executive Committee.

Thomas has an international profile with close to 20 years' experience in Corporate & Investment Banking (CIB) within UniCredit. He held various management positions including four years as Head of MNC Americas, where he focused on the Corporates Coverage of North and South Americas Clients. Returning from New York in 2014, he became Head of Trade Finance Sales Germany, based in Munich. In 2016, he was appointed as Co-Head of Global Transaction Banking (GTB) Germany. In 2018, he became Deputy Head of GTB in charge of the GTB Business Line - including Cash Management, Trade Finance, Working Capital and Securities Services - both in UniCredit Bank AG and at Group level. Thomas is delighted to have taken this role as part of the OAV Board and to foster the direct dialogue with its members.



Zhengrong Liu

Zhengrong Liu, geboren 1968 in Shanghai, Volksrepublik China, ist seit 2014 Vorstandsmitglied und Arbeitsdirektor der Beiersdorf AG. Er ist im Vorstand zuständig für Personal, Nachhaltigkeit, Services sowie Nordostasien. Außerdem wurde er im November 2020 als Mitglied in den OAV-Vorstand gewählt.

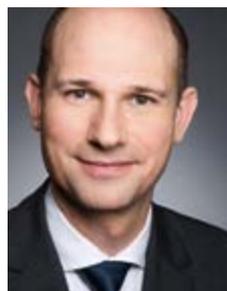
Zhengrong Liu studierte zwischen 1986 und 1990 Sprachwissenschaft an der Shanghai International Studies University (SISU). Im Oktober 1990 kam er nach Deutschland und setzte sein Studium an der Universität zu Köln fort. Nach dem Magisterabschluss kehrte er 1998 nach China zurück und startete seine berufliche Laufbahn bei Bayer. Zwischen 1998 und 2003 war er u. a. Personalchef für die Bayer Gruppe in China sowie für Bayer Polymers (heute Covestro) in der Region Asien-Pazifik. Er war auch Mitglied der Geschäftsführung der Bayer (China) Ltd.

Ab 2004 war er neun Jahre lang globaler Personalchef der LANXESS AG mit Sitz in Leverkusen. 2013 folgte der Wechsel zu Beiersdorf.

Zhengrong Liu ist verheiratet und hat vier Kinder.

»Nach der Bundesregierung hat nun auch die EU eine Indo-Pazifik-Strategie verabschiedet. Das unterstreicht die zunehmende Bedeutung der Region.«

Stefan Halusa



Dr. Martin Henkelmann

Geschäftsführer der AHK Korea ist seit dem 21. Mai 2021 Dr. Martin Henkelmann. Der gelernte Jurist arbeitet seit mehr als 20 Jahren in der Beratung von Unternehmen. Nach Tätigkeiten in Brüssel und Berlin ist er seit 2014 im AHK-Netz aktiv, in dem er zuerst die AHK Tunesien und anschließend die AHK Philippinen leitete.

Die AHK Korea, die im Sommer ihr 40-jähriges Jubiläum feiert und rund 500 Mitglieder zählt, ist die zweitgrößte bilaterale Kammer in Südkorea. „Die wirtschaftliche und die wirtschaftspolitische Bedeutung Koreas ist für Deutschland in den vergangenen Jahren stetig gewachsen. Ich freue mich darauf, Unternehmen zu helfen, das große wirtschaftliche Potenzial, das in den bilateralen Beziehungen liegt, noch besser auszuschöpfen.“



Dr. Martin Krummeck

Seit Mai 2021 ist Dr. Martin Krummeck Delegierter der Deutschen Wirtschaft in Myanmar. Er verfügt über 20-jährige Erfahrung in Südostasien, davon fast 15 Jahre bei der AHK Indonesien. Zuletzt war er in der Position des stellvertretenden Geschäftsführers der AHK Indonesien und Executive Director des EU-Indonesia Business Networks. Seine akademische Laufbahn absolvierte er mit seiner Promotion an der Indonesischen Universität Udayana zum Thema nachhaltige Wirtschaftsentwicklung im Tourismussektor.

Der Delegation Myanmar wurde 2018 das offizielle Mandat für die Länder Laos und Kambodscha übertragen und sie unterstützt deutsche Unternehmen, an dem Wirtschaftswachstum dieser Länder teilzuhaben. „Auch unter den momentan erschwerten Bedingungen sind wir zuversichtlich, dass wir unserer Aufgabe gerecht werden und deutsche Unternehmen beim Auf- und Ausbau ihrer Geschäftsbeziehungen in Myanmar, Laos und Kambodscha flankierend unterstützen können.“

Weltweit vor Ort – Ihr kompetenter Partner für Asien und die ganze Welt

Maier+Vidorno – mit 250 Mitarbeitern die führende Unternehmensberatung für Indien – wird Teil der internationalen ALTIOS Group. ALTIOS beschäftigt weltweit in 22 Ländern und 28 Niederlassungen über 450 Mitarbeiter. Von nun an bieten wir unseren Kunden geballtes Fachwissen und ein umfassendes Serviceportfolio vor Ort – sowohl für Asien als auch für die ganze Welt.

www.mv-altios.de

3 Fragen- Antworten



Harry Evers
ist Geschäftsführer der
ITS Hamburg 2021 GmbH

Globale Standards in Prozessen der Logistik – ITS Weltkongress 2021 trifft das Thema

Herr Evers, im Oktober dieses Jahres findet der ITS Weltkongress erstmals in Hamburg statt – es soll auch der bislang größte werden. Was ist das Besondere an diesem Event und welche Rolle spielt dieses in der Transport- und Logistikbranche?

„**Harry Evers:** Wir freuen uns sehr, dass wir im Oktober Besucherinnen und Besucher aus der ganzen Welt zu diesem Mobilitätskongress begrüßen dürfen – es wird nach den aktuell bereits vorliegenden Fakten bzgl. Messebuchungen, Anmeldungen von Fachvorträgen und der Demonstration von innovativen Projektergebnissen im realen Stadtverkehr der größte Weltkongress. Das Besondere des Events ist der weltweite Austausch von Erfahrungen und pragmatischen Lösungen aus allen Bereichen der Mobilität. Die Themen des Kongresses sind: autonomes Fahren, intelligente Infrastruktur, Mobilitätsdienste (MaaS), öffentlicher Verkehr, Fahrradverkehr, Drohnenanwendungen und natürlich Logistiklösungen für den städtischen und den industriellen Hafenbereich.

Wir betrachten daher die Transport- und Logistikbranche als einen wichtigen Teil der gesamten Mobilität, der gerade in Hamburg an den Schnittstellen zu den anderen Verkehrsträgern und Nutzern einen wesentlichen Einfluss aufzeigt. “

Zuletzt fand der Weltkongress in Singapur 2019 statt. Wie stellen sich die asiatischen Partner und Aussteller in diesem Jahr auf? Gibt es bestimmte innovative Felder, auf die sie sich besonders fokussieren?

„**Harry Evers:** Viele asiatische Länder haben bereits Ausstellungsflächen auf dem Messegelände gebucht und sind mit zahlreichen Vorträgen im Kongressprogramm vertreten. Der Kongress in Singapur im Jahr 2019 ist von einer großen Hamburger Delegation besucht worden, die sich in intensiven Gesprächen mit der Verwaltung, aber auch mit dort ansässigen Unternehmen wie Continental, Google und den Hafenbehörden einen Eindruck der Mobilitätsthemen und Lösungen verschafft hat.

Bereits in Singapur haben mehrere Organisationen den Messeplatz in Hamburg vorgebucht und wir sehen, dass der persönliche Austausch extrem wichtig ist. In Hamburg wird es eine eigene Schwerpunktsession zum Thema Hafen und Logistik und dem damit verbundenen Hinterlandverkehr geben – die Häfen aus der Asien-Pazifik-Region sind hier prominent vertreten und auch der Hafen aus Los Angeles wird sich aktiv in die Diskussion einbringen. “

Welche neueren Lösungen gibt es zur Bewältigung der aktuellen logistischen Herausforderungen im Welthandel, etwa im Digitalisierungsbereich? Und was könnte der nächste große Trend der Transport- und Logistikbranche sein?

„**Harry Evers:** Neue Technologien der Kommunikation wie 5G, aber auch Nahfeldkommunikation werden einen Schub zur Digitalisierung geben, um die existierenden Schnittstellen in der Logistikkette zu optimieren. Außerdem werden weltweite Standards in den Prozessen einen Trend aufzeigen, den wir auf dem Weltkongress diskutieren werden. Erörtert wird auch die Weiterentwicklung der Mobilfunkgeneration 6G, die weitere Use Cases unter attraktiven wirtschaftlichen Rahmenbedingungen ermöglicht. “

Asien als Nabel der Logistikwelt

Die Gewichte in der internationalen Logistik verschieben sich zunehmend in Richtung Fernost. Schließlich gibt es neben der Wachstumslokomotive China eine Vielzahl anderer Länder in der Region, die großes Potenzial versprechen. Zugleich mischen asiatische Akteure aber auch verstärkt im Güterverkehrssegment mit.

Fast zehn Jahre ist es her, dass der damalige US-Präsident Barack Obama den asiatischen Pazifikraum zum neuen strategischen Schwerpunkt seines Landes erklärte. Die Europäer fragten sich, was aus der alten Verbundenheit, der transatlantischen Partnerschaft, werden würde. Sie verlor an Bedeutung – die Präsidentschaft von Donald Trump hat das schmerzlich unterstrichen. In der Logistik sind so klare Gewichtsverlagerungen selten. Zu sehr ist alles mit allem verbunden, und Logistikdienstleister sorgen für eben diese Verbindungen. Nun zeichnet sich aber auch hier eine klare Verschiebung in Richtung Osten ab.

Dabei folgen die Logistikdienstleister den Güterströmen und richten ihre strategischen Entscheidungen daran aus, wo sich die besten Geschäftsgelagenheiten und die größten Wachstumschancen abzeichnen. Entscheidend ist dabei, wo bereits heute, aber vor allem auch in Zukunft am meisten konsumiert wird. Die Antwort hat fünf Buchstaben: Asien. Diese Region, die aktuell mit 4,6 Milliarden Einwohnern für mehr als die Hälfte der Weltbevölkerung steht und die eine kaufhungrige und zunehmend auch eine kaufkräftige Mittelschicht hervorbringt.

Auch Wirtschaftskraft und Wirtschaftswachstum der Länder sprechen eindeutig dafür, einen größeren Fokus auf Asien zu legen. Mit China, Japan, Indien und Korea gehören bereits vier asiatische Volkswirtschaften zu den zehn größten weltweit. Indien dürfte in den kommenden Jahren weiter nach oben klettern und mit Indonesien ein weiterer asiatischer Staat in die Phalanx einbrechen.

»Angesichts des Wirtschaftswachstums ist es nicht verwunderlich, dass in Asien die attraktivsten Zukunftsmärkte der Logistik liegen.«

Sebastian Reimann

Es kann daher auch nicht verwundern, dass viele der als am attraktivsten eingeschätzten Zukunftsmärkte in der Logistik in Asien liegen. Die entsprechende Bestandsaufnahme mit einem Fokus auf den wachstumsstarken Schwellenländern wird jedes Jahr von dem britischen Logistikberatungsunternehmen Transport Intelligence angefertigt. Im aktuellen Ranking befinden sich gleich fünf der zehn vielversprechendsten Länder in Asien. Angeführt wird die Bestenliste wie schon in den Vorjahren von China, gefolgt von Indien und Indonesien. Weitere attraktive Logistikmärkte sind demnach vor allem Malaysia und Vietnam.

Bereits heute haben ferner die wichtigsten internationalen Güterverkehrskorridore Asien als Ursprung oder Ende. In der Containerschiffahrt sind der Intra-Asien-Verkehr, der Transpazifik-Verkehr zwischen Asien und Nordamerika sowie der Asien-Europa-Verkehr die drei aufkommensstärksten Trades. In der Luftfracht ist das Bild ganz ähnlich. Mehr als ein Viertel aller geflogenen Frachttonnenkilometer entfallen auf die Routen zwischen Asien und

Nordamerika. Mit rund einem Fünftel des globalen Kuchens folgt Asien-Europa auf dem zweiten Rang. Dahinter tut sich dann schon eine Lücke auf. Die drittstärkste Verbindung ist Nordamerika-Europa mit knapp 12 Prozent Anteil.

Mit der Eisernen Seidenstraße, also der vorwiegend durch Russland laufenden Eisenbahnverbindung zwischen Asien und Europa, ist in den vergangenen Jahren ein weiterer Verkehrsträger hinzugekommen, der Waren zwischen den beiden Kontinenten transportieren kann. Und er wächst weiterhin rasant. Das zeigt eine Analyse der Unternehmensberatung Roland Berger im Auftrag des internationalen Eisenbahnverbandes UIC, die erst im April veröffentlicht worden ist. Der Schienengüterverkehr auf der Neuen Seidenstraße wird sich demnach womöglich bis 2030 noch einmal verdreifachen. Für ihre Prognose nehmen die Autoren ein Aufkommen von 878.000 TEU für das vergangene Jahr an. Ein TEU (Twenty-foot Equivalent Unit) ist die Bezeichnung für einen 20-Fuß-Standardcontainer. Nicht da-



rin enthalten sind Mengen, die ihren Ursprung oder ihr Ende in Russland haben. Bis zum Jahr 2025 stellen die Experten im besten Fall eine Verdoppelung in Aussicht.

Neben den ausgezeichneten Wachstumsperspektiven fördert die Expertise dabei noch eine interessante Erkenntnis zutage. Denn mit der Verlagerung der Güterströme in die zunehmend aufholenden südostasiatischen Märkte und auch nach Indien fächert sich die Seidenstraße immer weiter auf. Die Studienautoren verweisen daher auf die Notwendigkeit, vor allem den mittleren und den südlichen Korridor der Seidenstraße weiter auszubauen. Um das Potenzial zu heben, sind demnach massive Infrastrukturinvestitionen notwendig. Dabei fehle es bisher beispielsweise an verlässlichen Zug- und Fährverbindungen. Auch gebe es bisher keine Integratoren, die Transporte auf den Strecken quasi aus einer Hand anbieten können.

Bisher wird die neue Eiserne Seidenstraße sehr stark von Chinas „One Belt, One Road“-Konzept getrieben. Dieses wird allerdings zunehmend kritisch gesehen, da sich die Länder im Zuge der Investitionen aus dem Reich der Mitte auch in starke Abhängigkeit von dem Giganten begeben. Entsprechend entwickeln sich Alternativen oder sogar Gegenentwürfe. Ein Beispiel ist der Internationale Nord-Süd-Transportkorridor (INSTC). Er soll auf 7.200 km Indien mit Iran und Aserbaidschan bis

nach Russland verbinden – mit den Metropolen St. Petersburg und Mumbai an den jeweiligen Endpunkten. Genau wie One Belt, One Road geht es auch hier um die Entwicklung multimodaler Verbindungen auf dem Seeweg, der Schiene und der Straße.

