

# insight asia-pacific

01|2020



**120**  
JAHRE OAV

**100.**  
OSTASIATISCHES  
LIEBESMAHL

**Jubiläumsprogramm  
2020 im Heft**

## **Digitales Asien – Neue Technologien im Fokus**



OAV-Vorsitzender  
Hans-Georg Frey,  
Jungheinrich AG

## Up to date in die Zukunft – auch in Krisenzeiten

---

120 Jahre OAV und 100. Auflage des „Ostasiatischen Liebesmahls“ – das ist eine wahrlich imposante Historie! Gerne hätten wir dieses Doppeljubiläum im März mit Ihnen gefeiert, doch bedingt durch die Coronavirus-Pandemie mussten wir dies auf Anfang November verlegen. Doch verschoben ist nicht aufgehoben!

Noch Ende Februar schien das Coronavirus ein asiatisches Problem und weit entfernt zu sein. Maßnahmen wie Drohnenüberwachung von Ausgangssperren in China oder Tracking von Corona-Fällen per Handy in Korea schienen hierzulande utopisch und undenkbar. Wie ein Lied übers Händewaschen in Vietnam als Internet-Ohrwurm erfolgreich zur Aufklärung der Bevölkerung beitrug, schien manchem befremdlich. Dabei zeigen diese Beispiele, wie in Asien moderne Technologien auf vielfältige Art auch in Krisenzeiten zum Einsatz kommen. Es trifft sich daher gut, dass die erste Ausgabe der „Insight Asia-Pacific“ im OAV-Doppeljubiläumsjahr mit dem Schwerpunktthema Informationstechnologien erscheint.

Hierin spiegelt sich auch die spezielle Mischung, die ein Markenzeichen unseres Vereins ist: Organisatorisch ein überaus traditionsreicher Zusammenschluss, gleichzeitig inhaltlich ein moderner, die Interessen seiner Mitglieder unterstützender Dienstleister, der die relevanten Zukunftsfragen fest im Blick hat. Seit Anfang Februar bieten wir in einer Webinar-Reihe gemeinsam mit Experten aus unserem Netzwerk aktuelle Informationen rund um Ihre Fragen zu Auswirkungen der Corona-Krise auf Ihr Asiengeschäft und setzen intern auch verstärkt auf digitale Lösungen. Angesichts der Corona-Pandemie und deren massiven wirtschaftlichen Auswirkungen ist es besonders wichtig, auf etablierte und solide Partnerschaften und Netzwerke bauen zu können. Um diese zu festigen und unser Doppeljubiläum gebührend zu begehen, wird nun am 4. November der Startschuss mit einem Konzert in der Elbphilharmonie fallen und am Folgetag sind Länderausschüsse geplant. Am 6. November werden wir wie vorgesehen Bundespräsident Steinmeier als Ehrengast begrüßen und freuen uns, im Anschluss mit Ihnen zu feiern. Eine Gesamtübersicht der Sonderveranstaltungen, die wir aktuell erst ab Mai planen können, finden Sie im Heft. Anlässlich des Doppeljubiläums erscheint zudem eine Festschrift.

Ich danke an dieser Stelle allen Jubiläums-Sponsoren vielmals für ihre großzügige Unterstützung und lade alle Mitglieder, Partner und Freunde ein, zahlreich und aktiv an unseren Veranstaltungen und Delegationsreisen im 2. Halbjahr teilzunehmen.

Kommen Sie gut durch diese schwierige Zeit und lassen Sie uns wissen, wie der OAV Ihr Unternehmen unterstützen kann.

Herzlichst  
Ihr Hans-Georg Frey



06



09



38

## INHALT: DIGITALES ASIEN - NEUE TECHNOLOGIEN IM FOKUS

- 04 PERSONALIEN**  
Neue Köpfe im OAV-Netzwerk
- 06 INTERVIEW**  
Jürgen Müller (SAP) über neue Technologien in Asien
- 09 3 FRAGEN - 3 ANTWORTEN**  
Amrita Narlikar - President of the GIGA German Institute of Global and Area Studies
- 10 FOKUSTHEMA**  
Autonomous Driving in Singapore
- 12 HINTERGRUND**  
Thailand: Eastern Economic Corridor
- 14 FOKUSTHEMA**  
Künstliche Intelligenz im Personalwesen: Fluch oder Segen
- 16 FOKUSTHEMA**  
IT: Investing in Bangladesh, exporting to the world
- 18 OAV IM BILD**  
Kleines Liebesmahl 2019 in München
- 20 RÜCKBLICK**  
Webinar zum Coronavirus
- 21 JUBILÄUM**  
OAV-Historie
- 22 JUBILÄUM**  
Sonderveranstaltungen und Sponsoren
- 24 PRAXIS**  
German Business Interests and Opportunities in Vietnam
- 26 OAV AUF TUCHFÜHLUNG**  
Vor Ort bei... Fristam
- 27 PRAXIS**  
Geschäftschancen bei Ausschreibungen der Asiatischen Entwicklungsbank (ADB)
- 28 FREIHANDEL**  
Zeichen für den freien Handel in Zeiten des Protektionismus - EU-Parlament stimmt Abkommen mit Vietnam zu
- 30 PRAXIS**  
Die neuen Incoterms® 2020
- 32 FRÜHER - HEUTE**  
BASF - 135 Jahre in Asien
- 34 NEUE PERSPEKTIVEN**  
Das Nepalese-German Hospital Project - eine Idee findet Unterstützer
- 35 SERVICE**  
Das OAV-Netzwerk wächst!
- 36 PRAXIS**  
Finanzierungslösungen für den Export - Bundesregierung baut Beratungsleistungen aus
- 37 STATISTIK**  
Deutscher Außenhandel mit Asien-Pazifik
- 38 FRAUENPOWER IN ASIEN**  
Bettina Schön-Behanzin
- 39 SERVICE**  
Mitgliederumfrage, Termine und Delegationsreisen 2020

# Neue Köpfe im OAV-Netzwerk

*Begrüßen Sie mit uns die neuen deutschen Botschafter in Kambodscha und Myanmar sowie fünf neue OAV-Vorstandsmitglieder.*



## **Dr. Toralf Haag**

Als neues Vorstandsmitglied des OAV engagiert sich Dr. Haag für die Intensivierung der Handelsbeziehungen mit der Asien-Pazifik-Region und die Stärkung bilateraler Partnerschaften.

Er ist Vorsitzender der Konzerngeschäftsführung der Voith GmbH & Co. KGaA. Zuvor verantwortete er die Finanzen der Voith Group und war als Finanzvorstand unter anderem bei der Norddeutschen Affinerie AG, heute Aurubis AG, und beim Schweizer Chemie- und Pharmaunternehmen Lonza Group AG tätig. Der weltweit agierende Technologiekonzern Voith pflegt seit vielen Jahrzehnten enge Geschäftsbeziehungen in die Asien-Pazifik-Region. Voith kann beispielsweise auf eine mehr als 100-jährige Geschichte in China zurückblicken. In vielen U-Bahnen in China sind Produkte von Voith zu finden. 2019 haben Voith und die China Railway Rolling Stock Corporation (CRRC), der weltweit größte Hersteller von Schienenfahrzeugen, zwei Joint Ventures gegründet, mit dem Ziel, das Geschäft im Markt für Schienenfahrzeuge sowie in verschiedenen Industriemärkten weiter auszubauen.



## **Christian Berger**

Seit seinem ersten Aufenthalt im Land 1991 hat Christian Bergers Arbeit immer wieder direkte Bezüge zu Kambodscha gehabt, sowohl während seiner Arbeit als Referatsleiter Südostasien als auch zuletzt in seiner Zeit als Botschafter im Nachbarland Vietnam. Im September 2019 ist er seinen Dienst als Botschafter der Bundesrepublik

Deutschland in Kambodscha angetreten. Als gelernter Bankkaufmann, studierter Volkswirt und vormaliger Beauftragter des Auswärtigen Amtes für Außenwirtschaftsförderung wird er sein Augenmerk besonders auf die wirtschaftliche Zusammenarbeit der beiden höchst unterschiedlichen Volkswirtschaften legen. Wesentlich ist dafür der möglichst umfassende Erhalt des außenhandelspolitischen Rahmens mit der EU, der Kambodscha die Nutzung der „EBA“-Zollpräferenzen erlaubt. Ein diesbezügliches Einvernehmen zwischen der EU-Kommission und der kambodschanischen Regierung ist wichtig, nicht zuletzt, um die gesellschaftliche Entwicklung Kambodschas nach seiner konfliktreichen jüngeren Geschichte voranzubringen.

„Ich wünsche mir für Nordkorea einen Aufbau der Handels- und Wirtschaftsbeziehungen sowie ein reges Interesse von unseren OAV-Mitgliedsunternehmen. Das ist derzeit kein leichtes Unterfangen – aber mit der richtigen Saat ist eine hervorragende Ernte möglich. Daran arbeite ich gemeinsam mit Ihnen sehr gerne!“

Christian Gaisböck



## **Christian Gaisböck**

Seit vielen Jahren ist Christian Gaisböck in seiner Funktion als Länderausschussvorsitzender Nordkorea im OAV tätig, seit 2019 wurde er in den Vorstand gewählt. Vor etwas mehr als 3 Jahren gründete Christian Gaisböck die MFG Deutsche Saatgut GmbH mit Sitz in München, deren geschäftsführender Gesellschafter er seit diesem Zeitpunkt ist. Davor bekleidete Christian Gaisböck unterschiedliche Funktionen im Bereich Agrar-Betriebsmittel. So war er u.a. für die Hauptgenossenschaft Nord AG für die Produktbereiche Saatgut und Dünger in seiner Funktion als Geschäftsführer und Spartenleiter und auch für die KWS Saat SE als Regionaldirektor für Südosteuropa verantwortlich.



### Christian Kolb

2019 hat Christian Kolb das OAV-Vorstandsmandat für HSBC übernommen, die bereits seit 1953 im OAV aktiv ist. Er ist seit 2016 Bereichsvorstand und Head of Commercial Banking von HSBC Deutschland. Seit 1991 begleitet er in unterschiedlichen Funktionen bei HSBC deutsche Unternehmen bei ihren Wachstumsvorhaben weltweit. Von 2012 bis 2016 war er als Global Head of Multinationals im Headquarter in London für die Betreuungsstrategie von Tochterunternehmen multinationaler Konzerne zuständig. In Asien ist HSBC die größte Auslandsbank. Sie hat mit ihrer Gründung vor über 170 Jahren ihren Ursprung in der Förderung der Handelsbeziehungen zwischen Asien und Europa. In Zeiten diffuser Handelsrhetorik sind Partner, die über Marktbegebenheiten aus erster Hand berichten können, unabdingbar für deutsche Unternehmen. Der OAV nimmt hier als Netzwerk für den Erfahrungs- und Wissensaustausch über die asiatische Region eine wichtige Rolle ein.



### Thomas Neisinger

Deutscher Botschafter in Myanmar ist seit August 2019 Thomas Neisinger. Seine berufliche Laufbahn begann er als Jurist in den 1980er-Jahren bei einer Großbank. Zuletzt war er Beauftragter für Lateinamerika im Auswärtigen Amt und Botschafter in Havanna/Kuba.

Er ist zuversichtlich, dass Myanmar sich in den nächsten Jahren weiter politisch stabilisieren und inneren Frieden erreichen wird. Anknüpfen will er an die bestehenden Verbindungen – Deutschland unterstützt seit Jahren die demokratische Transition Myanmars politisch, wirtschaftlich und kulturell.

„Die Zusammenarbeit zwischen Deutschland und Myanmar fällt auf fruchtbaren Boden, viele unserer Partner sind bei uns ausgebildet und unserem Land eng verbunden. Myanmar bietet mit fast 60 Mio. Einwohnern, seiner geografischen Lage und stabilem Wirtschaftswachstum gute Bedingungen für die deutsche Wirtschaft.“

Thomas Neisinger



### Dr. Oliver Tietze

Neu im Vorstand ist auch Dr. Oliver Tietze. Er ist seit Oktober 2019 Chief Executive Officer (CEO) der thyssenkrupp Industrial Solutions AG. Seit 2018 hat er außerdem die Position des Chief Financial Officer (CFO) inne. Der promovierte Wirtschaftsingenieur kam 2005 zu thyssenkrupp und bekleidete verantwortliche Geschäftsführungspositionen in den Business Areas Steel Europe, Materials Services und Elevator Technology. Zu seinen Hauptaufgaben gehörten unter anderem die Ausgestaltung und Umsetzung von Restrukturierungs-, Integrations- und Transformationsprozessen sowie das resultierende Performancemanagement.

„Die Region Asien-Pazifik ist seit über 150 Jahren einer der wichtigsten Märkte von thyssenkrupp. Hier sind alle Business Areas des Konzerns vertreten. Darin zeigt sich die enorme Bedeutung dieser aufstrebenden Region. Ich freue mich daher sehr auf die Arbeit im OAV und den engen Austausch mit Partnern der deutschen Wirtschaft.“

„Die Region Asien-Pazifik ist seit über 150 Jahren einer der wichtigsten Märkte von thyssenkrupp. Hier sind alle Business Areas des Konzerns vertreten. Darin zeigt sich die enorme Bedeutung dieser aufstrebenden Region. Ich freue mich daher sehr auf die Arbeit im OAV und den engen Austausch mit Partnern der deutschen Wirtschaft.“



### Jan Moritz

Am 28. November 2019 wurde Herr Jan Moritz, Geschäftsführer der Julius Hüpeden GmbH, in den OAV-Vorstand gewählt. Die Julius Hüpeden GmbH, spezialisiert auf den Handel mit Textilien und Hartwaren, pflegt bereits seit ihrer Gründung in Hamburg im Jahr 1877 Geschäftsbeziehungen nach Asien, besonders nach Bangladesch, und importiert v.a. Textilien, welche im eigenen Büro in Dhaka geprüft und bearbeitet werden.

Zusätzlich zu seinen Aufgaben als Vorstandsmitglied übernahm Jan Moritz den Vorsitz des Länderausschusses für die VR Bangladesch. In seiner neuen Funktion wird er das langjährige Engagement zwischen seinem Unternehmen und dem OAV ausbauen, um so seinen Beitrag zu einer weiterhin erfolgreichen Zusammenarbeit mit asiatischen Partnern zu leisten.

# „Das Modell ‚Made in Germany – sold in Asia‘ gehört der Vergangenheit an“

*Ein zügiges Tempo bei der digitalen Transformation gilt inzwischen als Voraussetzung für die Zukunftsfähigkeit von Gesellschaften. Der Vergleichsblick richtet sich schon länger nach Asien-Pazifik, wo man neuartigen Anwendungen und Geschäftsmodellen oft sehr zugeneigt ist. Wo steht Deutschland in puncto Zukunftstechnologien, welche Stärken haben die einzelnen asiatischen Staaten und wie bekommt man die Region unternehmerisch unter einen Hut? Darüber haben wir mit Jürgen Müller, Chief Technology Officer (CTO) beim Branchenvorreiter SAP, gesprochen.*

**Herr Müller, Sie sind Ende 2018 mit 35 Jahren relativ jung Vorstand für Innovation und Technologie bei Europas größtem Softwarehersteller geworden. Wie sind Ihre bisherigen Erfahrungen?**

Das Lebensalter spielt in der Technologiebranche eine nachrangige Rolle. Ich habe vor 21 Jahren angefangen, mich mit Web-Technologien zu beschäftigen. Außerdem arbeite ich ja nicht alleine, sondern im Team. Dieses setzt sich aus Kolleginnen und Kollegen verschiedener Kulturen und unterschiedlichen Alters zusammen, die über den ganzen Globus verteilt sind. Das macht, bei allen Herausforderungen, die sich uns stellen, enorm Spaß. Natürlich tragen wir Verantwortung gegenüber unseren Kunden, nicht nur auf der Höhe der Zeit zu sein, sondern technologische Trends mitzubestimmen und dann auch verfügbar zu machen.

**Es ist derzeit viel von disruptiven Technologien die Rede. Wo sehen Sie mittelfristig die größten Disruptionspotenziale und Geschäftschancen?**

Ich bin überzeugt davon, dass maschinelles Lernen uns über die nächsten zehn Jahre noch sehr viele Fortschritte bringen wird – und auch neue Herausforderungen. Als ebenfalls einschneidend sehe ich den Wandel von klassischen Kauf- zu flexiblen Miet- oder Sharing-Modellen. Und schließlich finde ich es faszinierend, was sich in Biotechnologie und Material-

forschung tut. Man darf bei allem jedoch nie vergessen: Erfolgreich – also wertstiftend – ist selten eine bestimmte Technologie selbst, sondern was man mit ihr tut: also von der Verbesserung bereits bestehender Prozesse bis hin zu ganz neuen Angeboten und Geschäftsmodellen.

