

# insight asia-pacific

03 | 2017



**Going Green in Asia -  
Deutsches Know-how gefragt**

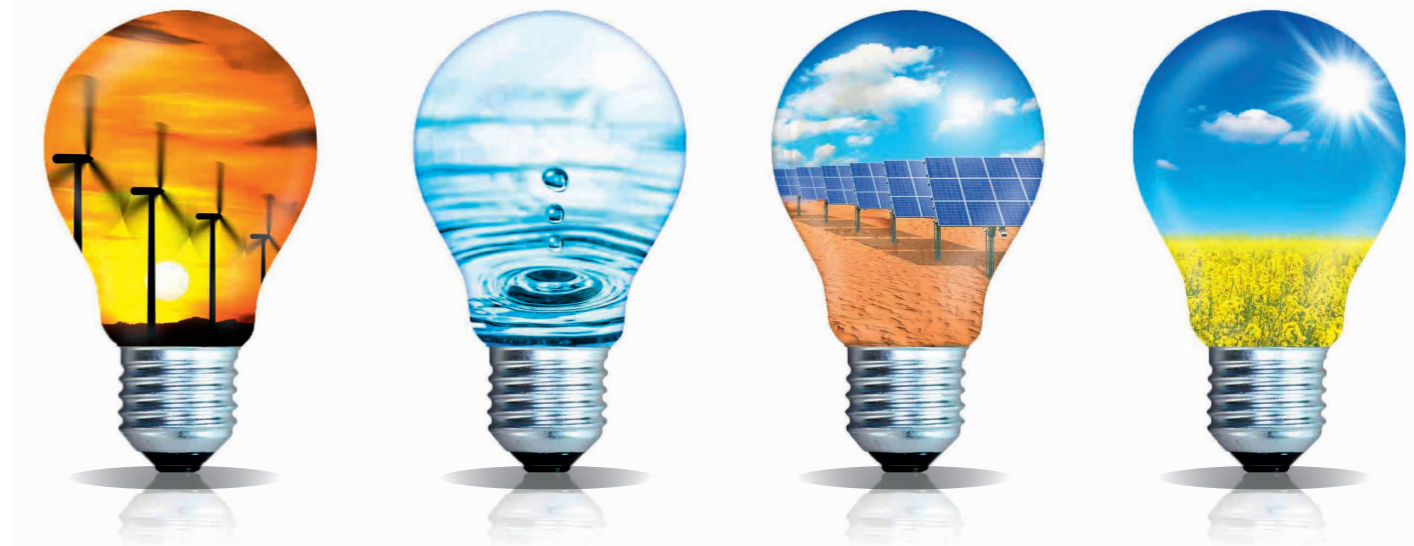
OAV-Vorsitzender  
Hans-Georg Frey,  
Jungheinrich AG



# Energien der Zukunft

Der weltweite Vormarsch der erneuerbaren Energien ist nicht mehr aufzuhalten. Es handelt sich hierbei zweifellos um einen Megatrend des 21. Jahrhunderts, der von Wirtschaft und Gesellschaft zwar enorme Anpassungen verlangt, aber noch größere Geschäftspotenziale mit sich bringt. Dies gilt – wieder einmal – für Asien-Pazifik in zugespitzter Weise. Hier steigen der Energiebedarf wie auch die Umweltbelastungen stark an. Der einzige Ausweg aus dieser Doppelherausforderung ist das konsequente Setzen auf regenerative Energiequellen. Angetrieben von der generellen wirtschaftlichen Dynamik wächst in der Region erfreulicherweise schon länger die Bereitschaft zum Aufbau einer innovativ-nachhaltigen Energieversorgung. Dies ist auch eine gute Nachricht für unsere deutschen Anbieter, die mit ihren entsprechenden Produkten und Dienstleistungen vielfach zur Weltspitze gehören. Es war eine weitsichtige Entscheidung, sich frühzeitig in dieser Zukunftssparte zu engagieren. Wird dieser Pfad fortgesetzt, können die „Erneuerbaren“ zum neuen deutschen Exportschlager avancieren. Hinzu kommt der riesige Cleantech-Markt, vor allem in der VR China. Wir haben diese positiven Aussichten zum Anlass genommen, eine Reihe von Vorzeigeprojekten aus den Bereichen Photovoltaik, Biomasse und (Offshore-)Windkraft in verschiedenen asiatischen Märkten näher vorzustellen. Zudem finden Sie im Heft einen Rückblick auf die OAV Young Leaders Jahreskonferenz, die in diesem Jahr besonders gelungen und sehr hochkarätig besetzt war.

Herzlichst Ihr  
Hans-Georg Frey



## ERNEUERBARE ENERGIEN

- 04 PERSONALIEN**  
Die neuen Gesichter in der Region Asien-Pazifik
- 05 HINTERGRUND**  
Exportinitiative Energie – Auf in neue Märkte!
- 06 HINTERGRUND**  
Erneuerbare Energien: Asien als Wachstumsmarkt
- 08 PRAXIS**  
Technologieinnovationen aus Sachsen für den asiatischen Markt
- 10 PRAXIS**  
The Indian PV market – One of the most promising in the world
- 12 BLICK AUS ASIEN**  
Offshore-Windenergie in Taiwan – Chancen für europäische Dienstleister und Zulieferer
- 16 3 FRAGEN – 3 ANTWORTEN**  
BayWa r.e.: Auf Wachstumskurs in der Asien-Pazifik-Region
- 17** „Persönliche Beziehungen und gegenseitiges Vertrauen“
- 18 OAV IM BILD**  
7. OAV Young Leaders Jahreskonferenz
- 20 BLICK AUS ASIEN**  
Der Cleantech-Markt in China
- 22 HINTERGRUND**  
Investing in Greater KL, Malaysia
- 24 HINTERGRUND**  
WOSTOK – Von Genossen genossen
- 26 KULTUR**  
Is cultural tourism one of the solutions for Hong Kong's tourism industry?
- 28 RÜCKBLICK**  
7. OAV Young Leaders Jahreskonferenz
- 30 OAV YOUNG LEADERS**  
„The Digital Toolkit – What do companies and young professionals need to survive?“
- 31** OAV Young Leaders Netzwerk
- 32 SERVICE**  
Bücherschau: Chinas Aufbruch in die Welt
- 34 SERVICE**  
Termine 2018

# Die neuen Gesichter in der Region Asien-Pazifik

Begrüßen Sie mit uns die neuen deutschen Botschafter in Laos, Nepal und Singapur. Wir freuen uns auf die weitere enge Zusammenarbeit.



Laos



**Jens Peter Lütkenherm** begann 1988 in Bonn seine diplomatische Laufbahn mit dem Ausbildungslehrgang zum höheren auswärtigen Dienst. Nach einer Abordnung an das Bundesverteidigungsministerium führte ihn sein erster Auslandsposten 1991 an das Generalkonsulat San Francisco, USA. Anschließend wurde er für zwei Jahre an den Deutschen Bundestag abgeordnet, wo er den deutschen Vorsitzenden der parlamentarischen Versammlung der NATO unterstützte. Im Anschluss an einige Monate Vaterschaftsurlaub wurde er 1998 für vier Jahre als Stellvertretender Leiter an das deutsche Vertretungsbüro in Ramallah, Palästinensische Gebiete, versetzt. Im Auswärtigen Amt in Berlin diente er in der Politik- sowie der Europaabteilung, bevor er 2007 Leiter des Kulturreferats an der Botschaft Warschau, Polen, wurde. Ab 2010 wieder in Berlin leitete er ein Protokollreferat und ein Referat für Rüstungskontrolle. Ab 2014 war er Ständiger Vertreter an der Botschaft Santiago de Chile. Seit August 2017 leitet er die deutsche Botschaft Vientiane, Laos.

bien koordiniert und die EU-Partnerschaft mit den amerikanischen Staaten zu Fragen der öffentlichen Sicherheit, Rechtsstaatlichkeit und den nachhaltigen Entwicklungszielen entwickelt. Frühere Posten im deutschen Auswärtigen Dienst umfassten die deutsche Vertretung bei den Vereinten Nationen in New York sowie Wirtschaftsförderung in Mumbai, Algerien und Buenos Aires. Seine erste Reise nach Nepal machte er 1997 von Mumbai aus; dies hat einen bleibenden Eindruck hinterlassen.



Singapur



**Dr. Ulrich A. Sante** hat seinen Dienst als deutscher Botschafter in Singapur Ende Juli angetreten. Er bringt ausge dehnte sicherheitspolitische, europäische und transatlantische Erfahrung mit. Vor Singapur war er Gesandter an der Deutschen NATO-Vertretung in Brüssel, zweiter Mann an der Deutschen Botschaft in Madrid, Leiter der Arbeitseinheit für die Gemeinsame Si cherheits- und Verteidigungspolitik im Auswärtigen Amt und Leiter der Presseabteilung sowie Sprecher der Deutschen Botschaft in Washington. Davor war er stellvertreter Leiter des Koordinierungsbüros des Auswärtigen Amts für die Gemeinsame Außen- und Sicherheitspolitik der EU und stellvertretender deutscher Sprecher im Politischen und Sicherheitspolitischen Komitee der EU in Brüssel. Schwerpunkte seiner Arbeit in Singapur werden die Förderung der bilateralen Wirtschafts-, Wissenschafts- und Kulturbeziehungen sein, einschließlich ihrer „people-to-people“ -Aspekte, daneben aber auch die Beobachtung der Entwicklung von ASEAN und ihrer Beziehungen zur EU, gerade auch mit Blick auf den ASEAN-Vorsitz von Singapur 2018.

chen koordiniert und die EU-Partnerschaft mit den amerikanischen Staaten zu Fragen der öffentlichen Sicherheit, Rechtsstaatlichkeit und den nachhaltigen Entwicklungszielen entwickelt. Frühere Posten im deutschen Auswärtigen Dienst umfassten die deutsche Vertretung bei den Vereinten Nationen in New York sowie Wirtschaftsförderung in Mumbai, Algerien und Buenos Aires. Seine erste Reise nach Nepal machte er 1997 von Mumbai aus; dies hat einen bleibenden Eindruck hinterlassen.



Nepal



**Roland Schäfer**

In Berlin und Brüssel hat sich Botschafter Roland Schäfer intensiv mit der Entwicklung der Europäischen Union auseinandergesetzt. Sein letzter Posten vor Kathmandu war eine Führungsposition im Europäischen Auswärtigen Dienst, der der Hohen Vertreterin und Vizepräsidentin der Europäischen Kommission, Federica Mogherini, zuarbeitete. Als Direktor für Nord- und Südamerika hat er dort das EU-Engagement für den Friedensprozess in Kolum-

bien koordiniert und die EU-Partnerschaft mit den amerikanischen Staaten zu Fragen der öffentlichen Sicherheit, Rechtsstaatlichkeit und den nachhaltigen Entwicklungszielen entwickelt. Frühere Posten im deutschen Auswärtigen Dienst umfassten die deutsche Vertretung bei den Vereinten Nationen in New York sowie Wirtschaftsförderung in Mumbai, Algerien und Buenos Aires. Seine erste Reise nach Nepal machte er 1997 von Mumbai aus; dies hat einen bleibenden Eindruck hinterlassen.

# Exportinitiative Energie – Auf in neue Märkte!

Die Exportinitiative Energie des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) unterstützt deutsche, vorrangig kleine und mittelständische Unternehmen bei der Erschließung neuer Auslandsmärkte. Der OAV führt im Konsortium mit Baden-Württemberg International die Exportinitiative Energie für Ostasien und Südasiens durch.



FÖRDERUNG DER  
PROGRAMME JÄHRLICH MIT  
**18.5 MIO €**



Regierungen und Unternehmen schätzen zunehmend die Energieversorgung durch nicht-fossile Ressourcen: Erneuerbare Energien und Energieeffizienz leisten einen Beitrag zum Klimaschutz, senken Kosten und stärken die Wettbewerbsfähigkeit. Die weltweite Nachfrage an fachlichem Know-how „made in Germany“ eröffnet deutschen Unternehmen neue Marktchancen im Ausland. Die Exportinitiative Energie des BMWi setzt sich das Ziel, die Marktchancen von deutschen, insbesondere kleinen und mittelständischen Unternehmen im Ausland zu verbessern und die Absatzmöglichkeiten für Produkte, Dienstleistungen und Technologien im Bereich Energieeffizienz und Erneuerbare Energien zu steigern. Die Initiative ist im Dezember 2015 aus den auf Beschluss des Bundestages 2002 und 2007 gegründeten Exportinitiativen Erneuerbare Energien und Energieeffizienz hervorgegangen und fördert ihre Programme mit einem jährlichen Betrag von etwa 18,5 Millionen Euro. Von der Marktsondierung bis zur Kontaktabahnung vor Ort bietet die Initiative für jede Phase des Exportgeschäfts Unterstützung:

## Marktinformationen.

Informationsveranstaltungen bieten ein umfassendes Informationsangebot zu den Potenzialen eines Zielmarktes. Zentraler Bestandteil bilden die Vorträge ausländischer Experten sowie die Vorstellung einer von der jeweiligen Auslandshandelskammer (AHK) erstellten Zielmarktanalyse. Darüber hinaus werden die Rahmenbedingungen eines Markteintrittes sowie Chancen und Risiken durch Best-Practice-Beispiele und Erfahrungsberichte beleuchtet.

## Auslandsmarketing.

Über Online-Unternehmensprofile und die Teilnahme an Networking-Veranstaltungen im Rahmen von Informationsreisen ausländischer Entscheidungsträger aus Politik und Wirtschaft, können deutsche Unternehmen ihr Know-how und ihre Technologien präsentieren und erste Kontakte zu potenziellen Partnern aus interessanten Zielländern knüpfen. Die im Ausland bekannte Dachmarke „Mittelstand Global“ unterstützt die Vermarktung der deutschen Produkte. Zudem bietet die Exportinitiative Energie die Möglichkeit, weltweit an ausgewählten Energiemessen teilzunehmen.

## Kontaktabahnung.

Im Zuge von drei- bis viertägigen AHK-Geschäftsreisen können erste Kontakte im Zielmarkt geknüpft und ein Netzwerk mit potenziellen Partnern aufgebaut werden. Bestandteil der AHK-Geschäftsreise ist eine Konferenzveranstaltung, bei der die deutschen Unternehmen die Gelegenheit haben, ihre Produkte zu präsentieren als auch individuelle Gesprächstermine mit möglichen Kooperationspartnern und Kunden im jeweiligen Zielmarkt wahrzunehmen.



→ Kontakt:



**Kim Thanh Vo**  
Projektmanager  
vo@oav.de

# Erneuerbare Energien: Asien als Wachstumsmarkt

*Bei den jüngst abgebrochenen Sondierungen zur Jamaika-Koalition erwiesen sich ausgerechnet der Klimaschutz und die mit ihm verbundenen Fragestellungen als Bremsklotz, da man Einschränkungen für die Wirtschaft und Arbeitsplatzverluste befürchtete. Dabei bieten erneuerbare Energien ein Potenzial, das anders als beispielsweise die Braunkohle von nachhaltiger Natur ist. Die Kreativität von Tüftlern und die Erfahrung von Profis sind nicht nur in Deutschland, sondern weltweit gefragt. Insbesondere viele asiatische Länder erweisen sich als Märkte mit wachsendem Interesse.*

## Der Wandel zieht an: Die Großen machen es vor

Im März 2011 bebte in Japan die Erde. Der mit dem anschließenden Tsunami verbundene Atomunfall ging als „Nuklearkatastrophe von Fukushima“ in die Geschichte ein. Ich erinnere mich: Auf dem Hestentag, einem der größten Events dieses Bundeslandes, warb der Konzern RWE noch im Sommer desselben Jahres dafür, das Atomkraftwerk im südhessischen Biblis zu erhalten. Und heute? Am 1. Juni 2017 startete der Rückbau desselben Kraftwerks. Dabei ist Fukushima erst – oder schon? – sechs Jahre her. Wie schnell das alles ging!

Wir leben in Zeiten des rasanten Wandels. Ein Trend kommt auf, nur Wochen später scheint er wieder uninteressant. Manche Tendenzen verfestigen sich jedoch und werden zur Zukunft. So kam es auch mit der Energiewende. Vor Jahren noch ein neues Feld, in dem vor allem Pioniere investierten, haben sich große Konzerne wie RWE und e.on inzwischen längst umorientiert und setzen alles daran, hier Fuß zu fassen. So war die

nächste RWE-Werbekampagne, die sich mir einprägte, die mit dem Slogan „vorWEgehen“, die den Konzern als Vorreiter im Bereich der Windkraft darstellte. 2015 schließlich wurde die RWE-Tochter innogy mit dem starken Fokus auf erneuerbaren Energien und smarter Stromnutzung gegründet.