Doch nicht nur Regierungen und internationale Institutionen sind gefragt, um das logistische Potenzial Asiens vollends zu heben. Auch die Logistikbranche mit ihren vielen Unternehmen ist gefragt. Und sie tun es – gerade die europäischen Akteure. Dabei setzen sie sowohl auf organisches Wachstum als auch auf Zukäufe in der Region. So hat Kühne + Nagel, weltweit die Nummer zwei in der internationalen Logistik, erst Anfang dieses Jahres den chinesischen Anbieter Apex International übernommen. Es war der größte Unternehmenskauf in der Geschichte der Schweizer. Auch der dänische Logistikdienstleister DSV, der sich durch diverse Zukäufe in den vergangenen Jahren mittlerweile auf Rang drei der größten Speditionsanbieter vorgepirscht hat, hat stets damit auch die Hoffnung verbunden, seine Präsenz in Asien zu verstärken.

Derzeit arbeitet DSV an der Integration des kuwaitischen Anbieters Agility Logistics. Durch den Zukauf wird der Anteil des Asien-Geschäfts am Gesamtgeschäft immerhin leicht von 19 auf 21 Prozent anwachsen.

Dabei ist dies mittlerweile keine Einbahnstraße mehr. Auch asiatische Logistiker schicken sich an, durch strategische Investitionen in der Champions League der Logistik mitzuspielen. Dabei sind vor allem die chinesischen Paketdienstleister offensiv unterwegs. Im Februar sicherte sich beispielsweise die SF Holding eine Mehrheit an dem Hongkonger Logistikanbieter Kerry Logistics. Und erst Ende Mai schloss JD Logistics einen Börsengang ab. Dieser spült dem Logistikarm des Online-Riesen JD.com gut 3 Milliarden US-Dollar frisches Kapital in die Kassen, welches das Unternehmen zu einem guten Teil für die internationale Expansion nutzen möchte.

All dies verdeutlicht: Das pazifische Jahrhundert und der Aufstieg Asiens in der Logistik haben gerade erst begonnen.

→ Zum Autor:



Sebastian Reimann

ist Chef-Redakteur der DVZ (Deutsche Verkehrs-Zeitung) mit Sitz in Hamburg. Der Diplom-Volkswirt und ausgebildete Fachjournalist hat 2005 bei der DVZ begonnen und seitdem ein breites thematisches Spektrum abgedeckt: von Startups über den logistischen Mittelstand bis hin zu Konzernen. Von der hiesigen Hafenwirtschaft über die internationale Containerschifffahrt bis hin zu Überseemärkten.

Disruptionen in den Lieferketten im Asien-Handel und deren Ursachen

Rekordverdächtige Spotraten von Asien nach Nordeuropa, gecancelte Kontrakte durch Containerlinienreedereien, künstlich erzeugte Kapazitätsreduzierungen und um das fünf- bis siebenfache gestiegene Seefrachtraten haben die Lieferketten 2020/21 dramatisch durcheinandergewirbelt. Ganze Geschäftsmodelle sind in Gefahr. Dabei könnte ein stärker partnerschaftliches Verhalten helfen, die Lage zu entspannen.

Das Verhältnis zwischen Reedern und Spediteuren sowie zu den vielen Im- und Exporteuren ist momentan stark auf die Probe gestellt. Die zentralen Gründe hierfür sind die hohen Frachtraten sowie der Mangel an Frachtraum und Containern, die einige deutsche Importeure und Produzenten bereits in erhebliche finanzielle Probleme gestürzt haben. Produktionen mussten kurzfristig gestoppt werden, da die in Asien hergestellten Teile nicht rechtzeitig in Deutschland per Container angelandet wurden. Zudem mussten einige der stark von Produktionen in Asien abhängigen Industriezweige Kurzarbeit anfragen. Viele Händler konnten ihre zugesagten Lieferzeiten nicht einhalten und mussten hohe Konventionalstrafen an den Einzelhandel zahlen. Gleichzeitig vermelden die großen Containerreeder Milliarden Gewinne – und das während der Corona-Pandemie, in der viele Unternehmen um ihre Existenz bangen müssen.

Es herrscht eine Me-First-Mentalität

Vor Weihnachten 2020 ging kurzfristig nichts mehr. Wer auf Waren aus Asien angewiesen war oder auch Waren noch rechtzeitig nach Asien verladen musste verzweifelte. Auch die vielen Überseespediteure mit eigenem Firmennetz in Asien konnten kaum noch helfen. Einen Plan B oder C gab es nicht. Die Alternative Luftfracht ist nicht für alle Warenarten geeignet und durch die ebenfalls steigende Nachfrage nach Raum stiegen auch bei diesem Verkehrsträger die Raten. Auch konnten durch die fehlenden Passagierflüge viele „main-

stream destinations“ nicht angefliegen werden. Luftfrachtspediteure mussten sehr kurzfristig ihre Prozesse neu aufstellen und eigene Charterflüge aufbauen. Da viele Fluggesellschaften in den letzten Jahren jedoch die eigene Frachterflotte stark abgebaut haben, hat es eine Weile gedauert, bis viele der Frachter wieder reaktiviert wurden.

Die noch geringe, aber ständig wachsende Zahl der Eisenbahnverbindung aus China nach Europa auf der Neuen Seidenstraße konnte nur sehr bedingt einen Ersatz für die fehlenden Kapazitäten bieten. Zumal die Frequenzen auf der Schiene zwar ständig steigen, aber an den Umsetzungsstationen von Breitspur nach der europäischen Spur zusätzliche Wartezeiten anfielen, die bei sehr hohen Raten nur einigen Importeuren oder Exporteuren genügten. Ein noch viel schwerwiegenderes Problem war jedoch das fehlende Leerequipment in China sowie in Europa. Es gab kaum zeitnah abzuholende Leercontainer mehr in China für die dringend in Europa benötigte Saisonware und entsprechend auch für europäische Verladungen nach China in den deutschen Häfen und im deutschen Inland. Containerreeder nahmen lieber die Container leer nach China mit zurück, als sie mit Fracht zu füllen, um durch den schnelleren Umlauf höhere Renditen zu erzielen. Lange Wartezeiten, fehlende Kapazitäten, sehr hohe Raten und Zuschläge waren die Folgen. Dies ging zulasten von Importeuren und Exporteuren und den Speditionsunternehmen.

Der Ursprung der heutigen und auch

längerfristig kritischen Situation im Containerverkehr ist nicht – wie im April in vielen Medien beschrieben – auf die zeitweise Blockade des Suezkanals durch die „Ever Given“ zurückzuführen. Vielmehr begann sie bereits im März 2020, als sich durch den Corona-Ausbruch die ersten Schließungen zahlreicher Fabriken in China abzeichneten. Damals, für alle nachvollziehbar, haben die globalen Containerlinienreeder ihre Kapazitäten der zu erwartenden reduzierten Nachfrage angepasst. Die Preise im April 2020 lagen laut dem Shanghai Container Index bei ca. 1.500 USD für einen TEU plus Zuschläge. Heute liegen sie bei 6.000 bis 7.000 USD ohne Zuschläge, welche zusätzlich noch gezielt durch einige der Containerreeder erhöht wurden.

Im Juni 2020, nach der ersten Welle und der Wiedereröffnung von Chinas Fabriken und einer Wiederbelebung der Nachfrage in Europa und den USA, haben die Reeder allerdings die Kapazitäten nicht wieder auf das „Vor-Pandemie-Niveau“ angepasst. Mit sogenannten „blank sailings“ haben die neun global operierenden Reedereien, die in drei Allianzen ca. 86 Prozent des weltweiten Containervolumens abwickeln, die Kapazitäten reduziert. Durch das geringere und auch bewusst reduzierte geringere Angebot an Abfahrten sowie an Leerequipment bei steigender Nachfrage, besonders im Handel mit den USA, stiegen die Frachtraten dramatisch an.

Was auf den ersten Blick wie ein normales marktwirtschaftliches Verhalten aussieht, ist bei zweiter Betrachtung



jedoch auf eine Fehleinschätzung der Europäischen Wettbewerbsbehörden (DG Comp) zurückzuführen. Im März 2020 haben die Containerreederei mit der Verlängerung der Gruppenfreistellungsverordnung von der Wettbewerbskommission in Brüssel eine „Carte blanche“ erhalten, auch weiterhin ohne kartellrechtliche Konsequenzen zu befürchten, Kapazitätsabsprachen untereinander vornehmen zu dürfen. An einem Zeitpunkt, zu dem die amerikanischen, chinesischen und koreanischen Behörden fast gleichzeitig Wettbewerbsverstöße und kartellrechtliche Absprachen der Reedereien vermuten und Untersuchungen eingeleitet haben.

Die Europäische Wettbewerbskommission (DG Comp) sah jedoch keinen Grund, eingreifen zu müssen und sieht ihn auch nach einigen Gesprächen mit Speditions- und Verladerverbänden heute noch nicht. Man hat zurzeit andere Prioritäten und sieht kein Fehlverhalten bei den Reedern. Die Erhöhung von Frachtraten sei kein Grund, einschreiten zu müssen – unverständlich, denn die Konsequenzen fühlt der Konsument und fühlen auch die vielen Im- und Exporteure sowie die Logistiker.

Aufruf für eine neue Partnerschaft

Die Lieferketten sind voraussichtlich bis zum Spätsommer 2021 nachhaltig durch das wenig partnerschaftliche

Verhalten der Containerreederei im Handel zwischen Asien und Europa gestört. Der Konsument wird weiterhin Enttäuschungen erfahren, da die Waren nicht rechtzeitig ankommen, auf die er seit Langem wartet. Auf der anderen Seite werden auch die Produzenten ihre zugesagten Lieferungen in Deutschland und in Europa nicht zeitgerecht erfüllen können. Schon heute sind Lieferengpässe zu sehen, Ersatzteile und Teile für die Produktion fehlen, Geschäfte und Kunden gehen verloren. Vorläufe sind nicht mehr planbar, da erst kurz vor Verladung das Leerequipment zur Verfügung gestellt wird. Spediteure können ihren Kunden keine Platzgarantie mehr geben, da sie selbst den Platz nicht erhalten. Es ist sogar so weit gekommen, dass Platz auf Containerschiffen in China bereits „verauktioniert“ und an den Meistbietenden vergeben wird.

Während einige Importeure und auch Exporteure durch die Unzuverlässigkeit der Lieferketten ihr Geschäftsmodell in Gefahr sehen und hohe Verluste

nicht nur aufgrund der Corona-Krise einplanen, verkünden die CEOs der Containerreederei exorbitante Gewinne und verweisen darauf, durch die Optimierung ihrer Fahrpläne und der Kapazitäten den richtigen Weg eingeschlagen zu haben. Kommentare aus der Containerreederei-Welt wie „es ist jetzt an der Zeit, das Geld zurückzuverdienen“ haben das Verhältnis zwischen Containerreedern zu Verladern und Logistikern ernsthaft belastet. Auch stellt sich die Frage, ob es ethisch vertretbar ist, in Krisenzeiten von Corona die eigenen Gewinne zulasten anderer zu maximieren. Dass die Containerreederei nervös geworden sind, zeigt die hochgefahrte Initiative des World Shipping Council in New York, die heutigen Methoden der Containerreederei zu hinterfragen und zu neuer Partnerschaft mit Verladern und Spediteuren aufzurufen. Dies ist aber erst dann möglich, wenn man zu „Vor-Corona-Zeiten“ zurückgekehrt ist und ein „level playing field“ betreten kann.

→ Zum Autor:



Willem van der Schalk

ist Chairman der European Association for Forwarding, Transport, Logistics and Customs Services (CLECAT), Senior Adviser beim Hamburger Logistikunternehmen a. hartrodt sowie Mitglied des Vorstands des OAV.

ALTIOS International und Maier+Vidorno: Mit vereinten Kräften in die Zukunft

Nach dem erfolgreichen Zusammenschluss der beiden Unternehmen freuen wir uns in diesem exklusiven Interview auf die persönlichen Einblicke der beiden Chefs Bruno Mascart von ALTIOS International (ALTIOS) und Klaus Maier von Maier+Vidorno (M+V).

Herr Maier, Herr Mascart, Sie beide sind in Ihren Unternehmen nicht nur die Gründer und Geschäftsführer, sondern Sie haben durchaus mehr gemeinsam: eine tiefe Verbindung zum Asien-Pazifik-Raum.

» Klaus Maier: Seit der Gründung von Maier+Vidorno vor 21 Jahren lebe und arbeite ich in Neu Delhi und leite unser indienweites Geschäft. Meine ersten Indieneerfahrungen hatte ich in den 90ern, als ich für ein internationales Handelshaus in Indien unterwegs war. Indien war kein einfaches Pflaster und liebend gerne hätte ich damals jemanden wie M+V an meiner Seite gehabt, und ich wusste, dass auch andere Unternehmen ähnlich dachten. Bis heute hat M+V mehr als 1.500 Kunden bei ihrem Markteintritt unterstützt. Zusätzlich haben wir uns in den vergangenen Jahren einen Namen bei Restrukturierungen, Krisenmanagement und einer komplett integrierten Backoffice-Lösung gemacht: Unsere Kunden kümmern sich um den Verkauf ihrer Produkte und M+V managt den Rest, angefangen bei Buchhaltung und Compliance bis hin zur Auftragsabwicklung vor Ort. Das wird in Zukunft auch in anderen Ländern Asiens, die häufig komplex und bürokratisch sind, ein USP sein, den ansonsten kein deutscher Dienstleister anbietet. **»**

» Bruno Mascart: I was the first employee of ALTIOS 30 years ago when it all started in Australia. I am currently based in Singapore, which is the HQ of our South East Asian hub. ALTIOS' aim is to assist businesses to grow through international expansion and cross-border investments into the world's leading markets. Also, our first subsidiary outside Australia was in China and from there we expanded through Asia and around the world. You see that our ties with Asia are very strong with 50% of our business in the region and continued growth. **»**

Die Allianz zwischen ALTIOS und M+V erweitert nicht nur das Dienstleistungsportfolio für Ihre Geschäftspartner und

Kunden, sondern bringt weitere kulturelle Vermischungen für Ihre Teams. Wie kam es zu diesem Zusammenschluss? Wie haben Sie diesen Schritt mit Ihren weltweit verstreuten Teams vereinbaren können, insbesondere in der Asien-Pazifik-Region, wo die (Unternehmens-)Kultur besonders heterogen und komplex ist?

» KM: Ich habe Bruno immer um sein internationales Netzwerk beneidet, und es hätte mich Jahre gekostet, das Gleiche aufzubauen. Auf der anderen Seite wusste ich, dass Bruno M+Vs USP, die um die Logistik erweiterten Corporate Services, extrem spannend fand, also nicht nur klassische Dienstleistungen wie zum Beispiel Buchhaltung und HR, sondern auch das Importieren und lokale Fakturieren von Waren.