»Südostasien hat spannende Unternehmen im Bereich des E-Commerce und interessante Start-ups im Bereich von Nachhaltigkeit und Umweltschutz.«

**Es ist fast ein Allgemeinplatz, dass Deutschland in Sachen Digitalisierung gegenüber Asien und den USA weit zurückliegt. Stimmen Sie dem zu und wo würden Sie deutsche Stärken sehen?**

Es wäre sicherlich etwas zu pauschal, wenn man sagen würde, Deutschland oder Europa sind in allen technologischen Bereichen ins Hintertreffen geraten. Gerade bei der Grundlagenforschung gibt es in Deutschland ganz ausgezeichnete Institute und Ergebnisse. Und viele mittelständische Firmen sind auch in der Weltspitze ganz vorne dabei – etwa in der optischen Industrie,

bei Laser-Technologien oder Herstellungsprozessen für Platinen. Was uns sicherlich fehlt, ist ein weltweit bedeutender Anbieter von Cloud-Infrastruktur. Das ist aber weniger eine Frage mangelnder Innovation, sondern eher ein Problem der Kommerzialisierung. Bei der Cloud-Infrastruktur haben die bekannten US-Unternehmen ohne Frage die Nase vorn, dicht gefolgt von chinesischen Anbietern. Und ähnlich wie beim E-Commerce ist es ab einem gewissen Punkt so, dass neue Marktteilnehmer diese Skalierungseffekte kaum noch aufholen können.

**Wie sieht es in anderen Sparten und Ländern Asiens aus?**

In Asien sind chinesische Unternehmen im Bereich der Server- und Netzwerktechnologie sehr weit vorne. Auch bei den Herstellungsprozessen haben wir in den vergangenen Jahren riesige Fortschritte beobachtet. Aber man sollte auch japanische und koreanische Unternehmen nicht abschreiben. In diesen Ländern gibt es hochinnovative Unternehmen, gerade bei der Automatisierung, Industrie-4.0-Prozessen oder bei dem japanischen Thema „Society 5.0“, wo es um die Digitalisierung der Gesellschaft an sich geht. Südostasien hat sehr spannende Unternehmen im Bereich des E-Commerce und interessante Start-ups im Bereich von Nachhaltigkeit und Umweltschutz – allerdings sind diese meist eher von regionaler Bedeutung.



**SAP ist ein global operierender Technologiekonzern. Wie stellt sich Ihre Präsenz in Asien-Pazifik dar und welche Produktstrategie verfolgen Sie, um die spezifischen lokalen Kundenbedürfnisse zu erfüllen?**

Wir sind in Asien-Pazifik in 14 Ländern präsent, aber dort an erheblich mehr Standorten. Allein in Festland-China haben wir sechs Standorte und weitere sechs in Indien. Asien ist für uns nicht nur als Wachstumsmarkt für unsere Lösungen interessant, sondern auch als wichtiger Entwicklungsstandort. Mehr als ein Drittel unserer weltweiten Softwareentwicklung findet in Asien-Pazifik statt, vor allem in unseren SAP Labs in China, Indien, Japan und Südkorea. Wir finden in Asien hervorragende Technologiepartner und ganz ausgezeichnete Mitarbeiter – daher werden wir unsere Investitionen dort noch weiter ausbauen. Die Lokalisierung der Produkte für Asien geht bereits weit über Anpassungen an gesetzliche Vorgaben hinaus. Wir integrieren auch lokale Zahlungssysteme wie Alipay oder auch lokale soziale Apps, damit unsere Kunden ihre Geschäftsprozesse voll in die lokalen Gegebenheiten integrieren können. Das Modell „Made in Germany – sold in Asia“ gehört der Vergangenheit an. Wir setzen voll auf Ko-Innovation mit unseren Kunden und Partnern. Nur so können wir auch dem schärfer werdenden Wettbewerb in den Ländern Asiens begegnen.

»Die Kunden der Zukunft leben zu einem immer höheren Anteil in Asien, entsprechend kurzfristig wäre es, die gesamte Produktion aus Asien zurückzuholen.«

**Es gab vereinzelt Meldungen über Rückverlagerungen von Produktionen aus Asien ins Hochlohnland Deutschland. Glauben Sie, dass sich dieser Trend – begünstigt durch neue digitale Anwendungen – intensivieren könnte?**

Es gibt sicherlich Einzelfälle, wo das sinnvoll ist. Dann jedoch weniger aus Gründen eines Effizienzgewinns, also beispielsweise zur schnelleren Verfügbarkeit von Produkten in Europa oder den USA. Primär geht es um länderspezifische Risikoprofile. Die jüngste Corona-Krise und der US-China-Handelskonflikt haben uns das ja wieder deutlich vor Augen geführt. Natürlich erlaubt die Digitalisierung von Herstellungsprozessen eine höhere Automatisierung und vor allem eine bessere Individualisierung der hergestellten Produkte. Das kann den Kostenvorteil einer Produktionsstätte in Asien durchaus wettmachen. Genau beziffern kann man diesen Vorteil aber

nur spezifisch für jedes einzelne Unternehmen. Wir als SAP haben keine Software-Entwicklung von Asien nach Deutschland zurückverlegt und haben dies auch nicht vor. Einige unserer Mitbewerber wie zum Beispiel Oracle haben sich komplett aus China zurückgezogen. Dabei gilt es zu bedenken: Die Kunden der Zukunft leben zu einem immer höheren Anteil in Asien, entsprechend kurzfristig wäre es, die gesamte Produktion aus Asien zurückzuholen. Eine mehrgleisige – wirtschaftlich vertretbare – Strategie scheint mir am besten. Nicht ohne Grund betreiben wir unsere 20 SAP Labs weltweit in 17 Ländern.

**Zum Thema Fachkräftesicherung ist jüngst noch die immer dringlichere Notwendigkeit hinzugekommen, Mitarbeiter mit fundierten Digitalkompetenzen auszustatten. Verfolgt SAP hier einen generellen Ansatz über alle Unternehmensteile?**

Digitalkompetenz ist für Arbeitsplätze bei SAP eine Grundvoraussetzung, trotzdem muss bei uns nicht jeder Software programmieren können. Es gibt ja auch wichtige Unternehmensbereiche wie zum Beispiel Strategie, Finanzen oder Personal, die sich mit anderen Themen beschäftigen. Generell denke ich aber schon, dass sich heute jeder in einem modernen Unternehmen einen Grundstock digitaler Kompetenz aneignen sollte. Und sei es, um besser zu verstehen, welche

Veränderungen auf das Unternehmen zukommen und um ausgewogen reagieren zu können. In fast allen Unternehmensbereichen bringt die Digitalisierung Veränderungen mit sich – diesen Wandel muss man verstehen und vorantreiben können. Die Zeiten, an denen die gesamte digitale Kompetenz in der IT-Abteilung gebündelt wurde, sind definitiv lange vorbei. Nach wie vor sehen wir eine sehr hohe Nachfrage an Fachleuten rund um „Big Data“-Technologien: Das betrifft Datenmanagement, die Datenanalyse oder auch die Datensicherheit. Daneben haben auch Fachleute im Bereich „Cloud Operations“ sicherlich keine Mühe, einen Job zu finden.

**Es wird oft gesagt, dass die – etwa im Vergleich zu Asien – strengen Regeln zum Datenschutz in Deutschland eine schnellere digitale Transformation behindern. Sehen Sie das auch so?**

Sicherlich ist es gut, dass wir in Europa Daten sehr gut schützen und ich bin auch ein Befürworter klarer Datenschutzrichtlinien. Es war in den ver-

gangenen Jahren so, dass die EU mit der Datenschutzgrundverordnung eine Vorreiterstellung eingenommen hatte, andere Länder jetzt aber nachziehen. In Indien gehen die entsprechenden Regelungen gerade durch die letzten parlamentarischen Hürden. Auch Indonesien und andere Länder Südostasiens treiben Gesetzesvorhaben zum Datenschutz voran. China hat mit dem Cyber Security Law vor einigen Jahren erst einmal den Schwerpunkt auf die Nationale Sicherheit gelegt, nimmt jetzt aber Bestimmungen zum Schutz persönlicher Daten in den Blick. Als Technologieunternehmen brauchen wir vor allem einfache, klare Regeln sowie Rechtssicherheit. Ich habe den Eindruck, dass die Unklarheiten in Bezug auf die Auslegung des Datenschutzes zu Restriktionen führen, die so nicht vom Gesetzgeber beabsichtigt waren. Oder positive Dinge, wie die Anonymisierung von Daten, werden unnötig kompliziert gemacht.

**Was würden Sie empfehlen?**

Ich glaube, wir könnten viel erreichen, wenn wir den Einzelnen zutrau-

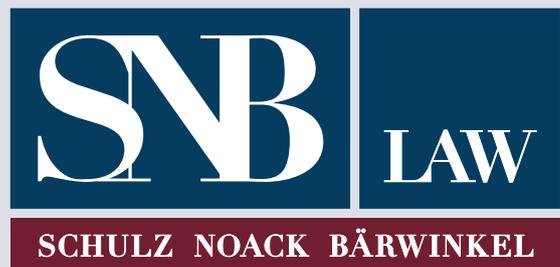
en würden, Entscheidungen zu treffen. Letztlich brauchen wir für viele Innovationen Daten, aus denen wir Erkenntnisse gewinnen können. Das gilt übrigens auch für grenzüberschreitenden Datenverkehr. Leider gibt es dazu bislang kaum internationale Abkommen, sodass die meisten Wirtschaftsräume Daten und Datenschutz als nationale oder regionale Angelegenheit betrachten. Das entspricht weder der Wirklichkeit noch ist es zukunftsgerichtet. Hier würde ich mir internationale Vereinbarungen wünschen und Initiativen durch Wirtschaftsverbände wie dem OAV können da sicherlich auch positiv beitragen.

→ Zum Autor:



**Jürgen Müller**  
Jürgen Müller ist Chief Technology Officer (CTO) bei der SAP SE.

Anzeige



**SHANGHAI**

Suite 2302  
International Trade Center  
2201 Yan An Road (West)  
200336 Shanghai/VR China  
Fon +86 (0)21 62198370

**HO CHI MINH CITY**

Suite 702, 7th Floor  
Empire Tower  
26-28 Ham Nghi Street, District 1  
Ho Chi Minh City/Vietnam  
Fon +84 (0)28 62584949

Managing Partner: Dr. Jörg-Michael Scheil



**GERMAN INDUSTRY  
CHINA PLUS 1**

**SNB-LAW.DE**



**Amrita Narlikar**

is the President of the GIGA German Institute of Global and Area Studies and Professor at the University of Hamburg.

## How to defend and stabilise globalization? “Asia should take more of a lead”

**Prof. Narlikar, globalization is in crisis. What are the main causes, and which measures would have to be taken to again receive higher acceptance?**

**Prof. Narlikar:** There are two reasons why globalization finds itself in crisis today: increasing inequality and inadequate narratives. First, it is clear that globalization has benefited countries in aggregate, and international trade has been indispensable in raising millions out of poverty. But the impact of globalization within societies has been mixed – in many countries the gap between rich and poor has been increasing. Often, causes include inadequate welfare mechanisms, technological change etc. But it is easier for politicians like Trump to blame international trade, migrants, and outsourcing for job losses, than to build better social safety nets, or improve training. Second, the global elites are also to blame. While populist leaders from the Right, Left, (and sometimes the Greens) have built convincing narratives about the costs of globalization, the global technocratic elite and centrist/liberal politicians have done a poor job in explaining its gains. Examples are the success of the Brexit campaign to “Take back control” or Trump’s promise to put America first, in contrast to the lackluster “Remain campaign” in the UK. If globalization is to become legitimate again, it will need fundamental reforms to become more inclusive and sustainable. And supporters will need to develop more convincing narratives by reaching out to people domestically and forming transnational coalitions. ““

**Due to the US blockade, the WTO seems to fail in terms of settle trade disputes between countries. What would be the consequences? Are there alternatives to the WTO’s Dispute Settlement Mechanism (DSM)?**

**Prof. Narlikar:** The paralysis of the WTO’s DSM is serious, and has adverse consequences for the functioning of the system. But it is important to note that the problems of the WTO predate Trump’s arrival on the scene. As the many years of the Doha round deadlocks illustrate, the WTO is in urgent need of reform. Attempts by the EU and others to create a parallel system of dispute resolution, or to liberalize trade via bilateral and regional trade agreements, are no substitutes for the gains that reformed trade multilateralism could produce for all parties. ““

**Asian countries have benefited from the Western order in their rise. This order has lost much of its reliability. Do you see Asian approaches as contributing to a stabilization of the world economy?**

**Prof. Narlikar:** Asia could and should take more of a lead in rescuing the system. Thus far though, mainly China has presented itself as a defender of globalization. This is ironic as China must share a good deal of blame for the damage inflicted on the system. This damage has occurred via China’s misuse of WTO rules, or at least their spirit – via forced technology transfer, local content requirements or violations of Trade Related Intellectual Property Rights. There is common ground for cooperation between Europe and other Asian countries such as Japan and India, which have an interest in preserving trade multilateralism. A core group to work together on trade issues could be constituted via Heiko Maas’s idea of an “Alliance for Multilateralism”. Especially in an age of weaponized interdependence, where there is increasing likelihood of de-coupling between rival systems, such cooperation between liberal, free-market oriented, democratic countries will be key to the preservation of prosperity and development. ““

# Autonomous Driving in Singapore

---

*As a city state with one of the highest population densities in the world and the urge to spearhead technologies which can be relevant for its urban life-style, Singapore has embraced autonomous driving early on. No wonder then that in the 2019 KPMG Autonomous Vehicles Readiness Index, Singapore tops the global ranking in the areas of policy and legislation as well as consumer readiness and holds its overall second ranking.*

Since 2014, the Singapore government has been paving the way for the development of a driverless vehicle mobility system as part of its 'Smart Nation' movement. The 'vision', as it were at the time, was to design a "totally new mobility concept for a green-field, future town" where there are green and open spaces for residents and pedestrians to walk and cycle as a mode of intra-town travel, supplemented by environmentally friendly, autonomous vehicle-enabled point-to-point type of public transport that is free of the smoke, noise, congestion and safety concerns posed by vehicles today. A Committee on Autonomous Road Transport for Singapore (CARTS) was thus set up 6 years ago to chart the strategic direction for autonomous vehicles (AV) enabled land mobility concepts in Singapore, and a Memorandum of Understanding was also signed with the Agency for Science, Technology and Research, a research and development statutory board, to set up the Singapore Autonomous Vehicle Initiative for the purpose of exploring the technological possibilities AVs can create.

Since that time, several AV research and development trials have begun in Singapore and are well underway. These include driverless taxis developed by US-headquartered company nuTonomy, on-demand driverless shuttle buses deployed in Sentosa Island, driverless shuttle buses connecting student halls in the Nanyang Technological University campus, and even self-driving golf-buggies developed jointly by the National University of Singapore and the Singapore-MIT Alliance for Research and Technology.

Just a few years later, Singapore's Transport Minister announced in November 2017 that self-driving buses will be deployed in 3 districts during off-peak periods starting from 2022 and at the same time autonomous shuttles will provide first-last mile connection for residents and workers in these districts. The Land Transport Authority announced in October 2019 that it would be expanding its test-bed from the said 3 districts to further include all of Western Singapore, spanning more than 1,000 km of public roads.

In the midst of these developments, the legal implications of AV was first thrown into the public spotlight in October 2016 when a self-driving car by nuTonomy was reported to have collided into a lorry during a test drive. nuTonomy later announced publicly that the accident was caused by an "extremely rare combination of software anomalies" that nuTonomy claims to have since eliminated following extensive testing both in simulation and on private roads. Although no one was injured during the collision, the incident highlighted the need to consider the apportionment of liabilities for accidents involving AVs. The topic of liability has been the subject of detailed studies ever since CARTS was first set up back in 2014, but the collision drew greater public attention and focus on how future accidents involving AVs should be dealt with, especially given the increase in the number and scope of AV trials in Singapore.

## **The regulatory environment for AVs**

A few months after the incident, the Singapore Parliament passed a slew

of amendments to Singapore's *Road Traffic Act* in February 2017 to, among other things, establish a regulatory framework for the undertaking of trials and use of AVs on Singapore roads.

The amendments did not and were not intended to provide a comprehensive prescription of liability for AV incidents - rather, the amendments were intended to give the Land Transport Authority, which is the local regulatory authority for land transport matters, the flexibility to impose or amend rules and requirements on AV trials and use as and when the need arises given the myriad of possibilities and unforeseen circumstances that may occur, as the nuTonomy incident had demonstrated. The Minister who moved the amendments likened them to a "regulatory sandbox" where the Land Transport Authority could study the legal consequences of AV trials for a period of 5 years to assess the appropriate regulatory response to AVs.

And, for the first time ever in Singapore parliamentary proceedings, the Minister also made reference to the Society of Automotive Engineers (SAE) Standard International J3106 and said that the amendments would apply to Levels 3, 4 and 5 of J3106, because *"at levels 3, 4 and 5, it is the autonomous vehicle which monitors the driving environment, and the human driver is no longer required to actively monitor the vehicle. The amendments are not meant and not intended to capture vehicles outfitted with just driver assistance systems like cruise control and assisted parking functions."*

## SAE J3016™ LEVELS OF DRIVING AUTOMATION



Under the SAE Standard the driving automation is generally divided into 6 levels – starting from Level 0 (no automation) via automated driver assistance systems for functions such as steering or breaking (Level 1 and 2) to automated (Level 3 – driver is still required for specific situations) and autonomous (Level 4 and 5 – no driver required) driving. Subsequently in January 2019, the Singapore Standards Council released a 4-part industry standard known as Technical Reference 68 (TR 68) to guide the local AV industry in the development and deployment of fully autonomous vehicles. TR 68 is an industry-led effort comprising represen-

tatives from the AV industry, research institutions, institutes of higher learning and governing agencies aimed to promote the safe deployment of fully driverless vehicles in Singapore. In a joint press release by Enterprise Singapore, Land Transport Authority, Standards Development Organization and Singapore Standards Council, TR 68 was touted as the “first such national standard in world” based on industry feedback. TR 68 covers 4 key areas of AV deployment: vehicle behavior, vehicle functional safety, cybersecurity and data formats, and it is applicable to “a vehicle designed to be operated exclusively by a level 4 or 5 automated driving system for all

trips within its given operational design domain (ODD) where the vehicle is designed to perform the sustained dynamic driving task (DDT) and its fallback without the presence of a human operator on board”.