## „Wir leben in Zeiten des rasanten Wandels.“

Während RWE zumindest für die Öffentlichkeit allmählich in den Hintergrund zu rücken beginnt, ist innogy gekommen, um zu bleiben. Das zeigt sich auch an den dominanten Google-Werbeanzeigen des Unternehmens zum Thema Windkraft: Seitdem innogy die vordersten Anzeigenplätze mit seiner Werbung besetzt, ist RWE hier nicht mehr auszumachen. Diese Online-Entwicklung spiegelt im Kleinen, was im Großen offensichtlich erscheint: Die Erneuerbaren sind ein Zug, der immer mehr an Fahrt auf-

nimmt. Jedoch nicht nur in Deutschland, sondern global.

## Die Erneuerbaren werden erwachsen - und schwärmen aus

Ausschreibungen, die die garantierte Förderung für erneuerbar erzeugten Strom in Deutschland senken sollen, sind für Photovoltaik auf Freiflächen schon seit April 2015, für die Windenergie an Land seit Beginn des Jahres 2017 eingeführt. Die Förderhöhen sind seitdem bereits signifikant gesunken. Und dennoch wird weiter gebaut. Sigmar Gabriel wusste schon 2016: „Die Windenergie braucht keinen Welpenschutz mehr.“ Die für erneuerbare Energien gesteckten Ausbaukorridore, knapper werdenden Flächen und strengeren Abstandsregelungen lassen dennoch zumindest auf dem deutschen Markt keine utopischen Wachstumsträume mehr zu. Geht der Blick jedoch ins Ausland, bieten sich andere, interessante Perspektiven: Zahlreiche Länder setzen sich im Bereich erneuerbarer Energien ehrgeizige Ausbauziele und bereiten ihre Infrastruktur diesbezüglich durch Investitionen und Ausbau vor.

Was vor Ort jedoch in der Regel fehlt, sind Know-how und Projekterfahrung. Die konnten deutsche Unternehmen in den letzten 20 Jahren in großem Umfang sammeln.

Ein asiatisches Land mit sehr interessantem Potenzial für deutsche Unternehmen aus dem Erneuerbaren-Bereich ist China. Die internationale Expansion chinesischer Photovoltaik-Hersteller war lange Gegenstand von Debatten, die EU verlängerte die Zölle auf Solarmodule aus China im März 2017 ein weiteres Mal um 18 Monate. Anstatt sich jedoch abzuschotten, sollten europäische bzw. deutsche Firmen der Expansion chinesischer Unternehmen lieber etwas entgegenzusetzen: Denn obwohl China selbst große Hersteller beispielsweise von Windkraftanlagen aufzuweisen hat, können sich deutsches Know-how und Qualität von europäischen Standards vielversprechend platzieren. Kuang Hua Lin, Chef der Asia-Pacific Management Consulting, machte in einem Interview mit der Wirtschaftswoche insbesondere auf das Potenzial im Bereich Offshore aufmerksam: Denn sehr viel Strom werde vor allem in den chinesischen Großstädten an der Ostküste benötigt, während es für den teuren Stromtransport von Onshore-Flächen im Norden und Nordwesten Chinas noch keine Lösung gebe. Offshore-Windparks kommen hier als plausible Alternative ins Spiel, für die chinesische Produzenten jedoch noch keine technischen Mittel haben.

## Asiens Interesse an erneuerbaren Energien wächst deutlich

Es war bereits die Rede davon, dass das Online-Geschehen oftmals spannende Entwicklungen und Trends der

Offline-Welt widerspiegelt. Bedarfe und Herausforderungen, die offline entstehen, werden online artikuliert, echte Probleme von Unternehmern und Menschen vor Ort schlagen sich nieder als Suchanfragen bei Google und an steigenden Zugriffen auf relevante Informationsquellen. Interessenten recherchieren nach Produkten und Dienstleistungen von Partnern, die ihnen helfen, ihre Projekte und Ideen zu realisieren. Diese können ganz unterschiedlicher Natur sein: Der eine möchte beispielsweise ein von Stromausfällen heimgesuchtes Krankenhaus zuverlässiger mit Energie versorgen, der andere hat sich zum Ziel gesetzt, sein Land unabhängiger von Strom-Importen aus dem Ausland zu machen.

## „Ein asiatisches Land mit sehr interessantem Potenzial für deutsche Unternehmen aus dem Erneuerbaren-Bereich ist China.“

Dass in Asien das Interesse an erneuerbaren Energien steigt, zeigen die seit 2016 massiv gestiegenen Zugriffszahlen aus asiatischen Staaten auf wind-turbine.com, dem derzeit größten Windenergie-Marktplatz mit internationaler Ausrichtung. Dieser hat sich zum Ziel gesetzt, Angebot und Nachfrage weltweit zusammenzubringen, um Vertriebsprozesse für Unternehmen zu beschleunigen und neue Geschäftschancen in interessanten Märkten zu eröffnen. Analy-

sen von wind-turbine.com zeigen ein spannendes Wachstumspotenzial im asiatischen Markt auf: Im Vergleich des dritten Jahresquartals wuchsen die Zugriffe aus Kasachstan seit 2016 um mehr als 250 Prozent, aus Indonesien um etwa 140 Prozent und aus China um über 137 Prozent. Unternehmen, die international nicht präsent sind, um diesen Bedarf zu bedienen, verpassen Aufträge, während Wettbewerber, die sich früher positioniert haben, möglicherweise schon neue Partner gewinnen und spannende Projekte realisieren.

Die weltweite Energiewende wird nicht von selbst „passieren“. Es braucht Unternehmen als Macher, die vorweg gehen, ihre Chancen in neuen, internationalen Märkten nutzen und die Interessenten in Asien dabei unterstützen, für ihre jeweilige Situation die beste Lösung zu finden. Dies kann auf ganz unterschiedliche Arten und Weisen geschehen: Sei es der Ausbau lokaler Infrastrukturen, die dezentrale Energieversorgung durch Photovoltaik und Windkraft oder die nachhaltige Nutzung landwirtschaftlicher Abfälle in Biomasse-Anlagen, deutsches Know-how und Qualität sind gefragt. Das in den letzten zwei Jahrzehnten erworbene Wissen und die Erfahrung aus zahlreichen Energie-Projekten sowie aus unterschiedlichsten Sparten von Projektierung bis Recycling stellen deutsche Unternehmen gut auf, um in asiatischen Märkten ihren Platz zu finden. Es ist eine Tatsache: Während Unternehmen hierzulande noch mit sich hadern, wird in asiatischen Ländern schon nach Geschäftspartnern und Problemlösern gesucht. Unternehmen sollten diese Chance nicht verschlafen.

→ Autorin:



**Maria Götz** ist seit Dezember 2015 Mitglied im Redaktionsteam von wind-turbine.com und unterstützt Unternehmen der Erneuerbaren-Branche dabei, ihren Internet-Auftritt mit Content zu optimieren und die Sichtbarkeit im World Wide Web zu steigern.



Windkraftanlagen sind nicht nur auf dem Wasser, sondern international zuhause

# Technologieinnovationen aus Sachsen für den asiatischen Markt

*Die Meißener Green Sugar AG ist auf einem Technologietransferpfad nach Südostasien. Als innovatives Forschungsunternehmen hat sich das Unternehmen auf die Nutzbarmachung von zur Ernährung verwendeter konfliktfreier Holz- und Pflanzenzucker konzentriert und interessante technologische Lösungen geschaffen, die es ermöglichen, zuckerbasierte Wertschöpfungsketten für biobasierte Produktlinien zu etablieren und nationale wie internationale Bioökonomiestrategien zu befördern.*

Einige der aufstrebenden Volkswirtschaften in Asien zählen zu den innovativsten Ländern der Welt. Daher ist es nicht verwunderlich, dass sich die Entwicklung der Bioökonomie zu politischen Strategien entwickelt hat, die in Malaysia, Südkorea, Indien, Japan und China Hightech, aufstrebende Industrien und industrielle Innovationen fördern. Thailand und Sri Lanka, die durch diese Politik inspiriert wurden, haben ebenfalls Biotechnologie-Strategien für die Bioindustrie entwickelt. Im Gegensatz dazu konzentrieren sich Australien und Neuseeland stärker auf weiteres Wachstum und Wertschöpfung in ihren wichtigen Primärindustrien. Indonesien konzentriert sich eher auf landwirtschaftliche Wertschöpfungsketten, um die Versorgung mit Energie und Nahrungsmitteln auf dem dezentralen Archipel zu bewältigen.

Allerdings sind gegebenenfalls auch die kritischen Themen der Bioökonomie noch schärfer, als in den OECD-Ländern zu beachten, deren forcierte Bioökonomie-Entwicklung insbesondere mit der Veröffentlichung der OECD aus dem Jahr 2009 „The Bioeconomy to 2030“ begann. Südostasien unterscheidet sich in der Bioökonomie von vielen OECD-Volkswirtschaften in Bezug auf das Biomassepotenzial. Eine wesentlich größere Artenvielfalt und sensible Biodiversität

zwingt die Länder Südostasiens zu komplexer Auseinandersetzung mit der Inwertsetzung ihrer natürlichen Ressourcen zugunsten biobasierter Produkte. Dies gilt in noch differenzierterer Weise angesichts der vorrangigen agrar- und ernährungspolitischen Herausforderungen, um nicht unbeabsichtigt negative soziale und Umweltprobleme zu erzeugen.

In einem sind sich die Experten in allen Weltwirtschaftsregionen jedoch einig: Der jährliche Verbrauch von ca. 25 Mrd. Tonnen an fossilen Rohstoffen, hiervon allein 90 Prozent für die Energiegewinnung, ist Grund genug, um dezidiert zunehmend biobasierte Wirtschaftsweisen zu entwickeln.

Eine stoffliche Schlüsselkomponente für biobasierte Produktlinien ist das Synthesepotenzial der pflanzlichen Biomasse, deren Polysaccharide (Hemicellulosen und Cellulose) 50-70 Prozent der pflanzlichen Biomasse ausmachen. Während Zucker und Stärke aus Nahrungspflanzen weltweit unverzichtbar für die Ernährung sind, bieten die in den Lignocellulosekomplexen enthaltenen Polysaccharide (Mehrfachzucker) eine hierzu konfliktfreie Ressource an nachwachsenden Rohstoffen. Von besonderem Interesse dabei ist, dass bei der weltweiten Lebensmittelwirtschaft nach

Gewinnung der ernährungsrelevanten Inhaltsstoffe (Zucker, Pflanzenöle etc.) die lignocellulosebasierten Gerüstsubstanzen als Reststoffe verbleiben. Betrachtet man allein in Südostasien die Mengengerüste an Reisspelzen, an Reisstroh oder an Fruchtständen der Ölpalme liegt die Herausforderung nahe, diese nicht ohne eine vorherige stoffliche Kaskadennutzung zu verbrennen, sondern als Rohstoffquelle für völlig neue Produktlinien anzusehen.

**„Der jährliche Verbrauch von ca. 25 Mrd. Tonnen an fossilen Rohstoffen, hiervon allein 90 Prozent für die Energiegewinnung, ist Grund genug, um dezidiert zunehmend biobasierte Wirtschaftsweisen zu entwickeln.“**

Die Gründer der Green Sugar AG haben 2007 ihre Entwicklungen auf der Grundlage der Forschungs- und In-

dustrienerfahrungen zum „Verfahren der Holzverzuckerung“ des Nobelpreisträgers Bergius begonnen und sich mit der Frage auseinandergesetzt, vergessene geniale Erfindungen durch Innovationen in die Moderne zu holen. Ihnen ist gemeinsam mit namhaften Industrie- und Wissenschaftspartnern gelungen, durch intelligente werkstoffliche und Prozessinnovationen ein modernes Verfahren (LC2GreenSugar®-Verfahren) neu zu entwickeln, das ermöglicht, lignocellulosebasierte Zucker als industriell verfügbare Basischemikalie für anschließende hochwertige Bioprodukte (Biochemikalien, Biopharmaka, Biokunststoffe etc.) verfügbar zu machen.

Darüber hinaus hat sich die Green Sugar AG in den letzten Jahren intensiv mit der Technologie- und Verfahrensentwicklung für Reststoffe der Agrarindustrie in Südostasien auseinandergesetzt, so in China mit der Hydrolyse von Reisstroh und Reisspelzen, so in Malaysia mit der Hydrolyse der Fruchthülsen der Ölpalme und den Palmkernen. Erfolgreich konnte nachgewiesen werden, dass die Verfahren des Unternehmens grundsätzlich ermöglichen, die Polysaccharide aus all diesen Ligninkomplexen zu lösen und quantitativ zu monomeren Zuckern zu hydrolysieren. Hierdurch wird es möglich, komplexe neue Produktlinien auf der Basis landwirtschaftlicher Reststoffe aufzubauen und die

Green Sugar-Technologie als Plattformtechnologie für integrierte Bi raffineriessysteme zu etablieren. Der ökonomische Effekt ist gewaltig: Durch diese nunmehr mögliche Ganzpflanzennutzung steigt der ökonomische Hektarertrag, ohne dass es neuer Anbauflächen bedarf. Für den Ressourcen- und Klimaschutz sowie die Energie- und Umwelttechnik ist dabei von weiterer Relevanz, dass nach Abtrennung der werthaltigen Inhaltsstoffe das Lignin als besonders heizwertreiche Fraktion verbleibt. Der im Lignin verfügbare Energiegehalt ist ausreichend, den LC2GreenSugar®-Prozess selbst betreiben zu können. Damit steht ein Verfahren zur Verfügung, das ohne fossile Hilfsenergien autark betrieben werden könnte und somit in einzigartiger Weise nachhaltiges Wirtschaften ermöglichen kann.

Wie ökonomisch und ökologisch relevant dies beispielsweise für die Kunststoffindustrie sein kann, erfährt der Gesellschafter der Green Sugar AG, die Hamburger PLATON Solutions GmbH fast täglich. Seine Vision sind Biokunststoffe der zweiten Generation, deren Prozesskette nicht auf Nahrungsgütern beruht. Ihr Schwerpunkt liegt auf zuckerbasierten Biokunststoffen wie Polymilchsäure. Allein Thailand hat mit über 8.000 Unternehmen in der Kunststoffindustrie enormes Innovations- und Wirtschaftsinteresse an der Etablierung von Biokunststof-

fen, in China und Thailand wurde zuletzt in mehrere Produktionsanlagen zur Herstellung von Biokunststoffen investiert, in Malaysia sind Biokunststoffe explizites Teilziel der nationalen Bioökonomie-Strategie. Es gibt ausreichend ökonomische Motive an allen Enden der Prozesskette, vorn beim Rohstoff und hinten beim nachhaltig umweltgerechten Produkt, dass sich die Akteure und Treiber der globalen Bioökonomie vernetzen und letztlich zu unternehmerischen Zukunftsentscheidungen finden.

**„Allein Reisspelzen akkumulieren immerhin ca. 14 Prozent Silikate in der Biomasse.“**

Besonders interessant wurde es zwischen der Green Sugar AG und der PLATON Solutions GmbH bei den Arbeiten zur Aufbereitung von Reisspelzen mit dem hierauf adaptierten LC2PlantSilica®-Verfahren. Hier erwies sich, dass die Hydrolyse nach diesem Verfahren ermöglicht, die amorphen pflanzlichen Silikate in hoher Reinheit von >99 Prozent zu gewinnen. Allein Reisspelzen akkumulieren immerhin ca. 14 Prozent Silikate in der Biomasse. Beim Einsatz dieser Silikate als Funktionsadditiv in Biokunststoffen der PLATON Solutions (Spritzguss-Type) bestätigte sich überzeugend, dass die Oberflächeneigenschaften extrem vorteilhaft beeinflussbar sind. Inzwischen konnten bei der Green Sugar AG die pflanzenbasierten Silikate auch als Katalysatorträger für die chemische Prozessindustrie und als Farbstoffträger für die Lackindustrie fortentwickelt werden.

→ Autor:



Pflanzenbasierte Silikate, welche aus Reisspelzen gewonnen und mit verschiedenen Metallen beschichtet wurden. Diese können als Farbstoffträger und Härtungsmittel in Lacken aber auch als Katalysator in chemischen Prozessen eingesetzt werden.



**Dr. Peter Schroeder,** ist Vorstandsvorsitzender der Green Sugar AG. Er verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung in der strategischen Beratung internationaler Großunternehmen.

# The Indian PV market – One of the most promising in the world

*In the last three years, Asia has dominated the photovoltaics (PV) world with three countries among the TOP 4 – China, Japan and India. India is one of the most promising PV markets as the country receives over 300 days of sunshine per year. The total amount of installed solar power generation reached a capacity of 15.6 Gigawatt (GW) on 30th June 2017. The Indian government is trying to achieve 100 GW before 2022.*

India is the country with the second highest population on earth. The country's energy requirements are rising rapidly and fossil fuels are becoming scarcer and more expensive. With a high amount of sun exposure, it makes complete sense to use the sun energy. India started to focus on using solar energy in 2008 and the Indian PV market is expected to continue its growth. It is set to become the third largest PV market in 2017, overtaking Japan. However, India is also considered to be a topographically challenging country with highly cost-competitive market conditions.

## Solar tenders have brought the prices to a minimum

The government has launched various funding programs for solar projects at federal and state level. For large solar parks, India relies on public tender procedures to achieve competitive prices for solar power. The pace

of solar tenders has been increasingly rapid, with 15.9 GW allocated from July 2015 to December 2016.