Auch geholfen hat, dass unser Zusammenschluss ein Zusammenschluss unter Gleichen war. Es gab – abgesehen von Indien – so gut wie keine Überschneidungen. Und in Indien haben wir das Geschäft von ALTIOS problemlos in unsere bestehenden Aktivitäten integrieren können. Eine Herausforderung wird natürlich die Kommunikation unserer indischen Mitarbeiter mit den ALTIOS-Teams und Kunden aus dem asiatischen Raum werden. Bisher waren wir eher gewohnt, mit Europäern zu kommunizieren. Das wird in Zukunft sicherlich anders werden. **»**

» BM: Since I first met Klaus over six years ago, we realized how ALTIOS and M+V have so many similarities and would be a perfect match. We have a similar history, mine started in Australia after a world trip in 1991 and Klaus started in India 21 years ago after working in the US and Australia, too. We are both passionate in helping our clients to succeed in expanding in foreign markets. ALTIOS and M+V teams all around the world have already begun to work together and I am delighted to see how they are matching together.

One of the biggest advantages for our merger is that ALTIOS is now able to offer additional services to our



Bruno Mascart, ALTIOS International:
b.mascart@altios.com



Klaus Maier, Maier+Vidorno:
k.maier@mv-altios.de

French and international clientele for India where M+V is the most advanced service provider for companies wanting to enter, expand or restructure in the country. Furthermore, India will become the shared service centre for ALTIOS for many back-office topics for our world-wide activities, amongst other desk research, accounting and IT support. This will help us to become more efficient and effective in other Asian markets and in the rest of the world, and this will automatically lead to better prices and services for our customers. “

Welche Vorteile sehen Sie vor allem für Ihre Kunden auf dem asiatischen Markt?

“ **KM:** Für M+V liegt der größte Vorteil darin, dass unsere Kunden aus Deutschland, Österreich und der Schweiz einen sofortigen Zugang zu 24 weiteren Märkten haben, wovon mehr als die Hälfte im Asien-Pazifik-Raum liegt. Und insbesondere für Asien haben wir große Pläne. In den nächsten zwei Jahren werden wir weitere Gesellschaften in Japan, Südkorea und Südostasien aufbauen. Gemeinsam mit ALTIOS wird M+V somit nicht nur der bedeutendste Internationalisierungsdienstleister in Indien sein, sondern im gesamten Asien-Pazifik-Raum. Und wie schon erwähnt, künftig werden unsere deutschen Kunden in allen asiatischen Ländern den gleichen Service erhalten, den sie von M+V aus Indien kennen “

“ **BM:** For ALTIOS clients, M+V provides unparalleled access to one of the world's largest emerging markets. M+V's size and renowned reputation in India will increase our local capability beyond our office in Delhi and it will bring numerous new opportunities in the Indian market. Furthermore, we will implement a number of services in other Asian countries which made M+V so successful, especially the integration of logistics and corporate services. That is exactly what our customers need. One service provider for Asia who ensures that our customers can focus on what they are best at: selling their products and grow-

ing their market share in numerous countries. We will help them do this by taking care of their accounting, compliance, HR and logistic requirements. “

Wo lagen denn aus Ihrer Sicht die größten (coronabedingten) Herausforderungen und wie schätzen Sie die Rolle Asiens in Ihrer künftigen Ausrichtung von ALTIOS und M+V ein?

“ **KM:** Vor wenigen Wochen ist Corona über Indien hinweggerollt wie ein Tsunami. Wir müssen jetzt erst einmal dafür sorgen, dass unsere Mitarbeiter und ihre Familien gut durch diese Krise kommen, was uns bisher glücklicherweise weitestgehend gelungen ist. Was das geschäftliche anbelangt, hatte Corona in 2020 überraschenderweise wenig Einfluss auf das Geschäft unserer Kunden – von Ausnahmen abgesehen – und somit auf das unsrige, welches natürlich eng mit dem Erfolg unserer Kunden verbunden ist. Wir werden hart arbeiten müssen, damit das Gleiche auch für 2021 gilt. Sobald das geschafft ist, werden wir gemeinsam mit ALTIOS mit Hochdruck daran arbeiten, das Asien-Geschäft für unsere deutschen Kunden weiter auszubauen. Ziel ist es, in ein bis zwei Jahren in allen asiatischen Ländern so aufgestellt zu sein, wie wir das heute in Indien sind. “

“ **BM:** My vision was always not to put “all eggs into one basket”. That is why we started activities in so many different countries. Especially during Corona this has been immensely important for ALTIOS. We lost in some countries (especially Europe) but were able to make up for the losses in other countries (especially Asia). This experience showed us that the future growth will be, without doubt, in Asia. That is why we will accelerate our growth in Asia and in 2022 already set up further service hubs in Japan, Korea, Indonesia and some other South East Asian countries. “

Key Challenges for Today's Airports and how to make them fit for the Future

The economic and social impact of the pandemic as well as changing customer needs challenge airports worldwide to review their structures and operations. It requires new strategies, innovative technologies, and investments.

Apart from the necessary new health measures, airports will have to find ways to become more efficient, reduce costs and enhance revenues while ensuring all safety and security standards are met. As the industry slowly recovers from the pandemic, operators are looking at how new technologies, smart solutions, automation, and digitalisation can help improve the overall airport performance and customer experience. "The integration of new technologies will certainly play a key role in the recovery of airports", explains Simon Lotter, Head of Market Asia Pacific of Munich Airport International (MAI).

The use of technologies that enable touchless and contactless processes in particular is expected to increase significantly. Prominent examples include biometric recognition algorithms, self-service check-in, bag-drop and self-boarding gates as well as contactless payment solutions.

Another fundamental question, Lotter claims, is how the aviation sector will become sustainable and operate carbon neutrally. European airports are committed to reducing their net CO2 emissions to "NET ZERO" by 2050. These and other climate targets clearly demand increased action from airports. Low-emission electric vehicles, biofuels, sustainable aviation fuels, carbon-neutral airport facilities and LED technology are some of the measures that can be used to achieve the net zero goal. "Taking responsibility for the environment definitely needs commitment, a clear agenda and future-oriented planning", states Lotter. Optimising airport infrastructures and capacities poses a further challenge.



© Flughafen München GmbH

Munich Airport's 5-star quality and competency together with MAI's international experience form the basis for successful best practice solutions.

With one third of the world's passenger kilometres, Asia has become the leading region in air traffic in recent decades. However, airport infrastructures have not developed in step with this growth. A large number of Asian hubs will exceed their capacity limits once the industry has recovered from the pandemic. But, developing airports in or nearby urban areas in Asia is almost impossible and entails major infrastructural challenges and high costs for terrestrial connectivity – this requires new strategic approaches. The challenge is to find solutions to increase the capacity utilisation: maximise the throughput of passengers and the usage of aprons in a secure and safe manner while ensuring a high-quality customer experience. Last but not least, the continuous improvement of the passenger experience –

with seamless processes, attractive shopping and dining options, events and entertainment – forms a core task. A perfectly functional airport has to be supplemented with the so-called 'WOW effect', leaving the passenger with a positive emotional experience. Not only does this have a direct impact on the airport's image, but it is also reflected in non-aeronautical revenues.

"We are proud to support airports worldwide – including numerous projects in Asia – to tackle all these challenges with best practice solutions for the entire airport life cycle. MAI can help to shape state-of-the-art concepts and strategies to make airports fit for the future, ensure efficient and sustainable airport operations and optimise the airport's commercial growth," Lotter concludes.

→ **About the Expert:**



Simon Lotter, Head of Market Asia-Pacific

has been in the aviation industry for over 18 years, more than half of which he has spent abroad - in Hong Kong, Singapore, and the Middle East. At MAI - Munich Airport's international business division - he can combine his long-standing experience with his passion for the Asia-Pacific region.

Vor Ort bei ... avodaq AG

Der OAV unterstützt und begleitet ganz unterschiedliche Unternehmen bei der Entwicklung ihrer Geschäfte in asiatischen Märkten. Dort wird auf Geschäftsreisen oft ein Einblick in die Produktion und Vertriebsgesellschaften gewährt. „Warum nicht auch in Deutschland?“, fragte sich die Geschäftsstelle. Nach erneuter Corona-Lockerung im Juni folgte der OAV einer Einladung des Mitgliedsunternehmens avodaq AG in die Hauptgeschäftsstelle in Hamburg.



avodaq-CEO Andreas Kusch (l.) und OAV-Mitarbeiter Daniel Marek (r.) im neuen Empfangsbereich.

Die avodaq AG, 1997 gegründet als Systemintegrator, ist ein führender Anbieter von IT-Kommunikations- und Infrastrukturlösungen mit weltweit rund 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und einem Umsatz von über 50 Millionen Euro. Neben Standorten in verschiedenen Großstädten Deutschlands ist das Unternehmen sowohl in New York als auch in Singapur und Manila aktiv.

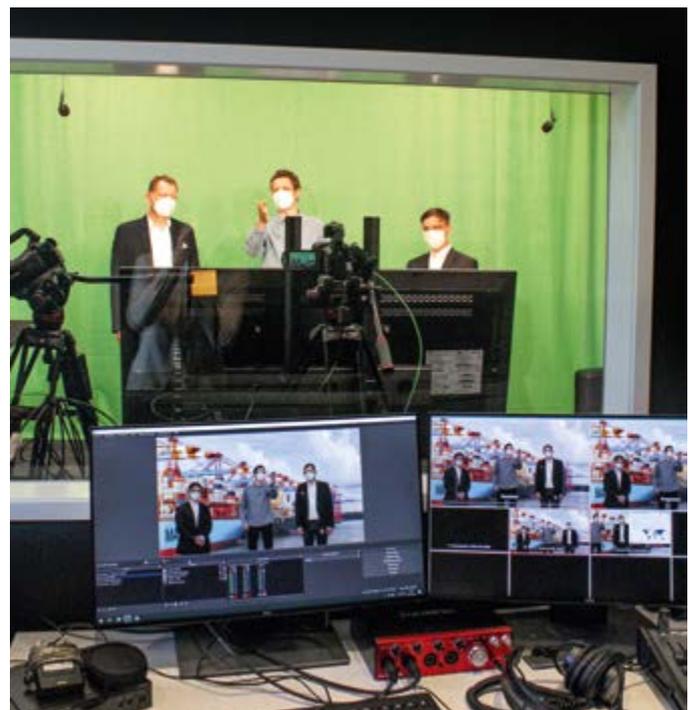
Inzwischen versteht sich avodaq eher als Digital Business Partner und legt dabei einen Fokus auf das Zusammenspiel zwischen Mensch, Prozessen und Systemen – ein Faktor, der gerade zu Corona-Zeiten im Homeoffice und bei überwiegend digitaler Kommunikation nicht zu vernachlässigen ist. Nicht verwunderlich also, dass CEO Andreas Kusch die Zeit genutzt hat, um die während der Homeoffice-Zeit überwiegend leer stehenden Büroräume in den aktuellen „state of the art“ zu versetzen. Die zwei zu avodaq gehö-



Die Buchung der Konferenzräume funktioniert fast automatisch – dank smarterer Systeme, die das gesamte Gebäude vernetzen.

rigen Stockwerke des Bürokomplexes sind ausgestattet, um dem Team das Arbeitsumfeld möglichst angenehm zu gestalten. „Ich möchte, dass meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Ende der Arbeitswoche mit einem guten Gefühl ins Wochenende gehen. Denn in heutigen Zeiten ist es wichtig, gutes Personal zu halten und die Möglichkeit eines flexiblen Arbeitens zu geben“, so der CEO. Demnach gilt das Prinzip der freien Wahl des Arbeitsplatzes in Büroräumen verschiedener Größen. Neben der Kantine lädt eine Sports Bar zum Verweilen nach der Arbeit ein und auf dem Rooftop sollen bald Pflanzen platziert werden, um die Bienen vom Nachbardach zu versorgen. Viel wichtiger ist aber, dass es in unmittelbarer Nähe zu den Büros immer genügend Breakout-Räume gibt, um auch spontan mal ein Meeting einzuberufen. Vor Kurzem wurde zudem ein neues Aufnahmestudio eingeweiht, welches in der Zukunft an Interessierte vermietet wird.

Haben Sie Interesse, Ihr Unternehmen unter OAV auf Tuchfühlung vorzustellen? Bitte kontaktieren Sie uns!



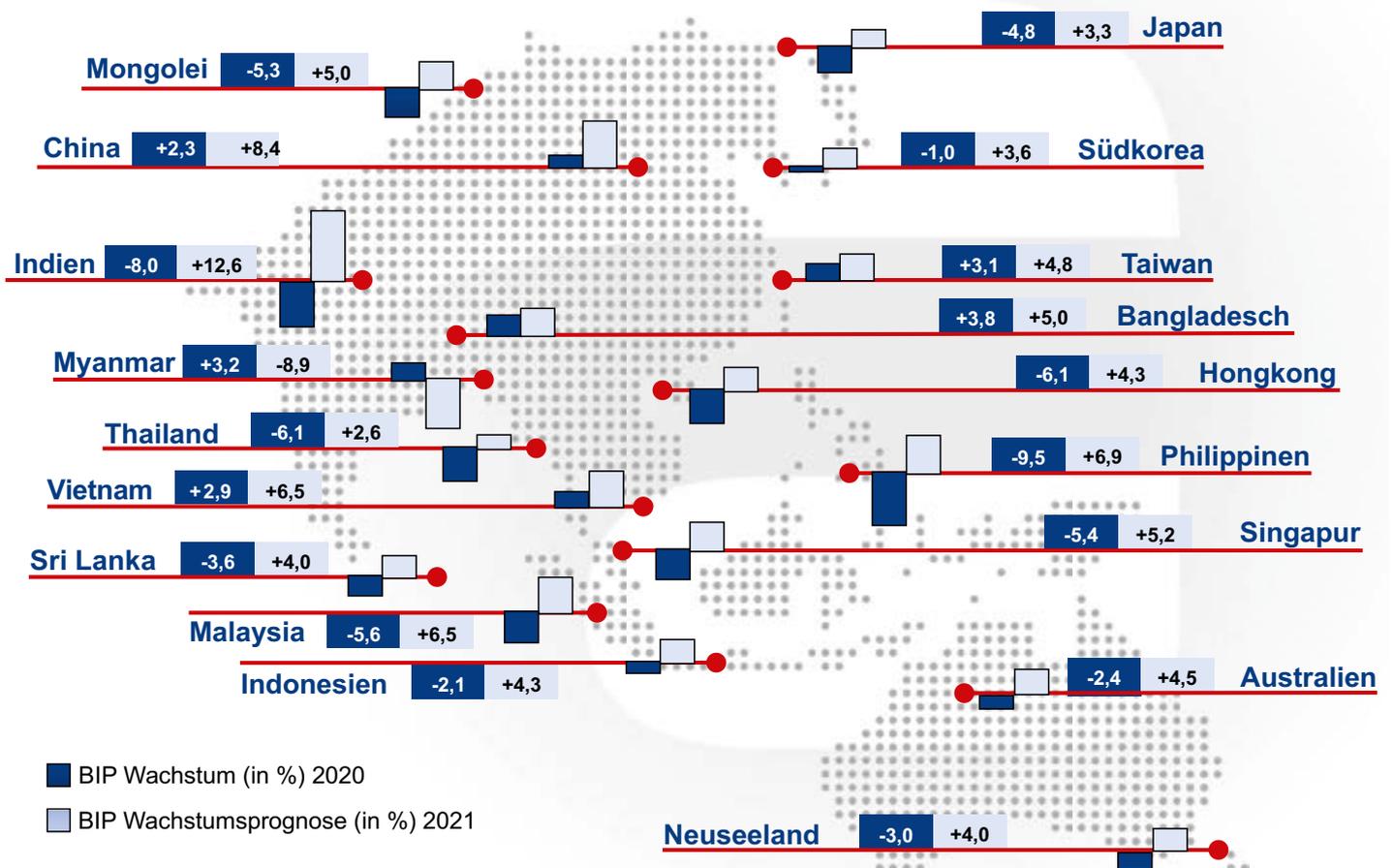
Vor einem Greenscreen können im Aufnahmestudio unter professionellen Bedingungen Aufnahmen getätigt werden.