It must be noted that TR 68 is only a provisional standard and therefore does not presently have any force of law or binding effect in Singapore. However, it is anticipated that as AV technology matures and more feedback is gathered from the AV industry, TR 68 will continue to be refined and eventually form a basis for the development of further legislation in the field of AV.

→ **About the author:**



**Jaryl LIM Zhi Wei**  
Associate (Singapore)  
I.N.C. Law LLC, 4 Battery Road, Bank of China Building #26-01, Singapore 049908  
jaryl.lim@inc-law.com



**Dr. Thomas Hufnagel**  
Rechtsanwalt/Attorney-at-Law, Partner  
Luther LLP, 4 Battery Road, Bank of China Building #25-01, Singapore 049908  
thomas.hufnagel@luther-lawfirm.com

# Eastern Economic Corridor – Thailand’s Path towards Regional Hub for Advanced Industries and Logistics

---

*The Thai government has launched Thailand 4.0 initiative to transform its economy by embracing disruptive technologies and moving towards Industry 4.0. To advance economic development, Thailand needs to become an innovation-driven economy, with an emphasis on advanced and knowledge-based industries. The Eastern Economic Corridor project lies at the heart of Thailand 4.0 scheme.*

The Eastern Economic Corridor (EEC) project is an area-based development initiative, leveraging upon the Eastern Seaboard, Thailand’s main industrial hub since 1980s, where investors have experienced a rewarding investment journey. The EEC project focuses on the 3 Eastern provinces, namely Rayong, Chonburi, and Chachoengsao, with an area of 13,000 square kilometers. The EEC development plan includes the upgrading of existing physical and digital infrastructure and further improvement of social well-being. The EEC area is designed to be a regulatory sandbox to facilitate businesses and industries to enhance the country’s competitiveness. The EEC development plan has been established with a clear regulatory and governance structure, involving government agencies, private sectors, and specialists in various fields. The Eastern Economic Corridor Office is a public agency dedicated to driving EEC development in all aspects. The EEC Office functions as a business facilitator that coordinates closely with other public authorities and private sectors to ensure successful investment projects.

## **Connectivity through Comprehensive Infrastructure**

The advantage of Thailand through its strategic location is further strengthened by EEC development. EEC can serve not only as a connectivity center in ASEAN, but also South East Asia’s gateway to markets in South Asia, the Middle East and Europe through the integration of China’s Belt and Road Initiative. A large-scale investment to upgrade infrastructure in the area is underway. A high-speed rail link between Bangkok and the EEC area is being built and will be completed by 2024. It will provide fast and convenient journeys, taking less than an hour to travel between international airports of Bangkok and the U-Tapao International Airport in the EEC. Located at the heart of the EEC area, the U-Tapao Airport will be upgraded with a capacity to receive 60 million passengers/year. The airport will also have a commercial gateway, an air cargo terminal, a maintenance repair and overhaul service center (MRO), a free trade zone,

and an aviation training center. The upgraded U-Tapao International Airport will be positioned as the regional aviation hub between EEC and major partners in Asia.

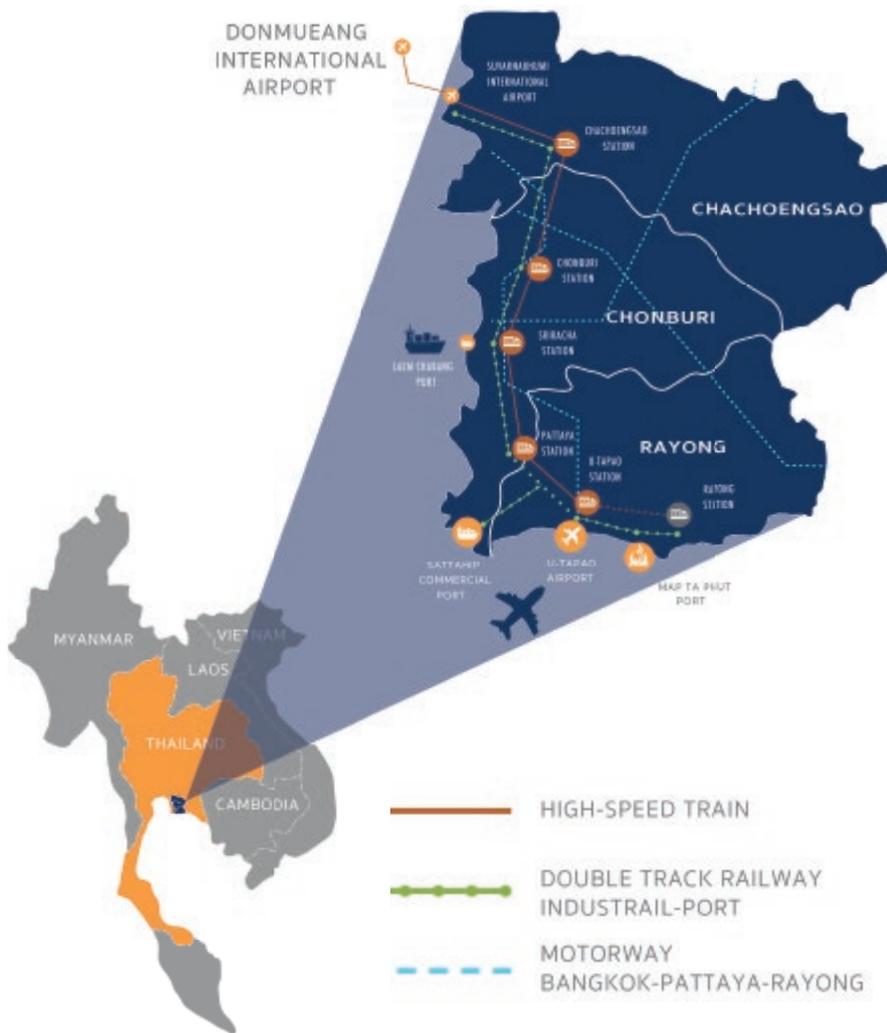
The two major deep-sea ports in the EEC are also being expanded and upgraded. The phase 3 expansion of the Laem Chabang Port will make it become one of the best seaports in the world using an automated system and advanced full-scale services. The Map Ta Phut Industrial Port phase 3 development will consist of two terminals, namely natural gas and liquid material, and the development area for related industries such as power plants and warehouses. Expected to be completed in 2025, the total capacity of Laem Chabang Port will be 18 million TEU/year and the Map Ta Phut Port will be able to handle 31 million tons of gas and liquid cargo shipment/year. Coupled with the high-way and rail networks being expanded in the EEC, which will connect industrial zones and logistic centers, the EEC will become a regional logistics and transport hub providing a competitive edge in trade and supply chain management for industries.

## **Digital Infrastructure**

To realize the Thailand 4.0 vision, the EEC will also develop digital infrastructure to facilitate the digitization of the Thai economy and industry. Such development will include digital government, cyber security, technology innovation, talent development, and suitable legal framework. The Digital Park project in the EEC is being developed to make Thailand a digital hub of ASEAN. As a flagship project located in the EEC, Digital Park Thailand will serve as an excellent destination for global digital players and innovators in developing digital technology. With pioneered testbeds, state-of-the-art digital technologies, IoT, and AI lab, the Digital Park will house high-tech facilities to support digital businesses in various fields such as big data and cloud, smart city platforms, 5G testbeds and applications, cyber security, digital enterprise and startup incubator, as well as digital academy.

# EEC Complete Strategic Location

Creating an Inclusive Environment



## Opportunities in Digital Industry

There are abundant investment opportunities in the digital industry in many areas, such as e-commerce, IoT, digital content and cloud computing, as well as those related to Industry 4.0 and smart city. Thailand Industrial Design Center predicts that over 61% of Thailand's GDP will be digitalized by 2022 and Thailand will achieve US\$72 billion in IT-related spending from 2019 through 2022. Thailand has the perfect ecosystem to move toward a digital economy due to its creative industries, ground-breaking ICT infrastructure, and strong customer demand. Development of specialized clusters in these fields will contribute to the development of advanced industries like automation and robotics, aerospace, digital businesses, and smart electronics. With the support of the EEC Office and its regulatory sandbox feature, investors will be able to pursue innovative business models that utilize disruptive technologies without prohibitive regulatory constraints. The Eastern Economic Corridor of Innovation (EECi) is another flagship project aiming to provide supporting an innovation ecosystem for research and development activities and commercialization through collaboration among the government, private-sector organizations, universities, and local communities.

## Human Resource Readiness

In the EEC, many multinational corporations have already experienced the resilience and dedication of local workers in this prime location for over 30 years. Under the EEC human resource development scheme, skillful and motivated workers will be built up to be ready to support the businesses. EEC collaborates with related agencies to produce qualified human resources to serve EEC targeted industries. There is also a plan to develop digital manpower that will be crucial to the success of Thailand 4.0. With significant demand being expected in the coming years, the Thai government has launched several human resource development schemes which include apprenticeship-style of vocation education, collaboration between Thai universities and renowned international universities and enterprises, upskilling of current digital manpower, as well as reskilling existing workforce in related fields.

On a final note, Thailand is entering into an exciting phase of economic transformation. With the EEC being developed to become a connectivity center and a hub for advanced industries, there are ample opportunities for investment and business. The Thai government is committed to ensure that the EEC project is successful. The EEC Office is ready to be a partner and a consultant for foreign investors who wish to do business in the EEC.

On a final note, Thailand is entering into an exciting phase of economic transformation. With the EEC being developed to become a connectivity center and a hub for advanced industries, there are ample opportunities for investment and business. The Thai government is committed to ensure that the EEC project is successful. The EEC Office is ready to be a partner and a consultant for foreign investors who wish to do business in the EEC.

### → About the author:



**Luxmon Attapich, Ph.D.** Eastern Economic Corridor Office of Thailand. She oversees investment promotion and international affairs. Before joining the EEC Office, Luxmon was a Senior Country Economist at the Asian Development Bank where she took care of macroeconomic and policy analysis.

# Künstliche Intelligenz im Personalwesen: Fluch oder Segen?

*Daran, dass Künstliche Intelligenz (KI) die Personalarbeit der Zukunft stark verändern wird, besteht kein Zweifel. Dennoch herrschen in vielen deutschen Personalabteilungen Vorbehalte über den Einsatz. Undurchschaubare Ergebnisse einer von KI unterstützten Entscheidung schüren Ängste, der Mensch könnte von der „neuen“ Technik ausgebootet und kontrolliert werden. Dem kann entgegengehalten werden: KI ist keine Wundertüte, sondern das Ergebnis eines gezielten Einsatzes von Algorithmen und Daten.*

„Der Computer diskriminiert nicht“, heißt es im asiatischen und amerikanischen Raum, wo KI bereits eine wichtige Rolle bei der Personalauswahl spielt. Immer häufiger werden hier Bewerber über vordefinierte Algorithmen vorausgewählt. Der Interviewpartner des Bewerbers wird zunehmend der Computer. Die KI-gestützte Auswahlsoftware analysiert hierbei den Kandidaten nach Stimme, Reaktion und gegebenen Antworten. Nicht berücksichtigt wird hingegen, welches Geschlecht oder welche Hautfarbe der Befragte hat. Während in den USA und in China eine solch vorurteilsfreie Personalauswahl mithilfe von Software positiv betrachtet wird, ist die Debatte über die automatische Auswertung von Jobinterviews in Deutschland von starken Vorbehalten geprägt.

## **Deutsche Firmen hinken hinterher**

Insgesamt gilt: Geht es um den Einsatz von KI im Personalbereich, sind deutsche Unternehmen sehr viel zögerlicher als die Konkurrenz in Asien und Amerika. Da KI in diesem Bereich jedoch von großem Nutzen ist, kann dies zu einem Nachteil im globalen Wettbewerb für deutsche Unternehmen werden. Die immense Rechenleistung ermöglicht den Unternehmen heute eine Auswertung riesiger Datenmengen und damit eine sehr viel genauere Nachfolge sowie Talentplanung, die zu einem effizienteren Recruiting verhelfen. Dies funktioniert mit einer Kombination verschiedener

Technologien, die wir heute im Alltag selbstverständlich nutzen – darunter Suchmaschinen, Text-, Sprach- und Bilderkennung etc. So haben Alexa und Siri bereits in vielen Haushalten Einzug gehalten. Zu Beginn sah es jedoch etwas anders aus, denn als 1997 IBMs „Deep Blue“ das Duell gegen den amtierenden Schachweltmeister Kasparov gewann, war der Mythos Computer schlägt Mensch geboren. Dabei nutzte „Deep Blue“ lediglich eine hohe Rechenleistung, um alle erdenklichen Züge vorab zu analysieren – eine Leistung, die ein Mensch in dieser Geschwindigkeit und Dichte nicht erreichen kann. Es handelt sich dabei jedoch nicht um eine „Imitation“ von Kreativität und Abwägung menschlicher Denkprozesse. Da die Software damit nicht im eigentlichen Sinne intelligent ist, wird auch von „schwacher KI“ gesprochen.

Der Ansatz maschinellen Lernens ist durchaus ausreichend, um KI in den Personalabteilungen immer mehr in Erscheinung treten zu lassen. Hierbei werden Algorithmen auf Basis von Erfahrungen (= Daten) „trainiert“, Ergebnisse zu erarbeiten. Auf diese Weise erhalten HR-Experten zuverlässigere Ergebnisse und verschaffen sich gleichzeitig mehr Zeit für schöpferische Aufgaben. Zudem verbessert sich der Service für die Mitarbeiter des Unternehmens erheblich. So können sie dank neuer Technologien zum Beispiel sämtliche HR-Anliegen über eine Plattform automatisiert erledigen.

## **Fragen der Ethik und des Datenschutzes klären**

Entsprechend sind die nächsten Schritte zum Einsatz von KI im Personalwesen in erster Linie nicht mit Entscheidungen über das Ob verbunden, sondern über das Wie. Ethische Fragen und Datenschutzanliegen müssen geklärt werden. Daraus folgen weitere Fragen: Was passiert mit den Daten? Wo werden sie gespeichert? Wo sind die Grenzen, wenn es um die Auswertung persönlicher Nutzungsdaten geht? Klar ist, dass KI-Systeme nur so gut sind wie die Experten, die sie programmieren. Wird hier nicht sorgfältig gearbeitet, trifft – um beim Beispiel Personalauswahl zu bleiben – auch der Computer Entscheidungen, die etwa von Geschlechterstereotypen beeinflusst sind.

## **Austausch zwischen HR, Betriebsrat und IT**

Um den Vorbehalten der Mitarbeiter gegenüber KI zu begegnen, sollte über den Einsatz der neuen Technologien von Beginn an Transparenz im Unternehmen herrschen. Ein permanenter Austausch zwischen HR, Betriebsrat und IT ist empfehlenswert. Effektiv unterstützen kann KI das Personalwesen in folgenden Bereichen:

### **1. Active Sourcing und Matching**

Einige Unternehmen arbeiten bereits mit Bots, die auf der Basis der Daten aus Bewerbungsunterlagen, Web-Interaktionen und Social-Media-Aktivitäten



täten die Eignung der Kandidaten für den ausgeschriebenen Job prüfen. Dabei gleichen die digitalen Recruiting-Assistenten die Erwartungen und Fähigkeiten der Kandidaten nicht nur mit einer Stelle, sondern mit den verschiedenen offenen Positionen in einer Firma ab. An den Bewegungsprofilen im Social Web kann die KI auch erkennen, ob ein interessanter Kandidat geneigt ist, seinen Job zu wechseln.

**2. Auswahlgespräche**

Bei Jobinterviews kann die Vorauswahl durch eine Software zumindest bei Massen sinnvoll sein. Das zeigt etwa der erfolgreiche Einsatz der Software HireVue bei großen Unternehmen wie JP Morgan und Unilever. Um die Bewerber nicht nur vorurteilsfrei, sondern auch auf die richtigen Kompetenzen und Fähigkeiten prüfen zu können, gilt es sehr genau zu untersuchen, was besonders erfolgreiche Mitarbeiter im Unternehmen auszeichnet.

**3. Onboarding**

Auch in Deutschland gibt es bereits einige Firmen, bei denen die Mitarbeiter beim Onboarding von einem virtuellen Assistenten unterstützt werden. Dieser kann die wichtigsten Fragen rund um den Neuanfang in der Firma – vom Anmelden im Computersystem, über Einführungskurse bis zu den Sportangeboten des Unternehmens – beantworten. Fragen, auf die er keine Antwort weiß, leitet er an einen menschlichen Mitarbeiter weiter.

Aus dessen Antwort wiederum lernt er und kann dieselbe Frage beim nächsten Mal selbst beantworten.

**4. Learning Management**

In der schnelllebigen Wirtschaftswelt ist es wichtig, dass sich die Mitarbeiter jederzeit und an jedem Ort das benötigte Wissen aneignen können. Digitale Weiterbildung in kleinen Einheiten ist ein absolutes Muss. Auch hier kann KI-gestützte Lernsoftware individuell auf den Nutzer abgestimmte Lernmodule vorschlagen.