Recent Indian solar tenders have resulted in very low tariffs. Analyses show energy prices which are more competitive with traditional electricity generating sources. One of the last tenders yielded a price per kilowatt hour (kWh) of 2.44 Rupees, equivalent to 3.20 Eurocents. In comparison to Germany, the average value of the last open-space bidding procedure was 5.66 Eurocents per kWh.

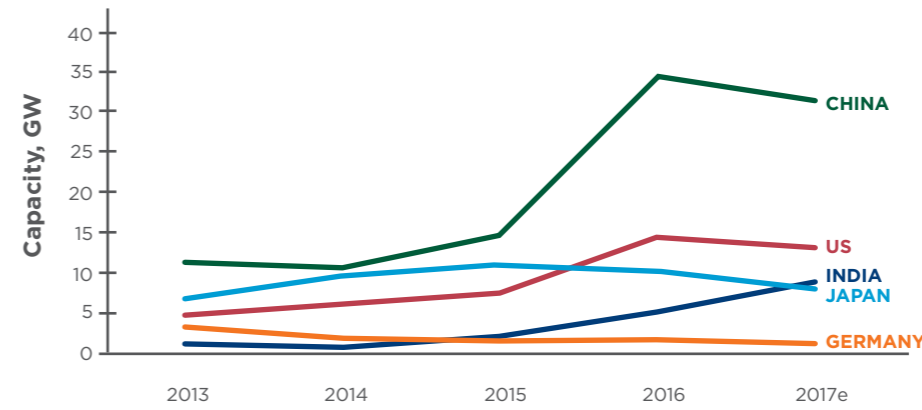
These very low prices in India are mainly due to the sharp decline of system prices and in particular PV solar module prices. The other reason is the reduction in the cost of capital. The cost of financial loans is progressively coming down and the ability to raise capital for renewable energy projects is easing up.

Nonetheless, this environment opens new uncertainties for most of the stakeholders in this industry. Developers, who have won projects with ultra-low costs, might face difficulties in raising capital, if the system price does not correspond to initial expected set up cost. Especially concerning are changes driven by the Indian Government in the tax regime, which have been introduced (Good and Services Tax), or are under assessment (imposition of Anti-Dumping Duties to Modules), causing unplanned increases in capital cost. The market is becoming increasingly utility-orientated with ultra-high project sizes in which, for small and mid-size developers, raising debt and equity might become a challenge.

All in all, India is a world-open market in terms of photovoltaics. There are no special bureaucratic obstacles for foreign companies. Tendering procedures are complex but very carefully regulated. PPA (power purchase agreement) allocation process in India is done through a transparent reverse auction process, which is open to any local or international project developer. This is one of the reasons why we have been active in the Indian market for just under ten years.

## Project development, EPC and O&M services

IBC SOLAR first entered the Indian market as a technology provider in 2008. IBC SOLAR is a leading global specialist in photovoltaic systems, of-



Source: Bridge to India, GTM research

fering complete solutions for power production from solar energy. The family-owned and operated German company covers the entire project realisation process, from planning to the handover of photovoltaic installations to their clients. In its role as a technology provider in India, the company offers engineering, procurement and supervision know-how. The subsidiary IBC SOLAR Projects Private Ltd. was founded in Mumbai in 2012 in order to provide full economic power control (EPC) as well as operations and maintenance services (O&M). As a direct result of the foundation of the new subsidiary, the company became able to react more flexibly to local changes and to comply with local content regulation. IBC SOLAR is recognised worldwide as a reliable and financially strong project developer. The company is able to cover the entire value chain, including project development and financial services, through to plant sales and downstream technical management and maintenance. With more than 35 years of extensive expertise, IBC SOLAR is able to maximise the performance ratio of PV installations. Further, the PV expert also ensures continuous quality control. To date, IBC SOLAR is the contracted O&M service provider for approximately 250 MW in over 95 PV power plants.

## German engineering expertise with highest quality for best results

Only high quality PV plants yield the best return for investors. With our extensive expertise along the entire value chain, we can guarantee the maximum performance ratio of PV installations, thus giving customers peace

of mind. Our goal is not only to deliver the highest German engineering standards, but also to ensure an effective transfer of knowledge, especially in emerging markets like India. For this reason, we are involving as many local workers and specialists as possible in construction projects.

When we talk about quality for a solar project, we must keep in mind that we are looking way into the future – up to 20-25 years. Hence, while the projects might meet performance standards over a limited period of 5-10 years, the long term performance is still questionable. In the absence of long term historical performance data, it would depend on the provisions/reserves allocated for replacement or modification of equipment when determining the initial tariff.

The key to ensure quality is to allow the EPCs to have the necessary scope /freedom to procure, design and construct the plant as per global standards.

As a rule of thumb, falling prices lead to lower margins. As a result, care should be taken to understand the quality we choose, the compromises we make and the margin sacrifice we undertake while deciding the project boundaries. This can be ensured by transparent business practices and lowering expectations at every step of the value chain.

## Promising, but challenging

Unfortunately, at the moment there are also some setbacks at the energy transition in India. Tariff reduction has resulted in several ongoing ten-

ders being scrapped as states and other agencies are redesigning their procurement schemes. More concerning is that some states are cancelling previously allocated projects (at higher tariffs). It is a testing time for developers, investors and lenders. In late August, the Indian Ministry of Finance imposed an anti-dumping duty on tempered glass imported from China, which is used in solar photovoltaic products. Anti-dumping measures always end in trade barriers. They usually harm the photovoltaic market and should also be abolished in India.

## IBC SOLAR Projects in India

IBC SOLAR has implemented more than 50 MWp projects in India and has ensured quality through a transparent dialogue process with developers. Often, more than the price pressure, the timeline pressure to implement the project (within 12 months from PPA) puts added strain on developers and EPCs making them take shortcuts and skip protocols.

Our aim as a project developer and EPC contractor in India is, therefore, to keep system costs low, while ensuring the highest quality standards by delivering customised solutions which meet investors' targets. As an example, in May we put the 22.5 MWp Phalodi project in Rajasthan into operation on time and handed it over to the investor. Engineers and construction crew had to contend with unstable sand and temperatures as high as 45 degrees Celsius. Despite all the challenges, the project was finished on schedule. We are currently working on further projects ranging between 20 to 100 MW in the Indian market. We are convinced that solar energy in India will cover a significant proportion of the steadily growing demand for low-cost electricity.

→ Author:



**José Maria Llopis,**  
CEO IBC SOLAR Energy GmbH. He has been responsible for the project business division at IBC SOLAR since the beginning of 2014.



IBC SOLAR Projekt Phalodi in Rajasthan

# Offshore-Windenergie in Taiwan – Chancen für europäische Dienstleister und Zulieferer

*Die unzureichende Energieversorgung in Taiwan sowie die Überlegung eines Atomausstiegs machen den Übergang zu alternativen Energiequellen unumgänglich. Aufgrund der geografisch günstigen Lage bietet sich für Taiwan die Offshore-Windenergie an. Welches Potenzial sich hier für deutsche Unternehmen birgt, erläutern Peko Ku sowie Anton Melchers von der Melchers Trading GmbH.*

Am 15. August, einem heißen Sommertag in Taiwan, ist mit wenigen Ausnahmen flächendeckend der Strom ausgefallen. In Folge dessen saßen viele der 24 Millionen Einwohner im Dunkeln und bei vielen Unternehmen standen die Maschinen still, manche für nur wenige Minuten, viele für mehrere Stunden. Dieser Ausfall ist symbolträchtig für die aktuell mangelhafte Stromversorgung in Taiwan, wo Stromgenerierung nur knapp den Bedarf deckt. Da Taiwan, wie auch Japan, auf dem

Pazifischen Feuerring liegt, was zu regelmäßigen Erdbeben führt, wurde in Folge des Unfalls in Fukushima der Atomausstieg erwogen. So sollen bis 2025 sämtliche Atomkraftreaktoren vom Netz genommen werden, was die Energiekapazität nur weiter verknappt. Zudem werden über 90 Prozent der Energierohstoffe importiert, was eine starke Abhängigkeit von globalen Rohstoffmärkten und -preisen bedeutet. So ist es nicht nur verständlich, sondern auch alternativlos, die Energieer-

zeugung in Taiwan zu diversifizieren. Zum Glück hat sich die aktuelle Regierung genau das auf die Fahne geschrieben und u.a. ambitionierte Ziele für erneuerbare Energien gesteckt. Bis 2025 sollen 20 Prozent der Stromerzeugung durch erneuerbare Energie gewonnen werden (in 2016: 5,2 Prozent), um die Differenz zu schließen, die der Atomausstieg hinterlässt.

Seit über zehn Jahren werden Solar- und Windenergie auf dem Land gefördert, erfahren aber durch die geringe bebaubare Fläche ihre Limitation. Taiwan hat ca. die Größe von Belgien und Holland zusammen. Allerdings sind zwei Drittel der Fläche von Bergen und Hügeln bedeckt. So ist der Ausweg auf das Wasser unvermeidbar, zumal Taiwan exzellente Wind- und Bodenverhältnisse vorweist, so dass die Meerresverengung zwischen Taiwan und China weltweit zu den besten Orten für Offshore-Windenergie zählt. Hohe und konstante Winde sowie geringe Meerestiefen (unter 50m) sind ausgezeichnete Voraussetzungen für die Errichtung von Windparks im Meer. Herausforderungen wie häufige Erdbeben oder Taifune (Orkane in Asien) müssen gemeistert wer-

den, sind aber keine unüberwindbaren Hürden. Die taiwanische Regierung setzte das Ziel, dass bis 2025 3.000 MW durch Offshore-Windenergie generiert werden sollen. In Deutschland beträgt die aktuelle Kapazität von Offshore-Windenergie ca. 4.800 MW.

Die natürlichen Gegebenheiten und der politische Wille erneuerbare Energie zu fördern, resultieren in einer regen Nachfrage von internationalen Firmen (Betreiber, Finanzierungsgesellschaften, Versicherer, Baugesellschaften, diverse Zulieferer und viele weitere), die entweder selber in Taiwan aufschlagen oder mit einer der zahlreichen Länderdelegationen nach Taiwan zum Thema (Offshore-) Windenergie anreisen. Die Engländer, Dänen und Holländer waren schon diverse Male in Taiwan – die Deutschen bereits drei Mal. Die erste deutsche Delegation wurde in Kooperation des Bremer Wirtschaftssenats, der AHK Taiwan und dem Deutschen Institut Taipei 2016 in Taiwan organisiert. Die zweite Reise fand im Juli 2017 statt und wurde von der AHK Taiwan in Kooperation mit dem OAV, dem Land Baden-Württemberg und dem Deutschen Institut Taiwan durchgeführt, dessen Konferenz mehr als 200 Besucher von taiwanischer Unternehmensseite anzog. Im Oktober reiste die vierte deutsche Delegation an. Diesmal erneut von Bremer Seite mitorganisiert und mit einem stärkeren Fokus auf die Hafeninfrastruktur, die für die Offshore-Windindustrie ein Schlüsselbaustein darstellt.

Ähnlich wie anfangs in Europa verspricht der Gesetzgeber eine aktuell attraktive Einspeisevergütung für Betreibergesellschaften. Variante 1: 0,177EUR/kWh für 20 Jahre; Variante 2: 0,21EUR/kWh für die ersten zehn Jahre und 0,0105 für die darauffolgenden zehn Jahre. Diese im internationalen Vergleich recht hohe Vergütung hat bislang mindestens elf nationale und internationale Betreiber angelockt, die sich aktuell auf 19 der 36 Zonen bewerben. Hierunter sind u.a. DONG Energy (Dänemarks halbstaatlicher Energiekonzern) und die Bremer Firma WPD. Es ist

zudem bekannt, dass sich die deutsche EnBW den Markt aktuell genauer anschaut.

In Deutschland beschäftigt die Offshore-Windindustrie ca. 20.000 Mitarbeiter. Im Prinzip gilt, dass das häufig sehr spezifische Know-how für Planung, Projektierung, Bau, Betrieb und Wartung (noch) nicht in Taiwan vorhanden ist. Die Offshore-Windindustrie hat vor ca. 15-20 Jahren in Europa Pionierarbeit geleistet, von der Taiwan nun profitieren kann. Es verwundert daher nicht, dass sich in diesem Sektor bereits viele erfahrene Firmen aus Europa in Taiwan um Geschäftsmöglichkeiten bemühen. Erst kürzlich hat Siemens seinen regionalen Hauptsitz für Offshore-Windenergie von China nach Taiwan verlegt. Die belgische Firma Smulders (Stahlbau) hat sich in eine Partnerschaft mit dem Staatsbetrieb China Steel begeben und die Hamburger Beratungsgesellschaft ONP Management (Projektmanager rund um den Bau von Offshore-Windanlagen), hat bereits mehrere Absichtserklärungen und Rahmenverträge vor Ort abgeschlossen.

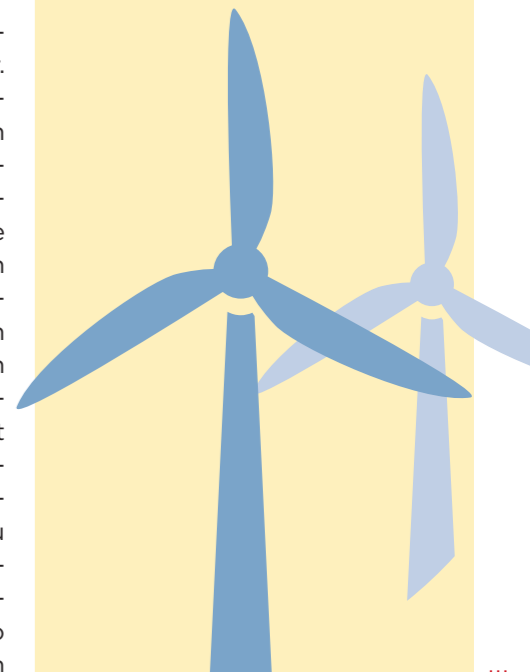
Allerdings weht auf dem Meer der Möglichkeiten des Öfteren auch ein rauher Gegenwind. Zum großen Teil beruht die Unsicherheit in der Rolle der Regierung. Nicht nur werden Pläne, Regulierungen und Anreize in regelmäßigen Abständen angepasst, sondern stehen die Interessen der Regierung und eigenen Staatsunternehmen im Widerspruch zueinander. So hat in Taiwan der nationale Energieversorger TaiPower bisher noch ein Monopol auf die Generierung sowie Distribution von Strom. Als Betreiber der bestehenden Kraftwerke ist TaiPower nicht begeistert von den neuen Technologien, insbesondere nicht von unternehmensfremden Stromerzeugern, die ihren Strom in staatseigene Netze einspeisen wollen. Die mangelnde Motivation zeigt sich bereits in den nicht ausreichenden Plänen, am Land genügend Einspeisestationen für die Windparks zu errichten – bislang sind nur 50 Prozent der benötigten Strukturen geplant. Dies stellt ein erhebliches Risiko für die Betreiber dar, da sie den Strom

## Die erste Offshore Windturbine in Taiwan



**BETREIBER FA. SWANCOR**

**BIS 2025 SOLLEN  
3.000 MW  
DURCH OFFSHORE-WIND-  
ENERGIE GENERIERT  
WERDEN**



# GEMEINSAM AUFBRECHEN UND NEUE MÄRKTE ERSCHLIESSEN.

An Ihrer Seite in allen Regionen  
Asiens.

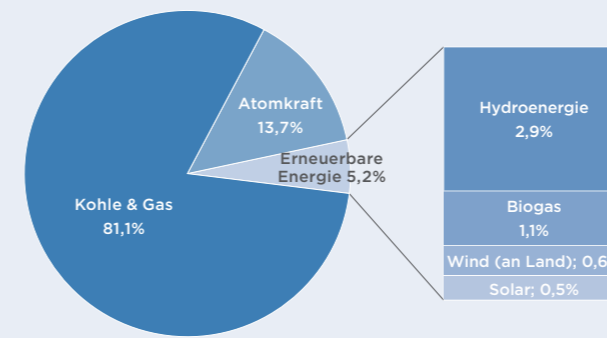
Seit 150 Jahren erweitern wir unser  
Netzwerk aus Niederlassungen und  
Experten in Asien. Setzen Sie auf  
unsere Kompetenz und Erfahrung in  
allen Bereichen des Handels.