Wirtschaftliche Entwicklung in Asien-Pazifik 2020/21

Laut IWF sind die wirtschaftlichen Aussichten in Asien-Pazifik positiv, insbesondere in den Schwellen- und Entwicklungsländern (2020: -1,0%, 2021: +8,6%).

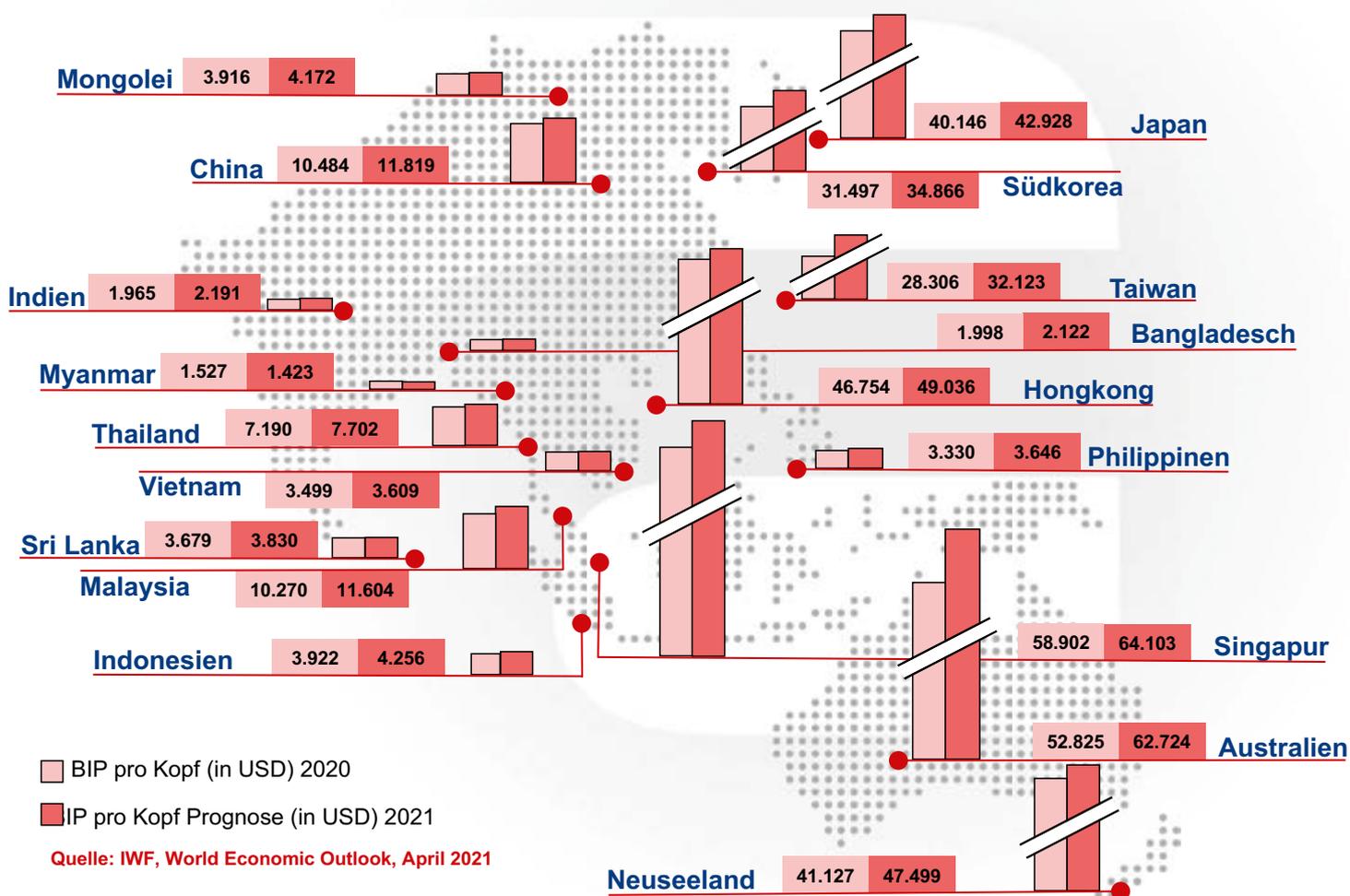
Auch in den entwickelten Ökonomien Asiens werden stabile Wachstumsraten erwartet (2020: -1,5%, 2021: +7,6%). Die Erholung in der Region ist maßgeblich auf das starke Wachstum in China zurückzuführen.

Asien 2020–2021 Prognose BIP Wachstum



Quelle: IWF, World Economic Outlook, April 2021

Asien 2020-2021 Prognose BIP pro Kopf



Deutsche Bahn entwickelt transeurasische Landbrücke zu alternativer Transportroute zwischen China und Europa

Die Deutsche Bahn ist seit 2008 erfolgreich auf der Schiene nach Fernost unterwegs: Von Kleidung über Papier, Konsumgüter, Elektronik, Zulieferteilen für verschiedene Industriezweige bis hin zu Fertigfahrzeugen der Automobilindustrie wird seit zwölf Jahren buchstäblich alles auf der Schiene zwischen China und Europa transportiert.

Mit einer im Schnitt auf mittlerweile 14 Tage verkürzten Fahrzeit geht das per Bahn auch schneller als per Schiff, zudem günstiger als per Luftfracht – und klimafreundlich noch dazu. Die DB hat in den letzten Jahren die Anzahl transportierter Container zwischen Europa und China kontinuierlich erhöht. Waren es in 2019 130.000 Container, so wurden im Jahr 2020 über 200.000 Container transportiert, so viel wie noch nie zuvor. Dabei können die Kunden einen kompletten Zug buchen oder auch einzelne Container oder Frachtstücke auf die Reise nach Fernost schicken.

DB Cargo Eurasia sorgt in enger Zusammenarbeit mit DB Schenker für neue Angebote

Zahlreiche Akteure managen die China-Verkehre. In der 2018 neu geschaffenen Vertriebsseinheit DB Cargo Eurasia sind alle Leistungen integriert. Sitz der Gesellschaft ist in Berlin und Frankfurt, weitere Büros sind in Moskau (DB Cargo Russija), in Malaszewicze (ATG Autotransportlogistic), in Shanghai, Xi'an und Dalian. Die Büros in China sollen künftig unter einer neuen rechtlich selbständigen Einheit DB Cargo Transasia geführt und organisiert werden. Ziel ist es, den Kunden alternative Angebote zu machen – wie etwa die bereits bei Kunden etablierte Verbindung über die Ostsee (Kaliningrad – Rostock). Zu den Leistungen der DB Cargo Eurasia gehören unter anderem Terminal-zu-Terminal-Leistungen oder Door-to-Door-Services. Das Unternehmen übernimmt als Operator die kommerzielle und operative Verantwortung

und vertreibt Transportkapazitäten und Stellplätze an Logistikdienstleister. Die DB Cargo Eurasia fährt aktuell durchschnittlich 11 bis 13 Rundläufe pro Woche zwischen China und Europa, was rund 26 Zügen pro Woche entspricht. Sie kooperiert dabei eng mit dem globalen Logistiker und Spediteur DB Schenker.

Für optimale Kundenlösungen mit kompletter geographischer Abdeckung in China, Japan, Korea, Hongkong, Taiwan, Vietnam, Thailand und Westeuropa verbindet DB Schenker sein chinesisches Logistiknetzwerk durch eine Vielzahl hochfrequenter Zugverbindungen mit seinem führenden europäischen Landverkehrsnetzwerk. Abfahrten finden mehrmals pro Woche statt, auf einigen Linien wie etwa von Chongqing, Chengdu und Xi'an sogar fast täglich.

Wichtig sind auch chinesische Logistikplattformen, die Betreiber der Züge im Terminal-zu-Terminal-Geschäft sind, und zwar unter anderem CDIRS (Chengdu International Rail Service), YXO (YuXinOu Chongqing), ITL Xi'an, ZILP (Zhengzhou International Landport), WAEL (WuhanAsiaEuropeLogistic). Weiterhin sind an der Entwicklung der eurasischen Landbrücke die Eisenbahnen Chinas, der Mongolei, Kasachstans, Russlands, Belarus und Polens beteiligt.

Vor allem die deutlich kürzere Fahrzeit und die Möglichkeit, die Container nach ihrer Ankunft mitten in Europa oder China rasch und sicher weiterzuteilen, sprechen für den Transport auf der Schiene. Die Frachtkosten für den Zug liegen bis zu 50 Prozent oberhalb

der Preise für die Seefracht, doch der Güterzug ist – von Tür zu Tür – fast doppelt so schnell wie das Schiff.

Der Warenaustausch erfolgt im Wesentlichen über zwei Routen: über die nördliche Route via Sibirien und nördlich der Mongolei oder über die südliche Route via Kasachstan, Russland und Belarus – Distanzen zwischen 10.000 bis 12.000 Kilometern. Mittlerweile hat sich die Südroute via Kasachstan als schnellste und meistgenutzte Verbindung etabliert.

Auf ihrer Fahrt über die längste Eisenbahnstrecke der Welt müssen die Züge jeweils zweimal auf andere Spurweiten umgesetzt werden. China hat die gleiche Spurweite wie Europa. In Belarus, Russland, der Mongolei und Kasachstan wird auf Breitspur (1.520 mm) gefahren. Der Wechsel zwischen der sogenannten Normalspur (1.435 mm) und der Breitspur erfolgt in Asien entweder an der mongolisch-chinesischen Grenze in Zamyn Uud/Erliaan, an der chinesisch-russischen Grenze in Zabaykalsk/Manzhouli oder an der chinesisch-kasachischen Grenze in Dostyk/Alashankou sowie in Altynkol/Khorgos. In Brest/Malaszewicze, an der Grenze zwischen Belarus und Polen, wechseln die Container im europäischen Teil der Trasse auf die Normalspur. Dabei werden die Container per Kran auf Tragwagen mit der jeweils anderen Spurweite umgehoben.

Ob Container oder einzelne Kiste – die Züge sind offen für alle Kunden

Um wettbewerbsfähige Angebote am Markt zu etablieren, ist angesichts



verschiedener Stromsysteme, betrieblicher Vorschriften und Zollverfahren eine gute und sehr enge Zusammenarbeit der Gesellschaften erforderlich. Außerdem werden so Zoll- und Abfertigungsprozesse an den Grenzen reduziert. Mit durchgehenden Dokumenten und elektronischem Datenaustausch vereinheitlichen die Bahnen Frachtrecht-Regularien, zum Beispiel mit der Einführung des durchgängigen Frachtbriefes CIM/SMGS. Neben besseren Prozessen an den Grenzen sind auch eine schnelle Angebotserstellung und eine durchgehend transparente Transportinformation für die Kunden im Fokus.

Fuhr die Deutsche Bahn anfangs vor allem für einzelne Kunden (Automobil- und Elektronikindustrie) werden inzwischen sogenannte „Multi-Customer-Trains“ für verschiedene Kunden angeboten und genutzt. Die Züge sind offen für alle Kunden, auch wenn sie nur einen Container oder auch nur eine Kiste transportieren wollen. So werden die Züge besser ausgelastet und auch „kleinere Kunden“ können Waren transportieren lassen.

Für verschiedene Automobilhersteller fährt DB Cargo Logistics Fahrzeugteile ab den Bahnhöfen Leipzig, Regensburg, Duisburg und Hamburg über

die transsibirische Route zu diversen Standorten in China. Die Autoteile werden für die Fertigung von Fahrzeugen für den chinesischen Automobilmarkt benötigt. Auch in die westliche Richtung, von China nach Europa, bietet DB Cargo Logistics maßgeschneiderte Transportkonzepte an. So hat das Unternehmen in der Vergangenheit in Kooperation mit einem chinesischen Logistikunternehmen Fertigfahrzeuge von China über Russland nach Gent in Belgien transportiert.

Die Bahn verbindet Chinas und Europas Landverkehrsnetzwerke

Zudem bietet DB Schenker bei den Schienentransporten auch eine Verknüpfung mit Luft- und Seefracht an. So werden beispielsweise Elektronikbauteile aus China nach Brasilien transportiert. Daneben ist DB Schenker in China der einzige Spediteur, der konsequent auf eine Zusammenarbeit mit allen chinesischen Zugbetreibern setzt und somit die größte Flexibilität anbieten kann.

Neben Preis- und Zeitaspekten spricht auch die Möglichkeit, die Container nach ihrer Ankunft nach und aus Europa und China am Zielort rasch und sicher weiterzuverteilen, für den Transport auf der Schiene. Der

Pluspunkt: Die Bahnlogistiklösung wird mit Chinas und Europas Landverkehrsnetzwerken verbunden.

Die Kontakte nach China reichen weit zurück: Die Deutsche Bahn ist dort schon seit 1966 tätig. Ihre Logistiktochter DB Schenker beschäftigt 6.200 Mitarbeiter in dem Land und verfügt dort über ein dichtes Netz von Geschäftsstellen in 67 Städten in allen wichtigen Wirtschaftsregionen. Darunter sind 92 Logistikstandorte, mit einer Gesamtlagerfläche von rund 790.000 Quadratmetern.

Beim Bau der Metro Shanghai hat die Bahn ebenfalls mitgewirkt, genauso wie bei der Entwicklung des Hochgeschwindigkeitsnetzes in China oder bei der Errichtung des Transrapids in Shanghai. Seit 2015 unterhält die DB ein Einkaufsbüro in Shanghai. Auch die DB Cargo Eurasia ist dort präsent, um die Aktivitäten auf der Schiene zwischen China und Europa zu fördern.

Im Schienengüterverkehr reiste schon 1973 ein erster Container auf der Transsibirischen Eisenbahn. Im Jahr 2008 erreichte ein erster Test-Güterzug aus Peking die Hansestadt Hamburg. Und seit 2011 bietet die DB regelmäßige Zugverkehre zwischen China und Deutschland an.

Malaysia, Singapore, Thailand: What to consider when setting up a Distribution Centre

The grounding of the mega container Ever Given in the Suez Canal for six days in March once again highlighted the fragility of supply chains. The incident was the latest in a string of events that has caused disruptions to the global supply chain since the outbreak of the COVID-19 pandemic. The worldwide supply crisis, and ensuing demand shock when countries started shutting down, exposed vulnerabilities in the supply chain and production strategies of many multinationals.

