



Aktuelle Marktentwicklungen in Japan und wie kann die AHK Japan unterstützen

5. Japan Wirtschaftstag | Rosenheim
Oktober 2019

Japan: Mitgestalter globaler Entwicklungen



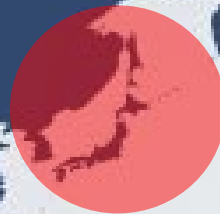
Handel

Brexit
EU-Japan FTA | CPTPP
Belt & Road Initiative



Sicherheit

USA | Nordkorea |
Russland
Handelswege
Cyber Kooperationen



Innovation

KI | Robotik | IoT
Digitalisierung
Wasserstoff
5G



Trends

Urbanisierung
Mobilität
Demografischer Wandel

Agenda

Perspektiven

- 1 EU-Japan Freihandelsabkommen
- 2 Japanisch-chinesische Wirtschaftsbeziehungen: von Japan lernen
- 3 Japan als Partner in Japan und auf Drittmärkten
- 4 Japan als Technologiepartner

Agenda

Perspektiven

1 **EU-Japan Freihandelsabkommen**

2 Japanisch-chinesische Wirtschaftsbeziehungen: von Japan lernen

3 Japan als Partner in Japan und auf Drittmärkten

4 Japan als Technologiepartner

EU Unternehmen erwarten günstigere und höhere Ausfuhren von Waren und Dienstleistungen

Σ 135,1 Mrd. €

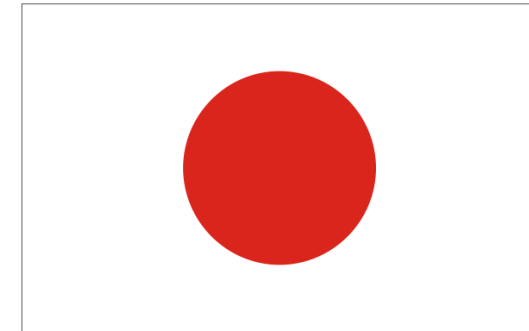
Warenhandel EU-Japan in 2018



70,4 Mrd. €
von Japan in
die EU
(2018)

IMPORTE

64,7 Mrd. €
von der EU
nach Japan
(2018)



Erwartete Zollersparnisse für EU-Exporte: 1 Mrd. € pro Jahr

Erwarteter Anstieg der EU-Ausfuhren: 24%

EU-Japan Freihandelsabkommen: wesentliche Verbesserungen



Ziel: Langfristiger Abbau von 97% aller Zölle,
einheitliche (Produkt-) Standards



Hauptanliegen Japans

- Aufhebung **tarifärer** Handelshemmnisse:
 - Kfz und Kfz-Teile
 - Elektronische Geräte
 - Forstwirtschaftliche Erzeugnisse
 - Fischereierzeugnisse
 - Alkoholische Getränke
- Sonstiges:
 - „movement of natural persons“
 - Einheitliche technische Standards Automobil- und Chemiesektor

➔ Fokus: **tarifäre Handelshemmnisse**

Hauptanliegen der EU

- Aufhebung **rechtlicher** und **nicht tarifärer** Handelshemmnisse:
 - Kfz und Kfz-Teile
 - Pharmazeutika
 - Chemische Produkte
 - Lebensmittelerzeugnisse
 - Telekommunikationsdienstleistungen
- Aufhebung **tarifärer** Handelshemmnisse:
 - Agrarerzeugnisse
 - Kfz und Kfz-Teile

➔ Fokus: **nicht-tarifäre Handelshemmnisse**

Deutsche Wirtschaft gilt als grösster Profiteur des FTA

Studie des Ifo Instituts:

*“The countries with the **largest gains*** in absolute numbers are Germany (3,4 Mrd. €), the United Kingdom (1,6 Mrd. €), France (1,2 Mrd. €), and the Netherlands (0,9 Mrd. €). In terms of **relative gains**, the countries with the largest gains are Ireland (0,19%), the Netherlands (0,14%), Luxembourg (0,13%), and Germany (**0,11%**).”*

*Gain: Anstieg des BIP

Branchen mit höchstem Wachstumspotenzial

Sektor	 Kfz & Kfz-Teile	 Chemie / Pharma	 Medizintechnik	 Nahrungsmittel & Getränke
Deutsche Warenexporte 2018	6,0 Mrd. €	4,6 Mrd. €	1,1 Mrd. €	437 Mio. €



Wirtschaftsbeziehungen Japan und Deutschland

Σ 44,18 Mrd. €

Bilaterales Handelsvolumen zwischen
Deutschland und Japan in 2018



23,73 Mrd. €
von Japan nach
Deutschland
(2018)