**5. Workforce Planning**

Aus der Kombination von Daten zur Bevölkerungsentwicklung, Hochschulabschlüssen ebenso wie den Geschäftsstrategien eines Unternehmens und Prognosen zur Marktentwicklung lässt sich ermitteln, an welchen Stellen im Unternehmen voraussichtlich bald Personal benötigt wird und welche Kompetenzen die entsprechenden Mitarbeiter mitbringen müssen. Das Unternehmen kann sich rechtzeitig um gezielte Upskilling-Initiativen, Neueinstellungen oder Recruiting-Kampagnen kümmern.

**6. Kundenzufriedenheit**

Ein weiteres wichtiges Ziel von intelligenten HR-Systemen ist es, eine zentrale Oberfläche für alle Anliegen eines Mitarbeiters zu schaffen – vom Onboarding über Weiterbildungsmaßnahmen bis hin zur Planung von Geschäftsreisen und der Beantragung

von Elternzeit (Stichwort: One Stop Shop). Der Mitarbeiter will es bequem haben, sich mit niemandem auseinandersetzen müssen und seine Anliegen von überall aus mit dem Smartphone erledigen können.

Unser Fazit lautet daher, dass europäische – vor allem aber deutsche – Unternehmen besser aktiv darüber nachdenken sollten, wo und wie sie KI unterstützend einsetzen.

Um eine praxisnahe und handlungsorientierte Diskussionsplattform für offene Fragen und Meinungen zu schaffen, beleuchtet die diesjährige Talent-Pool-Asia-Konferenz im zweiten Halbjahr 2020 das Thema „Intelligent Automation revolutionizing HR“. Die Kernfrage ist, wie Künstliche Intelligenz bei asiatischen und deutschen Unternehmen im Personalwesen bereits eingesetzt wird.

→ Zur Autorin:



**Kerstin Hauptmann**  
ist Associate Partner  
People Advisory Services  
bei Ernst & Young.

# IT: Investing in Bangladesh, exporting to the world

---

*Field Buzz is a smartphone-based software system that replaces companies' pen-and-paper processes in the "last mile" in emerging markets. It is designed for agribusinesses, consumer goods companies and microfinance organizations to track their daily interactions with smallholder farmers, very small shops or micro-borrowers. Co-founded in 2015 by a German and a Bangladeshi, the software is used by large and small organizations in many countries across Asia, Africa and Latin America.*

When I first moved from Frankfurt to Dhaka in 2013 for personal reasons, I did not know that it would be the first step in building a deep, long-term connection with Bangladesh. Seven years later, the company that I co-founded with my Bangladeshi business partner and 100,000 euros of my personal savings is a fast-growing team of about 40 software engineers and implementation consultants, mostly based in our Bangladesh office, rolling out smartphone-based software solutions around the world for companies with "field workers".

## **Country with favorable conditions**

I did not know at the time that the Bangladesh government wanted Dhaka to be the next Bangalore and has created tax incentives for companies exporting IT services. Nor did I know that each year thousands of very smart, hard-working software engineers graduate from Bangladeshi universities with salary expectations between a fifth and a tenth of those that prevail in Germany. And I did not predict that Bangladesh would turn out to be one of the fastest-growing economies worldwide, soaring into middle-income status.



Micro-merchant sales transaction

But I did have a strong hunch that smartphones and mobile internet were going to revolutionize the lives of poor people in rural areas in emerging markets and could help to open up many new opportunities for them. It seemed a good idea to hire employees who themselves had family “in the village” and who understood intimately the challenges of working in low-resource areas: they would know better how to design software that could work well in this kind of tricky environment with deficient infrastructure. During the first year, around 2014, we tried several prototype smartphone apps for micro-entrepreneurs, smallholder farmers and low-income households. It turned out to be a total failure! Even if they owned a smartphone (which was not yet very common at the time), they didn’t want to spend their data connection credits on our app: they wanted to use Facebook for socializing and YouTube for entertainment.

### Shift to companies as main customers

The major “pivot” in our startup’s business model, and the key to our successful growth from then onwards, was to realize that our customers should be companies and other organizations that were interacting with our target groups on a daily, weekly or monthly basis: agribusinesses for smallholder farmers, consumer-goods distributors for small shops, and microfinance organizations and other institutions already delivering various services to low-income households. These companies already had extensive networks of employees and agents dispersed across the country. But they were still using pen and paper to record all their daily work with farmers, shopkeepers and borrowers. With our smartphone apps we wanted to encourage the “field workers” for the large and small companies that were interacting with them, to switch to our digital system instead of using inefficient pen and paper.

### Software improves data control of Danone in Bangladesh

One of our first customers was Danone in Bangladesh. The well-known dairy company was finding it difficult to manage its network of distributors to small shops – which was an important problem, because there are very few supermarkets in Bangladesh and the vast majority of consumers buy from local small shops. The company didn’t know the shops stocking and selling its products; there were many gaps on the map where their product was not available; the factory found it very hard to plan production levels; and a lot of yoghurts were being returned from shops after their expiry date.

Danone equipped all their sales and delivery-persons with a cheap smartphone and our Field Buzz software, and they installed unique QR codes in the doorways of all their 80,000 stores. Now, each salesperson first scans the QR code and the stores profile is automatically identified in the app; then they input the current available stock for that shop and record any new sale to that store. A geo-tag, as well as the exact date and time, is automatically recorded with the transaction. The whole procedure lasts

only a few seconds, but the data allows Danone’s managers and its warehouse distributors to follow all product movements, in real time. The software also works offline; in those cases, the data synchronizes back to head office as soon as an internet connection becomes available again. Today, we provide a similar software backbone for many other companies with field operations, not just in Bangladesh, and not just in the consumer-goods distribution sector. Another client of ours is the Neumann Kaffee Gruppe, a coffee-trading company that uses Field Buzz software to register its smallholder coffee farmers, and track all the interactions that they have with each one: coffee deliveries, payments, services such as agronomist trainings and seedlings, farm inspections, loans. The idea is to build a sustainable, win-win relationship with the farmers: because the company now has a digital “track record” of its work with each farmer and that farmer’s performance over time, it knows which farmers have been delivering coffee regularly, and thus which ones can be trusted to receive, invest and reimburse a loan, for example.

### Business expansion with core software and lower prices

As our startup matures, we are looking for ways to achieve greater scale and create a larger positive impact. We have been working hard on standardizing the core software product. Now, despite serving various sectors (agriculture, distribution, microfinance), it is one single platform, with many different transaction modules that can be switched on or off, and that can be configured for each company’s specific operational needs. This allows us to offer a lower-priced “software-as-a-service” option for smaller companies that would not be able to afford their own customized version of the software. A partnership with Grameenphone, Bangladesh’s largest mobile-network operator (76 million phone connections), allows us to sell our software to their business customers. We are looking to develop similar agreements with other partners in various emerging markets. We also think that the extremely accurate and detailed transaction data that is generated through our system can be very valuable for offering added-value services to the farmers, small shops, micro-entrepreneurs and others. Many of them need financing and insurance, but financial services providers and insurance companies don’t know how to reach them. Through our software, these people can be made “visible” thanks to their unique profile and detailed transaction history. With the help of partners, we are currently piloting several initiatives in this direction and we aim to develop further in this field.

#### → About the author:



**Alexis Rawlinson** is co-founder and managing director of Field Information Solutions GmbH, the company which designs and markets the “Field Buzz” software (<https://field.buzz>).

# Kleines Liebesmahl 2019 in München

Der Einladung des OAV-Mitgliedsunternehmens Freudenberg Chemical Specialities SE & Co. KG zum Kleinen Liebesmahl am 28. November 2019 in dessen Firmenzentrale folgten rund 100 Mitglieder und Gäste. Der aus Brüssel angereiste Gastredner Herr Dr. Fraser Cameron, Direktor des EU-Asia Centre, hielt im Anschluss an die Mitglieder-

versammlung einen Vortrag zum Thema „The Future of EU-Asia Relations“.

Nach Abschluss der vereinsinternen Sitzungen fand der Veranstaltungstag seinen Ausklang bei einem zünftigen bayerischen Abendessen im Brauhaus „Zum Franziskaner“ in der Münchner Innenstadt.



- 1 | Der Firmensitz von Freudenberg Chemical Specialities SE & Co. KG und Veranstaltungsort der OAV-Mitgliederversammlung
- 2 | v.l.n.r.: Hanno D. Wentzler, Vorsitzender der Geschäftsleitung Freudenberg Chemical Specialities SE & Co. KG und Mitglied des Executive Council Freudenberg SE; Dr. Fraser Cameron, Direktor des EU-Asia Centre in Brüssel; Almut Rößner, OAV-Geschäftsführerin, und Hans-Georg Frey, OAV-Vorsitzender
- 3 | Der Gastredner Dr. Fraser Cameron
- 4 | OAV-Geschäftsführerin Almut Rößner berichtet während der Mitgliederversammlung von aktuellen Entwicklungen in der Vereinsarbeit
- 5 | Hans-Georg Frey während der Vorstandssitzung
- 6 | Dr. Markus Rasner präsentiert jüngste Aktivitäten der OAV Young Leaders





- 7 | Clas Neumann zusammen mit dem OAV-Vorsitzenden Hans-Georg Frey und dem Gastgeber und Präsidiumsmitglied Hanno D. Wentzler
- 8 | v.l.n.r.: Sabine K. Hipp, HENSOLDT Sensors GmbH; Christoph Fehrenbach, DZ Bank AG; Dr. Adrian Bothe, BMWi; Cornelia Kunze, i-sekai GmbH & Co KG
- 9 | Teilnehmer der Mitgliederversammlung
- 10 | Netzwerken während der Pausen zwischen den Sitzungen
- 11 | Die Veranstaltung endete zünftig im Brauhaus „Zum Franziskaner“
- 12 | Das OAV-Team stellt sich vor und dankt den Gästen für die Teilnahme
- 13 | Das Buffet beim Kleinen Liebesmahl



# Webinare zur Rechtslage in China

Über 200 Teilnehmer schalteten sich aus Deutschland und verschiedenen Ländern Asiens zum ersten Webinar über rechtliche Auswirkungen des Coronavirus in China ein, das der OAV in Kooperation mit Luther Rechtsanwaltsgesellschaft am 11. Februar organisierte. Die fünf deutschen und chinesischen Juristen der Rechtsanwaltskanzlei Luther thematisierten sowohl arbeitsrechtliche Fragen als auch Auswirkungen auf Liefer- und Serviceverträge mit chinesischen Partnern. Angesichts der rasanten Entwicklung bot der OAV am 11. März ein weiteres Webinar dazu an. Zur aktuellen Lage vor Ort, zu rechtlichen Fragestellungen sowie den angestoßenen Maßnahmen der chinesischen Regierung äußerten sich erneut Referenten der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft; Experten der WMP Eurocom AG hiel-



ten Beiträge zu Kommunikationsstrategien in Krisenzeiten. Die Teilnehmer hatten bei beiden Terminen die Möglichkeit, Fragen an die Referenten zu stellen, die diese am Ende des 1,5-stündigen Webinars ausführlich beantworteten. Weitere Webinare zu Themen im Zusammenhang mit der Coronavirus-Pandemie, aber auch anderen Themen sind in Planung und werden auf der OAV-Website unter „Veranstaltungen“ angekündigt.

## Stimme zur OAV-Webinar-Reihe:

„Die Webinar-Reihe des OAV liefert verlässlich interessante Einblicke zu brisanten Themen, die stets klug strukturiert und sorgfältig aufbereitet sind. Hier bildet auch das Webinar ‚Coronavirus – Rechtliche Auswirkungen für in China tätige Unternehmen‘ keine Ausnahme: Großes Kompliment und vielen Dank, OAV!“  
*Leif D. Schneider, Anwalt, SNB Law, Ho-Chi-Minh Stadt*

## Stimme zur OAV-Webinar-Reihe:

„Meine Kollegen und ich konnten Ihrer Präsentation viele wertvolle Informationen entnehmen. Insbesondere den Report über den gegenwärtigen Status quo in der Region, der unserer Meinung nach über die übliche Berichterstattung hinausging, empfanden wir als sehr prägnant und ausgewogen.“  
*Maxie Plamp, Wirtschaftsförderung Sachsen*

Anzeige

## Hoch hinaus in China.



Wir unterstützen ausländische Investoren unter anderem bei der Prüfung von Standort- und Investitionskriterien, der Strukturierung von Investitionsprojekten, bei Akquisitionen sowie Joint Venture-Vorhaben. Unsere deutschen und chinesischen Rechtsexperten verfügen über mehr als ein Jahrzehnt an Erfahrungen bei der Erschließung des chinesischen Marktes. **Sprechen Sie uns an!**



**Philip Lazare**  
+86 21 50106585  
philip.lazare@cn.luther-lawfirm.com



**Dr. Yuan Shen, LL.M. (CUPL/Köln)**  
+49 221 9937 25075  
yuan.shen@luther-lawfirm.com



Bangkok, Berlin, Brüssel, Delhi-Gurugram, Düsseldorf, Essen, Frankfurt a. M., Hamburg, Hannover, Jakarta, Köln, Kuala Lumpur, Leipzig, London, Luxemburg, München, Shanghai, Singapur, Stuttgart, Yangon

Rechts- und Steuerberatung | [www.luther-lawfirm.com](http://www.luther-lawfirm.com)

**Luther.**

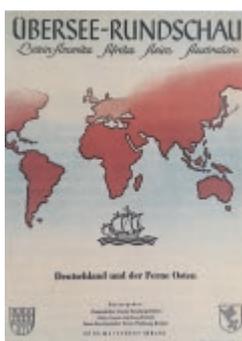
# 2020 – Ein besonderes Jahr für den OAV



Gründungsurkunde



Liebesmahl, 1930



1951

**13.3.1900**  
Gründung des OAV

**16.3.1901**  
1. Ostasiatisches Liebesmahl

**1933**  
Ausdehnung des Arbeitsgebietes auf Australien

**1928**  
erstmalig über 100 korporative Mitglieder

**28.10.1954**  
1. Botschaftertreffen des OAV

**4.11.1953**  
1. Kleines Liebesmahl

**6.3.1970**  
50. Liebesmahl mit Bundespräsident Gustav Heinemann

**1962**  
Namensänderung: Streichung des Zusatzes „Hamburg-Bremen“

**17.2.1987**  
1. Zusammenkunft des neu gebildeten OAV-Präsidiums

**1985**  
1. Ausgabe „Wirtschaftshandbuch“

**1997**  
Gründung einer OAV-Repräsentanz in Yangon

**24.9.1993**  
Gründung des Asien-Pazifik-Ausschusses der deutschen Wirtschaft (APA)

**2000**  
100-jähriges OAV-Jubiläum

**2020**  
100. Ostasiatisches Liebesmahl mit Bundespräsident Frank Walter Steinmeier

**Februar 2009**  
1. Ausgabe des Mitgliedermagazins „Insight Asia-Pacific“



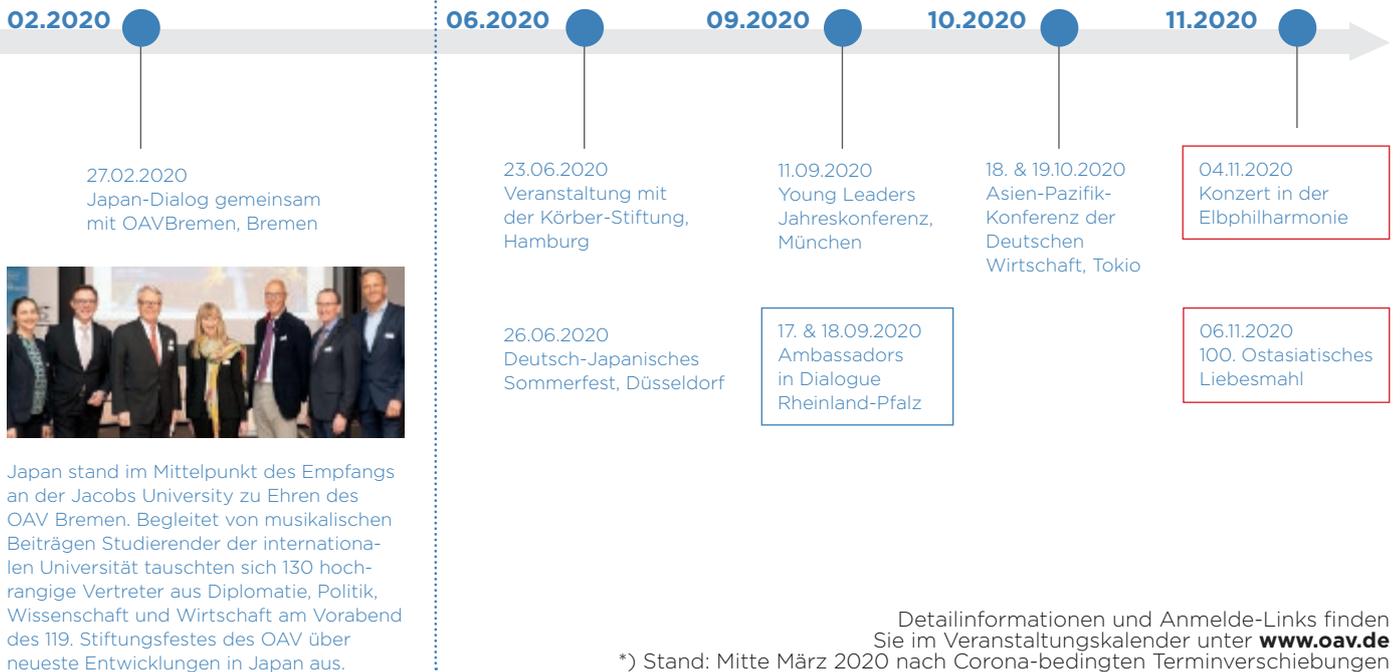
Einige Gründer des OAV und Mitglieder des ersten Vorstandes



120 Jahre nach Gründung des Ostasiatischen Vereins feiern wir das 100. Ostasiatische Liebesmahl. Da wegen der Coronavirus-Sicherheitsmaßnahmen seit Mitte März das Fest auf den 6. November 2020 verlegt wurde, werden die Feierlichkeiten mit dem geplanten Programm im Herbst stattfinden. Auf der nachfolgenden Seite finden Sie eine Übersicht zu den Jubiläumsveranstaltungen und eine Ankündigung unseres Konzertes „Connecting Elements“, zu

dem wir am 4. November 2020 in die Elbphilharmonie laden. Hier geben wir eine kurze Übersicht bemerkenswerter Daten der Vereinsgeschichte als Vorgeschmack auf die 250 Seiten starke Festschrift. Interessierte OAV-Mitglieder können ab April vorab ein Exemplar bestellen, im November wird sie im Rahmen der Jubiläumsfestlichkeiten offiziell vorgestellt.