- Markteintritt und -expansion
- Vertrieb und Marktbearbeitung
- Maschinen, Anlagen, Ersatzteile
- Rohstoffe, Werkstoffe, Naturwaren
- Beschaffung und Produktion
- Konsum- und Luxusartikel



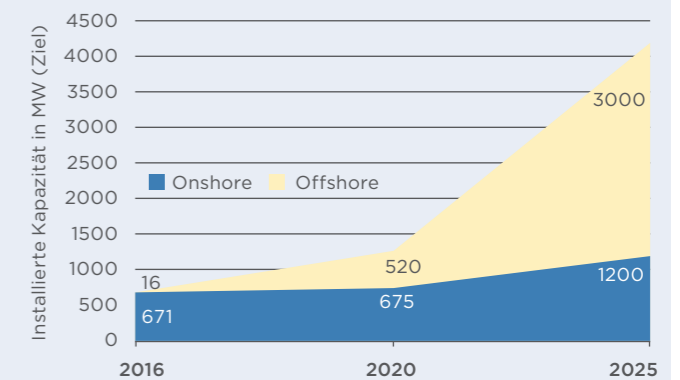
C. Melchers GmbH & Co. KG  
Schlachte 39/40  
D-28195 Bremen

Energieerzeugung Taiwan 2016  
in % der gesamten Energieerzeugung



Quelle: Taipower

Kapazität Windenergie Taiwan – Ziele 2016-2025



Quelle: Bureau of Energy, Ministry of Economic Affairs Taiwan

zwar produzieren, aber möglicherweise nicht einspeisen können.

Eine weitere Herausforderung ist die meist implizite Förderung und Forderung von „local content“ – der Drang die inländische Industrie so weit wie möglich an den Entwicklungen teilhaben zu lassen. Ein durchaus nachvollziehbarer Gedanke, insbesondere da Taiwan diesen Zug bei Onshore-Windenergie weitgehend verpasst hat. Allerdings tragen diese Forderungen häufiger das Gewand von Protektionismus und staatlicher Einmischung in das Wirtschaftsgeschehen. Ein Beispiel hierfür ist das Entscheidungsmodell des Ministeriums für Wirtschaft, den Anschluss an die knappen Einspeisestationen (siehe oben) zu regeln. Diejenigen Betreiber, die die meisten Punkte erzielen, dürfen sich mit Priorität an das Netz anbinden. Ca. 40 Prozent der Punkte sind verbunden mit der lokalen Beschaffung von Komponenten, insbesondere Herkunft der montierten Turbine. Ein nicht ganz marktfreundlicher Zug, der sich möglicherweise auch nicht mit den gesteckten Kapazitätsplänen deckt.

Selbstverständlich gibt es genügend Bereiche, in denen eine lokale Beschaffung wirtschaftlich sinnvoll ist, insbesondere bei den Stahlfundamenten und -türmen. Hier haben sich lokale Firmen bereits in Position gebracht und arbeiten teilweise mit europäischen Partnern zusammen (siehe oben China Steel & Smul-

ders). Ein weiteres Gebiet ist das Operation & Maintenance (O&M), für das sich der staatliche Betrieb China Shipbuilding Company (CSCB) vorbereitet, der für die diversen Disziplinen Ausbildungsprogramme und -stätten plant.

Bereiche, in denen ausländische, vor allem erfahrene europäische Firmen Chancen ergreifen können, befinden sich in den vielen Nischenbereichen, die besonders viel Erfahrung, Spezialwissen und -werkzeug erfordern. In der Phase vor sowie in der Inbetriebnahme umfasst dies u.a. Dienstleister in den Gebieten Konzeptionierung von Windparks, Wirtschaftlichkeitsberechnung, bauliches Projektmanagement, Interface- und Vertragsmanagement, Zertifizierungsmanagement, Mitarbeiterschulung/ -ausbildung (insbesondere in den Bereichen Arbeitssicherheit), Herstellung und Verlegung der Unterwasserseile, logistische Abwicklung an Land und See sowie Errichtung der Windparkanlagen. In der Phase nach der Inbetriebnahme kommen Unternehmen aus den Bereichen: Besatzungstransportschiffe (Herstellung und Betreiber) sowie Wartung & Reparatur der Anlagen als auch Dekommissionierung in Betracht.

Kein Markt ist perfekt und der aufstrebende Markt für Offshore-Windenergie in Taiwan stellt keine Ausnahme hierzu dar. Die geotechnischen und politischen Herausforderungen werden durch die richtigen und ambi-

tionierten Ziele und Möglichkeiten des Erfahrungsvorsprungs europäischer Firmen mehr als wettgemacht. Während der Markt für Offshore-Windenergie in Europa (insbesondere Deutschland) zunehmend gesättigt ist, zeigen sich aktuell nirgendwo mehr Möglichkeiten für diese Industrie als in Taiwan. So stellt sich für europäische Dienstleister und Zulieferer dieser Branche nicht die Frage ob, sondern wie man diese Chancen ergreift.

→ Autoren:



**Peko Ku** leitet die Abteilung „Offshore Wind“ bei Melchers Taiwan. Ihre Aufgabe besteht darin, europäischen Dienstleistern und Zulieferern den Weg nach Taiwan zu ebnen. Dies beinhaltet Marktstudien und Unternehmensbesuche, zielt aber auf eine langfristige Partnerschaft (z.B. als Agent oder Repräsentant) mit dem jeweiligen Unternehmen ab.

Kontakt: [peko.ku@melchers.com.tw](mailto:peko.ku@melchers.com.tw)



**Anton Melchers** leitet die Niederlassung Taiwan des Bremer Unternehmens Melchers & Co., welches seinen Ursprung im Handel hat. Das Unternehmen tritt heutzutage als

Marktpartner für Unternehmen auf, um gemeinsam Märkte und Kunden zu erschließen.

Kontakt: [anton.melchers@melchers.com.tw](mailto:anton.melchers@melchers.com.tw)



# BayWa r.e.: Auf Wachstumskurs in der Asien-Pazifik-Region

*Mit Standorten in Japan, Singapur, Thailand und Australien ist die BayWa r.e. renewable energy GmbH erfolgreich auf dem Markt für erneuerbare Energien im Raum Asien-Pazifik angekommen. In Zukunft will das Unternehmen mit Sitz in München weiter expandieren.*

Die Region Asien-Pazifik steht wie keine andere für rasantes Wachstum: Sie ist nicht nur wirtschaftlich einer der stärksten globalen Wachstumsmärkte – auch der Energiehunger der über drei Milliarden Einwohner nimmt stetig zu. Doch Energieimporte aus dem Ausland, auf die viele regionale Energieversorger derzeit setzen, werden angesichts hoher Preise für fossile Energieträger und zunehmender Umweltschutzanstrengungen auf Dauer nicht ausreichen. Das schafft attraktive Bedingungen für die Erneuerbaren – und damit für internationale Investoren, aber auch für Energieexperten wie BayWa r.e.

## Von München nach Singapur

In der über 25-jährigen Unternehmensgeschichte hat BayWa r.e. mit Hauptsitz in München schon häufig ein gutes Gespür für Zukunftsmärkte bewiesen: Als hundertprozentige Tochter der BayWa AG bündelt sie die Aktivitäten der Geschäftsfelder Solarenergie, Windenergie, Bioenergie sowie Geothermie und ist heute weltweit aktiv. Seit 2015 zählt der asiatische Markt zum Tätigkeitsfeld von BayWa r.e.: „Aufgrund des wachsenden Marktes für erneuerbare Energien war die Expansion in den asiatisch-pazifischen Raum für uns der nächste logische Schritt“, erklärt Matthias Taft, Energievorstand der BayWa AG und Vorsitzender der Geschäftsführung von BayWa r.e. Auf die Gründung einer japanischen Gesellschaft in Tokyo im Jahr 2015 folgte die Eröffnung von Standorten in Singapur und Bangkok. Mit der Übernahme eines australischen Photovoltaik (PV)-Großhändlers 2016

fasste das Unternehmen auch auf dem fünften Kontinent Fuß und steuert seine Geschäfte dort seitdem von Büros in Melbourne und Perth.

## Full-Service „made in Germany“

In der Region Asien-Pazifik ist BayWa r.e. vor allem im Großhandel von PV-Komponenten und der Projektierung aktiv: „Dabei profitieren wir zum einen von der Expertise unserer neu geschaffenen Teams, die die Herausforderungen und Bedürfnisse der jeweiligen Märkte bestens kennen“, erklärt Matthias Taft. „Zum anderen helfen uns unser umfassendes Know-how, unsere hochwertigen Produkte und unser breites Leistungs- und Serviceportfolio dabei, neue Kunden zu gewinnen.“ Installateure vor Ort unterstützt BayWa r.e. nicht nur mit technischem Support, sondern stellt ihnen auch ein umfassendes Produktangebot zur Verfügung, das neben hochwertigen PV-Komponenten auch Montagesysteme und Speicherlösungen umfasst. So können nicht nur private Wohnhäuser, sondern auch öffentliche Gebäude und Unternehmen mit individuell zugeschnittenen PV-Anlagen ausgestattet werden. Viele Staaten der Region bieten inzwischen attraktive Rahmenbedingungen, die PV-Anlagen sowohl für gewerbliche als auch für private Nutzungszwecke interessant machen.

Bei großen Freiflächenanlagen setzt das Unternehmen zunehmend auf langjährige Stromabnahmeverträge, sogenannte Power Purchase Agreements (PPA). Hier sind staatlich vorgegebene Einspeisevergütungen nicht mehr notwendig. „Gerade in

diesem Bereich sehen wir auch in Zukunft großes Potenzial und sind kontinuierlich im Gespräch mit neuen Partnern, mit denen wir solche langfristigen Projekte erfolgreich umsetzen können“, beschreibt Matthias Taft.

## Gekommen, um zu bleiben

Nach dem erfolgreichen Start in Südostasien und Australien setzt BayWa r.e. 2017 den Wachstumskurs in der Asien-Pazifik-Region fort: Eine zusätzliche, eigenständige Gesellschaft in Bangkok kurbelt seit Mitte des Jahres die Geschäfte im PV-Großhandel weiter an und auch in anderen Ländern der Region geht es im Eiltempo voran: In der australischen Stadt Hughenden in Queensland entsteht derzeit ein erster Solarpark mit einer Gesamtleistung von 20 MW. Drei weitere Projekte befinden sich schon in der Planungsphase. Und den Verantwortlichen vor Ort gehen die Ideen nicht aus: Mit der Übernahme von OneShore, einem Experten für die Konzeption und die Betriebsführung von Diesel-Photovoltaik-Hybridanlagen, wird BayWa r.e. auch im Offgrid-Sektor aktiv. Erste Pilotprojekte laufen derzeit in Afrika und liefern vielversprechende Ergebnisse – auch für die Region Asien-Pazifik.

→ Ihr Ansprechpartner:

**Daniel Gäfke**  
Managing Director  
BayWa r.e. Solar Pte Ltd.  
daniel.gaefke@baywa-re.com

## 3 Fragen 3 Antworten



**Daniel Gäfke**

Daniel Gäfke ist Managing Director der BayWa r.e. Solar Pte. Ltd. und der BayWa r.e. (Thailand) Co.Ltd. und verfügt über 15 Jahre Erfahrung im Bereich Umwelt und erneuerbare Energien in europäischen sowie asiatischen Ländern.

## „Persönliche Beziehungen und gegenseitiges Vertrauen“

### Welche Produkte und Lösungen sind im Fokus Ihres Portfolios?

**“ Daniel Gäfke:** Grundsätzlich unterscheiden wir bei unseren Aktivitäten zwischen zwei zentralen Geschäftsbereichen: dem Photovoltaik (PV)-Handel und dem Projektgeschäft. Was den Großhandel von PV-Systemen und -komponenten angeht, konzentriert sich BayWa r.e. derzeit auf die Märkte Thailand und Australien. Erst kürzlich haben wir dazu das thailändische Handelsgeschäft in eine eigene Gesellschaft überführt, uns personell noch stärker aufgestellt und ein Distributionslager in Bangkok eröffnet. In Australien sind wir mit der Übernahme von Solarmatrix in den Markt eingestiegen. In beiden Märkten und in der gesamten Region sehen wir ein starkes Wachstum der Erneuerbaren, daher ist es uns wichtig, frühzeitig entsprechende Weichen zu stellen.

Im Projektgeschäft sind wir bereits in vier Märkten voll aktiv – wobei wir uns natürlich auch in Nachbarländern umsehen. Derzeit realisieren wir beispielsweise einen Fünf-MW-Solarpark in Malaysia. Unsere australische Projektpipeline im PV-Sektor beläuft sich aktuell auf rund 300 MWp. In Jakarta sind wir Teil eines Joint Ventures zur Entwicklung einer PV-Pipeline. Mit der kürzlich erfolgten Übernahme des australischen Projektentwicklers Future Energy sind wir nun auch im australischen Windsektor aktiv. ”

### Was sind die zentralen Leistungsmerkmale und Nutzungsfacetten in Asien?

**“ Daniel Gäfke:** Im asiatischen Raum spielen persönliche Beziehungen und gegenseitiges Vertrauen eine noch

sehr viel größere Rolle als in Europa. Davon können wir als BayWa r.e. profitieren. Wir blicken auf eine langjährige Unternehmensgeschichte zurück und haben uns in den letzten 25 Jahren enormes Know-how in den verschiedenen erneuerbaren Energieträgern erarbeitet. Auch setzen wir schon immer auf Qualität und langfristige Zusammenarbeit. Das bewirkt einen gewissen Vertrauensvorschuss. Diesen müssen wir aber gegenüber neuen Partnern immer wieder neu beweisen. Um uns passend zu den Spezifika des asiatischen Marktes aufzustellen, haben wir beim Aufbau unserer Teams, beispielsweise in Bangkok, darauf geachtet, dass die Mitarbeiter nicht nur über langjährige Erfahrung, sondern auch über gute Kontakte in der jeweiligen Region verfügen. ”

### Wiestellt sich die Wettbewerbslage in Asien dar?

**“ Daniel Gäfke:** Gerade im asiatischen Raum ist der Wettbewerb groß und wir stehen dort sowohl lokalen als auch globalen Wettbewerbern gegenüber. Aber BayWa r.e. kann sich in vielen wichtigen Punkten von der Konkurrenz absetzen: Wir verfügen über eine hohe Kaufkraft und haben mit der BayWa AG ein 16.000 Mitarbeiter zählendes und finanzstarkes Unternehmen im Rücken, das uns die schnelle Finanzierung von Projekten in der Region ermöglicht. Zudem verfügen wir über langjährige, weltweite EPC (Engineering, Procurement and Construction) Erfahrung sowie ein globales Supply Chain Management. Unsere Teams haben in ihren Regionen sehr gute Kontakte und BayWa r.e. unterhält ein starkes Netzwerk an lokalen Partnern, sodass Projekte flexibel und schnell auf- und umgesetzt werden können. Damit sind wir im asiatischen Raum gut aufgestellt und können die Wachstumspotenziale dieser Märkte nutzen, ohne lokale oder globale Wettbewerber fürchten zu müssen. ”



## 7. OAV Young Leaders Jahreskonferenz

*Am 29. September 2017 war es wieder soweit: Der Ostasiatische Verein veranstaltete die 7. OAV Young Leaders Jahreskonferenz - dieses Mal in der Hessischen Landesvertretung in Berlin. Dort trafen sich rund 100 asieninteressierte Nachwuchsführungskräfte aus Wirtschaft und Diplomatie zum Erfahrungsaustausch über aktuelle Themen in der Region Asien-Pazifik.*

1 | Gruppenfoto der OAV Young Leaders mit einigen Sprechern

2 | Robert Zorn, DIN CERTCO, und Arne Schicketanz, TÜV Rheinland Hongkong Ltd. beim Workshop „CSR – Best Practice Industrie“

3 | Jürgen Fitschen, Deutsche Bank AG, im Austausch mit den Teilnehmern

4 | Max Zenglein, MERICS, beim Workshop „Industriestaaten bekommen Konkurrenz aus Fernost - eine MERICS-Studie“

5 | Dr. Anna-Maija Mertens, Transparency International Deutschland e.V., beim Workshop „Game Changer in der Korruptionsbekämpfung - Macht und Verantwortung von Unternehmen“

6 | Paneldiskussion „Navigieren in unsicheren Zeiten - Über welche Handlungsoptionen verfügt Deutschland in Asien-Pazifik?“ mit Ina Lepel, Auswärtiges Amt, Jürgen Fitschen, Deutsche Bank AG, Cedrik Neike, Siemens AG, moderiert von Mark Bösch, Manager Magazin (v.l.)

7 | Teilnehmer der OAV Young Leaders Jahreskonferenz beim Net-

working

8 | Hans-Georg Frey, Jungheinrich AG, Dr. Bernadette Droste, Hessische Landesvertretung, S.E. Takeshi Yagi, Außerordentlicher und bevollmächtigter Botschafter von Japan in der Bundesrepublik Deutschland und Timo Prekop, OAV (v.l.)

9 | S.E. Takeshi Yagi berichtet über die aktuelle Wirtschaftsentwicklung Japans

10 | Prof. Thomas Bauer, BAUER AG, bei seiner Keynote Speech zum Thema „Unternehmerische Gefahren durch volkswirtschaftliche Brüche wahrnehmen - am Beispiel des exzessiv schwankenden Baumaschinengeschäfts in China“

11 | Teilnehmer der OAV Young Leaders Jahreskonferenz

12 | OAV Young Leaders Ko-Sprecher Dr. Markus Rasner, Oppenhoff & Partner, und Rainer Grünauer, TRUMPF GmbH + Co. KG, moderieren die Mitgliederversammlung (v.l.)