Japan
ist nach China Deutschlands
wichtigster Handelspartner in Asien

IMPORTE

20,45 Mrd. €
von Deutschland
nach Japan
(2018)

Deutschland
ist für Japan der wichtigste
europäische Handelspartner

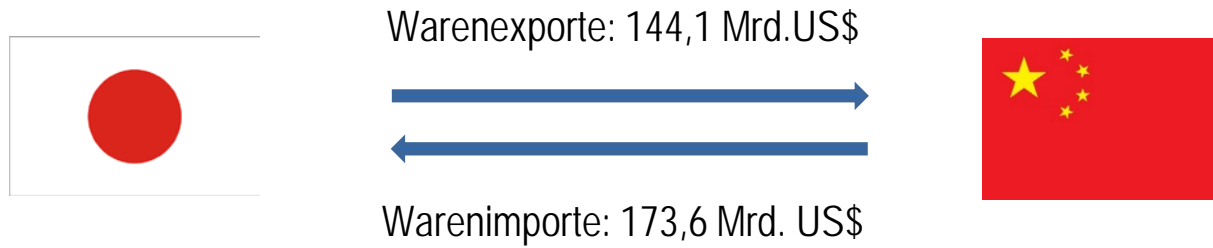


Agenda

Perspektiven

- 1 EU-Japan Freihandelsabkommen
- 2 Japanisch-chinesische Wirtschaftsbeziehungen: von Japan lernen**
- 3 Japan als Partner in Japan und auf Drittmärkten
- 4 Japan als Technologiepartner

2018: Handelsvolumen Japan-China um 30% grösser als Deutschland-China



Gesamtvolumen: 317,7 Mrd. US\$



Gesamtvolumen: 238,2 Mrd. US\$

x 1.3

Handelsbeziehungen mit China: 10 Jahre Erfahrungsvorsprung von Japan gegenüber Deutschland

Japan pflegte bereits in den 1990er Jahren einen intensiveren Warenhandel mit China als Deutschland

11,9 Mrd. US\$



1992



10,7 Mrd. US\$



2001

2000er Jahre

1990er Jahre

Warenexporte von Japan nach China bereits in 2006 auf dem heutigen Niveau der Warenexporte von Deutschland nach China

92,7 Mrd. US\$



2006



97,8 Mrd. US\$



2017

Folgen aus Handelskrieg USA-China

In China produzierende japanische Unternehmen sind unmittelbar vom Handelskrieg China-USA betroffen



Quelle: Nikkei Asian Review, Juli-August 2019

Folgen aus Handelskrieg USA-China

+32.300 japanische Unternehmen in China: erste Produktionsverlagerungen namhafter Konzerne in Drittländer

More companies pull out of China or consider doing so in face of trade war

COMPANY	TARGET COUNTRY	AFFECTED GOODS	
Pegatron <i>(Taiwan)</i>	INDIA	Some telecom equipment (may also relocate to Vietnam)	
Skechers USA <i>(U.S.)</i>		Shoes (may relocate to Vietnam)	
Apple <i>(U.S.)</i>		Latest iPhone model	
Iris Ohyama <i>(Japan)</i>	SOUTH KOREA	Fans	
Komatsu <i>(Japan)</i>	JAPAN	Construction equipment components (already relocated some production to U.S. and Thailand)	
Toshiba Machine <i>(Japan)</i>		Injection molding machines for plastic parts (already relocated to Thailand)	
Keihin <i>(Japan)</i>		Auto parts	
Sumitomo Heavy Industries <i>(Japan)</i>		Robot components	
G-Tekt <i>(Japan)</i>		Auto parts	
Mitsubishi Electric <i>(Japan)</i>		Laser processing machines	
Casio Computer <i>(Japan)</i>		THAILAND	Wristwatches
Ricoh <i>(Japan)</i>			Printers
Citizen Watch <i>(Japan)</i>			Wristwatches
Panasonic <i>(Japan)</i>			Stereos, other in-car equipment

Asustek Computer <i>(Taiwan)</i>	TAIWAN	Personal computers
Compal Electronics <i>(Taiwan)</i>		Routers, other telecom equipment
HP <i>(U.S.)</i>		Personal computers (may also relocate to Vietnam or Philippines)
Dell <i>(U.S.)</i>	U.S.	Personal computers (may also relocate to Vietnam or Philippines)
Mitsuba <i>(Japan)</i>		Auto parts (partly relocated to Vietnam)
Asics <i>(Japan)</i>	VIETNAM	Running shoes
Kyocera <i>(Japan)</i>		Printers
Sharp <i>(Japan)</i>		Personal computers
Nintendo <i>(Japan)</i>		Video game consoles
TCL <i>(China)</i>		TVs
Brooks Sports <i>(U.S.)</i>		Running shoes
GoerTek <i>(China)</i>		Manufacturer of wireless earphones for Apple
Nidec <i>(Japan)</i>		Auto parts, home appliance parts
Funai Electric <i>(Japan)</i>	MEXICO	LCD TVs (already relocated to Thailand)
GoPro <i>(U.S.)</i>		Small video cameras