# Sonderveranstaltungen im Jubiläumsjahr 2020\*



## Exklusives Jubiläumskonzert in der Elbphilharmonie



Tickets für den 04.11. können nach der Sommerpause online über die Elbphilharmonie gebucht werden. Bereits erworbene Tickets für den 26.03. behalten ihre Gültigkeit und werden automatisch neu zugestellt. Es besteht die Möglichkeit einer Stornierung für den März-Termin bis zum 20.04.

Zum OAV-Doppeljubiläum bieten wir unseren Mitgliedern einen besonderen Höhepunkt: Ein Festkonzert in der Elbphilharmonie, nun am 4. November, bei dem Musiker aus Asien und Hamburg zusammenwirken. Eine musikalische Reise von Europa nach Asien durch die Jahrhunderte mündet in die gemeinsame musikalische Darbietung einer Auftragskomposition des OAV. Diese folgt dem Brauch Hamburger Kaufleute, Kunst zu fördern und sich weltläufig in ihr zu repräsentieren. Konzept und Programm dieses besonderen Konzertes wurden in Zusammenarbeit mit Frank Böhme und der Hamburger Hochschule für Musik und Theater (HfMT) entwickelt, die langjährige Kontakte zu Musikhochschulen in Asien pflegt.

### Programm

Der erste Teil des Abends steht unter dem Motto „Von der Alster nach Asien zurück nach Hamburg“: Das Programm beginnt mit einer Suite des Hamburger Hauskomponisten Georg Friedrich Telemann. Es folgen Werke von Teodorico Pedrini und Willi-

am Bird, die westliche Kompositionstechniken mit asiatischen Stilelementen verknüpfen und so den Bogen zwischen Hamburg und dem Fernen Osten schlagen.

Asiens musikalisches Erbe wird im zweiten Teil des Konzertes von Künstlern aus China, Indien, Korea, der Mongolei und Südostasien und ihren Instrumenten repräsentiert. Eigens auf Einladung des OAV kommen sie nach Hamburg und stellen ihre jeweilige reiche Musiktradition in solistischen Improvisationen vor.

Höhepunkt des Abends bildet die Uraufführung der Auftragskomposition „Connecting Elements“ von WANG Jue. Die Kulturen und Nationen vereinen sich und spielen als gemischtes Kammermusik-Ensemble ein Werk, das asiatische und klassisch-westliche Instrumente zusammenführt. Mit dieser Besetzung und durch die Einbeziehung unterschiedlicher Länder entsteht ein außergewöhnliches klangliches Gebilde, welches in dieser Form weder in Asien noch im Westen zu finden ist.

**120**  
JAHRE OAV

**Wir danken allen Sponsoren für die Unterstützung unseres Doppeljubiläums:**

**100.**  
OSTASIATISCHES  
LIEBESMAHL

**GOLD**

**SILBER**

# German Business Interests and Opportunities in Vietnam

*A delegation of 21 CEOs and high-ranking business representatives visited Vietnam from 19 to 26 November 2019 to explore future business opportunities for German enterprises and to understand more about key concerns faced by foreign investors. The group comprised of companies of sectors like architecture, banking, chemical industry, insurance, IT, legal advice and trade.*

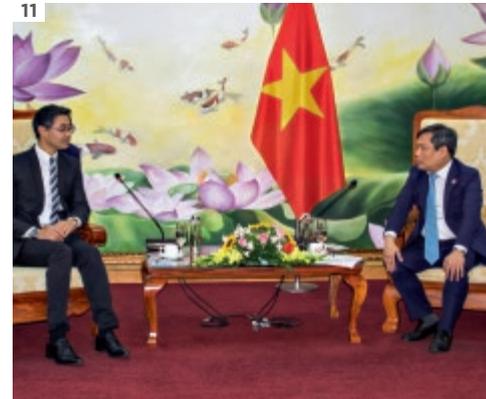
The delegation from Germany was headed by Ms. Almut Rößner, Executive Member of the Board of OAV, who herself had lived 9 years in Vietnam before she joined the OAV in February last year: “Even after having worked in Vietnam for a long time, it was amazing to see the speed of development and influx of investment especially in Central and North-Eastern Vietnam. It was a pleasure to build on my existing network and assist OAV members with contacts and insights.” In order to better understand the current developments in one of Southeast Asia’s most thriving economies the delegation travelled from South to North and visited the 4 major economic centers of Vietnam: Ho Chi Minh City, Da Nang, Haiphong and Hanoi. In Haiphong the group was joined by Mr. Philipp Rösler, former German Vice-Chancellor, who is now advising the Vietnamese government and big private companies on innovation and start-up support. Highlights of the eight-day program included meetings with H.E. Deputy Minister of Planning and Investment Vu Dai Thang, H.E. Deputy Minister of Industry and Trade Do Thang Hai as well as meetings with key business figures in Vietnam like Mr. Vo Quang Hue, Vice President of Vingroup and CEO of Vietnam’s first local automotive company Vinfast, Dr. Truong Gia Binh, co-founder, Chairman and CEO of the Vietnamese technology company FPT Corporation and Mr. Do Quang Hien, President and CEO of T&T Group JSC. Furthermore, the delegation had exchanges with representatives of the Investment Promotion Agency of Da Nang and the local chapter of the Vietnamese Chamber of Commerce and Industry in Haiphong.

All delegation members who came to Vietnam for the first time were highly impressed by the dynamism and many untapped business opportunities. Wolfgang Schmitz-Heinen, CEO of Witte Group, a world-leading provider of industrial printing solutions from Germany sums up: “Many thanks to the OAV team for the great journey, their organization and support. The numerous visits and discussions gave us a deep insight into a country that we had not previously had on the agenda. We are curious how to proceed and plan next steps.”

But also German companies long established in Vietnam valued the business mission as a tool to deepen or establish contacts with Vietnamese private sector conglomerates and political figures alike. Mr. Erick Contreras, Managing Director for BASF Vietnam Co., Ltd., who started his post in Vietnam just few months ago, stated: “The OAV mission was a welcome enrichment to my onboarding as the newly installed managing director of BASF Vietnam. I gathered a lot of insights on the country’s business landscape that I wouldn’t have found by just reading economic reports at the office. It was also an excellent opportunity to exchange ideas and learn from the accomplished leaders of German and Vietnam industries.”

The engagement of German companies in Vietnam is still low compared with their competitors from East Asia, but the country’s potential is obvious and likely to attract more German and European investors in the future.





- 1 | In Hanoi the delegation met at the Ministry of Industry and Trade with its Deputy Minister Mr. Do Thang Hai in order to learn more about industrial and trade promotion.
- 2 | A visit to Messer Group's recently established largest gas producing facility in Southeast Asia and the Hoa Phat steelwork.
- 3 | Visit to Vietnam's tallest building, VinGroup's Landmark 81 in Ho Chi Minh City.
- 4 | Mr. Philipp Rösler, who joined the delegation for the last two days in Haiphong and Hanoi, speaks about opportunities in Vietnam and his past experiences in this dynamic county.
- 5 | The last meeting of the delegation visit was with Mr. Do Quang Hien, Founder and President of the conglomerate T&T Group JSC, which is one of the major local companies.
- 6 | The Deutsches Haus is a lighthouse project of Germany in Vietnam where the German Consulate General, several German companies and institutions are under one roof and which serves as a symbol of Germany's economic prowess and advancement in sustainability.

- 7 | Visit to industrial sensors producer Pepperl+Fuchs at Tan Thuan Export Processing Zone, Vietnam's first industrial zone.
- 8 | Dr. Guido Hildner, the new German Ambassador to Vietnam, met with the delegation during lunch in Hanoi and shared the fields of cooperation between Germany and Vietnam.
- 9 | The delegates had the chance to test drive the first Vinfast models.
- 10 | On the 19th November, the first day of the business mission, the delegation was educated on the recent developments in Vietnam by experts from GTAI and the European Chamber of Commerce in Vietnam.
- 11 | Mr. Philipp Rösler, political head of the delegation, and Mr. Vu Dai Thang, Deputy Minister of the Ministry of Planning and Investment discuss incentives the Vietnamese government offers foreign investors.

# Vor Ort bei ... Fristam

*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 gewährt. Warum nicht auch in Deutschland?, fragte sich die Geschäftsstelle und folgte einer Einladung des Pumpenherstellers Fristam.*



Die Geschäftsführung von Fristam im Gespräch mit dem OAV-Team.

Nicht zuletzt in Asien genießt das Label „Made in Germany“ hohes Ansehen. Hunderte deutsche KMU zeichnen sich durch hochspezialisierte Technologien und einen hohen Innovationsgrad aus und sind daher in ihrer Nische auf dem Weltmarkt oft führend. Einer dieser Hidden Champions ist das Hamburger Unternehmen Fristam, ein führender Hersteller hochwertiger Pumpen und Mischanlagen für hygienische Anwendungen. Eingesetzt werden die Produkte von Fristam unter anderem in der Pharmazie sowie in der Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie. Im Jahr 2019

erwirtschaftete das Unternehmen einen Umsatz von etwa 109 Mio. Euro. Die Schwergewichte China und Indien, aber auch die weniger beachteten Märkte Indonesien und Australien entwickeln sich seit einigen Jahren zu verheißungsvollen Absatzmärkten für den hochspezialisierten Anbieter, wie der Geschäftsführer Wolfgang Stamp bei der Führung durch das Unternehmen erklärte. In den kommenden Jahren soll der Vertrieb in der Region Asien-Pazifik gezielt weiterentwickelt werden.

Bei der Besichtigung des Hamburger Traditionsunternehmens im Januar

erhielten die Mitarbeiter der OAV-Geschäftsstelle Einblick in die Arbeitsabläufe und die Produktion. Bei einem ausführlichen Gespräch zu asienspezifischen Themen erfuhr der OAV Erfolgsgeschichten, aber auch von den Herausforderungen des Unternehmens und konnte gemeinsam mit der Geschäftsführung von Fristam die Schwerpunkte der weiteren Zusammenarbeit erörtern.

**Haben Sie Interesse, uns Ihr Unternehmen vorzustellen? Wir freuen uns auf Ihre Einladung!**



Der Geschäftsführer Wolfgang Stamp erläutert dem OAV die Arbeitsabläufe bei Fristam.



Besichtigung der Produktionsstätte in Hamburg-Bergedorf.



Ein Fristam-Mitarbeiter erklärt die Funktionsweise einer Pumpe.

# Geschäftschancen bei Ausschreibungen der Asiatischen Entwicklungsbank (ADB)

*Im November 2019 trafen sich auf Einladung des OAV in Kooperation mit der ADB und der Germany Trade & Invest (GTAI) in der Zentrale der Deutschen Bank in Frankfurt 24 Unternehmensvertreter zu einer Informationsveranstaltung über ADB-Ausschreibungen. Weitere Kooperationspartner waren der German Water Partnership e.V. (GWP) sowie der Bundesverband Solarwirtschaft e.V. (BSW-Solar).*



Rubina Shaheen, Leitende Beschaffungsexpertin der ADB, präsentiert den Beschaffungsbedarf von ADB-finanzierten Projekten.



Ludwig Pfeiffer, Geschäftsführer der Ludwig Pfeiffer Hoch- und Tiefbau GmbH & Co. KG, bei seinem spannenden Erfahrungsbericht zu ADB-finanzierten Projekten.



Ein Blick in die Runde der Seminarteilnehmer.

Das jährlich wachsende Auftragsvolumen der ADB für neue Projekte ihrer 40 kreditnehmenden Mitglieder stellt besonders für spezialisierte deutsche Mittelständler exzellente Chancen dar, Aufträge bei Ausschreibungen von ADB-finanzierten Projekten in asiatischen Wachstumsmärkten zu gewinnen. Den Auftakt machte Thomas Wagner, Direktor Water Management der Dornier Group, mit einer Einordnung der ADB als Financier großer Infrastruktur-Projekte. Diese dienen dazu, regionale Probleme wie extreme Luftverschmutzung, Dauerstaus oder die Vergiftung von Rohwasser und Nahrungsketten im nächsten Jahrzehnt einzudämmen. Die leitende Beschaffungsexpertin der ADB, Rubina Shaheen, stellte

Beschaffungsrichtlinien und -bedarf von ADB-finanzierten Projekten sowie die sich aus der „Strategie 2030“ ergebenden Änderungen vor. Betont wurde, dass Ausschreibungen dem deutschen Mittelstand, namentlich Consultants, Baufirmen und Herstellern von hochwertigen Komponenten einen geeigneten Zugang zu großen Infrastrukturprojekten böten. Der leitende ADB-Experte des Sektors Wasser und städtische Infrastruktur, Cesar Llorens, und der leitende ADB-Experte des Sektors erneuerbare Energie, Sohail Hasnie, beleuchteten umfassend die Trends und die Projektbestände in ihren Sektoren. Über das asienspezifische Informationsangebot der GTAI informierte die Bereichsleiterin Entwicklungszu-

sammenarbeit und öffentliche Aufträge der GTAI, Kirsten Hungermann. Sie ging auf die Projekt- und Ausschreibungsdatenbank für deutsche bilaterale und internationale Entwicklungszusammenarbeit mit ihren tagesaktuellen Online-Informationen sowie Hinweisen zu einzelnen Ausschreibungen näher ein. Auf großen Anklang stießen die Erfahrungsberichte der Dornier Group und der Ludwig Pfeiffer Hoch- und Tiefbau GmbH & Co. KG zu Identifizierung, Angebotserstellung und Implementierung von ADB-Projekten. 16 Teilnehmer nutzten die Gelegenheit zu Einzelgesprächen mit Vertretern der ADB und der GTAI.

# Zeichen für den freien Handel in Zeiten des Protektionismus – EU-Parlament stimmt Abkommen mit Vietnam zu

*Am 12. Februar hat das EU-Parlament nach acht Jahren Verhandlung dem Freihandelsabkommen mit Vietnam (EVFTA) zugestimmt. Es ist das ambitionierteste und umfassendste Abkommen, welches die EU je mit einem Land mit mittleren Einkommen geschlossen hat. Es hebt Vietnam auf das Niveau von Industrienationen wie Japan, Südkorea oder Singapur, mit denen die EU bereits vergleichbare Abkommen geschlossen hat.*

Dieses Handelsabkommen ist als ein Investment der EU in das aufstrebende Vietnam zu verstehen. Gerade in Zeiten des schwelenden Konfliktes zwischen China und den USA sowie des weltweit an Boden gewinnenden Neoprotektionismus hat das EVFTA Meilensteincharakter für den freien Handel. Es trägt maßgeblich zur Vernetzung zweier Wirtschaftsräume bei und hat eine klar friedensstiftende Wirkung. Es wird erwartet, dass bis 2035 durch das Abkommen zusätzliche vietnamesische Exporte von etwa 15 Mrd. Euro im Jahr in die EU fließen und umgekehrt auch die Importe Vietnams aus der EU um 8,3 Mrd. Euro maßgeblich ansteigen. Der Großteil der EU-Parlamentarier hat sich für den Deal ausgesprochen, obgleich Bedenken hinsichtlich der Menschenrechtssituation in Vietnam bestehen. Als größte Volkswirtschaft der EU profitiert Deutschland überproportional von dem Abkommen, v.a. da die bilateralen Wirtschafts- und Handelsbeziehungen mit Vietnam eng sind. Daher warteten nicht nur in Vietnam, sondern auch in Deutschland seit der Vertragsunterzeichnung im Juni 2019 viele mit großer Hoffnung auf die EU-Entscheidung.