# Der Cleantech-Markt in China

Die wirtschaftliche Entwicklung Chinas war in der Vergangenheit sehr eng verknüpft mit der Energiestrategie des Landes. In den letzten Jahrzehnten gelang es China, angetrieben durch Massenproduktion und fossile Brennstoffe, zu einer weltweit führenden Wirtschaftsmacht zu werden. Das rasante Wachstum der letzten 30 Jahre führte allerdings zu einer ungleichen Entwicklung der verschiedenen Industriezweige und zu einem unausgeglichene chinesischen Markt mit erheblichen ökologischen Problemen.

## Chinas 13. Fünfjahresplan

Chinas Fünfjahresprogramme sind eine Reihe von sozialen und wirtschaftlichen Entwicklungsinitiativen, die die politischen, wirtschaftlichen und sozialen Leitlinien für die jeweils kommenden fünf Jahre festlegen. Der 13. Fünfjahresplan bestimmt somit bis 2020 die Bereiche, die durch vorteilhafte Regelungen gefördert werden sollen. Die Regierung hat gezielte Maßnahmen vorgenommen, um die künftige Entwicklung von Cleantech und erneuerbaren Energien zu ermöglichen und gleichzeitig den Ausstoß von Treibhausgasen zu reduzieren. Heutzutage ist China bereits der weltweit größte Investor, Produzent und Konsument von erneuerbaren Energien. Das aktuelle Fünfjahresprogramm, welches im März 2016 bekanntgegeben wurde, baut auf dem 12. Fünfjahresplan auf und hat für die anstehende Periode bis 2020 eine Reihe von ehrgeizigen Zielen festgelegt:

- Kohleproduktionskapazität um 500 Millionen Tonnen senken
- Absoluter Energieverbrauch um 15 Prozent verringern
- CO<sub>2</sub>-Emission um 18 Prozent reduzieren
- Ausstoß von Schadstoffen (z.B. Ammoniumstickstoff) um 10 Prozent vermindern
- Anteil erneuerbarer Energien auf 15 Prozent des Primärenergieverbrauchs steigern
- Einsatz von 3,5 mal mehr Windenergie und 6 mal mehr Solarenergie als in 2015
- Verkauf von Elektroautos verzehnfachen

Zusätzlich zu diesen Zielen hat die Regierung mehrere sogenannte Umweltschutzpläne veröffentlicht, um die Qualität der Luft, des Wassers und des Bodens zu verbessern. Durch diese Maßnahmen soll die Umweltbranche attraktiver für Investitionen werden.

## Investitionstrends

China hat aufgrund seiner immer zunehmenden Energiebedürfnisse bereits mehr in Cleantech investiert als Europa und die USA zusammen. Alleine in 2016 hat das Land circa 269 Milliarden US-Dollar bereitgestellt. Nach Angabe des Nationalen Energieministeriums soll die Summe bis 2020 auf 361 Milliarden US-Dollar ansteigen. Mit den ansteigenden Investitionen hat auch die Anzahl an Unternehmen im Cleantech-Markt deutlich zugenommen - von 2.700 in 2005 auf mehr als 50.000 in 2015.

Ein weiterer Schwerpunkt für China ist der Ausbau der Infrastruktur zur Übertragung und Verteilung von Strom aus erneuerbaren Energiequellen. Die Regierung plant bis 2020 circa 370 Milliarden US-Dollar für die Entwicklung von Höchstspannungsnetzen, intelligenten Stromnetzen und Verteilungsnetzen auszugeben. Innovation ist ein anderer Schwerpunkt im neuen Fünfjahresplan, für den China aktuell mehr Geld in Forschung und Entwicklungsarbeiten investiert als Europa.

Die Gesamtsumme, die in die verschiedenen Branchen des Cleantech-Markts geflossen ist, ist sehr unterschiedlich verteilt. Wir werden uns nur auf die Sektoren beziehen, die in Zukunft die

meisten Chancen für ausländische Unternehmen versprechen und lassen deshalb reifere Märkte wie den der Solar- oder Windenergie aus. Im Moment gibt es fünf Branchen, die den Großteil an Investitionen für sich beanspruchen. Ungefähr 70 Prozent des Geldes floss in:

- Abfallentsorgung und Recycling
- Gewässerreinigung
- Luftreinhaltung

Weitere 20 Prozent des Investments wurden ausgegeben für:

- Umweltüberwachung
- Energieeffizienz

Andere nennenswerte Branchen sind die der Biomasse, Wasserkraft, Geo- und Hydrothermalenergie und insbesondere die Bodenaufbereitung, die einer der Hauptpunkte im 13. Fünfjahresplan ist.

## Absatzgelegenheiten für ausländische Unternehmen

Die chinesische Regierung hat eine Vielzahl von Regelungen und Gesetzen erlassen, die die zukünftige Entwicklung des Cleantech-Markts vorantreiben sollen. Das Ziel ist es eine auf Technologie und Innovation basierende Wirtschaft zu schaffen und sich von der Massenproduktion, was bisher die Grundlage der chinesischen Wirtschaft war, zu entfernen. Es wurde ein neuer transparenterer Mechanismus für die Tarifbildung der Energien eingeführt und der Energiemarkt, der in der Vergangenheit sehr stark von der Regierung reguliert worden war, wur-

de nun erstmals mehr liberalisiert, um mehr private Investoren für den Cleantech-Markt zu gewinnen. Derzeit können folgende fünf Branchen definiert werden, die am meisten von den Bestimmungen profitieren:

- Abfallentsorgung und Recycling
- Luftreinhaltung
- Gewässerreinigung
- Bodenaufbereitung
- Elektroautos

Diese positiven Maßnahmen wurden vom Ministerium für Umweltschutz und von der Nationalen Entwicklungs- und Reformkommission eingeführt, jedoch sind am Ende die örtlichen Behörden für die Umsetzung der neuen Regelungen zuständig. Im ersten Schritt sollten Unternehmen die richtigen vorteilhaften Regelungen identifizieren und in Erfahrung bringen, ob sie den Anforderungen der lokalen Behörden entsprechen.

Als nächsten Schritt sollten Unternehmen die derzeit ungesättigten technologischen Bedürfnisse der Branchen für sich nutzen. Da die Regierung den 13. Fünfjahresplan erst kürzlich bekanntgegeben hat, gibt es eine erhebliche Kluft zwischen Investitionen und technologischem Fortschritt im Cleantech-Markt. Der Wechsel zu einer Wirtschaft, in der erneuerbare Energien eine zentrale Rolle spielen, kann nicht durch China eigenständig in so kurzer Zeit geschehen. In vielen Bereichen steht die Technologie entweder im frühen Stadium oder ist noch nicht vorhanden und muss deshalb aus dem Ausland importiert

werden. Das Land benötigt modernste Technologien, um seine ehrgeizigen Ziele bis 2020 und die damit verbundenen ökologischen Herausforderungen bewältigen zu können. Dies bietet wiederum gute Chancen für internationale Unternehmen, die mit ihren fortgeschrittenen Technologien diese Lücken in den verschiedenen Branchen füllen und somit die Nachfrage befriedigen können. Die folgenden Branchen versprechen derzeit die größten Chancen:

- Bodenaufbereitung
- Hydrothermal- und Meeresenergie
- Aerothermische Energie
- CO<sub>2</sub>-Abscheidung und Speicherung

Die chinesische Regierung versucht mittels ihrer neuen Fiskalpolitik ausländischen Investoren durch Zuschüsse und Zinsabschläge einen Anreiz zu bieten, in diese Märkte einzutreten und die technologischen Lücken zu füllen. Diese drei Sektoren werden momentan am meisten durch Impulse der Regierung gefördert:

- Abfallentsorgung und Recycling
- Luftreinhaltung
- Gewässerreinigung

Das Handelsministerium hat den sogenannten Encouraged Import Catalogue (EIC) herausgegeben, welcher die vorteilhaften Regelungen für die Technologien und Branchen enthält. Als dritten Schritt sollten Unternehmen herausfinden, ob und wie viel sie von diesen Bestimmungen profitieren können.

Trotz all der fördernden Bestimmungen darf man nicht die restriktiven Regulierungen außer Acht lassen, die in der Vergangenheit den Cleantech-Markt vor ausländischen Unternehmen geschützt haben. Wir haben die wichtigsten Herausforderungen und Markteintrittsbarrieren aufgelistet, auf die Investoren eingestellt sein sollten:

- Keine Übereinstimmung oder einheitlicher Standard der örtlichen Behörden bei der Umsetzung der neuen Regelungen des Staates
- Bevorzugung chinesischer Firmen und Einschränkungen für ausländische Unternehmen in bestimmten Sektoren, wie z.B. bei der Produktion von Zubehör für erneuerbare Energie
- Schutz des eigenen geistigen Eigentums und Technologien vor der Marktkonkurrenz

## Fazit - Welche Branchen

### versprechen am meisten Erfolg?

Unter der Betrachtung der vorteilhaften Bestimmungen und den ökologischen Zielen des 13. Fünfjahresplans, der ansteigenden Investitionen und der Nachfrage nach fortgeschrittener Technologie, halten wir die folgenden Branchen für am erfolgversprechendsten:

1. Abfallentsorgung und Recycling
2. Bodenaufbereitung
3. Gewässereinigung
4. Luftreinigung

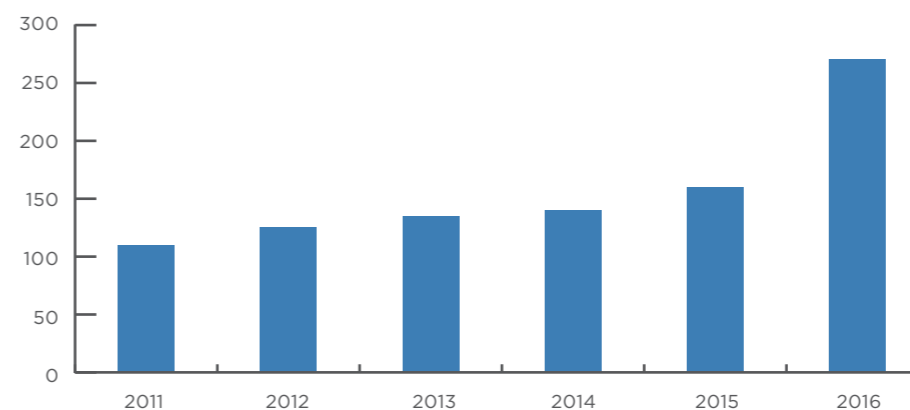
Chinas Cleantech-Markt bietet zahlreiche Möglichkeiten für ausländische Unternehmen, die der chinesischen Regierung helfen können, die Ziele des neuen Fünfjahresplans zu realisieren und die Umweltprobleme zu bekämpfen. Jedoch ist es dringend erforderlich vorerst eine umfassende Marktanalyse durchzuführen und ungesättigte technologische Nachfrage aufzufindig zu machen, um erfolgreich in den chinesischen Markt einzutreten.

Ein Beitrag der



## Chinas Cleantech-Investitionen in Milliarden US-Dollar

Quelle: Bloomberg New Energy Finance



# Investing in Greater KL, Malaysia

*Asia remains the world's growth driver, within Southeast Asia lies Greater Kuala Lumpur, Malaysia, which is slowly building itself up to cater to the world market including European businesses. Cognizant of the long lasting connection to German businesses, which reaches back to the early 1800s, the Malaysian government is paving the way for more business cooperation by relying on its large population of young multilingual workforce, low operational costs and strategic location as a gateway to ASEAN.*

## Trade and investment

As such, Germany is now Malaysia's largest trading partner from the EU with total bilateral trade rising 7.1% to €10.0 billion in 2016. From this total, exports to Germany increased by 13.5% to €4.9 billion, and imports from Germany increased by 1.8% to €5.2 billion.

From January to August 2017, total trade with Germany amounted to €7.2 billion, up 15.4% from the corresponding period in 2016. Exports to Germany were valued at €3.7 billion, while imports from Germany were at €3.5 billion.

Since 1980, German companies have invested RM31.21 billion (€6.24 billion) across 417 manufacturing projects that have created 44,833 jobs for the country.

In 2016, Germany was the third largest foreign investor in Malaysia, with 21 approved manufacturing projects valued at €530 million. These investments are expected to generate about 3,250 job opportunities. On the services side, German companies invested in 106 projects to the tune of €200 million in 2016.

This was more than double the value of German investments in the country in 2015, which was €230 million across 22 approved projects, underscoring the country's increasing im-

portance as an investment destination.

## Supportive government policies

Since 2010, Malaysia's "Economic Transformation Programme" (ETP) has influenced policymaking across 12 National Key Economic Areas: Oil, Gas & Energy, Palm Oil & Rubber, Financial Services, Tourism, Business Services, Electronics & Electrical, Wholesale & Retail, Education, Healthcare, Communications Content & Infrastructure, Agriculture, *Greater Kuala Lumpur/Klang Valley*.

The ETP's goal is to elevate the country to developed-nation status by 2020, targeting gross national income per capita of US\$15,000. This will be achieved by attracting US\$444 billion in investments which will, in turn, create 3.3 million new jobs.

Most importantly, by making Greater Kuala Lumpur a key focus area, the Malaysian government is looking to boost the capital's connectivity and business-friendly environment even further.

Spearheading this initiative is the *InvestKL* agency, which focuses on attracting Fortune 500 and Forbes 2,000 multinational corporation (MNCs) to create new high-skilled and high value jobs to support Malaysia's transition into a high-income economy.

Of the 100 MNCs it has targeted to bring into Kuala Lumpur by 2020, InvestKL has attracted 64 MNCs with approved and committed investments of RM8.9 billion, as well as creation of more than 9,300 regional high-skilled jobs up to 2016.

## Malaysia's competitiveness and rankings

These and many other efforts outlined have been doubled as Malaysia enters the final lap to become a high-income nation by 2020. The country's policies under the ETP and particularly, the Greater Kuala Lumpur area, have served to attract investments and drive innovation and productivity through regulatory reform - and received global recognition in the process.

The Global Competitiveness Report 2016-2017, published by the World Economic Forum, has ranked Malaysia 25th out of 138 economies, putting the country among the top 20% of competitive economies and the highest ranked developing Asian economy.

Malaysia also maintained its top 20 position among 61 global economies in the World Competitiveness Yearbook 2016 released by the Institute for Management Development of Lausanne. Malaysia was ranked 19th, ahead of Finland (20th), Israel (21st), Belgium (22nd), Iceland (23rd), Austria (24th),



China (25th), Japan (26th), Thailand (28th) and South Korea (29th).

## Ripe for expansion

Some German companies have been drawn to expand existing operations in the country as a result of these efforts. In 1991, Malaysia witnessed its first locally-assembled BMW model and in May 2017, BMW Malaysia opened the doors to its new regional parts distribution centre near an airport in Southern Malaysia.

Meanwhile, Linde, which has been in the country since 1960, invested a further €12 million to build its first automated industrial gases cylinder filling plant in South Asia and ASEAN in Malaysia in mid-2017.

Malaysia has been at the centre of Linde's investment focus over the 12 months. In September 2016, Linde Malaysia's joint venture with Petronas Gas secured a long-term gas supply agreement valued at €142 million.

In January 2017, Linde commenced construction on its new €6.25 million facility in East Malaysia, and it is expected to double Linde's production capacity to approximately 66 tonnes per day of liquefied gases.

## Honing skilled talents

But not all investors have the might and weight of Linde, and these need to tap local resources such as Ma-

laysia's skilled engineering talent, to grow while keeping competitive. Eppingen-based Dieffenbacher -- brought in by InvestKL -- is a fifth-generation family-owned company which did not expect to hire more than four technical staff when it opened in Malaysia in 2013.

Fast-forward to 2017, and the manufacturer of press systems and production systems for wood, automobile, and supplier industries has trained 25 local engineers. Their Malaysian engineers were also appreciated by their more experienced European staff which led to very high demand from their headquarters for local talent not only in ASEAN projects but worldwide.

Recognising the need for trained skilled talent even then, the Malaysian government established two long-standing bilateral institutions in 1992: The Malaysian-German Chamber of Commerce and Industry and the German-Malaysian Institute (GMI) - the latter a vocational training institute for young Malaysians, based on the German dual system.

## Towards Industry 4.0

However, Malaysian policy makers are not resting on their laurels and are aware that more needs to be done, especially as the country evolves quickly to adapt to Industry 4.0, smart factories, robotics, and Big Data.

ifactory 4.0 Innovation Centre was jointly set up by GMI and German Training Centre for Injection Moulding. This is the first learning factory set up to feature the latest production concepts according to the German Industry 4.0 standards in Southeast Asia.

In August, the Malaysian government paired up with 15 Bavarian companies to hold a series of Industry 4.0 workshops in three highly urbanised states, linking them with 600 local SMEs.

A recent dialogue on Smart Cities and Big Data also featured 21 German participants, including industry representatives from Siemens, Lufthansa Technik, IFM Electronic, Beckhoff Automation, T-Systems, SAP and Festo.