Source: Company announcements and media reports

Quelle: Nikkei Asian Review, July/August 2019

“Belt and Road Initiative”: (bisher) kaum Chancen für deutsche KMU

Milliardenprojekt mit geringer Transparenz bei der Projektvergabe



Quellen: AHK China, Zeit, FAZ

Mangelnde Transparenz

„Mittelständler finden nur schwer einen Zugang, weil sie meist gar keine Projektinformationen haben.“

Chinesische Dominanz

„Unsere Wahrnehmung ist, dass das im Kern ein chinesisches Projekt ist.“

Keine Aufträge für deutsche KMUs

„Trotz Seminaren zum Thema, einer Flut von Studien und zahlreicher Medienberichte gibt es kaum Erfolgsmeldungen [für Mittelständler]:“

Aufträge nur für Großkonzerne

Deutsche Großkonzerne sichern sich "auf politischen Wegen" einen Teil des Auftrags.

Zitate: Jens Hildebrandt, Geschäftsführer AHK Peking

“Free and Open Indo-Pacific Strategy”: eine Alternative zu “Belt and Road”?

Strategische Zusammenarbeit Japan-Indien soll Afrika und Asien wirtschaftlich und politisch stabilisieren



Quelle: Ministry of Foreign Affairs of Japan

Sicherung demokratischer Werte

Unterstützung Japans beim Aufbau demokratischer Institutionen

Freier Marktzugang

Transparente Projektvergabe unabhängig von Unternehmensgröße

„High Quality“ Infrastrukturprojekte

z.B. Hai Van Tunnel (Vietnam)
Neak Loeung Brücke (Kambodscha)

Zusammenarbeit auf Augenhöhe

Katastrophenschutz (Philippinen)
Anti-Terror Konzepte (Kenia)

Agenda

Perspektiven

- 1 EU-Japan Freihandelsabkommen
- 2 Japanisch-chinesische Wirtschaftsbeziehungen: von Japan lernen
- 3 Japan als Partner in Japan und auf Drittmärkten**
- 4 Japan als Technologiepartner

Von den in Japan aktiven deutschen Unternehmen ...

sind
69%
an Projekten mit
japanischen Unternehmen
außerhalb Japans beteiligt

generieren
46%
Umsätze mit japanischen
Kunden außerhalb Japan in
mindestens dem gleichen
Umfang wie in Japan selbst

erwarten
49%
positive Auswirkungen durch
JEFTA

weisen
35%
dem Geschäft in Japan eine
hohe Priorität im Konzern
zu

schätzen
87%
das hohe Absatzpotenzial
in Japan als den wichtigsten
Grund für ihre Präsenz in
Japan

erachten
89%
die Zuverlässigkeit ihrer
Geschäftspartner in Japan
als stärksten Vorteil der
Geschäftstätigkeit in Japan

erwirtschaften
87%
Vorsteuergewinne, 17%
davon in Höhe von über 10%

haben
88%
erhebliche Schwierigkeiten
bei der Rekrutierung
qualifizierter Mitarbeiter

erwarten
40%
stärkere Konkurrenz von
chinesischen Unternehmen
in Japan

Agenda

Perspektiven

- 1 EU-Japan Freihandelsabkommen
- 2 Japanisch-chinesische Wirtschaftsbeziehungen: von Japan lernen
- 3 Japan als Partner für Drittmarktgeschäfte
- 4 Japan als Technologiepartner**

Japan als Technologiepartner: Potenziale für strategische Partnerschaften

Japan als strategischer Partner Deutschlands für künftige Schlüsselindustrien

Autonomes
Fahren



Robotik



Cyber
Security



IoT



Drohnen



Society 5.0 – auf dem Weg zur super smarten Gesellschaft

Vom Wertepartner Japan lernen



Vier Perspektiven

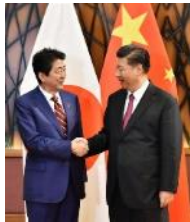
Wertepartner Japan

1



- 1. Februar 2019: Inkrafttreten des EU-Japan Freihandelsabkommens
- Deutsche Wirtschaft gilt als größter Profiteur

2



- Japan-China: politisch verschieden, wirtschaftlich „vereint“
- „Learnings“ für deutsche Unternehmen

3



- Japan als Partner für Drittmarktgeschäfte; Infrastrukturprojekte in Südostasien