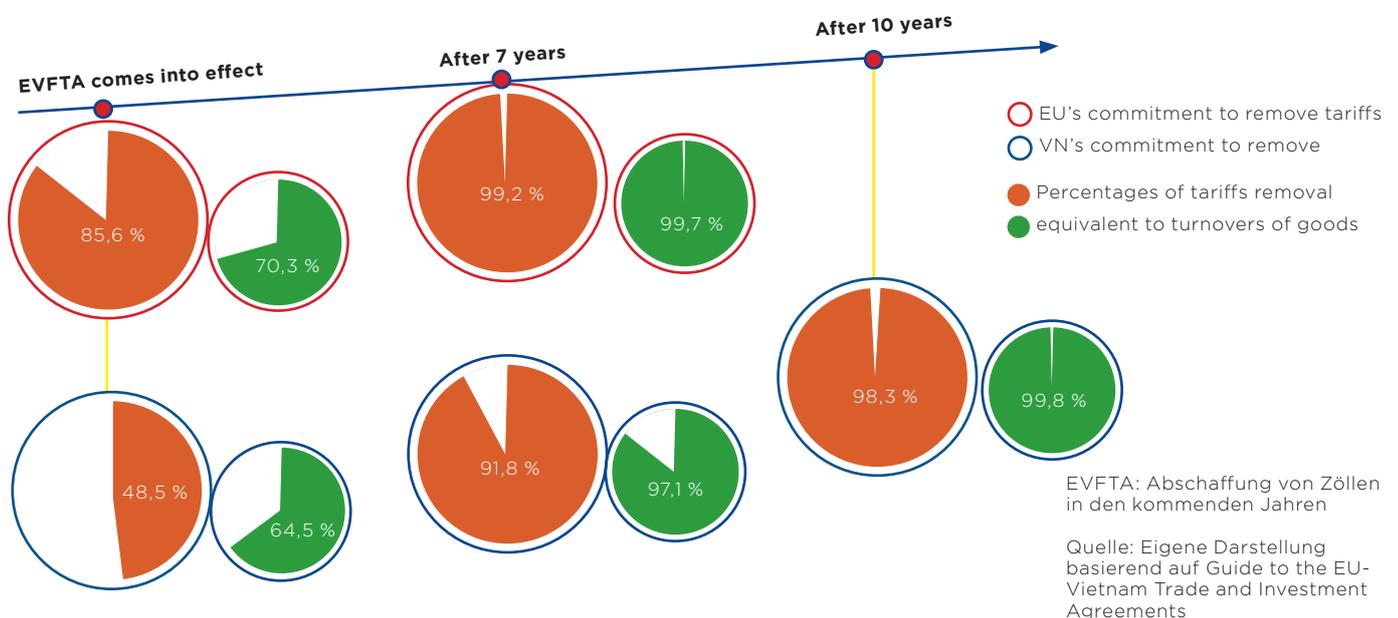
## Warum gerade Vietnam?

Nach über zwei Jahrzehnten robusten Wachstums war Vietnam auch im letzten Jahr mit 7 % Wirtschaftswachstum eine überaus dynamische Volkswirtschaft. In den ver-

gangenen 10 Jahren verfünffachte sich zudem das Handelsvolumen mit der EU, sie ist inzwischen der zweitgrößte Exportmarkt Vietnams. Im direkten Vergleich mit anderen Ländern der Region zeigt sich Vietnam bei dem Einsatz für freie Märkte besonders engagiert: Das Land legt großen Ehrgeiz an den Tag, neue Freihandelsverträge auszuhandeln. Ein markantes Beispiel hierfür ist der Beitritt zum Abkommen mit den Pazifikanrainern CPTPP (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership). Im Gegensatz zu anderen autoritär regierten Staaten hat die KP Vietnams die Relevanz offener Märkte und der Rule-of-law in Wirtschaftsfragen verinnerlicht. Die Bereitschaft, im Rahmen des EVFTA nahezu alle Zölle für EU-Exporte in den kommenden 10 Jahren aufzuheben, war für ein Land mittleren Einkommens eine große Herausforderung. Da Vietnam sich dieser Herausforderung schon zu stellen bereit ist, tut die EU gut daran, sich mit dem sich zu einem Industrieland entwickelnden Vietnam auseinanderzusetzen.

## Vietnams Weg aus der Middle-Income-Trap

Wesentlicher Bestandteil des EVFTA ist die Verpflichtung beider Seiten, Handelshemmnisse abzuschaffen. 99 Prozent der Zölle und die meisten anderen nichttarifären Barrieren sollen für Güter und Dienstleistungen in den kommenden 10 Jahren entfallen.



Ein weiterer zentraler Punkt des EVFTA liegt in der Reduktion technischer Regulierungen für beide Seiten. Dies ist v.a. vor dem Hintergrund bedeutsam, dass Protektionismus in den vergangenen Jahren nicht mehr durch Zölle, sondern vermehrt durch nichttarifäre Handelshemmnisse stattfand, um Strafen durch die WTO zu umgehen. Das EVFTA sorgt hier für Fairness und ermöglicht eine transparente Partnerschaft, indem es für alle Vertragspartner dieselben Standards ansetzt. Ausdrücklich gilt das auch für die Automobil- und Pharmaindustrie. Für die EU ein klarer Vorteil, bedeutet dies für Vietnam zunächst eine Belastung, da die vorherigen Vorteile eines Landes mit geringeren Ansprüchen an Standards wegfallen. Mittelfristig ist es jedoch eine Chance, durch eine qualitativ hochwertige Produktion der *Middle-Income-Trap* (der Gefahr, auf der mittleren Entwicklungsstufe stehenzubleiben) zu entkommen und sich durch wettbewerbsfähige Produkte auf dem Weltmarkt neu zu platzieren. Das EVFTA wird somit zu einem Meilenstein für Standards im Handel zwischen der EU und Vietnam.

### Technologietransfer Richtung Süden

Mit Sicherheit wird der mit dem EVFTA einhergehende Technologietransfer positive Effekte auf die Modernisierung der vietnamesischen Volkswirtschaft haben, da Hochtechnologie aus der EU ihren Weg in das südostasiatische Land finden wird. Gleichzeitig wird die EU davon profitieren, für die eigene Industrieproduktion benötigte Komponenten aus Vietnam importieren zu können. Vietnams Hauptexportgüter sind heute komplexe Produkte wie Mobiltelefone samt Komponenten, Elektrotechnik und Computer, Maschinenbauprodukte und -zubehör. Während Chinas Wirtschaft durch den Handelskrieg mit den USA, eine repressiver werdende Wirtschaftspolitik, steigende Löhne und – neuerdings – die Folgen des Coronavirus schwächelt, präsentiert sich Vietnam zunehmend als „das bessere China“ (FAZ, 26.02.2019) hinsichtlich Rohstoffveredelung und kapitalintensiver Verarbeitung. Das Angebot der EU an Hochtechnologie, Ausrüstung und Maschinen passt dabei sehr gut zu den Bedürfnissen von Vietnams verarbeitenden Gewerbes.

### Vietnam als Betätigungsfeld der deutschen Wirtschaft

2019 ist ein durchwachsenes Jahr für die deutsche Wirtschaft gewesen, Brexit und sich abzeichnende wirtschaftspolitische Schwierigkeiten in der EU und der US-China-Handelskrieg haben die exportorientierte deutsche Wirtschaft beeinträchtigt. Denn China war im Vorjahr drittgrößter Abnehmer deutscher Exporte. Die Abwertung des Yuan, Umweltprobleme und die innenpolitische Lage (Hongkong) tragen dort zu einer Abkühlung der Wirtschaftslage bei. Zwar ist es angesichts der viel kleineren Dimension des vietnamesischen Marktes unangebracht zu sagen, Vietnam könne China als Abnehmer deutscher Produkte wie Fahrzeuge, Maschinen, Chemie und Nahrungsmittel ersetzen. So war der Handelsumsatz zwischen China und Deutschland 2018 mit 199,3 Mrd. Euro um ein Vielfaches höher als der mit Vietnam (13,9 Mrd. Euro). Dennoch kann erwartet werden, dass das Handelsabkommen mit Vietnam eine Brücke sein wird, die Deutschland mit vielversprechenden Märkten in ASEAN verbindet.

### Was ist nach der Zustimmung zum EVFTA noch offen?

Fast alle Seiten sind mit den wirtschaftlichen Aspekten des Handelsabkommens zufrieden. Es ist ambitioniert und vielversprechend. Vietnam zeigt sich darin als engagierter Handelspartner. Kritik macht sich eher an den institutionellen Gegebenheiten in Vietnam fest: Anfang Februar 2020 bemängelten bspw. 28 NGOs die Menschenrechtssituation in Vietnam. Aktuell betrifft das v.a. die Geschehnisse im Dorf Dong Tam, wo es im Januar im Zuge von Enteignungen für eine militärische Anlage zu Ausschreitungen kam. Auch wenn das Abkommen einen liberalen Geist atmet und ein klares Bekenntnis der kommunistischen Regierung zu einer Fortsetzung der wirtschaftlichen Öffnung ist, bleibt die Sorge hinsichtlich Autoritarismus, fehlender Transparenz und zivilgesellschaftlicher Freiheiten bestehen. Vietnam hat sich seit den Reformen des Doi Moi (1986) wirtschaftlich immer weiter geöffnet. Liberale Gedanken haben dadurch im Land Fuß gefasst und werden über kurz oder lang auch ihren Niederschlag in einem gesellschaftlichen – und wissenschaftlichen – Austausch demokratische Ideen Einzug in die Gesellschaft.

→ Zu den Autoren:



**Andreas Stoffers** ist Professor für Internationales Management und Landesdirektor Vietnam der Friedrich-Naumann-Stiftung in Hanoi.



**Bui Ha Linh** studierte VWL und ist Projektmanagerin der Friedrich-Naumann-Stiftung in Hanoi.

# Die neuen Incoterms® 2020

Zum 1.1.2020 sind die neuen Incoterms® 2020 in Kraft getreten. Ihre hohe praktische Bedeutung zeigt sich in der Anwendung in über 90 % von Warenkäufen, sowohl im internationalen als auch im nationalen Warenverkehr. Die folgende Übersichtstabelle zeigt die neuen Incoterms® 2020 in der Bezeichnung und Reihenfolge, nach der die Verpflichtungen des Käufers von oben (EXW) nach unten abnehmen und die des Verkäufers proportional zunehmen (DDP).

	Verp. Kennzeichnung	Verkäufer-Sitz					Käufer-Sitz		Lieferhandlung	Besonderheiten
		Export-Freimachen	Haupt-Transport			Import-Freimachen				
			Kosten	Veranlassung/Art	Gefahr	Transit				
EXW	V	K	K	K	K	K	K	↓	Verkäufer-Minimalverpflichtung	
FCA	V	V	K	K	K	K	K	↔ ↓	2 Varianten je nach Lieferort	
FAS	V	V	K	K/Schiff	K	K	K	↓		
FOB	V	V	K	K/Schiff	K	K	K	↔		
CPT	V	V	V	V	K	K	K	↔		
CIP	V	V	V	V	K	K	K	↔	Verkäufer hat Transport zu versichern	
CFR	V	V	V	V/Schiff	K	K	K	↔		
CIF	V	V	V	V/Schiff	K	K	K	↔	Verkäufer hat Transport zu versichern	
DAP	V	V	V	V	V	V	K	↓		
DPU	V	V	V	V	V	V	K	↓	Verkäufer hat zu entladen	
DDP	V	V	V	V	V	V	V	↓	Verkäufer-Maximalverpflichtung	

→ Lieferort     
 → Übernahmeort     
 ↓ Zu-Verfügung-Stellen     
 ↔ Übergabe

© Prof. Dr. Burghard Piltz, Hamburg

Die bisherige Struktur ist beibehalten worden, wie auch die bekannten Gruppeneinteilungen in elf Klauseln. Bei allen Klauseln sind jeweils die zehn Pflichten des Verkäufers (A1-A10) und des Käufers (B1-B10) zusammengestellt:

- A1/B1: Allgemeine Pflichten
- A2/B2: Lieferung, Übernahme der Ware (Liefer-/Übernahmeort und -stelle, Lieferhandlung, Beladung und Entladung. Nicht: Lieferzeit)
- A3/B3: Gefahrübergang
- A4/B4: Transport
- A5/B5: Versicherung

- A6/B6: Liefer-/Transportdokumente
  - A7/B7: Ausfuhr-, Durchfuhr- und Einfuhrfreimachung
  - A8/B8: Prüfung, Verpackung und Kennzeichnung
  - A9/B9: Kostenverteilung
  - A10/B10: Benachrichtigungen
- Die wesentlichen inhaltlichen Änderungen sind:

## 1. Festlegung des Lieferdatums bei Lieferfristen durch den Käufer (F-Klauseln)

Bei Geltung einer der F-Klauseln und Vereinbarung einer Lieferfrist kann der Käufer die Lieferzeit bestimmen.

## 2. Der Verkäufer ist bei A4 der F-Klauseln verantwortlich für den Transport

Die Incoterms® 2020 stellen nunmehr klar, dass – außer beim Schiffstransport (Klauseln FAS und FOB) – der Käufer nicht immer ein Beförderungsunternehmen beauftragen muss, sondern z.B. auch selbst befördern darf.

## 3. Zuordnung von Sicherheitsfreigaben

Die Incoterms® 2010 sahen in A2/B2 vor, dass die Sicherheitsfreigaben von der Partei zu erfüllen waren, die für die zollrechtliche Abwicklung verantwortlich sei. Dies ist jedoch nicht möglich in Fällen, in denen die Sicherheitsfreigaben den Frachtführer allgemein betreffen, nicht jedoch die Export- oder Import-Freimachung. Die neuen Incoterms® 2020 unterscheiden nun in A4/B4 zwischen den beförderungsrelevanten Sicherheitsanforderungen und den Sicherheitsüberprüfungen nach Zollrecht.

## 4. Versicherung

Die Klauseln A5/B5 sind inhaltlich generell unverändert, allerdings wurde die Risikoabdeckung modifiziert. Sogenannte „gebrochene“ Versicherungen, bei denen der Verkäufer nur für seine Transportstrecke versichert, während der Käufer den Weitertransport nach Warenübernahme versichert, sind grundsätzlich zu vermeiden.

## 5. FOB/FCA und Container, B/L bei FCA

Nach A6 hat der Verkäufer bei Geltung einer F-Klausel den üblichen Liefernachweis zu besorgen. Der Verkäufer hat bei Geltung der Klausel FOB keine Möglichkeit, das Risiko zwischen der Ablieferung am Terminal und der tatsächlichen Verladung auf das Schiff zu beeinflussen. Die Klausel FOB ist also beim Containertransport nicht geeignet. Vielmehr ist die Klausel FCA besser geeignet, die

ergänzend geregelt wurde im Vergleich zu den früheren Incoterms® 2010. Lösungsmöglichkeiten sind bei Klausel FCA A4 die Kostenübernahme der Beförderungskosten durch den Verkäufer und/oder für die Inanspruchnahme des Akkreditivs anstelle einer B/L ein Übernahmekonnossement (Received for Shipment Bill of Lading) ausreicht.

## 6. Verpackung und Kennzeichnung

Die Klauseln A8/B8 beziehen sich ausschliesslich auf Pflichten des Verkäufers. Die in A8 geregelten Prüfungspflichten des Käufers sind von Untersuchungsobliegenheiten nach Kaufrecht (Art. 38 CISG und § 377 HG) strikt zu unterscheiden.

## 7. Kostenverteilung

Die Kosten sind in A9/B9 jetzt umfassend geregelt und nach hinten verschoben worden. Die Kostenverteilung ist ausschließlich die Folge der nach A2/B2 zu treffenden Vereinbarungen.

## Gültigkeit der alten und neuen Incoterms®

Die neuen Incoterms® 2020 können ab sofort für alle Verträge angewendet werden, auch solche, die vor dem 1.1.2020 geschlossen werden. Altverträge sollten im Licht der globalen, wirtschaftspolitischen Veränderungen, wie zum Beispiel BREXIT, Handelsembargo der USA, aber auch von Gesetzesänderungen wie zum Beispiel dem neuen deutschen Kaufrecht überprüft werden. Das Gültigkeitsdatum der neuen Incoterms® zum

1.1.2020 stellt aber keine Verpflichtung zur Verwendung dar. Vielmehr steht es den Vertragsparteien frei, sie sofort zu verwenden, auch nachträglich auf ältere Verträge, oder auch die früheren Incoterms® für zukünftige Verträge anzuwenden. Die neuen Bestimmungen, insbesondere die Erläuterungen in den Incoterms® 2020, sind jedoch ein guter Grund, sie zu verwenden und die Gelegenheit zu nutzen, ältere Kaufverträge zu überprüfen. Der Kaufvertrag muss nur eindeutig bezeichnen, welche der Incoterms® zur Anwendung kommen sollen. Wenn ein Kaufvertrag, der nach dem 1.1.2020 geschlossen wird, lediglich die Formulierung „es gelten die Incoterms®“ beinhaltet, dann gelten im Zweifel die aktuell gültigen Klauseln, also die Incoterms® 2020. Aktuelle Anlässe zur Überprüfung geschlossener Verträge sind nicht nur der Brexit und rechtliche Änderungen der Bestimmungen des Warenverkehrs, wie zum Beispiel neue Wareneinfuhr- oder Ausfuhrbestimmungen nach dem US-Handelsembargo oder die aktuellen Sicherheits- oder Zollbestimmungen. Sehr häufig werden in Kaufverträgen auch die falschen Incoterms® verwendet, wie z.B. EXW oder DDP im internationalen Warenverkehr.