Given that Germany has pioneered the concept of Industry 4.0 in Europe, and started to set down new standards around it, Malaysia is leveraging the presence of German investors in Greater KL that already have a strong foothold and capabilities in the space of Smart Manufacturing or Industry 4.0 technologies.

German investments in our manufacturing sector are strong in electrical and electronics, petroleum products including petrochemicals, chemicals, and scientific and measuring equipment. While Germany's large MNCs are already well established here, there are still more business opportunities available for German companies in various sectors.

To date, a total of 18 German companies such as B.Braun, SGL Carbon, BMW, Infineon, Muehlbauer and Schmidt & Clemens have participated in the programme by offering annual internships for Malaysian students at their production facilities throughout Germany.

→ For more information about Malaysia and Greater KL, contact:



**Ai Li Koch**  
Consultant,  
InvestKL Corporation  
[aili.koch@investkl.gov.my](mailto:aili.koch@investkl.gov.my)

# WOSTOK – Von Genossen genossen

*Das sowjetische Getränk Baikal wurde 1973 im Auftrag des Kremls als sozialistische Alternative zu der imperialistischen Pepsi-Cola entwickelt. Das Resultat war keine richtige Cola. Aber eine belebende Brause mit dem ungewöhnlichen und charakterstarken Geschmack der Taiga. Als der Niederländer Joris van Velzen 1989 in die UdSSR zog, anfänglich als Fotokorrespondent für holländische Zeitungen, entdeckte er das eigentümliche Getränk mit russischer Seele. Doch in den 90ern verlor Baikal den Wettbewerb gegen Marken wie Nestlé und Coca-Cola.*

Fast 20 Jahre später zog Joris aus Moskau nach Berlin. Doch etwas fehlte in seinem Leben – seine Lieblingsbrause! Joris reiste nach Moskau zurück, suchte und fand die mittlerweile betagten Entwickler der Brause von einst und damit das Originalrezept von Baikal. Seine moderne Interpretation dieses Geschmackserlebnisses taufte er WOSTOK - „Der Osten“ (WOSTOK war ebenfalls der Name des Sowjetischen Raumfahrtprogramms der 60er und 70er Jahre:

Juri Gagarin war mit der WOSTIK-1 der erste Mensch im All. Das Label erinnert in seinem Stil an diese Zeit des Sozialrealismus und damit an die Ursprünge der Limonade. In einer Apfelweinkelerei in Hessen wurden die ersten 30.000 Flaschen hergestellt und das Abenteuer begann! Jetzt hieß es David gegen Goliath, Charakter gegen Mainstream, Geschmack gegen ewig Gleichgespültes. Was Joris so liebte, wofür er den Aufwand in Kauf nahm, könnte auch anderen gefallen. So ver-

trieb er WOSTOK aus dem Kofferraum an Cafés und Kneipen in seinem Kiez - Kreuzberg. RBB, die Welt, Die Zeit, Tagesspiegel, die TAZ und viele mehr kamen auf ihn zu. Immer mehr Kneipen und „Spätis“ (Kiosks) wollten WOSTOK. In Berlin, Hamburg, Leipzig und auch wieder in Moskau. In den folgenden Jahren entstanden weitere Geschmacksrichtungen und in 2014 die erste Bio-Sorte, auf Anregung von Georg Kaiser, dem Gründer der Bio-Supermarktkette Bio Company.



WOSTOK ist wie keine andere Limonade. WOSTOK ist polarisierend, schräg, erwachsen. Kein me-too-Produkt, nicht die einundsiebzigste Cola oder die dreiundvierzigste Mate. Man kann die sechs überraschenden Geschmackskombinationen ohne allzu schlechtes Gewissen genießen, denn sie enthalten ausschließlich natürliche Zutaten und werden nur in Glasflaschen angeboten.

Drei Sorten sind BIO-zertifiziert, enthalten 35 Prozent Saft und kommen ohne raffinierten Zucker aus. Und vegan sind sie auch noch alle - in Berlin mittlerweile ein immer stärker werdendes Verkaufsargument. WOSTOK ist kreativ, schlagkräftig und nimmt gerne die Rolle des Enfant Terrible an – nach links gehen, wo die Konzerne immer nur nach rechts abbiegen.

WOSTOK hat sich in den letzten Jahren in Deutschland erfolgreich entwickelt und zahlreiche Listungen in Ost-, Nord- und Westdeutschland aufgebaut – darunter Edeka, tegut..., Marqt (NL), Deen (NL), REWE, denn's, Bio Company und seit neuestem auch Alnatura.

WOSTOK wird derzeit von über 50 Getränkefachgroßhändlern in Deutschland sowie im Ausland (Niederlande, Belgien, Norwegen, Tschechien, Österreich, Russland, Finnland...) vertrieben, wengleich in vielen Märkten noch in sehr bescheidenem Ausmaß. Vor allem die Absätze nach Russland entwickelten sich in den letzten Jahren herausragend. WOSTOK ist in zahlreichen Cafés und Bars in Berlin und anderen Städten sowie bei vielen „Spätis“ und Getränkeabholmärkten erhältlich. Mit vielen Lieferanten und Dienstleistern wird eng und sehr vertrauensvoll zusammengearbeitet.

Nachdem in Taiwan mit einem Online-Händler erste positive Erfahrungen gemacht wurden, wagt WOSTOK nun auch den Schritt nach Korea und China. Im Oktober nahm WOSTOK an der EU Gateway Mission to Korea teil, eine von der EU geförderte kleine Messe für Europäische Hersteller von Bio-Produkten, die den Markteintritt nach Korea erwägen. Die Messe und die anschließenden Geschäftster-

mine führten zu aussichtsreichen Kontakten und nach heutiger Sicht werden wohl im Frühling 2018 erste Verkäufe getätigt.

Im November nahm WOSTOK mit sechs anderen deutschen Firmen an einer von BMEL veranstalteten Geschäftsreise nach China teil. In Beijing und Shanghai konnte WOSTOK einen tieferen Einblick in den chinesischen Markt erhalten; die Strategie für einen etwaigen Markteintritt wird gerade ausgearbeitet.

**„In Beijing und Shanghai konnte WOSTOK einen tieferen Einblick in den chinesischen Markt erhalten;...“**

Fest steht auf jeden Fall, dass nicht alle Geschmacksrichtungen dem chinesischen Geschmack gleichermaßen entsprechen, sodass der Markteintritt vorerst nur mit drei Sorten geplant wird. Darüber hinaus wird derzeit für den koreanischen Markt eigens an einer neuen Geschmacksrichtung gearbeitet.

Einen Teil seiner Zielgruppe kennt WOSTOK sehr genau: Sie ist in den Social-Media-Kanälen sehr aktiv und postet und bloggt proaktiv und regelmäßig über WOSTOK. So ist bekannt, wie manche der Fans aussehen, was sie antreibt, welche Bedürfnisse und Wünsche sie haben und welche Merkmale zu einer positiven Kaufentscheidung führen. Feststeht dadurch aber auch, dass WOSTOK in einer viel breiteren Gruppe konsumiert wird.

Die enge Konsumentenbindung an WOSTOK zeigt sich in der Loyalität vieler aktiver Fans weltweit, die sich aus eigenem Antrieb heraus für die Marke engagieren und aus Überzeugung begeistert als Markenbotschafter agieren. Dieses aktive Verhalten in den Social-Media-Kanälen hat in erheblichem Maße zu der Popularität von WOSTOK beigetragen - trotz fehlender klassischer Werbung. Die meisten Konsumenten haben WOSTOK durch Freunde kennengelernt, die beste Empfehlung überhaupt!



Damit die Zahl der Flaschen, Sorten und Zielländer weiter wachsen kann, benötigt man natürlich Geld. Deshalb ging WOSTOK im Oktober auf Fans und Unternehmer zu und startete eine Crowdfunding-Aktion auf Seedmatch. Mit Hilfe treuer Fans und neuer Investoren hatte WOSTOK bereits nach 77,5 Stunden, also nach nur 3 Tagen, 5 Stunden und 30 Minuten, das Maximalvolumen von 450.000 Euro für sein Crowdfunding-Projekt auf Seedmatch erreicht. Mit dem Geld möchte WOSTOK nun weltweit durchstarten und noch viel wichtiger: neue, kreative und unglaublich leckere Limonadensorten herstellen!

→ Autor:



Joris van Velzen ist Gründer von Wostok.

Weitere Infos unter: [www.wostok-limonade.de](http://www.wostok-limonade.de)

# Is cultural tourism one of the solutions for Hong Kong's tourism industry?

*Hong Kong, a beautiful city branded as a shopping and culinary paradise, has suffered a downturn in the number of tourists visiting it in recent years. As a beneficiary of the Individual Visit Scheme (IVS), Hong Kong relied too much on a single type and source of tourist, and made no progress in its planning or policy-making for its tourism industry. The consequences finally came to a head when the tightening of the IVS and the more positive economic outlook for Chinese tourists in general led them to explore remoter and better destinations than Hong Kong. We now face a situation where catering for a single market no longer represents a viable option, and it is now time to assess whether Hong Kong has other ways to attract tourists.*

## Historic resources

Hong Kong certainly has fruitful historic resources, and it has more than enough to support its development as a cultural tourist destination. In terms of both its tangible and intangible heritage, this city surprisingly contains a number of legacies left by many countries and peoples in addition to the British who ruled over it as a colony.

The very first example is Portuguese. Many Portuguese moved to Hong Kong during the mid to late 1800s due to the then unstable political situation in Macau. Since then they have contributed a great deal to promoting Hong Kong's development through the funding of the construction of churches and schools such as the Rosary Church, the Cathedral of the Immaculate Conception and St. Joseph's College.

What else can be added to this? The renowned Star Ferry, which was founded by a Parsee cook, and the Sun Yat-sen revolution, which was based in Hong Kong. The Hong Kong Cemetery records and reveals the history that the city has been through with its graves of wanderers from the Taiping Heavenly Kingdom, Nazi Germany and even the Jewish diaspora. On Hong Kong Island, hiking trails on a former battlefield have seen the establishment of monuments commemorating Canadian soldiers who bravely resisted their opponents during WWII. All of this is just the tip of

an iceberg revealing Hong Kong's multi-cultural history.

Hong Kong is, however, lacking comprehensive policies and plans to conserve its heritage. Since most of our textbooks either never taught local history, or at best touched on it lightly, our education system has almost discouraged our children from learning more about our past, and in doing so has only encouraged the development of a culturally homogeneous image for our city.

## Government expanding cultural resources

The government has done some work expanding our cultural resources over the years, albeit on an on-and-off basis, and this has included the establishment of heritage trails throughout Hong Kong. Until now, however, their number is still inadequate and most importantly, the government still lacks a clear strategy to develop cultural tourism.

In 2016, the Policy Address talked about the fact that relying on shopping alone will not enhance a tourist's experience, and that Hong Kong's culinary culture should be promoted more. This was somewhat disappointing, however, since the government failed to provide any new suggestions for boosting Hong Kong's tourism, and all their plans could in fact

be seen essentially as just putting old wine into new bottles. Hong Kong has so much more to offer than just food. While culinary culture should still be promoted, it should not be the only focus for tourism policy, and instead we should get up to speed exploring our other cultural resources.

The Policy Address also provided a suggestion to feature light effects, projections and light installations on a number of selected buildings in the Central and Western District to promote Hong Kong's history and culture. The suggestion will finally come to fruition in November 2017, and shall be presented with a festival lasting for 3 days. In Cantonese we have a saying, namely "Lei Tei", meaning that such ideas or actions are seriously impractical and are little more than pie in the sky. A number of residents have already described these actions taken by the government as extraordinarily "Lei Tei". Not only is such a festival unsustainable, it is also doubtful whether it can truly inform tourists more about the city's heritage.

Even as late as 2017, the Policy Address lacked any culturally related tourism policies, and only praising words were delivered about holding international events such as the Formula E motor race and the Hong Kong Wine and Dine Festival. While increasing international status by holding large-scale events, the government should also

provide more ideas to expand its tourism resources instead of simply resting on its laurels.

## Conservation policy

Conservation of heritage sites is important for allowing cultural tourism to develop. However, the grading system in Hong Kong only applies to tangible, and not intangible, heritage. What's more, amongst the tangibles, only those which are listed as monuments are protected from demolition or alteration by law. According to the Antiquities and Monuments Ordinance, any violation of the above is punishable by fines of HK\$ 100,000 and imprisonment for a year. However, buildings with grades below those of listed monuments, including Grade I, Grade II and Grade III historic buildings, are not protected by law. These precious buildings are only graded with a title, meaning that any alteration of or interference with them will entail absolutely no legal consequences. Given this, what do you think about the power of deterrence when it comes to protecting our historic structures?

## Hong Kong as a property-led society

As a property-led society, every heritage site in Hong Kong is looked on mainly as a tool to suit economic purposes, with their long-term effects as regards Hong Kong as a whole usually being ignored. Sustainability will only be achieved if tourists' interests are kept piqued by impressing them with the characters of the city. By exposing them to its ample historical resources and its multi-cultural background, tourists will be impressed and driven to come again. While some may come for a pilgrimage, others will be surprised that such ancient structures can exist in such a modern city. It seems, how-

ever, that the city authorities have not grasped the fact that well-managed conservation can attract more tourists and therefore boost the city's international image.

Here is an example of failed heritage conservation from Heritage 1881, namely the former Marine Police Headquarters, which was built in 1884, and which now belongs to Mr. Li Ka-shing. This heritage site was "revitalised" as a luxury shopping centre without any traces of its past character. This shopping centre attracts mainly Chinese tourists on shopping visits and epitomizes the ridiculousness of our so-called heritage conservation in Hong Kong.

Nevertheless, there have been some rare examples of successful conservation. In 2007 the Development Bureau successfully implemented the conservation of the King Yin Lei mansion by engaging in a land exchange. The 1937-built heritage site now retains its original appearance, and now that it has been restored, it is now open to the public several times a year. Coincidentally, the then Secretary for Development was our current Chief Executive Carrie Lam. It is hoped that Carrie Lam will continue the conservation concept, also stepping up the efforts to promote cultural tourism.

## The public

Although the government and private sectors do not put a great deal of emphasis on cultural tourism, some NGOs and community groups have been starting to explore cultural tours. Walk in Hong Kong, The Conservancy Association and Hoi Bun Heritage Docents Society, to name a few comparatively well-known examples, have also been holding different kinds of work-

shops and tours promoting Hong Kong's tangible and intangible cultural heritage sites. These include film-themed tours and cemetery tours, amongst others.

## What's next?

Heritage sites do in fact record a place's history, construct people's cultural identity, and promote their sense of belonging. In Hong Kong, a city operating at the high end of capitalism, the lack of sense of belonging can make people place money as their first priority, or indeed vice versa. It is still very difficult to strike up meaningful conservations here with such an ideology.

Interaction, communication and even cooperation between the government and the public should be encouraged. As part of a global trend and phenomenon that more and more tourists are striving to gain knowledge during their journey, and with the government's power, policies and subsidies, the community groups within the general public are believed to have enough resources and abilities to help promote this new type of tourism. I am convinced that cultural tourism is much more sustainable and offers great potential to the development of Hong Kong's tourist industry as a whole.

→ Author:



**Cheung Wai Lok**  
Registered Tour Guide in Hong Kong  
MSc in Sustainable Tourism, GRM, CUHK

A man who loves travelling, who is passionate about Hong

Kong's cultural history and nature, and who desires locals and foreigners alike to know more about the true Hong Kong.

## 7. OAV Young Leaders Jahreskonferenz

*Am 29. September 2017 war es wieder soweit! Rund 100 Young Leaders sowie hochrangige Vertreter aus Wirtschaft und Diplomatie kamen in der Hessischen Landesvertretung in Berlin zur Jahreshauptveranstaltung zusammen.*

Nach der Eröffnung durch Dr. Bernadette Droste, Hessische Landesvertretung, und Timo Prekop, OAV, sprach der japanische Botschafter zu den deutsch-japanischen Wirtschaftsbeziehungen. Er stellte dabei Kooperationsfelder vor, welche weiteres Potenzial für die bilaterale Zusammenarbeit bergen und hob vor allem die zukunfts-trächtigen und strategisch bedeutsamen Felder Industrie 4.0, Erneuerbare Energien, aber auch E-Mobility und Smart City Solutions hervor. Er bemerkte zudem, dass die deutsch-japanische Zusammenarbeit bereits auf vielen verschiedenen Ebenen stattfindet und stetig weiter ausgebaut wird: Von offiziellen Bekundungen auf Regierungsebene (MoU) über Kooperationen von Bundesländern und Präfekturen oder Hightech-Clustern bis hin zu Kooperationen zwischen deutschen und japanischen Städten sind die Formen der Zusammenarbeit sehr divers.

Durch den Abschluss des Freihandelsabkommens der EU mit Japan (JEFTA) wird der Austausch zwischen beiden Ländern absehbar weiter an Bedeutung gewinnen.