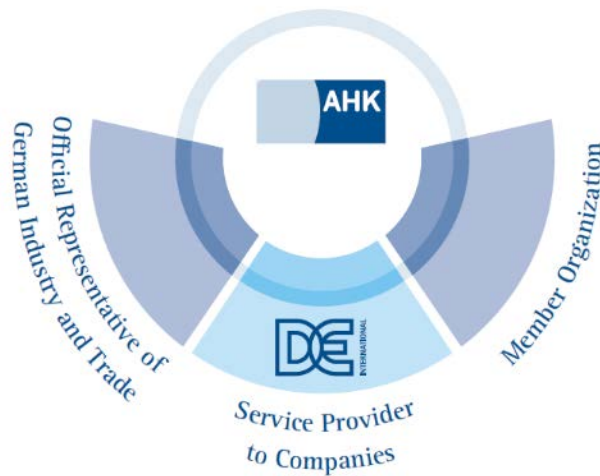
4



- Society 5.0, Digitalisierung, KI: Japan als eine der führenden Tech-Nationen und Technologiepartner für Zukunftsmärkte

AHK Netzwerk

One institution – three functions

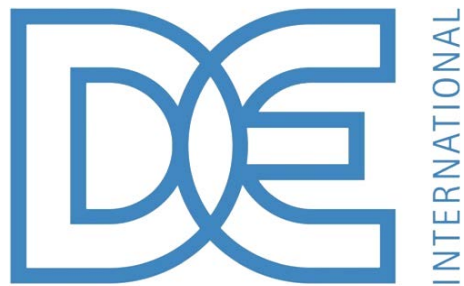


Fast Facts:

- 140 offices | 92 countries
- 2.000+ employees
- 50.000+ member companies worldwide



AHK als Dienstleister mit massgeschneiderten Unterstützungsangeboten



www.deinternational.de

Market intelligence

- Customized information on industries, trends, key players, market data, regulation

Business opportunities

- Customized business partner matching
- Support at Tradeshows
- Ready-to-use incubation office
- Direct-Marketing Services

Consultation

- Neutral “sparring partner” to discuss your strategies
- Referrals to law offices, tax & accounting offices, real estate agents, etc.
- Referrals to other trustworthy bilingual services providers

Event Management

- Company specific presentations / events aimed at selected target groups
- Online / offline platforms for industry specific exchange and information

Kontakt

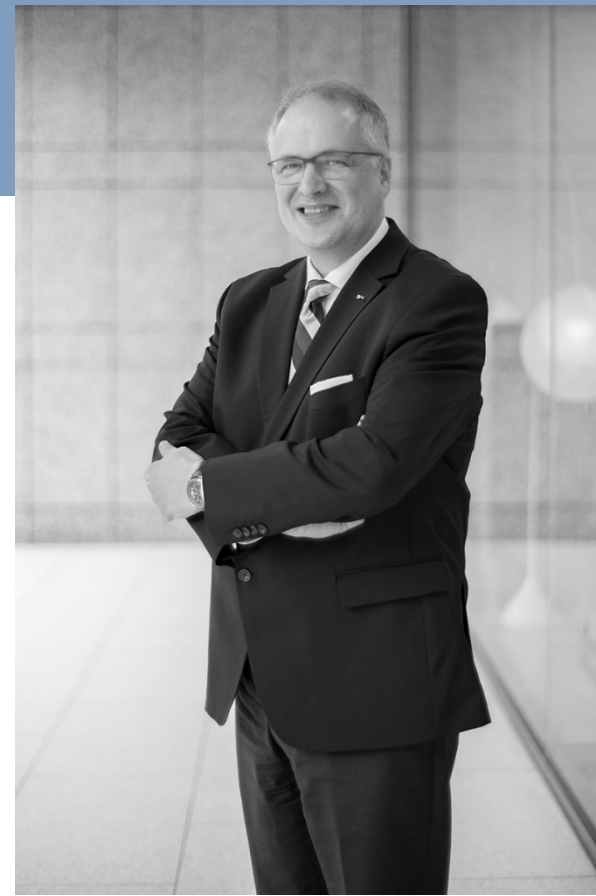
Deutsche Industrie- und Handelskammer in Japan (AHK Japan)
KS Sanbancho Bldg. 5F.
Sanbancho 2-4
Chiyoda-ku
Tokyo 102-0075

www.japan.ahk.de

Ansprechpartner:
Marcus Schürmann
Delegierter der Deutschen Wirtschaft in Japan
Geschäftsführendes Vorstandsmitglied AHK Japan

Telefon: +81-3-5276-8723

Mail: mschuermann@dihkj.or.jp



17TH
ASIA-PACIFIC
CONFERENCE
OF GERMAN
BUSINESS (APK)

TOKYO, JAPAN

GRAND HYATT TOKYO
OCTOBER 18–19, 2020