Eine ausführliche Beschreibung enthält die von der ICC herausgegebene Broschüre zu den Incoterms® 2020: ICC-Publikation 723 DE (ISBN 978-3-929621-73-0), hrsg. von ICC Germany e.V., Berlin, mit Einführung und Erläuterungen von Debattista; vgl. auch den Artikel von RA Prof. Dr. Burghard Piltz, IHR 5/2019, S. 177 ff.



→ Zum Autor:



**Thomas Sasse** ist Rechtsanwalt und Partner bei CORPLEGAL und ein ausgewiesener Experte im Internationalen Wirtschaftsrecht. Zu seinen Schwerpunkten gehören internationales Handels- und Gesellschaftsrecht, Schiedsverfahren, M&A und Finanzierungen. E-Mail: [Thomas.Sasse@corplegal.global](mailto:Thomas.Sasse@corplegal.global)

# BASF – 135 Jahre in Asien

*Ende 1885, 20 Jahre nach der Gründung der Badischen Anilin- & Sodafabrik, reiste ein Direktor namens Theodor Sproesser nach China. Seine Aufgabe war es, die Chinesen von den Vorzügen seiner Farbstoffe zu überzeugen. Dies war in der damaligen Zeit ein durchaus risikoreiches, letztlich aber erfolgreiches Unterfangen. In unserer Rubrik zeigen wir Ausschnitte dieser Erfolgsgeschichte in Asien.*



BASF Verkaufsetiketten von Farbstoffen um 1900



## Mitte 1880er bis 1914/1918:

### Systematischer Aufbau von Auslandsvertretungen

Gemeinsame Erschließung erster asiatischer Märkte mit Handelshäusern: Die Fa. Ehlers & Co. vertritt die BASF in Nordchina Ende 1885. Ab 1888 sind erste Geschäftskontakte in Japan und Indien nachweisbar, ab 1897 in Südchina sowie 1910 in Singapur.

## Ab 1948/49: Wiederaufnahme der Handelsbeziehungen

Einrichtung eigener BASF Verkaufsbüros in Osaka/Japan 1951; Seoul/Korea 1954 gemeinsam mit Handelshaus für den koreanischen Markt; ab 1955 mit Behn, Meyer & Co. Singapur, für die malaysische Halbinsel. Es folgen weitere Gründungen/Alleinvertretungen durch Handelshäuser zum Beispiel in (Süd-)Vietnam, ab 1966 in Thailand. 1969 wird die Teh Hsin Dyes & Chemicals Co., Ltd. in Taipeh, Taiwan, als BASF-Vertretung etabliert.

## Zwischen den Weltkriegen:

### Eigene Handelsgesellschaften im Verbund

1924 gründet BASF in Japan zusammen mit einem weiteren deutschen Farbstoff-Unternehmen die German Dyestuffs Company (Doitsu Senryo Gomei Kaisha) als gemeinsame Handelsvertretung. Zwei Jahre nach dem Zusammenschluss der BASF und fünf weiteren chemischen Unternehmen in Deutschland zur Interessengemeinschaft Farbenindustrie Aktiengesellschaft (kurz: I.G. Farben) wird 1927 die Deutsche Farben-Handelsgesellschaft Wai-bel & Co., Shanghai/China (Defag) gegründet.

## Ab Anfang der 1960: Erste eigene Produktionsanlagen in der Region

1961 genehmigt die indische Regierung eine 50 %-Beteiligung der BASF an dem indischen Unternehmen R.A. Cole. Dadurch kommt BASF zu einem ersten Produktionsstandort nahe Bombay, Indien (heute Mumbai). 1962 folgt die Gründung der Yuka Badische Co. Ltd. als Joint Venture mit der japanischen Mitsubishi Petrochemical zur Herstellung von Styropor. Weitere Produktionen folgen, beispielsweise beginnt 1977 die Produktion in Indonesien mit Magnetbandkassetten, anorganischen Pigmenten und Pigmentpräparationen.



Eingangstor des BASF Standorts Thane, Indien



Bürogebäude der BASF Japan in Tokio um 1977

### 1978 – 1996: Sukzessive Gründung eigener BASF Landesgesellschaften

Seit 1978 erfolgte die Übernahme des Vertriebs in Eigenregie, u.a. Singapur 1978; der Gründung des BASF Regional Headquarters Japan 1981; BASF Korea 1982; BASF China 1982 oder BASF Malaysia 1989. Durch den Erwerb weiterer Aktien erlangt BASF 1994 die Mehrheit an der BASF India. 1995 wird die BASF-Repräsentanz in Ho Chi Min City (Saigon), Vietnam – einem der am schnellsten wachsenden Märkte Asiens – eröffnet. In China werden mit der Gründung der BASF (China) Co. Ltd. 1996 als Holdinggesellschaft in Beijing alle chinesischen Aktivitäten integriert. 2005 zieht das Unternehmen nach Shanghai um.



BASF Forschungszentrum

### Seit 2005: Ausbau der regionalen Forschung und Entwicklung

Die Region Asien gewinnt als Forschungsstandort zunehmend an Bedeutung. 2006 gründet BASF in Singapur ihr erstes Forschungszentrum für Nanotechnologie in Asien. 2008 etabliert BASF in Mumbai/Indien ein anwendungstechnisches Labor für Pharma-Hilfsstoffe und Wirkstoffe. 2012 wird der Innovation Campus Asia Pacific in Shanghai/China eröffnet, zwei Jahre später schon startet die zweite Bauphase. Im gleichen Jahr wird ein globales Forschungs- und Entwicklungszentrum in Thane/Indien eröffnet.



Styrolanlage der BASF YPC in Nanjing 2000

### Ab 1989: Vertiefung der regionalen Wertschöpfung

1989 wird die Jinling-BASF Resins gegründet und es folgt die Inbetriebnahme der ersten Anlage in China. 1990 wird Forschungslabors in Tsukuba, Japan eröffnet, im gleichen Jahr wird BASF an der Börse in Tokyo gelistet. Weitere Anlagen folgen in Malaysia (1992), Thailand (1997, 2001) sowie in China (2005, 2006). 2015 nimmt die BASF einen weiteren großen Produktionsstandort in Chongqing in Betrieb. Die Investition in Eigenregie beträgt rund eine Milliarde US-Dollar.

### Ab der Jahrtausendwende: Gründung von integrierten Verbundstandorten

Im Jahr 2000 nimmt BASF zusammen mit PETRONAS in Kuantan/Malaysia die ersten Anlagen am ersten BASF-Verbundstandort in Asien in Betrieb. 2005 wird der gemeinsam mit SINOPEC errichtete Verbundstandort in Nanjing/China eingeweiht. 2019 erfolgt der offizielle Baubeginn erster Anlagen am zukünftigen High-Tech-Verbundprojekt in Zhanjiang in Guangdong/China.



Besuch vom BASF Vorstandsvorsitzenden Jürgen Strube im Werk Nanjing, 1995

# Das Nepalese-German Hospital Project – eine Idee findet Unterstützer

*Der Assistenzarzt Pradip Yadav von der Goethe-Universität in Frankfurt am Main will in seinem nepalesischen Heimatort ein Krankenhaus nach europäischem Standard bauen. Läuft alles wie geplant, können 2025 die ersten Patienten dort behandelt werden.*



Das nahe der indischen Grenze liegende Sapahi im Südosten Nepals, wo Pradip Yadav herkommt, verfügt über keine ausreichende medizinische Versorgung. Die Gegend ist ländlich geprägt, die Menschen leben von der Landwirtschaft, das Einkommen beläuft sich auf etwa 100 Euro pro Monat. Die Provinz Nr. 2, in welcher die Stadt liegt, ist mit etwa 5,4 Mio. Menschen (2011) eine der bevölkerungsreichsten Provinzen. Jedoch gibt es in der Region nur ein mangelhaft ausgestattetes Krankenhaus: Eine Behandlung nach neueren medizinischen Standards ist nicht möglich. Das nächste große Krankenhaus liegt im etwa 215 Kilometer entfernten Kathmandu-Tal, zu erreichen in einer sechsstündigen Fahrt über schlechte Straßen.

## Die Idee: Ein modernes Krankenhaus für die Region

Für die unterversorgte Provinz und die breite Masse möchte Pradip Yadav, der gerade sein Medizinstudium abgeschlossen hat, eine erschwingliche Krankenversorgung in Sapahi aufbauen. Die Fachbereiche Allgemeinmedizin, Neurologie sowie Frauen- und Kinderheilkunde werden zunächst eingerichtet, weitere Schwerpunkte wie chirurgische Behandlungen und ein Traumazentrum sind geplant. „Es gibt einige nepalesische Ärzte wie mich, die im Ausland studiert haben. Zu Hause finden sie aber keine passenden Arbeitsplätze – deshalb bleiben sie häufig im Ausland“, erklärt Yadav. „Mit unserem Krankenhaus wollen wir diesen Ärzten die Möglichkeit bieten, auch in Nepal professionell zu arbeiten.“

## Das Ziel: 350 Betten, eigene Facharztausbildung und ein Medical College

Das „Nepalese-German Hospital Project“ verfolgt ambitionierte Ziele: Nachdem 2018 ein Team von Ärzten, Archi-

tekten, Erdbebenexperten und einigen Studierenden nach Nepal geflogen ist, um eingehend die Machbarkeit des Projekts zu prüfen, wurden die Pläne konkreter, u.a. mit Unterstützung von Prof. Dr. Johannes Schulze von der Goethe-Universität Frankfurt. Dieses Jahr im September soll der Prototyp des Forschungsgebäudes gebaut werden. Da das Krankenhaus einem modularen Architekturkonzept der Frankfurt University of Applied Sciences folgen soll, wird es bereits 2025 mit 50 Patientenbetten in Betrieb gehen können. In den darauffolgenden fünf Jahren soll es schrittweise bis auf 350 Patientenbetten erweitert werden. Erste Fachärzte sollen ab 2030 im eigenen Lehrbereich der Klinik ausgebildet werden und zwei Jahre später soll die Eröffnung eines Medical College stattfinden.

Existierende Krankheiten vor Ort und eine Ausrichtung auf die Patienten ist dabei wichtig – das Krankheitsspektrum in Nepal ist sehr vielfältig und Krankheiten wie Polio (Kinderlähmung) existieren noch. Anders als in Deutschland wird die Klinik nicht vorwiegend für Notfälle gebaut. Diese werden natürlich auch behandelt, aber im Vordergrund steht die Therapie von Krankheiten der Patienten zu einem bezahlbaren Preis. Zur Abdeckung höherer Behandlungskosten sind ein Mikro-Kreditsystem und eine eigene Bankfiliale vorgesehen.

## Die nächsten Schritte

Die Kosten des Projekts wurden auf 25 Mio. Euro veranschlagt. Zur Finanzierung werden in den nächsten Monaten eine Stiftung gegründet und Sponsoren, Investoren und Partner angefragt. Zu den bisherigen Kooperationspartnern zählen die Goethe-Universität Frankfurt, University of Applied Sciences Frankfurt, das Bürgerhospital Frankfurt und die Wörner Traxler Richter Planungsgesellschaft mbh. Die für 22. bis 27. November 2020 geplante OAV-Delegationsreise nach Nepal kann zusätzlich zur Vernetzung und Bekanntheit des Projektes beitragen.

### → Zu den Autoren:



**Prof. Dr. Johannes Schulze** ist Arzt mit Schwerpunkt Pharmakologie und Toxikologie am Institut für Arbeits-, Sozial- und Umweltmedizin, FB Medizin der Goethe-Universität Frankfurt.

**Pradip K. Yadav** ist Mediziner und Gründer des nepalesisch-deutschen Krankenhausprojekts.

# Das OAV-Netzwerk wächst!

*Folgende Neumitglieder sind dem OAV-Netzwerk zuletzt beigetreten.  
Wir freuen uns auf die enge Zusammenarbeit sowie den Austausch.*

## BOARD CONNECT

### Die BOARD CONNECT GmbH, Hamburg

Die BOARD CONNECT GmbH gehört zu den führenden Beratungsboutiquen in Deutschland mit den Schwerpunkten Executive Search/Personalberatung, Management Assessment und Beratung von Aufsichtsgremien. Das Unternehmen wurde von Dr. Tiemo Kracht, langjähriger Geschäftsführer großer Personalberatungen in Deutschland, gegründet und unterhält Standorte in Hamburg, Köln, Düsseldorf, Bad Homburg, Karlsruhe sowie München und Wien. Seine globale Reichweite inkl. Ostasien erlangt das Unternehmen durch das BOARD CONNECT Global Network und begleitet deutsche Auftraggeber bei der Besetzung von Führungspositionen nach Übersee und unterstützt internationale Auftraggeber bei Besetzungsprozessen in der D-A-CH-Region. So hat das BOARD-CONNECT-Team jüngst Suchaufträge für Leitungspositionen in Asia-Pacific an Standorten wie Singapur, Hongkong, Peking, Jakarta, Seoul, Mumbai oder Saigon mit der Gewinnung hochwertiger Manager erfolgreich abgeschlossen. Das Besetzungsspektrum umfasst Geschäftsführungen von Landesgesellschaften, Führungsrollen in Vertrieb oder Produktion sowie Finanzen von Regionalgesellschaften.

[www.boardconnect.gmbh](http://www.boardconnect.gmbh)



### Witte Group GmbH & Co. KG

Seit mehreren Generationen ist die Witte Group GmbH & Co. KG im Wertdruck unternehmerisch aktiv. Besonders mit Sicherheitsdruckerzeugnissen sind wir in Deutschland als Systemanbieter bedeutend für kundenorientierte Lösungen mit individuellen Anforderungen. Wir bieten u.a. Sicherheitsdruckerzeugnisse wie Regierungsdokumente, Vignetten, Sicherheitspapiere, Dokumentenklebesiegel, ID-Cards oder dritte Kennzeichen für Kfz. Kundenspezifische Profile erfordern individuelle Lösungen mit unterschiedlichen Sicherheitsmerkmalen. Unsere Zielkunden sind national und international vorrangig staatliche Institutionen und Organisationen. Dabei wächst das Interesse privatwirtschaftlicher Unternehmen in Markenschutz und E-Printing zusehends. Im internationalen Bereich profitieren Institutionen und Organisationen besonders durch Konzepte zur Generierung von Gebühren.

[www.witte-group.de](http://www.witte-group.de)



### Aone Deutschland AG

Die Aone Deutschland AG ist ein 2017 gegründetes Unternehmen der Tilia Gruppe aus Leipzig. Mit seinen nationalen und internationalen Experten engagiert sich Aone für eine umweltfreundliche Zukunft in Vietnam. Kernkompetenzen sind die Bereiche Energie, Abfall, Wasser und Abwasser. Aone stärkt vietnamesische Unternehmen sowie Kommunen wirtschaftlich und operativ. Ziel ist es, aufbauend auf Erfahrungen aus Europa, gemeinsam an die lokalen Rahmenbedingungen angepasste nachhaltige und effiziente Lösungen zu entwickeln und umzusetzen.

Eines der ersten Aone-Projekte war die Installation von Solaranlagen auf den Wassertanks eines Wasserwerkes im Mekongdelta. Gegenwärtig realisiert Aone ein ähnliches Großprojekt nahe der vietnamesischen Hauptstadt Hanoi und investiert in eine 2,7-Megawatt-Photovoltaikanlage, die das örtliche Wasserwerk mit günstigem und grünen Solarstrom versorgt. Mehr unter: [www.aone-deutschland.de](http://www.aone-deutschland.de)



### REM CAPITAL AG

Headquartered in Germany, the REM CAPITAL AG provides a comprehensive and coherent mix of financial advisory. Our team of approx. 70 employees is specialized in financial advisory services in the segments corporate finance, subsidized loans, and non-repayable grants. The Energy & Infrastructure team has more than 20 years of experience in this segment. Complex international project situations are our particular strength, from pure equity, mezzanine and/or senior debt, ECA covered or DFI financings in development countries.

REM is part of HYPOPORT Group with 1,800 employees and benefits from the group's strong lenders network of more than 500 financing partners. Through its technology-focused subsidiaries HYPOPORT is a leading player in the area of internet-based financial services in the loan, real estate and insurance industry.