Im Anschluss berichtete Prof. Dr.-Ing. E.h. Dipl.-Kfm. Thomas Bauer (BAUER AG) über die Erfahrungen seines Unternehmens in der chinesischen Baubranche und beleuchtete dessen Entwicklungen in den letzten 15 Jahren. Er betonte, dass es aufgrund der hohen Marktvolatilität für Unternehmen dieser Branche wichtig geworden sei, in ausländischen Märkten zu agieren, um die zyklischen Schwankungen der Heimmärkte auszugleichen. Hierbei seien insbesondere die asiatischen Märkte aufgrund der hohen Wachstumszahlen interessant. Mit dem Wachstumspotenzial steigt auch die Anzahl an Wettbewerbern, die eine weitere Herausforderung neben

zyklischen Schwankungen darstellt. Im Zeitraum zwischen 2012 und 2016 habe die chinesische Baubranche einen Einbruch von 50 Prozent erlitten, was überwiegend auf den vorherigen Aufbau von Überkapazitäten zurückzuführen sei. Für 2017 sei die Wachstumsprognose aber wieder positiv. Für ein langfristig erfolgreiches Geschäft empfehle es sich, die Ursachen von Marktschwankungen zu analysieren, Zusammenhänge zwischen diesen herzustellen und darauf basierend unternehmerische Entscheidungen zu treffen.

In der Paneldiskussion „Navigieren in unsicheren Zeiten – Über welche Handlungsoptionen verfügt Deutschland in Asien-Pazifik?“ wurde erörtert, wie mit der erhöhten Unsicherheit in Asien-Pazifik sinnvoll umgegangen werden kann. In dem vom manager-magazin-Reporter Mark Böschen

geleiteten Panel sprachen Ina Lepel (Auswärtiges Amt), Jürgen Fitschen (Deutsche Bank AG) und Cedrik Neike (Siemens AG) über die Möglichkeiten Deutschlands und deutscher Unternehmen, ihre Interessen in der Region zu verfolgen. Auf die Eingangsfrage nach den wirtschaftspolitischen Zielen der Bundesregierung antwortete Frau Lepel, dass ein möglichst freier und dabei fairer Handel sowie die Aufrechterhaltung der regelbasierten Ordnung ganz oben auf der Agenda stehen. Herr Fitschen riet dazu, sich vor Augen zu halten, dass Asien kein homogenes Gebilde sei und es nicht auszuschließen sei, dass die nächste globale Krise von Asien ausgeht. Hoffnungsvoll stimme indes, dass viele Regierungen die jeweiligen Mängel prinzipiell erkannt haben. Es sei wichtig von deutscher Seite, die Defizite offen anzusprechen.

Was die Entwicklung in China betrifft, zeigte sich Herr Neike optimistisch, dass ein „soft landing“ gelingen könne. Da die chinesische Wirtschaft hierfür mehr Wettbewerb zulassen muss, entstünden auch neue Chancen für deutsche Firmen. Es führe aber kaum ein Weg daran vorbei, „chinesischer“ zu werden – etwa dadurch, dass man das immense lokale Human-Potenzial für sich nutzt. Auch Frau Lepel bestätigte, dass die Gespräche mit Chinas Führung inzwischen konstruktiver sind als zuvor. Jedoch gebe es weiter eine Diskrepanz zwischen der Rhetorik und realen Taten. Auf deutscher Seite komme es darauf an, stärker mit einer Stimme zu sprechen. Herr Fitschen sprach sich generell für Realismus aus: Auch asiatische Partner verfolgen legitime eigene Ziele. Da nicht

davon auszugehen ist, dass sie vorbehaltlos deutsche/europäische Positionen übernehmen, seien Kompromisse unvermeidlich. Westliche Unternehmen seien aber generell willkommen, da sie wertvolle Beiträge bei der Ausbildung und der Verbesserung der Governance-Strukturen leisten können. Insgesamt komme es darauf an, sich nicht entmutigen zu lassen und die eigenen Interessen beharrlich zu verfolgen.

Abschließend wurde noch ein Blick auf aktuelle (geo-)politische Krisenherde geworfen. Als problematisch wurde vor allem der derzeitige Trend zu einer Verabsolutierung nationaler Befindlichkeiten angesehen, der es sehr schwierig macht, Kompromisse zu finden. Positiv sei wiederum, dass China und Indien die Vorteile eines freien Handels verinnerlicht haben, sodass hier ein Ansatz besteht, diese beiden zentralen Akteure zum konstruktiven Konfliktmanagement zu bewegen.

Im Anschluss an den Networking Lunch gab es drei parallele Workshops. Bei dem interaktiven Workshop „CSR – Best Practice Industrie“, geleitet von Arne Schicketanz (TÜV Rheinland AG) und Robert Zorn (DIN CERTCO), wurde zunächst die Bedeutung von CSR aus verschiedenen Blickwinkeln betrachtet. In Gruppen wurden dann u.a. die Fragen bearbeitet, wie mit einem eigenen Geschäftsmodell und eigenen Produkten zu Nachhaltigkeitszielen beigetragen werden kann. Dr. Anna-Maija Mertsens von Transparency International Deutschland e.V. bot in ihrem Workshop einen Einblick in das Thema

„Game Changer in der Korruptionsbekämpfung – Macht und Verantwortung von Unternehmen“. Mit Beispielen aus der Praxis, wie man effektiv und nachhaltig Korruption bekämpfen und eindämmen kann. In dem dritten Workshop präsentierte Max Zenglein (MERICS) die Studie „Industriestaaten bekommen Konkurrenz aus Fernost“, denn Chinas Hightech-Revolution ist im vollen Gange. „Das Reich der Mitte“ will bis 2049 zu den führenden Industrienächten zählen.

Nach dem Schlusswort durch Timo Prekop fand die Mitgliederversammlung statt, die von den Young Leaders Ko-Sprechern Rainer Grünauer, TRUMPF GmbH + Co. KG, und Dr. Markus Rasner, Oppenhoff & Partner Rechtsanwälte, geleitet wurde. Die Sprecher gaben einen kurzen Überblick über die aktuelle Entwicklung des Young Leaders Programms, welches sich sowohl zahlenmäßig, aber auch inhaltlich gut weiterentwickelt. Hierbei wurde vor allem die erfolgreiche Einführung des neuen Veranstaltungsformats „Round Table Industrie“ hervorgehoben, dessen Auftakt am 7. Juli 2017 bei TRUMPF stattfand. Die Ko-Sprecher verbanden den kurzen Report mit einem Aufruf nach weiteren Initiativen und Ideen aus dem Kreise der Young Leaders, damit sich das Netzwerk auch in Zukunft dynamisch weiterentwickeln kann.

Die 7. OAV Young Leaders Jahreskonferenz wurde mit einem Get-together am Buffet abgerundet. So hatten die Young Leaders nochmal die Gelegenheit, sich ausgiebig über die neuen Erkenntnisse auszutauschen.



# „The Digital Toolkit – What do companies and young professionals need to survive?“

Am 28. September 2017 öffnete der BASF Learning Campus jungen Nachwuchsführungskräften seine Türen in Singapur und bot ihnen spannende Einblicke in die eigene Unternehmenswelt. Welche Auswirkungen Digitalisierung auf den Global Player hat und welche Möglichkeiten der digitale Fortschritt dem Start-up nCinga bietet, wurden von den jeweiligen Unternehmensvertretern beleuchtet.

Auf dem BASF Learning Campus in Singapur trafen sich junge Nachwuchsführungskräfte zu der gemeinsamen Veranstaltung organisiert durch den OAV Young Leaders Singapur und dem Young Professionals Network der Deutsch-Singapurischen Industrie- und Handelskammer. Im Mittelpunkt der Veranstaltung stand der Umgang mit dem digitalen Fortschritt durch BASF als Global Player aus der Chemieindustrie und durch nCinga, einem Start-up-Unternehmen aus dem Bereich digitale Lösungen für die Textilindustrie.

Die über 40 Teilnehmer der Abendveranstaltung wurden zunächst von Leah Wiczorek von der Deutsch-Singapurischen Industrie- und Handelskammer und von Rechtsanwalt Christian Swoboda von Rödl & Partner, dem Regionalsprecher der OAV Young Leaders in Singapur, begrüßt. Im Anschluss stellte Ida Huang, die Leiterin des BASF Learning Campus, das Konzept hinter den renovierten Kolonialgebäuden als Fortbildungseinrichtung für BASF mit dem Stich-

wort „BASF – We create chemistry, also between people“ vor.

Unter dem Vortragsthema „BASF 4.0 – Leading the digital transformation“ präsentierte Alexander Preusse von BASF den Umgang mit dem Themenkomplex Industrie 4.0 innerhalb BASF. Digitalisierung trägt nicht nur zur Effizienzsteigerung, sondern auch zur Sicherheit im Unternehmen bei. Mit dem Einsatz von Hightech sollen Störungen und Unfälle so weit wie möglich vermieden werden. Abschließend gab es noch einen Einblick in die erheblichen Anforderungen an die Weiterentwicklung und Fortbildung der Mitarbeiter.

Vince Loo und Wani Razak von BASF erläuterten unter „Digital Champions @ BASF Agricultural Products“ den Zusammenhang der Landwirtschaft mit Digitalisierung. So liegt ein Augenmerk etwa auf Informationsbereitstellung zu Wetterentwicklungen oder der Verbreitung von Erkrankungen von Pflanzen über Social Media. Gerade in der von Kleinbauern ge-

prägten Landwirtschaft in Südostasien kann so eine bessere Erreichbarkeit der Landwirte und ein optimaler Einsatz von landwirtschaftlichen Produkten von BASF gewährleistet werden.

Die Veranstaltung wurde abgerundet durch eine Darstellung von Martin Strommer von nCinga. Er stellte zunächst das Unternehmen und die Entwicklung als Start-up vor. nCinga bietet Lösungen insbesondere für Textilunternehmen an, mit deren Hilfe Fehler in der Fertigungskette erkannt und damit eine Effizienzsteigerung erreicht werden kann. Die derzeitige regionale Ausrichtung des Unternehmens fokussiert sich neben Singapur insbesondere auf Südostasien. Herr Strommer beantwortete im Anschluss zahlreiche Fragen zu den besonderen Anforderungen eines Start-up-Unternehmens und der Weiterentwicklung von nCinga.

Das anschließende Networking im Garten des BASF Learning Campus bot noch umfassend Gelegenheit zum Austausch zwischen den Teilnehmern.

→ Kontakt:



**Christian Swoboda,** Rödl&Partner, ist OAV Young Leaders Regionalsprecher für Singapur.

Christian.Swoboda@roedl.com



## OAV Young Leaders Netzwerk

Die Plattform für asieninteressierte Nachwuchsführungskräfte

Das OAV Young Leaders Programm ist die Plattform für den Meinungs- und Erfahrungsaustausch junger asieninteressierter Nachwuchsführungskräfte der OAV-Mitgliedsunternehmen. Seit 2001 treffen sich die OAV Young Leaders zu regelmäßigen Veranstaltungen, Seminaren, Unternehmensbesichtigungen und Workshops zu aktuellen Themen mit Asienbezug. Ziel des Programms ist der Aufbau eines Netzwerks zur Bewältigung interkultureller und inhaltlicher Fragestellungen sowie der Austausch untereinander und mit Vertretern aus Wirtschaft, Politik und Diplomatie auf Augenhöhe.

Gegründet wurden die OAV Young Leaders, ehemals OAV-Junioren, im Jahre 2001 in Hamburg. Angefangen mit rund 20 Mitgliedern hat sich das Netzwerk insbesondere in den letzten Jahren zu einem branchenübergreifenden und internationalen Netzwerk mit mehr als 300 Mitgliedern in Deutschland und in der Region Asien-Pazifik entwickelt.

### Veranstaltungen

- Regelmäßiger Austausch in Seminaren und Workshops zu aktuellen Themen mit Asien-Experten
- Roundtables mit hochrangigen Persönlichkeiten aus dem Netzwerk des OAV
- OAV Young Leaders Jahreskonferenz als zentrales Netzwerktreffen und Young Leaders Hauptversammlung.
- Besichtigung von OAV-Mitgliedsunternehmen
- Regelmäßige regionale Business Luncheons

### Themenschwerpunkte mit Zielsetzung

- Wirtschaftliche Chancen und Risiken der Region Asien-Pazifik
- Interkulturelle Probleme mit Geschäftspartnern aus der Region
- Aufbau eines internationalen Netzwerkes mit Fokus auf Asien
- Inhaltliche Problemlösung und Hilfestellung für die Region Asien-Pazifik

### Aufnahmekriterien

- Unternehmen ist OAV-Mitglied
- Asieninteresse
- Maximal 40 Jahre zum Zeitpunkt der Aufnahme

Das OAV Young Leaders Programm ist ein weiterer Service für unsere Mitgliedsunternehmen. Die Anmeldung von einem oder mehreren Young Leaders ist somit nicht mit weiteren Kosten verbunden.



→ Kontakt:

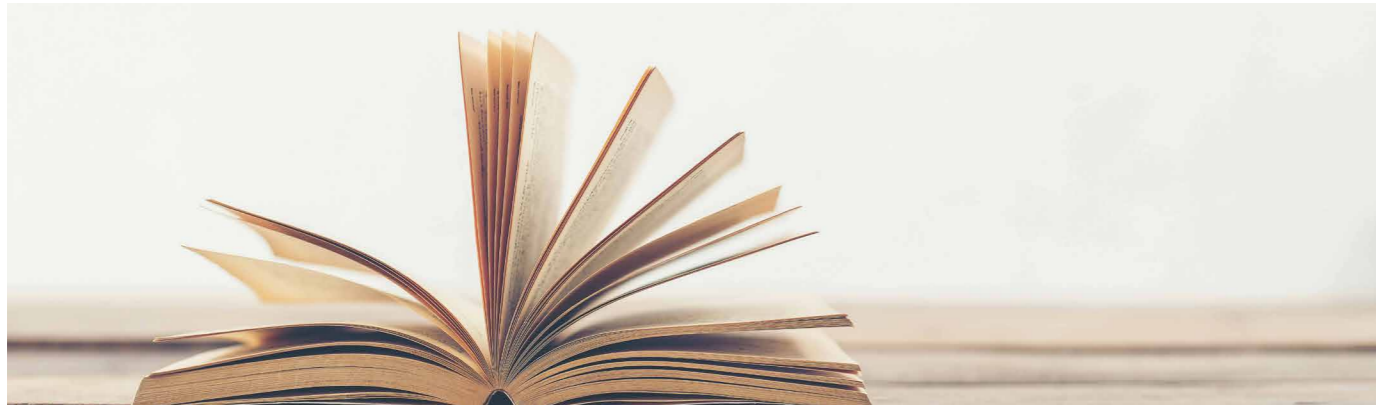


**Özgül Orhan** Projektmanagerin

Tel.: 040 35 75 59-12  
orhan@oav.de







## Bücherschau: Chinas Aufbruch in die Welt

*Nach dem 19. Kongress der KP China waren sich die Kommentatoren einig, dass das Land künftig noch stärker versuchen wird, seine spezifischen Ansichten und Interessen nach außen durchzusetzen. Aber wie sehen eigentlich Chinas interne Befindlichkeiten und strategische Antriebsmomente aus und wo drohen die größten Risiken des neuen Expansionskurses? Drei Bücher versuchen eine vertiefte Aufklärung. Von Daniel Müller, OAV*

### TIEFE VERUNSICHERUNG UND DEMONSTRATIVES SELBSTBEWUSSTSEIN



Lange hatte es gedauert, bis die Berichterstattung über China ein adäquates Maß an Differenzierung erfahren hat. In jüngster Zeit gewinnen indes wieder eher holzschnittartige Interpretationen die Oberhand: Standen zunächst Chinas Defizite über Gebühr im Zentrum, gelten nun der Triumph im Systemwettbewerb mit dem Westen und eine baldige Weltmachtrolle als gesichert. Dass beide Sichtweisen mindestens unterkomplex sind, beweist FAZ-Reporter Mark Siemons in seinem glänzend geschriebenen Band, der anhand einer Reihe von Stichworten und alltäglichen Beobachtungen den Paradoxien im heutigen China nachspürt. Diese Widersprüche – etwa zwischen Zentralismus und Pluralismus oder zwischen Korruptionsbekämpfung und fehlender Machtbegrenzung – sind im Kern nicht neuartig. Sie haben aber mit der „Reform der Reformen“ unter Präsident Xi eine neue, für die Außenwelt verwirrende Qualität erhalten. Denn Xis defensiv ausgegerichtete Initiativen nehmen die Prinzipien der pragmatischen Reformen von Deng Xiaoping zurück und vermischen sich dabei mit den realen Folgen dieser epochalen Neuerungen.