The incident was the latest in a string of events that has caused disruptions to the global supply chain since the outbreak of the COVID-19 pandemic.

The worldwide supply crisis, and ensuing demand shock when countries started shutting down, exposed vulnerabilities in the supply chain and production strategies of many multinationals. For companies looking to diversify their supply chains post-pandemic, Gillet believes that ASEAN member countries offer a good mix of cost effectiveness and competitive business growth.

“Diversification is a major theme as many companies look to diversify their suppliers to multiple locations and to be nearer to their key customer markets so that they can continue to operate even if borders are closed,” says Gillet.

To be closer to the customer, companies should consider building one or two more regional distribution centres (RDCs) near end markets. Being closer to the customer means speedy fulfilment and faster response times to cater to local demand.

In addition, having another RDC provides a contingency plan should there be supply chain disruptions. Besides enhancing distribution capabilities, RDCs also offer the ability to provide value-added services such as repackaging and quality control checks to cater to local customer requirements. Across ASEAN, member countries such as Indonesia, Vietnam, Singapore, Malaysia, and Thailand are popular sites

for RDCs. In this article, we review three possible locations for your next RDC.

Singapore – regional hub for global players

Multinational logistics providers such as DHL appreciate the robust infrastructure, quality of talent and strong government support that Singapore offers. “Singapore still ticks all the boxes for a strong regional distribution centre,” says Gillet.

The island state is home to the world’s busiest maritime transport network – connected to more than 600 ports in 123 countries. Singapore’s Changi Airport is one of Asia’s largest cargo airports. Although the local market is small, Singapore has focused on its role as a transshipment hub connecting port lines between countries and providing value-added services such as contract logistics that provide end-to-end solutions for companies.

Singapore places an emphasis on innovating its supply chain capabilities to better support customers. For example, DHL’s Asia Pacific Innovation Centre in Singapore houses a design thinking studio and looks at logistics innovations such as smart glasses for warehouse assembly lines and drones for delivery of time-critical goods. In addition, the city continues to build its logistics connectivity for products that are time-sensitive and that need a highly reliable supply chain.

During the pandemic, the Government

proactively helped logistics companies continue their operations. Says Gillet: “The support from the Singapore Government has been amazing. Feedback was welcomed and even sought when new policies were rolled out to adapt to the new normal.” At the same time, the Government introduced a Business Continuity Planning (BCP) guide with appropriate measures and arrangements for suppliers and customers.

“Singapore is a safe place to operate from during these times – there is political stability, and the Government has handled the [COVID-19] situation well. In fact, the protocols implemented in Singapore have been used in other countries,” adds Gillet.

Malaysia – technology powerhouse

Any RDC considerations for Malaysia would have to take into account three key hubs: Kuala Lumpur, Johor and Penang. Kuala Lumpur International Airport is Malaysia’s largest airport. Its relatively close proximity to Port Klang as well as its central location between Thailand and Singapore, offers multi-modal transportation (air-land and sea-land) options.

Johor, meanwhile, is the Malaysian state closest in proximity to Singapore and offers synergies with this location. RDCs operating in Johor can tap into Malaysia’s lower land and labour costs while serving the Singapore market. There are also active efforts to promote sustained economic cooperation

between Johor and Singapore. Penang’s attractiveness lies in the strong base of technology and electronics manufacturing activities based there. “Penang is well-known for electronics manufacturing and there are further opportunities in the areas of healthcare and technology,” says Gillet. This is evident in the state’s ability to attract the third highest manufacturing Foreign Direct Investment (FDI) inflow in Malaysia – comprising 50 per cent of the country’s key investments in electronics and electrical, machinery and equipment, scientific and measuring equipment industries.

The credit for this lies in Penang’s network of over 3,000 diversified and competent local suppliers covering automation, electronics, packaging, plastics, precision engineering and metal work, software development and more. Technology and healthcare companies continue to flock to the island state because of its supportive investment ecosystem via InvestPenang and the Penang Development Corporation. For example, US semiconductor manufacturer, LAM research, has pledged up to MYR1 billion in February 2020 despite the COVID-19 pandemic.

A key effort that would boost Malaysia’s role as an RDC is the development of digital free trade zones (DFTZs) to capitalise on the growth of the internet economy and cross-border e-commerce activities.

One of the components of the DFTZ is the development of an eServices Platform to efficiently manage cargo clearance and other processes needed for cross-border trade. The intent is to enhance Malaysia’s attractiveness as the regional fulfilment hub for global brands to reach ASEAN buyers.

Thailand - (automotive) electric dreams

Thailand – (automotive) electric dreams Going up north, Thailand and Bangkok’s strategic location in the heart of the Mekong region helps manufacturers in Indochina connect with the South China region.

To further strengthen its infrastructure development as a manufacturing and logistics hub, Thailand launched the Eastern Economic Corridor (EEC) that



will turn three of Thailand’s provinces (covering a total of 13,285 square kilometres) into a manufacturing hub reachable by land, sea and air. The EEC will provide connectivity to Cambodia, Myanmar and Vietnam – Southeast Asia’s next growth markets.

Logistics and supply chain company, CEVA Logistics, has since set up a new branch in Laem Chabang – an area known for its major deep seaport, transit cargo terminal and future home to Thailand’s third airport.

Furthermore, Thailand has long been a key automobile production hub and can tap into its strength in this area to serve as an RDC for the automotive sector for the region.

“Thailand has highly qualified resources in automotive manufacturing. The move towards electric vehicles will also contribute to future growth,” says Gillet. Thailand aims to have electric vehicles account for 30 per cent of car production by 2030 to tackle toxic air pollution and also boost its capabilities in electric vehicle manufacturing. The Thai Government has introduced incentives such as a three-year tax holiday for manufacturers of plug-in hybrid vehicles and an eight-year corporate income tax waiver for battery electric vehicle makers.

As activities in this space pick up, its role as an RDC for this new emerging sector would likewise increase.

As seen above, Singapore, Malaysia and Thailand offer various advantages for businesses looking to tap into ASEAN’s growth and its rising middle class. Ultimately, choosing an RDC location depends on where key customers are located, the preferred transportation modes, as well as sensitivity to cost. The continued growth of manufacturing activities in ASEAN, bolstered by the rollout of the Regional Cooperation Economic Partnership (RCEP), will contribute to the rise of RDCs across ASEAN. This in turn will boost the robustness and diversity of supply chains and minimise future disruptions.

Through our established network across ASEAN and links to Greater China, UOB Foreign Direct Investment (FDI) Advisory is well positioned to connect our customers from around the world to the region’s diversified markets. Our unique combination of in-market presence, local insights and expertise, coupled with the partner ecosystems we forge, enable us to help businesses and consumers seize opportunities for sustainable growth.

→ Source:



UOB ASEAN Insights, 26 April 2021

This article “Malaysia, Singapore, Thailand: What to consider when setting up a distribution centre” was first published on UOB ASEAN Insights. Reproduced with permission from UOB.

Visit www.uobgroup.com/asean-insights/ to receive the latest insights, market developments and useful information pertaining to foreign investments into ASEAN.

Wilhelm G. Clasen im Wandel der Zeiten und Märkte

Das in Hamburg gegründete Familienunternehmen blickte vor zwei Jahren auf 100 Jahre erfolgreicher Entwicklung zurück, in denen ein Netzwerk internationaler Verbindungen geknüpft wurde, das bis heute zum Erfolg des Unternehmens beiträgt.



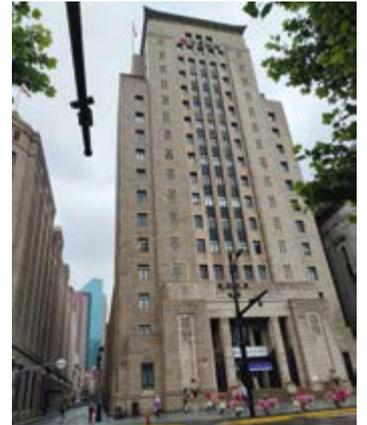
1919

Am 27. März 1919, drei Monate vor Abschluss des Friedensvertrages in Versailles, wurde das heute noch in Familienbesitz befindliche, gleichnamige Außenhandels-

haus gegründet. Dieses widmete sich zunächst in erster Linie dem Handel mit Rohjute, im Laufe der Jahre ergänzten nach und nach sämtliche Naturfasern und auch deren Derivate das Portfolio.

1945

Traditionell spielte China schon vor dem Zweiten Weltkrieg eine bedeutende Rolle als Lieferant von Naturfasern. Die Produktion von Naturfasern wurde von der Regierung der chinesischen Volksrepublik ganz besonders gefördert. Strikte Qualitätskontrollen garantierten einen einheitlichen, sehr hohen Qualitätsstandard. Regelmäßige Reisen nach China festigten die Geschäftsbeziehungen. Das Foto zeigt das frühere Gebäude der Bank of China, in dem eines der Staatsunternehmen, das zu den Hauptlieferanten des Unternehmens gehörte, seinen Sitz hatte. China gehört heute zu den bedeutendsten Absatz- und Beschaffungsmärkten der Firmengruppe.



1936

Die zentrale, repräsentative Lage des seinerzeit modernen Kontorhauses KLOSTERBURG am Glockengiesserswall 1, direkt gegenüber dem Hamburger Hauptbahnhof, war entscheidend für die Anmietung von Räumlichkeiten mit einer Fensterfront zur Straßenseite. Als die Verkehrsfliegerei in Deutschland sich erst in ihren Anfängen befand, kam dem Bahnhof die Rolle zu, die heute Flughäfen spielen, und die unmittelbare Nähe sah man als Wettbewerbsvorteil.



1950–1990

Besonders ab Mitte der Fünfziger Jahre wurde das geschäftliche Tätigkeitsfeld der Firma konsequent erweitert auf Bereiche, in denen das Unternehmen in der Vergangenheit eher schwach vertreten oder nicht aktiv war. Kokosfasern aus Indien, Abacafasern (Manila-Hanf) von den Philippinen und aus Ecuador sowie Sisal diversen Ursprungs, u.a. Brasilien, ergänzten zunächst das Produktportfolio.



1970

Als großer Abnehmer von Thai Kenaf und True Jute sowie Kokosfasern wurde der Firmengründer zur Teilnahme an den offiziellen Einweihungsfeierlichkeiten anlässlich des Umzugs der Chartered Bank in ein neues Gebäude von damals ungewohnter Architektur eingeladen. WGC gehörte zu Pionieren, die Mitte der Fünfziger Jahre Thai Kenaf, eine juteähnliche Faser, die im Nordosten von Thailand angebaut wurde, auf dem Weltmarkt einführten. Eine eigene Tochtergesellschaft wurde in Thailand gegründet, speziell für den Verkauf in RGW-Länder (damalige sogenannte Ostblockländer) im Rahmen bestehender Handelsverträge zwischen Thailand und diesen Ländern.



2000

Peter Clasen übernahm im März 2000 als Nachfolger von Edgar E. Nordmann den Vorsitz. Während seiner Amtszeit war es ihm ein besonderes Anliegen, dass Indien als bedeutendem Partner Deutschlands seitens des OAV mehr Aufmerksamkeit zuteil wurde. Unter seiner Ägide wurde auch das OAV Young Leaders Programm initiiert. Die Firma ist im Jahr 2021 schon 80 Jahre lang Mitglied im OAV und Teilnehmerin diverser Delegationen in südostasiatische Länder.



2019

Am Standort Hamburg kümmern sich heute rund 20 Mitarbeiter um die Geschichte des Hauses. Peter Clasen ist nach wie vor täglich im Büro und nicht zuletzt aus diesem Grund wird das Unternehmen weiterhin im Stil eines traditionellen Familienunternehmens geführt. Die Firma und die dazugehörige Firmengruppe sehen der Zukunft und dem weiteren Wandel voller Zuversicht entgegen.



2005 + 2008

Aufgrund der gestiegenen Nachfrage nach Fasern für die Herstellung von Verbundwerkstoffen und für den Bedarf der Papierzellstoffindustrie, erfolgte 2005 die Gründung des Joint Ventures GerBan Fibres Ltd. in Bangladesch. Im Jahre 2008 wurde die Firma Wilhelm G. Clasen Services Ltd. in Dhaka (heute Wilhelm G. Clasen [Bangladesh] Ltd.) als Tochter des Mutterhauses in Hamburg gegründet, um die Wettbewerbsvorteile, die der Standort Bangladesch bietet, wahrzunehmen und im Wettbewerb um besonders umkämpfte Absatzmärkte wie z. B. China bestehen zu können. Gleichzeitig können hier die Vorteile bestehender, bilateraler Handelsverträge zwischen Bangladesch und asiatischen Ländern genutzt werden.

2009

Die Verbindung zu den Philippinen ist ein typisches Beispiel für Geschäftsbeziehungen, in denen die Firma sowohl als Käufer als auch als Verkäufer auftritt. Herr Clasen nahm an der International Conference on Natural Fibres in Manila, die zeitgleich im internationalen Jahr der Naturfasern stattfand, mit besonderem Engagement teil.





Indo-Pacific: EU needs to innovate its Trade Policy

The European Union's adoption of a strategy for cooperation in the Indo-Pacific in April 2021 is a milestone. But it lacks a much-needed reassessment of its trade policy in the region, especially with regards to ASEAN and Taiwan.

The emergence of an EU-wide overarching approach to a region “encompassing the geographic area from the East coast of Africa to the Pacific Island States”, as the EU member states put it, shows how much the world and the EU have changed. One could call the strategy for cooperation in the Indo-Pacific a ‘Not-China’ strategy for Asia.

The EU adopted a China strategy in 2019, which defined China as a ‘systemic rival’ with which the EU will, however, continue to cooperate in areas of common interest. The COVID-19 pandemic, with its supply shortages of medical equipment and of critical industrial inputs, and the recent flare-up of political tensions between Beijing and EU member states, has strengthened the desire in the EU to become less dependent on China. The intention now is to diversify political and trade relations in Asia.

The Indo-Pacific strategy is not anti-China. In fact, it reaffirms the EU's goal to ratify the Comprehensive Agreement on Investment (CAI) concluded in December 2020. CAI's ratification is currently on ice due to deteriorating EU-China political relations.

If it is ever ratified, CAI would subject China to international rules which more ‘like-minded’ Asia-Pacific partners of the EU would also welcome. This includes subjecting state-owned enterprises to rules mandating market-friendly commercial behaviour, transparency for industrial subsidies and the abolition of forced labour.

Work in progress

The new strategy itself is not yet settled. The April document is from the Council of the European Union. Its ten

pages offer a general direction for the EU's external action in the region. In these ‘conclusions’ EU member states have tasked the European Commission and External Action Service with presenting a more detailed ‘joint communication’ by September 2021, which will come up with further policy proposals.

Trade and investment policy is only one topic of the new EU strategy, which also covers, among others, maritime security, connectivity, and other political, environmental, and social matters.