[www.remcapital.de](http://www.remcapital.de)

# Finanzierungslösungen für den Export – Bundesregierung baut Beratungsleistungen aus

*„Made in Germany“ – das ist noch immer ein starkes Verkaufsargument für deutsche Exporteure, gerade in Ost- und Südostasien. Häufig gilt jedoch inzwischen: Attraktive und verlässliche Finanzierungslösungen müssen die Angebote begleiten, um im internationalen Wettbewerb zu bestehen. Deutsche Exporteure können dabei auf die staatlichen Hermes-Garantien zählen. Das Beratungsangebot vor Ort ist nun ausgebaut worden – insbesondere in Südostasien.*

Das Angebot des privaten Marktes für Exportfinanzierungen ist breit gefächert und für kurzfristige Finanzierungen und bonitätsstarke Käufer gibt es eine Vielfalt an Lösungen. Schwieriger wird es bei langen Kreditlaufzeiten oder anspruchsvollen Märkten. Eine verlässliche und leistungsfähige Unterstützung bieten hierbei die Exportkreditgarantien des Bundes. Die sogenannten Hermesdeckungen sichern Exporteure und finanzierende Banken gegen wirtschaftlich oder politisch bedingte Forderungsausfälle ab und ermöglichen in vielen Fällen erst die notwendige Absatzfinanzierung eines Geschäfts. Hermesdeckungen stehen grundsätzlich allen deutschen Exportunternehmen zur Verfügung, unabhängig von der Größe des Unternehmens oder des Geschäfts. Dafür, dass der Bund einen großen Teil des Risikos eines Zahlungsausfalls übernimmt, zahlen die Deckungsnehmer eine risikoadäquate Prämie (Entgelt). Als Ansprechpartner stehen den Unternehmen in Deutschland seit vielen Jahren die erfahrenen Mitarbeiter der Euler Hermes Aktiengesellschaft zur Verfügung,

die mit dem Management der staatlichen Exportkreditgarantien betraut sind. Dieses Beratungsangebot hat der Bund im September und Oktober 2019 weiter ausgebaut: In Dubai, Singapur und Nairobi sind Finanzierungsexperten in den dortigen deutschen Auslandshandelskammern (AHKs) etabliert worden, die deutschen Unternehmen, ihren Kunden und den finanzierenden Banken mit Rat und Tat zur Seite stehen. Die Expertinnen und Experten sind jeweils regional tätig und begleiten damit Exporte insbesondere in den MENA-Raum sowie nach Südostasien und Ostafrika. Die Unterstützung wird eng mit dem bewährten Beratungsangebot von Euler Hermes koordiniert, um eine verzahnte Flankierung aus Deutschland heraus und im Zielland zu gewährleisten. Der Bund kommt damit einem vielfach geäußerten Wunsch aus der Wirtschaft nach. Ein Pilotprojekt in Dubai hatte sich als äußerst erfolgreich erwiesen. Die Ansiedlung an den jeweiligen AHKs mit ihrem etablierten Netzwerk vor Ort und ihrem breit gefächerten Dienstleistungsangebot schafft zusätzliche Synergien.

Die Region Südostasien lässt sich in viele kleine und stark differenzierte Märkte untergliedern, die ebenso vielfältige Möglichkeiten für die deutsche Exportwirtschaft bieten. Die Nachfrage nach Exportkreditgarantien ist dementsprechend sehr groß. Als Exporteur oder finanzierende Bank sind Kenntnisse zum jeweiligen Markt und den lokalen Herausforderungen wichtig. Unser Finanzierungsexperte Herr Leichum in Singapur unterstützt Sie gerne bei allen Fragen um die Euler Hermes Exportkreditgarantien.



Bundesminister für Wirtschaft und Energie Peter Altmaier mit Frau Eva Rösler, Frau Eva Christine Steinhaus und Herrn Markus Leichum (v.l.)

## → Kontakt:

Portal für die Exportfinanzierungslösungen des Bundes:  
[www.agaportal.de/](http://www.agaportal.de/)  
 Berater in Deutschland:  
[www.agaportal.de/infocenter/ansprechpartner](http://www.agaportal.de/infocenter/ansprechpartner)  
 Kontakt in Singapur: Herr Markus Leichum,  
 Telefon: +65 6433 5330, E-Mail: [markus.leichum@sgc.org.sg](mailto:markus.leichum@sgc.org.sg),  
 Homepage: [singapur.ahk.de](http://singapur.ahk.de)

# Deutscher Außenhandel mit Asien-Pazifik

## Veränderungen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum – Januar–Dezember 2019 zu Januar–Dezember 2018

Land	Deutsche Importe <sup>1)</sup>		Veränderungen <sup>2)</sup>		in %
	Jan.-Dez. 2019	Jan.-Dez. 2018	absolut	in %	
Australien	3.0071	2.602,9	404,2	15,5	
Bangladesch	5.922,0	5.795,4	126,5	2,2	
Bhutan	1,2	7,3	-6,1	-83,6	
Brunei	1,0	1,3	-0,3	-26,4	
Dem. Volksrep. Korea	4,5	2,3	2,3	99,0	
Dem. Volksrep. Laos	107,7	92,4	15,3	16,6	
Hongkong	1.395,2	1.464,8	-69,6	-4,8	
Indien	9.380,7	8.912,9	467,8	5,2	
Indonesien	3.546,7	3.765,7	-219,0	-5,8	
Japan	23.940,0	23.734,5	205,6	0,9	
Kambodscha	1.712,9	1.679,9	33,0	2,0	
Macau	42,0	56,9	-14,9	-26,2	
Malaysia	8.670,7	8.955,9	-285,2	-3,2	
Mongolei	17,6	10,6	7,1	66,9	
Myanmar	1.043,6	857,9	185,7	21,7	
Nepal	29,4	27,8	1,6	5,9	
Neuseeland	671,5	742,2	-70,7	-9,5	
Papua-Neuguinea	163,3	211,9	-48,6	-22,9	
Philippinen	3.990,9	3.669,1	321,8	8,8	
Rep. Korea	12.407,2	12.179,4	227,7	1,9	
Singapur	5.752,2	6.568,9	-816,7	-12,4	
Sri Lanka	753,7	701,1	52,5	7,5	
Taiwan	10.138,5	10.202,1	-63,7	-0,6	
Thailand	6.109,9	6.111,4	-1,4	0,0	
Timor-Leste	1,2	2,3	-1,2	-49,3	
Vietnam	9.736,3	9.763,5	-27,2	-0,3	
Volksrep. China	109.664,2	106.171,3	3.492,9	3,3	
ASEAN	40.672,0	41.466,0	-794,0	-1,9	
Summe Asien-Pazifik	218.211,2	214.291,8	3.919,4	1,8	
Deutschland gesamt	1.104.100,0	1.089.676,0	14.424,0	1,3	

Land	Deutsche Exporte <sup>1)</sup>		Veränderungen <sup>2)</sup>		in %
	Jan.-Dez. 2019	Jan.-Dez. 2018	absolut	in %	
Australien	9.216,3	10.012,7	-796,3	-8,0	
Bangladesch	812,9	823,8	-10,9	-1,3	
Bhutan	5,1	1,8	3,3	188,6	
Brunei	67,8	112,7	-44,8	-39,8	
Dem. Volksrep. Korea	1,4	2,7	-1,3	-48,0	
Dem. Volksrep. Laos	21,0	29,9	-8,9	-29,8	
Hongkong	5.889,4	6.071,0	-181,7	-3,0	
Indien	11.935,6	12.502,5	-566,9	-4,5	
Indonesien	2.763,4	2.863,6	-100,2	-3,5	
Japan	20.663,9	20.446,9	217,0	1,1	
Kambodscha	135,9	132,2	3,8	2,9	
Macau	146,5	96,7	49,8	51,4	
Malaysia	5.560,9	5.186,1	374,8	7,2	
Mongolei	146,6	133,9	12,7	9,5	
Myanmar	152,4	122,4	30,0	24,5	
Nepal	43,4	46,4	-3,0	-6,5	
Neuseeland	1.716,3	1.500,4	215,9	14,4	
Papua-Neuguinea	30,1	22,3	7,9	35,2	
Philippinen	2.496,1	2.579,5	-83,3	-3,2	
Rep. Korea	17.219,4	17.272,6	-53,2	-0,3	
Singapur	7.309,9	7.970,6	-660,8	-8,3	
Sri Lanka	316,8	350,8	-34,1	-9,7	
Taiwan	7.799,6	7.861,9	-62,3	-0,8	
Thailand	5.019,9	5.062,7	-42,8	-0,8	
Timor-Leste	0,3	0,2	0,1	43,8	
Vietnam	4.289,0	4.110,7	178,3	4,3	
Volksrep. China	96.013,5	93.126,5	2.886,9	3,1	
ASEAN	27.816,3	28.170,3	-354,0	-1,3	
Summe Asien-Pazifik	199.773,3	198.443,4	1.329,9	0,7	
Deutschland gesamt	1.327.600,0	1.317.936,0	9.664,0	0,7	

1) In Mio. EUR (vorläufige Zahlen 2019; endgültige Zahlen 2018).

2) Im Vergleich zum Vorjahr – absolute Zahlen gerundet; Prozentzahlen errechnet aus ungerundeten Ausgangszahlen.  
Quelle: Statistisches Bundesamt Wiesbaden – erstellt und aufbereitet vom Ostasiatischen Verein e.V. (OAV), www.oav.de

## Bettina Schön-Behanzin

*Eine hohe Reputation genießt der „Magnolia Award in Gold“ für herausragende Leistungen bei der Entwicklung von Shanghai. Als erste deutsche Frau erhielt Bettina Schön-Behanzin am 30. September 2019 die Auszeichnung für ihr vielseitiges Engagement zur Förderung der Wirtschaftsbeziehungen sowie den Einsatz für soziale Projekte vor Ort. In unserer Rubrik stellt sie sich in 10 vollendeten Satzanfängen vor.*



### ZUR PERSON

**Bettina Schön-Behanzin (54)** studierte Sinologie und BWL in Deutschland und China und lebt mit ihrer Familie seit 1996 in Shanghai. Sie ist dort Regionalrepräsentantin für Asien der Freudenberg Gruppe und seit 2016 Vorstandsvorsitzende der Deutschen Auslandshandelskammer Shanghai.

**Meine Wurzeln habe ich ...** tief in Shanghai geschlagen. Seit 24 Jahren lebe und arbeite ich in China, habe hier studiert und meinen Mann, der gebürtig aus Benin kommt, kennengelernt. Meine „Heimat“ ist das Siegerland. Aber ich bin dankbar, dass sich meine Wurzeln nicht auf einen Ort beschränken, sondern diese mittlerweile über drei Kontinente verflochten sind.

**Brückenbauerin sein ...** bedeutet für mich Verständnis füreinander zu schaffen, sich der Unterschiede von kulturellen Gepflogenheiten bewusst zu sein, das Beste aus den verschiedenen Kulturen wertzuschätzen und zu nutzen, um gemeinsame Lösungen zu finden. Entscheidend sind Kommunikation und Austausch, aber nicht immer proaktiv: Manchmal erfordert es auch nur ein aufmerksames Zuhören und Bewusstsein für die Situation des anderen.

**Mein größter Wunsch in der Kindheit war ...** weit in die Welt hinauszugehen und andere Kulturen zu erleben. Deshalb habe ich u.a. Sinologie studiert: ein Garant dafür, nach Asien und letztlich nach China zu kommen.

**Ein einschneidendes Erlebnis auf dem Weg dorthin, wo ich heute stehe ...**, war meine erste Auslandsposition in Singapur nach dem Berufseinstieg als

Trainee. Meine Aufgabe war die Integration eines übernommenen Distributors in das Unternehmen. Der neue lokale Chef lehnte mich vollkommen ab. Vertrauen aufzubauen war schwierig, aber es hat geklappt und noch heute sind wir gute Freunde. Das hat mir gezeigt, wie wichtig es ist, sich durchzubeißen, sich in den anderen hineinzuversetzen und die eigenen kulturellen Scheuklappen abzulegen.

**Als weibliche Führungskraft im Asienkontext ...** fühle ich mich hier sehr akzeptiert und geschätzt. Jeder Tag ist spannend und wieder aufs Neue eine Herausforderung.

**China ist für Frauen ...** ein Land voll von Möglichkeiten. Gerade im Business gibt es unzählige Beispiele von starken und erfolgreichen Frauen. In dieser Beziehung ist China Deutschland weit voraus. Interessant ist, dass wenn man im Chinesischen von Dritten spricht, kein Unterschied zwischen Mann und Frau gemacht wird. Die Gleichstellung der Geschlechter ist somit schon sprachlich verankert.

**Die größte Herausforderung und Chance für die globale Wirtschaft ...** ist, dass wir so eng vernetzt sind und voneinander abhängen. Wenn wir z.B. an das Thema Innovation denken, hat China

in der Vergangenheit viel von uns gelernt und läuft uns mittlerweile in einigen Bereichen davon. Wir sollten das nicht nur als Gefahr verstehen, sondern auch als Chance.

**Work-Life-Balance ...** ist für mich nicht wirklich ein Thema. Mein Job ist so interessant und vielfältig, dass es für mich keinen ausgeprägten Unterschied zwischen Beruflich und Privat gibt. Ganz im Sinne von Yin und Yang: entgegengesetzte Kräfte ergänzen sich gleichwertig.

**Ein wertvoller Tipp, der in keinem Buch steht, ...** ist der chinesische Brauch, heißes Wasser zu trinken, es wird praktisch als Heilmittel für alle Krankheiten und für das körperliche Wohlbefinden genutzt. Man fühlt sich sehr gut damit und ich trinke es mittlerweile, wie die meisten Chinesen, den ganzen Tag über.

**Kultur und Technologien sind in meinem Alltag ...** so wichtig wie Brot und Butter. Ich arbeite für den Technologiekonzern Freudenberg, dessen Anspruch es ist, kontinuierlich innovative Lösungen zu entwickeln, und zwar nah am Kunden. Es geht immer darum, Lösungen zu schaffen, die das Leben von Menschen verbessern und auf die lokalen Anforderungen eingehen.

**OAV-Mitgliederumfrage**

Unser Doppeljubiläum möchten wir gerne zum Anlass nehmen, auch zukunftsgerichtet neue Akzente beim OAV zu setzen. Angesichts der Coronavirus-Pandemie ergänzen wir derzeit die ursprünglich für das erste Quartal vorgesehene Befragung. Ihre Meinung und

Ideen als Mitglieder sind uns ganz besonders wichtig, denn nur so können wir sicherstellen, dass unsere Veranstaltungsformate, Dienstleistungsangebote, Publikationen und Kommunikationswege für Ihr Asiengeschäft einen wertvollen Beitrag leisten. Wir planen, diese Umfrage zweistufig durchzuführen: Im ersten Schritt werden wir uns an Inhaber eines Ehrenamtes wie Präsidium, Vorstände und Länderausschussvorsitzende richten, um deren Feedback einzuholen. Darauf aufbauend wollen wir uns an die gesamte Mitgliedschaft des OAV mit einer Online-Befragung wenden. Über eine rege Teilnahme Ihrerseits und auf Ihr kritisches, konstruktives und kreatives Feedback freuen wir uns sehr. Die Ergebnisse möchten wir zeitnah in der nächsten IAP und detailliert auf der nächsten Mitgliederversammlung im November vorstellen.

**APRIL****29/04**

Webinar: China Legal Update – Chinese Foreign Investment Law

→ Webinar

**MAI****27/05**

6. After Work Circle Indien: Effizienter und nachhaltiger Vertriebsaufbau – Erfahrungen & Best Practices

→ Düsseldorf

**JUNI****26/06**

Sommerfest der deutsch-japanischen Wirtschaft

→ Ratingen

**SEPTEMBER****11/09**

OAV Young Leaders Jahreskonferenz 2020

→ München

**17/09**

Ambassadors in Dialogue (17.-18.09.)

→ TBA (Rheinland-Pfalz)

**OKTOBER****15/10**

OAV Young Professionals

1. Blockseminar (15.-17.10.)

→ Hamburg

**18/10**

17. Asien-Pazifik-Konferenz der Deutschen Wirtschaft (18.-19.10.)

→ Tokio, Japan

**NOVEMBER****04/11**

Exklusives OAV-Konzert in der Elbphilharmonie

→ Hamburg

**06/11**

100. Ostasiatisches Liebesmahl

→ Hamburg

**22/11**

OAV-/AHK-Unternehmerreise nach Nepal (22.-27.11.)

→ Kathmandu, Lumbini

→ Nähere Infos: [www.oav.de/termine/aktuelle-veranstaltungen](http://www.oav.de/termine/aktuelle-veranstaltungen)**IMPRESSUM**

Insight Asia-Pacific 1/2020

**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](mailto:oav@oav.de), Internet: [www.oav.de](http://www.oav.de)

**REDAKTION**

Almut Rößner (ViSdP), Katerine Engstfeld, Fenja Gatz, Kimora Klug, Norman Langbecker, Daniel Marek, Daniel Müller, Vi Nguyen, Anna Nguyen Pham, Trang Phung, Felix Rust, Barbara Schmidt-Ajayi

**AUTOREN**

Luxmon Attapich, BASF, Christine Falkenberg, Hans-Georg Frey, Kerstin Hauptmannl, Dr. Thomas Hufnagel, Jaryi LIM Zhi Wei, Bui Ha Linh, Daniel Marek, Jürgen Müller, Amrita Narlikar, Alexis Rawlinson, Thomas Sasse, Bettina Schön-Behanzin, Markus Leichum, Prof. Dr. Johannes Schulze, Andreas Stoffers, Pradip K. Yadav

**ART DIRECTION**

Alphabeta GmbH, Hamburg

**BILDNACHWEISE**

BASF (S. 32/33); Blumentritt/BMWi (S. 36); Christian O. Bruch (S. 22); Freudenberg Chemical Specialities SE & Co. KG (S. 17, Bild 1); Freudenberg, Bettina Schön-Behanzin (S. 3, 38); OAV (S. 18/19, 21, 24/25, 26/27); Amrita Narlikar (S. 3, 9); Nathaniel Pratomo (S.18/19); Alexis Rawlinson (S. 16/17); SAP (S. 3, 7-9); Thomas Sasse (S. 30/31); Shutterstock (Cover, S. 3, 15, 20, 39); Pradip K. Yadav (S. 34)

**DRUCK**

Riemer GmbH &amp; Co. KG

**ERSCHEINUNGSWEISE**

vierteljährlich

Wir bieten nicht nur internationale Finanzierungslösungen.  
Wir helfen Unternehmen, Partner  
in der ganzen Welt zu begeistern.

#PositiverBeitrag



**150**  
JAHRE

**Deutsche Bank**

Erfahren Sie mehr auf [deutsche-bank.de/firmenkunden](https://www.deutsche-bank.de/firmenkunden)