Das Resultat seien eine Rezentralisierung und eine moralisch-ideologische Aufrüstung, welche die Diskrepanz zur marktwirtschaftlichen Realität jedoch noch größer erschei-

nen lässt. Die Partei versuche die trotz aller Erfolge gestiegene Verunsicherung hinsichtlich ihrer langfristigen Rolle mit demonstrativem Selbstbewusstsein und vagen Slogans wie vom „Chinesischen Traum“ und dem „Wiederaufblühen der chinesischen Nation“ abzumildern. Welches System und welche konkreten Ziele dabei angestrebt werden, bleibt Siemons zufolge aber unbestimmt. Das gelte umso mehr, als es in der chinesischen Tradition einen nur geringen Bedarf an konsistenten Begriffen und Konzepten und einen primären Fokus auf praktisches Handeln gibt. Dies wird für den Westen zum Problem, da China immer reicher und mächtiger wird und man sich eine präzise Vorstellung der verfolgten Strategien und Ziele machen muss. Dies gilt im Übrigen auch für die deutschen Unternehmen vor Ort, die sich mit einem wachsenden Parteieinfluss konfrontiert sehen. Sicher lässt sich jedoch nur sagen, dass die chinesischen Selbstbeschreibungen mit Skepsis aufzunehmen sind und dass das Machterhaltungsstreben der KP die einzige feste Größe ist. Die konstatierte Verunsicherung von Chinas Führung mit ihrem Insiderwissen deutet insgesamt jedenfalls nicht auf einen geradlinigen Aufstieg an die Weltspitze hin.

#### Mark Siemons

DIE CHINESISCHE VERUNSICHERUNG.  
STICHWORTE ZU EINEM NERVÖSEN SYSTEM

CARL HANSER VERLAG, 22 €  
ISBN: 978-3-446-25537-1

### DURCHSETZUNG DER INTERESSEN MIT FINAN- ZIELLEN MITTELN



Während Siemons sich der Thematik auf feuilletonistische Weise nähert, hat die Duisburger Politologin Nele Noesselt einen strikt akademischen Zugang gewählt, der allerdings etwas zulasten des Leseflusses geht. Und anders als Siemons geht die Autorin davon aus, dass es klare chinesische Ideen gibt, die das Außenverhalten des Landes anleiten. Diese Ideen seien oft aus internationalen Debatten aufgegriffen und werden auf die chinesischen Verhältnisse angepasst. Dabei gäbe es jenseits der offiziellen Staatsdoktrinen durchaus Raum für die Entwicklung neuer Ideenkonglomerate, die zu einer partiellen Neuorientierung im Inneren und Äußeren führen können. Es seien sogar neue Formen der gesellschaftlichen Selbstorganisation festzustellen. Die mittels Sonderkommissionen forcierten Kontrollmaßnahmen unter Xi dienten dazu, die zentrifugalen Tendenzen einzuhegen. Ob diese wohlwollende Lesart zutreffend ist, darf angesichts der jüngsten ideologischen und machtpolitischen Selbsterhebungen des Präsidenten bezweifelt werden. Interessant ist jedenfalls, dass auch Noesselt, zumindest was die Modernisierung der Streitkräfte angeht, von einem eher defensiven Ansatz ausgeht.

Aktiver angegangen werden derweil die Verteidigung der Handelsinteressen und die Förderung der Erfolgchancen der sich internationalisierenden chinesischen Unternehmen. Hierin sei das eigentliche Motiv für das Ausgreifen über das eigene Territorium hinaus zu sehen. Es bestehe ein innerchinesischer Konsens, dass ein außenpolitischer Expansionismus diesen Zielen schaden würde. Die bevorzugten Mittel zur Interessendurchsetzung seien deshalb vielmehr ökonomischer und monetärer Natur. Ein zentraler Stellenwert wird generell Image- und Statusfragen beigemessen. Dies dürfte wiederum dafür sprechen, wie von Siemons angedeutet, die chinesischen Narrative und Sprachbilder kritisch zu beleuchten. Zudem fragt sich, inwiefern der Einsatz monetärer Anreize tatsächlich zur Erreichung von Chinas Zielen führen wird. Dies ließe sich auch mit Blick auf die verstärkte Kooperation mit diversen Staaten in Süd- und Osteuropa fragen, die laut Noesselt Folge der ausgebliebenen Aufhebung des EU-Waffenembargos im Jahr 2005 ist und zu einer neuen EU-Politik Chinas im Sinne einer stärkeren Ausdifferenzierung geführt hat. Auch das Seidenstraßen-Projekt soll der Diversifizierung der Handelswege nach Europa dienen. Allerdings ist es doch fraglich, dass einzelne Infrastrukturprojekte ausreichen, um sich langfristig substanziellen Einfluss in Europa zu sichern – zumal auch Chinas finanzielle Möglichkeiten begrenzt sein dürften.

#### Nele Noesselt

CHINESISCHE POLITIK.  
NATIONALE UND GLOBALE DIMENSIONEN

NOMOS VERLAGSGESELLSCHAFT, 24,99 €  
ISBN: 978-3-8252-4533-7

### REALE GEFAHR DER ESKALATION IM SÜD- CHINESISCHEN MEER



Auch Noesselt räumt ein, dass die Territorialdispute im Ost- und Südchinesischen Meer nicht so richtig in das Bild einer nichtexpansiven Außenpolitik passen. Dieser Komplex lässt sich noch auf die Zunahme von Konfliktrisiken in Asien-Pazifik und die sich verschärfende Rivalität mit den Vereinigten Staaten ausweiten. Eine wichtige Arbeit zu dieser Problematik hat Michael Paul von der Stiftung Wissenschaft und Politik vorgelegt. Positiv hervorzuheben ist, dass Paul seine Studie in viele geopolitische Hintergründe einbettet, die auch für Laien gut verständlich sind. Paul geht davon aus, dass der Schutz der maritimen Handelswege infolge der rapiden wirtschaftlichen Entwicklung das vorerst zentrale Ziel von Chinas Führung ist, weshalb sie vor allem die Seestreitkräfte aufrüstet. Dies sei verständlich, wird aber seitens der USA als Herausforderung ihrer bisherigen Hegemonialposition verstanden. Die US-Rolle sei dabei ambivalent: Einmal sorgen sie mit ihrer Präsenz für den „freien Zugang zur See“, andererseits sind sie dadurch auch in der Lage, ihre nationalen Interessen militärisch durchzusetzen. Dies wiederum sorgt bei dem auf dem Weg zur Großmacht befindlichen China für Ablehnung, da es möglichen weitergehenden Ambitionen entgegensteht.

Damit ist die Ausgangslage für einen klassischen Großmachtkonflikt geschaffen. In der Geschichte haben derartige Konstellationen meist zum Krieg geführt. Für Paul gibt es aber keinen solchen Automatismus, weshalb speziell eine Verkettung unglücklicher Umstände vermieden werden müsse. Auch wenn China kein Interesse an einem militärischen Konflikt hat und einen solchen auch nicht anstrebt, ist es die Volksrepublik, die den Status quo – wie etwa im Südchinesischen Meer – infrage stellt. Dort treibt China seine Geländevorstöße mit hybriden Mitteln und einer begrenzten Intensität voran, die einen Gewalteintritt der Gegenseite als unangemessen erscheinen lässt, aber auf Dauer dennoch zur Eskalation führen kann – mit globalen Auswirkungen. Ziel sei der Aufbau von Anti-Access- und Area-Denial-Fähigkeiten (A2/AD), mit denen man den Zugang zu Gebieten zeitweise oder dauerhaft verwehren kann. Statt einer exklusiven Einflusszone Chinas hält Paul aber die Herausbildung einer Pattsituation für wahrscheinlicher, bei der es primär auf die USA ankommt, durch umsichtiges kooperatives Agieren eine „freie Schifffahrt“ zu gewährleisten. Abgesehen von einer „China-First“-Politik ist auch für Paul unklar, welchen geopolitischen Status China letztlich anstrebt – was wahrscheinlich daran liegt, dass die Führung dies tatsächlich selbst nicht weiß.

#### Michael Paul

KRIEGSGEFAHR IM PAZIFIK? DIE MARITIME BEDEUTUNG DER SINO-AMERIKANISCHEN RIVALITÄT

NOMOS VERLAGSGESELLSCHAFT, 64 €  
ISBN: 978-3-8487-3392-7



## Termine 2018

- |  |  |
|--|--|
| <p><b>1. Internationaler Textil-Round-Table bei der Otto (GmbH &amp; Co KG)</b> <b>23 JAN</b></p> <p>Ein neues Veranstaltungsformat des OAV für Unternehmen aus der Textilwirtschaft</p> <p>→ Hamburg</p>  | <p><b>1. ASEAN-Deutsche Bildungsforum</b> <b>02 MÄR</b></p> <p>Eine Veranstaltung des OAV und iMOVE im Bundesinstitut für Berufsbildung (BIBB) mit der Unterstützung der Handelskammer Hamburg</p> <p>→ Hamburg</p>  |
| <p><b>Chinas Rechtssystem im Wandel - Update 2017/2018</b> <b>30 JAN</b></p> <p>Eine Veranstaltung des OAV und der Handelskammer Hamburg mit der Unterstützung des Max-Planck-Instituts für ausländisches und internationales Privatrecht</p> <p>→ Hamburg</p> | <p><b>98. Ostasiatisches Liebesmahl</b> <b>02 MÄR</b></p> <p>→ Hamburg</p>   |
| <p><b>5. After Work Circle Indien</b> <b>06 FEB</b></p> <p>Eine Veranstaltung von tradeo LLP Rechtsanwälte, Dr. Wamser + Batra GmbH und OAV</p> <p>→ Düsseldorf</p>  | <p><b>2. Delegationsreise zur „Business Opportunities Fair 2018“ der Asiatischen Entwicklungsbank (ADB)</b> <b>13 MÄR</b><br/>13.-17.</p> <p>Eine Delegationsreise des OAV und des EZ-Scout Programms</p> <p>→ Manila, Philippinen und Kolkata, Indien</p> |
| <p><b>Diverse Länderausschusssitzungen mit den deutschen Botschaftern aus der Region Asien-Pazifik</b> <b>01 MÄR</b><br/>01.-02.</p> <p>→ Hamburg</p>  | <p><b>AHK-Geschäftsreise nach Sri Lanka zum Thema Windenergie und Netzintegration</b> <b>23 APR</b><br/>23.-26.</p> <p>Wird durchgeführt von der AHK Indien mit dem OAV und dem bw-i</p> <p>→ Colombo, Sri Lanka</p>                                       |
| <p>→ <b>Nähere Infos:</b> <a href="http://www.oav.de/termine/aktuelle-veranstaltungen">www.oav.de/termine/aktuelle-veranstaltungen</a></p>   | <p><b>Germany-Singapore Business Forum 2018</b> <b>24 APR</b></p> <p>→ Hannover Messe</p>  |

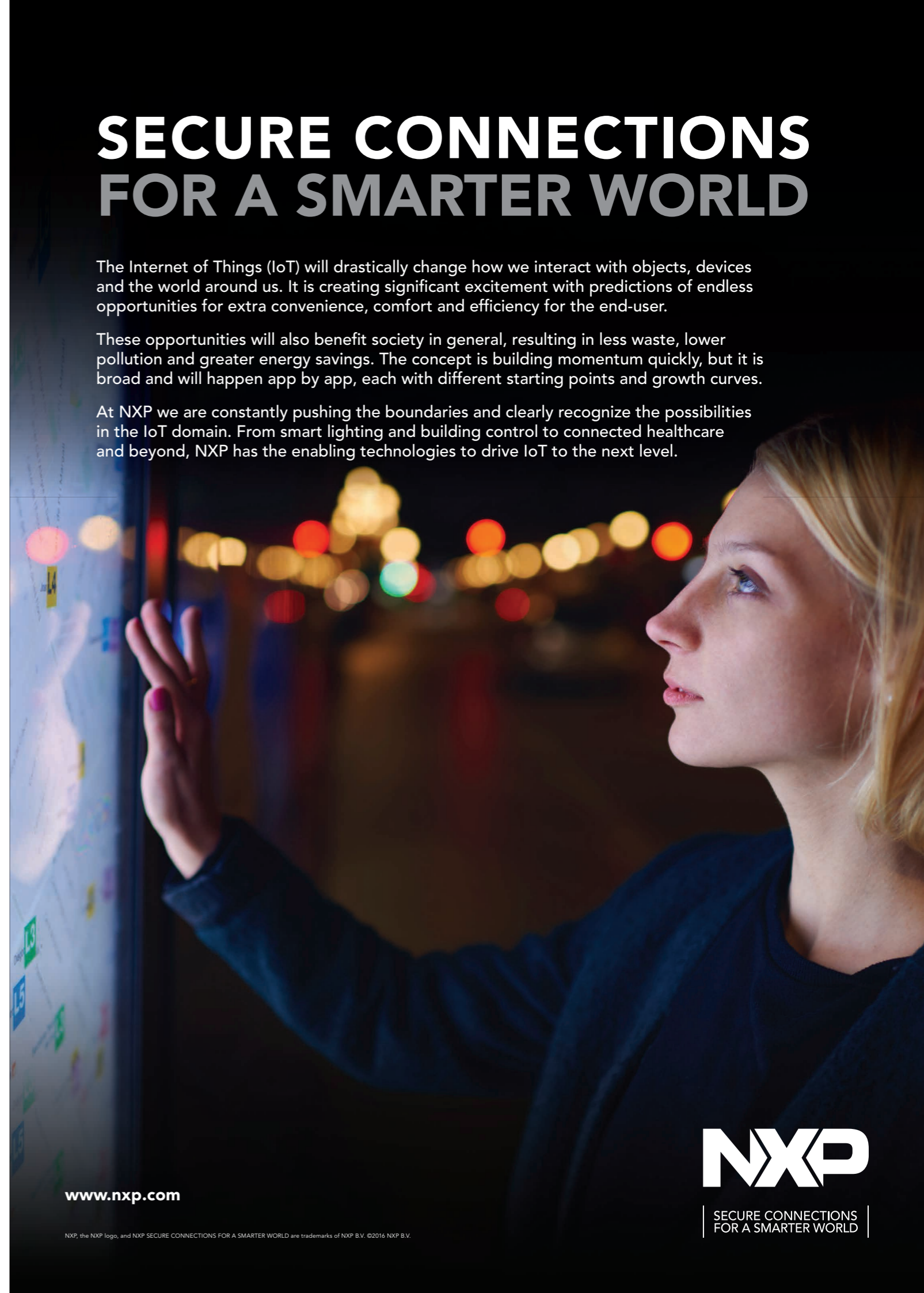
**IMPRESSUM** Insight Asia-Pacific 3/2017, 30. November 2017  
**HERAUSGEBER** OAV, Bleichenbrücke 9, 20354 Hamburg,  
 Tel: +49 40 35 75 59-0, Fax: +49 40 35 75 59-25, E-Mail: [oav@oav.de](mailto:oav@oav.de), Internet: [www.oav.de](http://www.oav.de)  
**REDAKTION** Timo Prekop (ViSDP), Felicitas Kaupp, Norman Langbecker, Daniel Marek, Frederik Marochow, Lea Miram,  
 Daniel Müller, Vi Nguyen, Sascha Nies, Özgül Orhan, Trang Phung, Felix Rust, Barbara Schmidt-Ajayi, Kim Thanh Vo  
**AUTOREN** Daniel Gäfke, Maria Gölz, Koehler Group, Ai Li Koch, Peko Ku, José Maria Llopis, Cheung Wai Lok, Anton Melchers,  
 Dr. Peter Schroeder, Joris van Velzen, Kim Thanh Vo  
**ART DIRECTION** Riemer GmbH & Co. KG  
**BILDNACHWEIS** AHK Singapur (S. 30), Baikal Getränke GmbH (S. 24,25), Emrah Camli (S. 31), Fotolia (Cover, S.3, S.12),  
 Freepik (S.32), Christian Kruppa (S. 18,19,28,29), Mariusz Padziora/ commons.wikimedia.org (S.7),  
 Green Sugar AG (S. 9), IBC Solar (S. 10)  
**DRUCK** Riemer GmbH & Co. KG  
**ERSCHEINUNGSWEISE** vierteljährlich

# SECURE CONNECTIONS FOR A SMARTER WORLD

The Internet of Things (IoT) will drastically change how we interact with objects, devices and the world around us. It is creating significant excitement with predictions of endless opportunities for extra convenience, comfort and efficiency for the end-user.

These opportunities will also benefit society in general, resulting in less waste, lower pollution and greater energy savings. The concept is building momentum quickly, but it is broad and will happen app by app, each with different starting points and growth curves.

At NXP we are constantly pushing the boundaries and clearly recognize the possibilities in the IoT domain. From smart lighting and building control to connected healthcare and beyond, NXP has the enabling technologies to drive IoT to the next level.



[www.nxp.com](http://www.nxp.com)



SECURE CONNECTIONS FOR A SMARTER WORLD



# Mit Rückenwind in die Zukunft. Weil wir Energie neu denken.

BayWa r.e. entwickelt innovative Lösungen, die aus Zukunftsvisionen Wirklichkeit machen. Kunden und Partner begleiten wir in allen relevanten Bereichen rund um Erneuerbare Energien.

Mehr dazu erfahren Sie unter: [baywa-re.com](http://baywa-re.com)

Ob Wind-, Solar- oder Bioenergie, von Photovoltaik-Großhandel über Projektierung bis hin zu Services: Wir setzen weltweit Standards für Erneuerbare Energien – und sind immer in Ihrer Nähe.