The document says that the EU's engagement with the Indo-Pacific should “foster rules-based international order, a level playing field as well as an open and fair environment for trade and investment, reciprocity, the strengthening of resilience, tackling climate change and support connectivity with the EU”.

The document states that “the EU will need to strengthen its strategic trade position and level the playing field”. It adds that the EU “will continue to explore and negotiate ambitious trade and investment agreements in the region. It will aim to conclude free trade agreements with Australia, Indonesia, and New Zealand. The EU will continue to explore deepening economic relations with India”.

The strategy paper further talks of “protecting our supply chains”. Last but not least, it stresses EU “support for ASEAN centrality”.

ASEAN is the group of ten South-East Asian countries that is seen as a driving force behind recent mega-regional trade agreements such as the Regional Comprehensive Economic Partnership – or RCEP – which China also participates in.

'ASEAN-centrality' is a term used by academics and policy makers to give the 10-country grouping a defining role in shaping the rules and norms of the Indo-Pacific region.

ASEAN represents in total 4.2% of EU goods trade and 4.4% of its services trade. Japan, with which the EU has a free trade agreement in force, represents 3% of its goods trade and 2.4% of its services trade. For Korea, the numbers are 2.5% and 1.1% respectively, and for Australia 1% and 1.3%. Giant India represents only 1.8% of EU goods trade and 1.7% of services trade.

The EU already has free trade agreements in force with Japan, Korea, Singapore, and Vietnam. It re-launched long-stalled trade negotiations with India in May 2021.

Business as usual on trade

The trade policy aspects of the new strategy offer nothing new. The document merely describes what the EU is already doing. That is a problem.

There has been no extra thought into what a more systematic Indo-Pacific trade strategy for the region could be, in light of recent developments.

The European Commission recently revised its industrial strategy. It studied in-depth the 'strategic dependencies' revealed during the pandemic which have the potential to "significantly affect the EU's core interests and limit the EU's freedom to analyse, make decisions and act according to its own priorities."

The European Commission found that about 6% of EU imports are 'at risk'. The health, digital and electronics and energy sectors are seen as the most 'critical' for the EU. China caters for 52% of that risk. But other Indo-Pacific countries were also identified as potential sources of supply chain risk: Vietnam, Singapore, and South Korea, which supply critical industrial inputs.

During the crisis, the EU has also discovered how much it was dependent on the companies of one major economy in the region for some of its inputs, not least semiconductors: Taiwan. Yet the strategy paper does not mention Taiwan anywhere, despite its economic significance in the region and for EU industry.

Taiwanese firms hold about 60% of the market share for global semiconductor fabrication, according to research by the think tank Bruegel in Brussels. Contrary to the US, which also depends on semiconductors from Asia, the EU does not even have meaningful design capacity for such critical components. Yet without such components, the ongoing digitalisation of EU industry – a key German interest – is not conceivable.

Innovation needed on ASEAN and Taiwan

The EU needs to innovate its trade policy approach to ASEAN and to Taiwan.

ASEAN: the industrial dependency figures of the European Commission show that the EU should have an interest in sources of critical industrial supply chains that are further diversified. If Vietnam is the source of so many critical inputs for the EU, this is because many global companies have already invested there to diversify away from China.

Vietnam already has a wide-ranging free trade agreement with the EU that subjects trade to rules that reduce the scope for governments to enforce export restrictions. But like any bilateral FTA, the benefits of the trade agreement for industrial products are limited by stringent rules of origin. These rules mandate a minimum amount of local production that is required for a product to qualify for duty-free treatment.

If a country like Vietnam is becoming a source of potential worry for those caring about supply security in Europe, this means the EU needs to source more easily from a wider pool of countries in ASEAN. It also needs to have flexible rule of origin arrangements to have firms be able to shift sourcing in times of demand or supply bottlenecks.

This means the EU needs to think again about starting negotiations on an ASEAN-wide arrangement on trade with the EU that involves common rules on technical industrial standards, on export restrictions, and in particular flexible rules of origin that facilitate cumulation of inputs across the region.

The EU has had plans to launch a region-to-region FTA in the past but these failed. The EU should start thinking again about a more flexible approach in its trade agreements with ASEAN, focused this time on industrial supply chains.

Taiwan: the EU is simply ducking the question of what to do about the island. Yet Taiwan is one of the top critical issues at the moment in terms of maritime safety and broader stability in the Indo-Pacific, on top of being a thriving democracy and a critical industrial player for EU industry.

Brussels fears China's reaction to any move that would look like the pursuit of formal diplomatic engagement with Taiwan. Yet Taiwan is an autonomous customs territory, a full-fledged World Trade Organisation member and has a suite of bilateral trade and investment agreements in place with countries in Asia that strictly follow the One-China principle.

It's time for the EU to start thinking again about an economic agreement with Taiwan – perhaps a trade agreement that focuses on tariffs, technical standards and other critical trade rules rather than an investment agreement. Thinking and action needs to start now.

This article was first published on borderlex.net, the leading European publication on international trade policy.

→ About the Author:



Iana Dreyer

is the founder and editor of Borderlex. She launched Borderlex in 2014 and remains its driving force. A dual French and German national, Iana currently spends most of her time between Brussels, Paris, and London.

Die Digitalisierung des Welthandels

Die Digitalisierung des Welthandels und ihre Folgen rücken beim politischen und unternehmerischen Diskurs über die Zukunft der Globalisierung zunehmend in den Vordergrund. Der Bedeutungszuwachs digitaler Absatzkanäle und die Innovationen im internationalen Zahlungsverkehr haben das Potenzial, den grenzüberschreitenden Handel mit Dienstleistungen in den nächsten Jahren vollständig zu revolutionieren.

Das verarbeitende Gewerbe könnte indes aufgrund der komplexen und kapitalintensiven Natur der Produktion stark vom Einsatz der Industrie 4.0 profitieren, was zu einer partiellen Rückverlagerung von Produktionsstätten und zu einem stärkeren Regionalismus führen könnte. Der Asien-Pazifik-Raum nimmt in diesem Spannungsfeld zwischen Globalisierung und Regionalisierung als dynamische und innovationsgetriebene Region zweifellos eine zentrale Rolle ein. Was jedoch bereits jetzt gesagt werden kann, ist, dass der Welthandel von morgen immaterieller und digital sein wird.

Komplexität der globalen Lieferketten schafft neue Herausforderungen

Die Weltwirtschaft des 21. Jahrhunderts ist ein Abbild der internationalen Handelsbeziehungen, welche sich im Zuge der Globalisierung in den vergangenen 70 Jahren geformt haben. Die globalen Lieferketten (GSC) sind optimiert, dynamisch, effizient und laut Berechnungen der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) bereits an 70 Prozent des Welthandels beteiligt. Die Weltwirtschaft ist somit unausweichlich an die Entwicklung des internationalen Waren- und Dienstleistungsverkehrs gebunden. Die Unsicherheiten in dieser globalisierten Welt unterscheiden sich folglich von den Risiken der Vergangenheit – hinsichtlich ihres potenziellen Schadens und ihrer Irreversibilität. Besonders während der Pandemie mussten sich Führungskräfte mit den Schatten-

seiten dieser globalen Verflechtung auseinandersetzen. International agierende Unternehmen sehen zunehmend die teilweise Rückverlagerung der Produktionsstätten in die Heimat (Re-shoring) oder zumindest geographisch näher gelegene Orte (Near-shoring) als eine mögliche Antwort auf den Komplexitätsanstieg in den Lieferketten.

Laut einer Studie von McKinsey könnte die Implementierung dieser Umschichtung 16 bis 26 Prozent des globalen Exports – umgerechnet 2,9 bis 4,6 Billionen US-Dollar – bis 2025 betreffen. Die jüngsten Nachrichten über die verstärkte Rückführung der Produktion nach Europa seitens diverser Textilhersteller wie C&A und Luxushäuser wie Hermes und Chanel scheint exemplarisch für diesen beschriebenen Trend zu stehen. Bei deutschen Unternehmen werden dabei insbesondere die Lieferfähigkeit, Flexibilität und Lieferkosten als Gründe für den Abzug der Produktion aus dem Ausland genannt. Dass dem Ziel der Diversifizierung der Lieferketten dabei eine hohe Priorität zugesprochen wird, zeigt sich anhand diverser Studien. In einer im vergangenen Jahr von der Beratung Abels & Kemmer und dem Bildungsanbieter AWF erhobenen Umfrage gingen über 80 Prozent der im April 2020 befragten Unternehmen davon aus, dass das Multiple Sourcing im Vergleich zum Single Sourcing an Bedeutung gewinnen wird. Insbesondere das europäische verarbeitende Gewerbe könnte aufgrund der komplexen und kapitalintensiven Natur der Produktion von der Industrie 4.0 profitieren, was

zu einer selektiven Rückverlagerung der Produktionsstätten in die Heimat führen könnte. Doch auch hier könnte sich der Strukturwechsel in Grenzen halten, zumal Asien und speziell China auch weiterhin die absatzstärksten Märkte für viele europäische Unternehmen darstellen. Berechnungen von Goldman Sachs zufolge ist die Abhängigkeit von China bei Unternehmen im europäischen Börsenindex Stoxx 600 doppelt so groß wie beim US-amerikanischen S&P 500.

Politisierung des Welthandels und das Potenzial der Digitalisierung

Auf der globalen politischen Bühne werden die Lieferketten zunehmend in den Bereich der nationalen Sicherheitspolitik gedrängt, was Interventionen von Regierungen in den grenzüberschreitenden Verkehr sensibler Güter provoziert. Diese Haltung politisiert den Welthandel und stellt international orientierte Unternehmen in das Zentrum geopolitischer Spannungen. Die im April vorgestellte Initiative zur Sicherung und Koordination der Lieferketten seitens der japanischen, indischen und australischen Regierungen untermauert den verstärkt geopolitischen Charakter der Handelspolitik. Die Kooperation legt sich jedoch auch die Digitalisierung des Warenverkehrs als Ziel auf. Damit werden proaktiv die zwei wichtigsten Trends der vergangenen Monate klar benannt. Die Diversifizierung und die Digitalisierung der Lieferketten. Laut der Boston Consulting Group könnten zukünftig mehr als 70 Prozent der



weltweiten Handelsflüsse von der Digitalisierung beeinflusst werden. Der Handel mit digitalen Gütern und Dienstleistungen wird immer wichtiger und stellt einen immer größer werdenden Anteil an der Weltwirtschaft dar. Trotzdem ist der Sektor von relativ hohen Handelsbarrieren geprägt. Laut der Welthandelsorganisation (WTO) sind die Transaktionskosten beim internationalen Dienstleistungshandel im Vergleich zum heimischen viermal so hoch. Laut Restriktionsindex der OECD für den Dienstleistungshandel wurden regulatorische Barrieren in den vergangenen drei Jahren sogar wieder aufgebaut, anstatt diese zu beseitigen. Da sich die Handelspolitik historisch betrachtet meistens nur auf die Liberalisierung des Warenverkehrs konzentriert hat, hinken die regulatorischen Rahmenbedingungen im Dienstleistungssektor hinterher. Doch genau dieser Bereich könnte von der Innovation und Digitalisierung der Zukunft profitieren. Mehr als die Hälfte des globalen Dienstleistungshandels wird bereits digital unterstützt, im Vergleich mit nur 15 Prozent des Warenverkehrs. Liberalisierungsansätze könnten hierbei neues Potenzial entfachen, welches dem Welthandel eine neue Dynamik verleihen und diesen immaterieller und digitaler machen könnte.

Bedeutungsanstieg des Dienstleistungshandels in Asien

Der asiatische Kontinent wird zunehmend zum kommerziellen Zentrum der Welt, und die Digitalisierungsbereitschaft der Konsumenten und Unternehmen nimmt hierbei eine zentrale Rolle ein. Bereits heute tragen asiatische Unternehmen laut McKinsey 41 Prozent zum Umsatz der 5.000 weltweit führenden Unternehmen bei. Großkonzerne in Asien erwirtschaften einen immer größer werdenden Anteil dieser Erträge durch digitale Absatzkanäle, was insbesondere auf die hohe digitale Affinität des asiatischen Konsumenten zurückgeführt werden kann. Im Hinblick auf den Dienstleistungssektor ergeben sich somit diverse Möglichkeiten, zumal der grenzüberschreitende Handel mit Dienstleistungen laut Prognosen von Oxford Economics bis 2030 knapp ein Viertel des Welthandels ausmachen könnte. Allein zwischen 2019 und 2025 könnte der globale Dienstleistungshandel laut den Berechnungen um 31 Prozent auf 8,1 Billionen US-Dollar ansteigen. Die größten Treiber des prognostizierten Wachstums finden sich bei digitalen Geschäften zwischen Unternehmen, bei Informations- und Kommunikationsdienstleistungen und bei Finanzdienstleistungen. Diese drei Kategorien könnten für mehr als 60 Prozent

des Wachstums bis 2025 verantwortlich sein. Allen voran könnten in Asien Japan und Südkorea aufgrund ihrer Technologieführerschaft bei High-tech-Produkten von dem Wachstum der digitalen Dienstleistungsexporte profitieren. Hongkong und Singapur wären als führende Finanzstandorte ebenfalls über den Export von Finanzdienstleistungen positiv betroffen. Die Adaption neuer Technologien und die Digitalisierung der Arbeitswelt verändert auch den Charakter des Handels in China, Taiwan und Malaysia, zumal alle drei Länder im Innovationsranking des Weltwirtschaftsforums (WEF) positiv abschneiden. Das ungenutzte Potenzial bleibt somit in Ost- und Südostasien besonders hoch, insbesondere da der Anteil digital erbrachter Dienstleistungen am BIP und in Relation zur hohen digitalen Gewandtheit dieser Länder weit unter dem globalen Durchschnitt liegt.

→ **Zum Autor:**



Boris Kovacevic

ist Währungs- und Makroanalyst für Western Union Business Solutions.

boris.kovacevic@westernunionbank.com

Business Membership Organisation (BMO) Partnership of the OAV

What does the Global Partnership for Effective Development Cooperation, the so-called Busan Declaration, have to do with the activities of the OAV in the provincial capital of Jaffna in the Northern Province of Sri Lanka?

The main points of the Busan Declaration were to advance the effectiveness of development efforts by all actors, deliver results that are long-lasting and contribute to the achievement of the Sustainable Development Goals (SDGs). As businesses hold an important key to tackling poverty, development cooperation initiatives designed by donors need to be implemented with the help of the private sector. One of these concrete mechanisms and projects is the tried-and-tested Business Membership Organisation (BMO) Partnership, which has been implemented over 300 times by the German non-profit development organisation 'sequa' - a successful tool of German cooperation. The shareholders of sequa are the four apex associations of the German economy, Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA), Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI), Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) and Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) and the 'Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit' (GIZ), as well as the German Asia-Pacific Business Association (OAV) of Hamburg and the Delegation of the German Commerce and Industry (AHK) in Sri Lanka, who cooperate to support and strengthen the local partner in this development project. The local partner is the Chamber of Commerce and Industry of Yarlpanam (CCiy). The overall objective of the project is an improvement of the business framework conditions for small and medium sized enterprises (SME) in Northern Sri Lanka. All the industries and people suffered greatly during the 26 years



Mr Jurison Jenarai, the CEO of CCIY with Mr Thomas Hirl, the project manager of the OAV-CCiy BMO Partnership in Jaffna, Sri Lanka.

of civil war, which only ended in 2009. Most people there earn their livelihood as subsistence farmers, fishermen and professionals in the civil and business sector. The overall result of the project can be summarised as follows: CCIY serves the needs of its members in an expert manner and effectively supports their business interests and networking. To achieve this, the partnership between the OAV and CCIY has planned a variety of activities such as marketing and social media campaigns, advocacy workshops and committee works, training sessions on financial and business planning with

cost analysis, membership management and database usage, business partner matching, webinars, CEO networking events and good governance for chamber organisations. The appointed long-term expert in the Jaffna Office is Mr Thomas Hirl, who recently completed a chamber partnership in Africa before coming to Sri Lanka.

→ Contacts in the OAV:

The project is supervised by Kimora Klug (klug@oav.de), who is responsible for the technical management. Fenja Gatz supports as project assistant (gatz@oav.de).

OAV Working Group TVET (Technical and Vocational Education and Training)

Seit Jahren berichten OAV-Mitgliedsunternehmen von ihren Schwierigkeiten, geeignete Fachkräfte in der Region Asien-Pazifik zu finden; diese sind aber für das weitere unternehmerische Engagement in den einzelnen Ländern der Region entscheidend. Um sich dieser Herausforderung anzunehmen, wurde die OAV Working Group TVET ins Leben gerufen, die am 10. Juni 2021 zu einer konstituierenden Sitzung online zusammentrat.



Enrico Rühle,
Vorstand, Festo
Didactic SE



Enrico Rühle, Vorsitzender der neu geschaffenen Arbeitsgruppe, präsentiert die Ergebnisse der Breakout-Sessions dem Plenum.

Die Arbeitsgruppe hat zum Ziel, eine Plattform zu schaffen, um die strategische Aufgabe der Fachkräftesicherung mit den relevanten Stakeholdern wie politischen Entscheidungsträgern, Wirtschaftsvertretern, Kammern und Verbänden, Hochschulen und Berufsbildungseinrichtungen praxisorientiert unter die Lupe zu nehmen, zu besprechen und gemeinsam mit Unternehmen übergreifende Lösungsansätze zu entwickeln. Die Working Group TVET befasst sich in ihrer Arbeit mit dem Bereich der beruflichen Bildung einerseits und Ansätzen für Weiterbildung und Upskilling andererseits. Die Arbeit der Gruppe ist branchen- und länderübergreifend angelegt und dient der Schaffung einer Plattform zum Austausch aller relevanten Stakeholder. Hierbei soll ein besonderer Fokus auf bereits erfolgreich durchgeführte Initiativen von deutschen Unternehmen und Kammern und Verbänden in der Asien-Pazifik-Region gelegt werden und wie diese in der Breite adaptiert und durchgeführt werden können. Partner der Arbeits-

gruppe ist iMOVE – Training – Made in Germany.

In der konstituierenden Sitzung der Arbeitsgruppe vor gut 80 Teilnehmern plädierte Prof. Axel Stepken, Vorsitzender des OAV und des Vorstandes der TÜV SÜD AG, für pragmatischere Ansätze, die auch die Anforderungen der asiatischen Märkte in den Blick nehmen. Enrico Rühle, Vorstand von Festo Didactic SE und Vorsitzender der neuen Arbeitsgruppe, wünschte sich Aktivitäten, die das duale System in den asiatischen Ausbildungsstrukturen verankern sowie auch eine praxisorientierte Weiterbildung gewährleisten. Kernziele der Arbeitsgruppe sollten außerdem die Entwicklung von Positionen für Regierungskonsultationen, die Erschließung von Finanzierungsmöglichkeiten sowie eine optimierte Standardisierung und Zertifizierung sein. Dr. Andreas Werner, Leiter von iMOVE, hob die große Bedeutung der bevölkerungsreichen asiatischen Märkte für die Anbieter im iMOVE-Netzwerk und die langjährige Partnerschaft mit

dem OAV hervor. Er bekräftigte zudem die Absicht, im Frühjahr 2022 erneut gemeinsam mit dem OAV ein ASEAN-Deutsches Berufsbildungsforum zu veranstalten.

Im Zentrum der Veranstaltung standen Breakout-Sessions zu den Themen „Policy Making“, „Qualifizierung & Zertifizierung“, „Berufsschulen und Schulungsanbieter“, „Unternehmen Industrie 4.0“ sowie „Unternehmen allgemein“. In ihnen diskutierten die Teilnehmenden vor allem aktuelle Herausforderungen und mögliche Lösungsansätze, die in Schwerpunktaktivitäten der Arbeitsgruppe münden sollen.

OAV WORKING GROUP TVET

→ Kontakt:

Daniel Marek
Regionalmanager ASEAN
OAV – German Asia-Pacific Business
Association
Tel. +49 40 35 75 59-34
marek@oav.de.

Vorstellung der Regionalsprecher Norddeutschland und Südkorea

Auch bei den OAV Young Leaders ist die Logistikbranche aktuell ein relevantes Thema: Alexander Oldenburg (KPMG), Regionalsprecher Norddeutschland, rief daher die Initiative des OAV YL Maritime Round Tables ins Leben. Niklas Schröder (HÜBNER Korea), Regionalsprecher Südkorea, ergänzt durch Einblicke der Marktlandschaft für Bus und Bahn im Personenverkehr in Südkorea.



Alexander Oldenburg,
Senior Manager/Prokurist - Deal Advisory/Global China
Desk bei der KPMG AG

Bei der KPMG AG habe ich mich auf die Transaktionsberatung und die Bewertung von Unternehmen spezialisiert. Mein Fokus liegt insbesondere im Bereich Real Estate und in der maritimen Industrie. Zudem gehöre ich dem Global China Desk der KPMG an und begleite chinesische Unternehmen bei Investitionsvorhaben in Deutschland.

Aufgewachsen bin ich in Hamburg und habe hier mein BWL-Studium an der Universität Hamburg absolviert. Es folgten Praktika und zwei Semester an der Tongji-University in Shanghai. Bereits während meiner Schul- und Studienzeit habe ich mich in einem Bildungskonzept zur Förderung des interkulturellen Verständnisses engagiert. Dieses Interesse an der Region, dem Vernetzen und dem Brückenbauen über Unternehmens- und Ländergrenzen hinweg hält bis heute an.

So engagiere ich mich seit Ende 2013 aktiv im OAV-Netzwerk und fördere seither als Regionalsprecher Norddeutschland den ständigen Austausch unter den OAV Young Leaders in der Region: So habe ich den „Botschafter Talk“, der jährlich im Rahmen des Ostasiatischen Liebesmahls mit deutschen Botschaftern aus der Asien-Pazifik-Region stattfindet, erfolgreich etablieren können. Im März dieses Jahres habe ich außerdem die Initiative „Maritime Round Table“ mit vier weiteren Young Leaders gegründet, den wir künftig mit weiteren Themen und Formaten ausbauen werden.



Niklas Schröder,
Local Director/Business Development Asia-Pacific
bei HÜBNER Korea

Im Februar 2020 hat HÜBNER ein neues Office in Seoul eröffnet. Seitdem bin ich hier als Ansprechpartner vor Ort und leite Business-Development-Aktivitäten in Ostasien, mit Fokus auf Korea, Japan, Taiwan und außerdem Australien. HÜBNER ist vor allem bekannt für Übergangssysteme in Zügen und Bussen, stellt aber auch Türdichtungen, Fenstersysteme und Displays für den Führerstand her. Die größte Herausforderung hier in Südkorea ist es, innovative, qualitativ hochwertige und langlebige Produkte in einem Markt zu verkaufen, der momentan vor allem preisgetrieben ist. Es wäre spannend zu sehen, wie sich das Umfeld ändern würde, wenn ein größerer Fokus auf „local content“ statt Import, und auf Qualität statt nur niedrigem Preis gelegt würde.

Mein erster Asien-Aufenthalt war während einer Reise nach Singapur im Jahre 2007. Seitdem habe ich unter anderem zwei Jahre in Shanghai studiert, den Standortaufbau von HÜBNER Malaysia begleitet und lebe nun seit mehr als einem Jahr in Südkorea.

Persönlich finde ich es motivierend, Netzwerke vor Ort zu entwickeln, insbesondere mit Hinblick auf das Stärken von Werten wie Fairness, gegenseitigem Helfen, Inklusivität sowie freiem Denken und Sprechen. Daher engagiere ich mich als OAV Young Leaders Regionalsprecher und möchte eine solche Plattform mit Gleichgesinnten in Südkorea gründen.

Asienerfahrene Nachwuchsführungskräfte

Mit dem Zuwachs an neuen Mitgliedern sind die Themeninteressen des Netzwerkes noch viel bunter geworden. Unter anderem wurde als neue Initiative der OAV Young Leaders am 24. März 2021 der OAV Young Leaders Maritime Round Table digital unter der Leitung von Regionalsprecher für Norddeutschland Alexander Oldenburg eröffnet.

Die erste Sitzung des OAV YL Maritime Round Table wurde mit einem Impulsvortrag zu aktuellen Entwicklungen der Schifffahrtsindustrie in China durchgeführt. Lars Anke, Chief Representative Asia bei der Hamburger Hafen und Logistik AG (HHLA), spannte den Bogen von der heutigen Corona-Situation in China über die wirtschaftliche Lage hin zu den gegenwärtigen Herausforderungen der maritimen Branche. Ausgewählte OAV Young Leaders diskutierten jeweils vor dem Hintergrund ihrer täglichen Erfahrungen im Anschluss ganz konkrete Fragestellungen.

Der OAV YL Maritime Round Table wurde in den vergangenen Monaten durch die Initiative mehrerer OAV Young Leaders ins Leben gerufen. Unter der Leitung von Alexander Oldenburg haben Jannes Elfgen (HPA), Lisa Gathen (Hapag Lloyd), Vanessa Lasarczyk (HHLA) und Johannes Winkler (Art-Invest) das Konzept und die ersten Veranstaltungen entwickelt und geplant. Nach dieser erfolgreichen Auftaktveranstaltung in kleiner Runde sind bereits weitere Veranstaltungen

gen im Rahmen des diesjährig in Hamburg stattfindenden ITS-Weltkongresses geplant.

Der OAV YL Maritime Round Table bietet damit eine Plattform für die Diskussion aktueller sowie zukünftiger Chancen und Herausforderungen der Logistikbranche sowie der maritimen Industrie mit Beziehungen in den asiatisch-pazifischen Raum. Ziel ist es, den Austausch zwischen allen interessierten OAV Young Leaders zu fördern, das eigene Netzwerk zu erweitern und Erfahrungen und Ideen aus dem täglichen Asien-Geschäft zu teilen. Angestrebt ist ein regelmäßiges Zusammenkommen mit Branchenvertretern, Führungskräften und namhaften Repräsentanten aus der maritimen Industrie, um sich unternehmensübergreifend auszutauschen und in den direkten Dialog zu treten.

Weitere Informationen zu den OAV Young Leaders finden sich auf der Webseite:
www.oav.de/leistungen/oav-young-leaders

Wortgewandt in Asien

„Kia Ora!“ /kīora/
„Mögest du gesund sein!“

Traditionelle Begrüßung der Māori

Kia Ora ist ein warmer und einladender Gruß, der in ganz Neuseeland verbreitet ist, und der ursprünglich aus der Sprache der Māori, Te Reo, stammt. In seiner einfachsten Form heißt Kia Ora „hallo“. Allerdings ist die eigentliche Bedeutung dieser zwei kleinen Worte mehr als nur eine Grußformel im Vorbeigehen. In seiner direkten Übersetzung verweist „Ora“ auf einen Zustand der Lebendigkeit oder des Am-Leben-Seins. In Verbindung mit „Kia“ wird es vom Nomen zum Verb, bedeutet also eher „leben“ als „Lebendigkeit“. Mit anderen Worten: Wenn du zu jemandem Kia Ora sagst, wünschst du die Essenz des Lebens.

Obwohl der Ursprung der Worte eine lange Geschichte mit sich bringt, wird Kia Ora in ganz Neuseeland als informeller Gruß verwendet. So wirst du jeden, von der Premierministerin bis hin zum Ladeninhaber, den Gruß in alltäglichen Unterhaltungen verwenden hören.

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

Das OAV-Netzwerk wächst!

Nach dem coronabedingten Rückgang der Mitgliederzahl im vergangenen Jahr freuen wir uns, nun wieder mehr Mitglieder zu begrüßen. Wir sind gespannt auf die künftige Zusammenarbeit sowie den Austausch.



BTH Business Travel Hamburg

For around 22 years we have been standing for personal "full service" in travel management. We organize flights and package tours for business and private travellers. For this, we rely on a worldwide network of partners to always find the best offer. Our travel agents at our Hamburg headquarters, located directly at the Elbe, with the right view of the incoming and outgoing container and cruise ships are always there for you.

We take care of drafting and compliance with travel guidelines and travel policies. The purpose of this policy is to set uniform, appropriate, and accountable standards to capture and control the costs of business travel and entertainment for your company. As recognized experts in the maritime sector, BTH Business Travel Hamburg has access to special offshore & marine fares that offer both additional flexibility and significant cost savings. Our travel experts are used to the demanding nature of the offshore and marine industries. Frequent short-term changes or cancellations require immediate action, and our team of consultants is second to none! We also take care of the entire visa procurement process for you and look forward to your assignment.

www.businesstravel-hamburg.de



Festo Didactic

Festo Didactic is a world-leading solution provider of technical education and training with strong industrial DNA. With a state-of-the-art didactic approach, they ensure the employability and productivity of their customers. The learning environments are developed for education and industry. Industrial workforce development is a key success factor for companies. That's why Festo Didactic helps to re- and upskill employees. As an integral part of the Festo Group, the interplay of automation and education is remarkable.

The product and service portfolio offers customers holistic educational solutions for key technology fields like factory automation, process automation, fluid power, building system technology, environmental and renewable energy, electronics, electric power technology, industrial trades, communications and radar technology or HVAC and refrigeration. Learners acquire technology knowledge and soft skills in team-oriented and practical training on physical learning systems with industrial components. They can also learn location- and time-independent through digital online learning opportunities.

www.festo-didactic.com



PAUSTIAN & PARTNER

Die Patentanwaltskanzlei PAUSTIAN & PARTNER basiert auf über 40 Jahre gewachsenen Kanzleistrukturen und ist auf die veränderten Anforderungen des 21. Jahrhunderts ausgerichtet. Mit digitalisierter Organisation, mit flachen, agilen Strukturen, mit Affinität zu den Technologien des 21. Jahrhunderts. Unsere modernen Strukturen und das Tacit Knowledge einer etablierten Kanzlei sind die Grundlage hochqualitativer Dienstleistungen für unsere Mandanten.

Unsere Mandanten sind große Konzerne und KMU, die weltweit ansässig sind. Unsere Dienstleistungen betreffen Patente und Gebrauchsmuster, Marken und Designs sowie den technischen und organisatorischen Know-how-Schutz. Durch Erfahrungen unserer Anwälte als In-house Counsels großer internationaler Unternehmen können wir unsere Mandanten unabhängig vertreten sowie strategisch und operativ beraten, insbesondere auch kleine und mittelständische Unternehmen. In der Kanzlei verfügen wir über solide Kompetenz bezüglich „Software und Patente/IoT“ und „echte“ China-Erfahrung hinsichtlich Marken und Patenten – auch und gerade wenn es mal kniffliger wird. Allen unseren Anwälten ist der Spaß an Beratung und Arbeit gemein – keine Scheu, wir freuen uns!

www.paustian.de

A Member of



Häffner GmbH & Co. KG

Die 1903 gegründete Häffner GmbH & Co. KG ist ein traditionsreiches Familienunternehmen mit Stammsitz in Asperg bei Ludwigsburg. Als Spezialist für das Marketing und die Distribution von Säuren/Laugen, Lösemitteln sowie Spezialitätenchemie und persönlicher Schutzausrüstung (PSA) sind wir mit einem eigenen Netzwerk in ganz Europa tätig. Langjähriges Branchen-Know-how und qualifizierte Mitarbeiter machen uns zum kompetenten Ansprechpartner in Sachen Chemie für unsere Kunden und Lieferanten. Zuverlässigkeit und Flexibilität zeichnen uns aus. Als Spezialist für den Vertrieb und die Distribution von chemischen Rohstoffen bieten wir unseren Kunden und Lieferanten den sichersten und effektivsten Vertriebsweg und unseren Mitarbeitern ein attraktives Arbeitsumfeld. Wir garantieren unseren Kunden kontinuierliche Qualität auf höchstem Niveau und ein hohes Maß an Flexibilität.

Seit 2019 sind wir mit einem eigenen Einkaufsbüro in China vertreten.

Chemiedistribution aus Süddeutschland – in die ganze Welt! Seit über 100 Jahren bürgt der Name Hugo Häffner für höchste Produktqualität und umfassenden Kundenservice.

www.hugohaeffner.com



Progress Asia Consulting Co., Ltd.

Progress Asia Consulting ist ein Beratungsunternehmen mit Sitz in Yangon/Myanmar, das Klienten aus Privatwirtschaft und dem öffentlichen

Sektor in asiatischen Märkten zu strategischen Fragestellungen berät. Die Expertise von Mitarbeitern und Experten aus dem breitgefächerten Netzwerk von Progress Asia Consulting liegt insbesondere in den folgenden fünf Bereichen: Government Affairs, Markteintrittsstrategien in Asien, politische Risiken und Dynamiken, Nachhaltigkeits- und Philanthropie-Beratung, Privatsektorentwicklung sowie Investitions- und Handelsförderung.

Progress Asia Consulting bietet maßgeschneiderte und flexible Lösungen von Strategieberatung über politische Briefings und Analysen bis hin zur Organisation von Expertenrunden und Stakeholder-Konsultationen.

Unser Team von Progress Asia Consulting versteht, dass Geschäftsentscheidungen auf solider Informationsbasis und holistischem Verständnis getroffen werden müssen. Wir bieten Klienten diejenige Expertise und diejenigen Kontakte, die für geschäftlichen Fortschritt notwendig sind. Progress Asia Consulting bringt Generalisten mit Makro-perspektiven und Spezialisten mit Detailblick zusammen, um Klienten effiziente und innovative Lösungen zu bieten.

www.progressasia.biz



Wendler Einlagen Gruppe

Die Wendler Einlagen Gruppe ist ein deutsches, inhabergeführtes

Unternehmen, das Einlagestoffe für Hemden, Blusen sowie Bekleidung aller Art produziert und vertreibt.

Der Einlagen-Spezialist wurde 1843 in Reutlingen als Hersteller für Hemdenstoffe gegründet, seit 1974 werden Einlagestoffe aus Baumwolle für die Bekleidungsindustrie entwickelt und produziert. Der Hauptsitz des Unternehmens ist in Reutlingen (Deutschland), der asiatische Markt wird über das Wendler Hong Kong Office sowie langjährige Partner in den einzelnen Ländern betreut. Neben der Produktion in Deutschland werden die Einlagen in eigenen Produktionsstätten in China, Bangladesch, Indien und, seit 2020, Vietnam produziert. Bereits 2019 wurde mit Wendler Italia eine eigene Niederlassung in diesem für die Mode sehr wichtigen Markt gegründet.

Neben den klassischen Einlagestoffen aus Baumwolle wurde die Produktpalette in den letzten Jahren vor allem im Bereich Polyester-Einlagen (Gewebe, Gewirke, Vlies) deutlich ausgebaut.

Das Thema Nachhaltigkeit wird bei Wendler Einlagen groß geschrieben, so handelt es sich bei der neuen Produktion in Vietnam um eine „Green Factory“. Ebenso können sämtliche Einlagen-Artikel in einer nachhaltigen Variante mit GOTS-/OCS-/BCI- oder GRS-Zertifikat angeboten werden.

www.wendlerinside.com



Siemens Energy

Siemens Energy gehört zu den weltweit führenden Unternehmen der Energie-

technologie. Das Unternehmen arbeitet gemeinsam mit seinen Kunden und Partnern an den Energiesystemen der Zukunft und unterstützt so den Übergang zu einer nachhaltigeren Welt. Mit seinem Portfolio an Produkten, Lösungen und Services deckt Siemens Energy nahezu die gesamte Energiewertschöpfungskette ab – von der Energieerzeugung über die Energieübertragung bis hin zur Speicherung. Zum Portfolio zählen konventionelle und Erneuerbare Energietechnik, zum Beispiel Gas- und Dampfturbinen, mit Wasserstoff betriebene Hybridkraftwerke, Generatoren und Transformatoren. Mehr als 50 Prozent des Portfolios sind bereits dekarbonisiert. Durch die Mehrheitsbeteiligung an der börsennotierten Siemens Gamesa Renewable Energy (SGRE) gehört Siemens Energy zu den Weltmarktführern bei Erneuerbaren Energien. Geschätzt ein Sechstel der weltweiten Stromerzeugung basiert auf Technologien von Siemens Energy. Siemens Energy beschäftigt weltweit mehr als 90.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in mehr als 90 Ländern und erzielte im Geschäftsjahr 2020 einen Umsatz von ca. 27,5 Milliarden Euro.

www.siemens-energy.com



SCHUNK GmbH & Co. KG

Das Familienunternehmen SCHUNK ist weltweit führend,

wenn es um die Ausstattung moderner Fertigungsanlagen und Robotersysteme geht. Über 3.500 Mitarbeitende in 9 Werken und 34 eigenen Ländergesellschaften gewährleisten eine intensive Marktpräsenz. Mit über 11.000 Standardkomponenten bietet SCHUNK das weltweit größte Greifsysteme- und Spanntechnik-Sortiment aus einer Hand. Im Geschäftsbereich Greifsysteme entwickelt SCHUNK Greifer, Roboterzubehör sowie Komponenten und Services für die automatisierte Handhabung und Bearbeitung. Der Geschäftsbereich Spanntechnik umfasst Komponenten für die sichere, effiziente und hochpräzise Werkzeug- und Werkstückspannung in der spanabhebenden Bearbeitung. Durch die konsequente Digitalisierung des Portfolios können Anwender ihre Prozesse effizient, transparent und wirtschaftlich planen. Sie profitieren zudem vom umfangreichen Applikationswissen rund um die innovative Fertigung von morgen. Die Wachstumsregion Asien-Pazifik erschließt der Kompetenzführer mit 8 eigenen Vertriebs- und Servicegesellschaften, um Kunden vor Ort direkt und persönlich zu unterstützen.

www.schunk.com

Wiebke Dörfler

Als Geschäftsführerin des Bayerisch-Indischen Zentrums für Wirtschaft und Hochschulen der Hochschule Hof fördert Wiebke Dörfler den Austausch zwischen Indien und Deutschland: Dadurch kommen Studierende aus Indien nach Hof und deutsche Studierende lernen im Rahmen der Summer School Indien als Land und Kultur kennen. Auch kleine und mittelständische Unternehmen werden zum indischen Zielmarkt beraten und bei der Personalsuche unterstützt.



ZUR PERSON

Wiebke Dörfler ist auch als OAV Young Leader aktiv und bringt sich mit persönlichen Indien-Erfahrungen ein.

Hof ... ist nicht nur eine kleine Stadt in Oberfranken, sondern mittlerweile auch Zuhause von über 580 indischen Studierenden. Wir sind selbst immer wieder begeistert wie viele Berührungspunkte es mit Indien in der Region gibt, da auch viele der in der Umgebung ansässigen KMUs Geschäftsbeziehungen mit Indien pflegen.

Was mich hier hierhergeführt hat ... war mein erster Aufenthalt in Indien im Jahr 2006: Ich war erst 19 Jahre alt und suchte im Studium eine neue Herausforderung. Das Land hat bei mir tiefe Eindrücke hinterlassen, die dazu führten, dass mein Interesse mit und in dem Land und mit seinen Menschen zu arbeiten, bestehen blieb. Diese erste persönliche Verbindung wurde eine wichtige Grundlage für meine heutige Arbeit.

Indien ist ... chaotisch, aber auch sehr inspirierend. Der Klischeesatz zu Indien stimmt immer noch: Entweder man hasst das Land oder man liebt es. Und ich persönlich liebe Indien und seine herzlichen Menschen, wobei ich einschränken muss, dass es nicht immer einfach ist, nicht auch mal „die Krise zu bekommen“.

Was mich an meiner Arbeit am meisten inspiriert ... ist der regelmäßige Austausch mit ganz verschiedenen Zielgruppen, sei es mit den Kolleginnen

im BayIND Science Office in Bangalore, der Kontakt mit Studierenden oder der Austausch mit Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern und Unternehmen. Es erfüllt mich mit Stolz, zu sehen, wie unsere Arbeit Früchte trägt: 77 Prozent der indischen Studierenden schaffen es, nach dem Studium in Deutschland zu bleiben, weil sie eine Anstellung gefunden haben, rekrutiert wurden oder sogar ein eigenes Geschäft aufbauen konnten.

Mein Lebensmotto lautet ... „Entspannt bleiben!“ Vor allem auch, wenn es nicht so läuft, wie man es sich ursprünglich vorgestellt hat. Besonders im asiatischen Kontext ist es nicht verkehrt, neben dem Plan A auch noch einen Plan B und C zu haben oder gut im Improvisieren zu sein. Es ist also entscheidend, flexibel zu sein und sich nicht darauf zu fokussieren, **wie** ein Ziel erreicht wird, sondern dass es erreicht wird. In den meisten Fällen läuft letzten Endes sowieso alles anders als geplant.

Die Verantwortung meines Jobs möchte ich nutzen ... junge Menschen auf ihrem Karriereweg zu unterstützen und dafür zu sorgen, dass über verschiedenste Aktivitäten wir für mehr Zusammenarbeit zwischen Indien und Deutschland sorgen und sich somit ein etwas differenziertes Indienbild in Deutschland etabliert.

Ein Tipp, der in keinem Buch steht und der mich häufig weiterbringt, ... nie das Lachen vergessen! Ich finde das Allerwichtigste ist, dass man an dem, was man macht, Freude hat. Was wir machen, ist ein „People's Business“ und dabei hilft Humor häufig weiter und ist besonders in Indien immer mal wieder eine Geheimwaffe. So ist es möglich, mit kleinen humoristischen Anmerkungen schnell eine persönliche Beziehung aufzubauen und so den ein oder anderen Erfolg zu landen.

Mein Leben wäre unvollständig ohne ... Chai! (Schwarztee mit Milch und sehr viel Zucker). Das indische Nationalgetränk, das in keinem Meeting fehlen darf, und inklusive der obligatorischen Kekse einen über den ganzen Arbeitstag in Indien retten kann, ist mittlerweile auch aus meinem Alltag nicht mehr wegzudenken. Lange habe ich davon geträumt, dass irgendwo in Deutschland mal ein Chai-Stand aufmacht. Dank der Pandemie und der damit einhergehenden Reisebeschränkungen kann ich nach fast neun Jahren regelmäßiger Indienreisen nun endlich auch selber einen anständigen Chai zubereiten.



Termine/Impressum

JULI 2021

08/07
Online-Länderausschusssitzung
Vietnam
→ **Webinar**

13-15/07
Ambassadors in Dialogue
→ **Thüringen und Bayern**

SEPTEMBER 2021

07/09
Info-Veranstaltung zur OAV YL Delegation beim ITS-Weltkongress 2021
→ **Online**

15/09
Smart Cities in Australien
→ **Webinar**

OKTOBER 2021

04-10/10
AsiaBerlin Summit
→ **Berlin**

07-08/10
11. OAV Young Leaders Jahreskonferenz mit Firmenbesichtigung am Vortag
→ **München**

12/10
OAV YL Delegation beim ITS-Weltkongress 2021
→ **Hamburg**

NOVEMBER 2021

08-14/11
India Week Hamburg
→ **Hamburg**

18/11
Mitgliederversammlung und Kleines Liebesmahl
→ **Hamburg**

22-24/11
Beschaffungsreise nach Sri Lanka
→ **Colombo und Jaffna**

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

IMPRESSUM

Insight Asia-Pacific 2/2021 (Erscheinungsdatum Juli 2021)

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

Almut Rößner (V.i.S.d.P.), Norman Langbecker, Daniel Marek, Daniel Müller, Anna Nguyen Pham, Felix Rust, Barbara Schmidt-Ajayi

AUTOREN

Deutsche Bahn AG, Iana Dreyer, Thomas Hirl, Boris Kovacevic, Simon Lotter, Daniel Marek, Alexander Oldenburg, Sebastian Reimann, Felix Rust, Willem van der Schalk, UOB, Wilhelm G. Clasen

ART DIRECTION

Alphabeta GmbH, Hamburg

BILDNACHWEISE

Shutterstock/Travel mania (Cover), Shutterstock/Travel mania (S.3), Harry Evers (S. 7), Shutterstock/siriwat sriphojaroen (S.9), DVZ (S. 9), Shutterstock/JULY_P30 (S.11), a. hartrodt (S. 11), Maier+Vidorno (S. 13), Flughafen München GmbH (S. 14), Shutterstock/Aleksandar Malivuk (S.19), Shutterstock/May_Lana (S21), Wilhelm G. Clasen (S. 22-23), Shutterstock/metamorworks (S24), Shutterstock/TippaPatt (S27), Thomas Hirl (S. 28), Festo Didactic (S. 29), OAV (S. 15, 29), Alexander Oldenburg (S. 30), Niklas Schröder (S. 30), Fotolia (S. 35)

DRUCK

Riemer GmbH & Co. KG

ERSCHEINUNGSWEISE

vierteljährlich



Ambassadors in Dialogue.

Visit to Thuringia.

13/14 July
2021
Erfurt
Weimar