

Der Großraum Kuala Lumpur und andere malaysische Städte ; Investment- und Unternehmens-Hub in Südostasien

Das Principal Hub Incentive Programm, Malaysia

Juni 2015





Inhalt

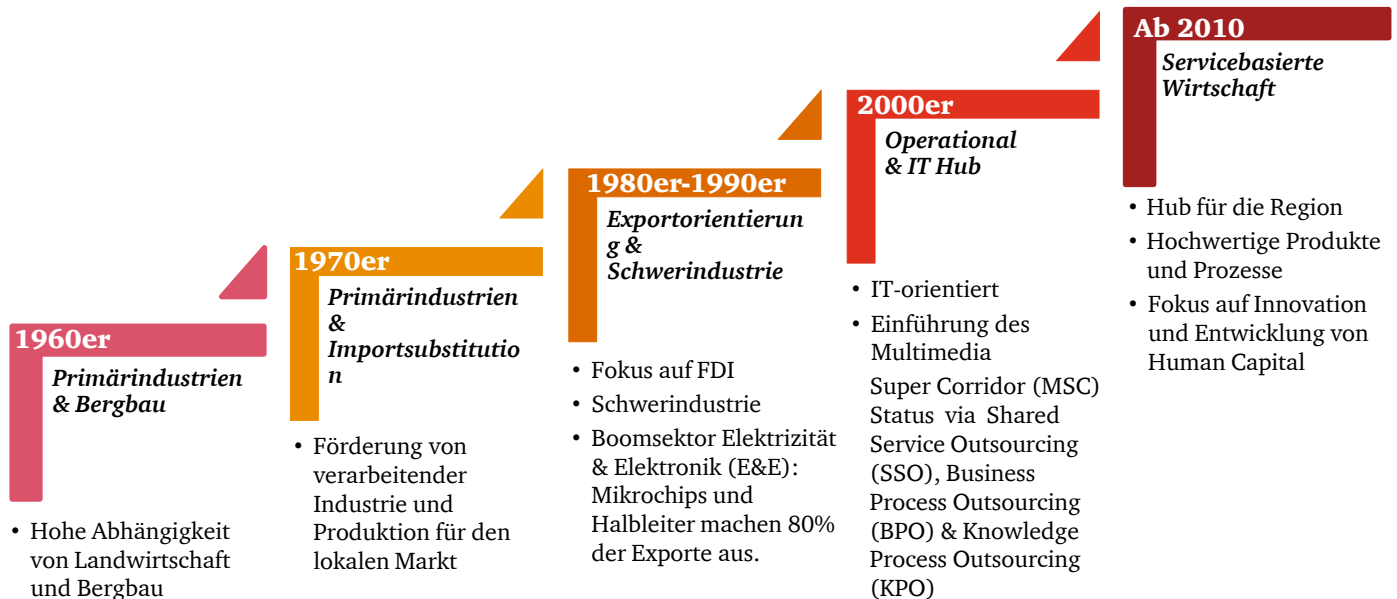
<i>Hintergrund</i>	3
<i>Funktionsweise</i>	5
<i>Vorteile für Investoren</i>	9
<i>Der Großraum Kuala Lumpur – Ein etablierter regionaler Hub</i>	10
<i>Das Principal Hub Incentive im Detail</i>	13

Hintergrund

Im April 2015 kündigte die malaysische Regierung ein neues Incentiveprogramm an, um den Großraum Kuala Lumpur sowie andere Städte und Regionen Malaysias als Standort für regionale Hubs multinational operierender Konzerne im Asien-Pazifik-Raum attraktiver zu machen.

Dieses Incentiveprogramm wurde vor dem Hintergrund der sich entfaltenden und sich diversifizierenden Wirtschafts- und Unternehmenslandschaft Malaysias entwickelt. Malaysia, das sich insbesondere seit den 80er Jahren des vergangenen Jahrhunderts als Basis vieler MNCs für die Sektoren verarbeitende Industrie und produzierendes Gewerbe etabliert hat, will nun durch den Ausbau des Dienstleistungssektors – verbunden mit der Ansiedlung von Hochtechnologien und wissensbasierten Tätigkeiten – ein neues Level in der Wertschöpfungskette erreichen.

Abb. 1: Entwicklung der malaysischen Wirtschaft / Malaysian Economic Transformation Program (ETP)



Quellen: MIDA und PwC Analyse

Das Programm ist zugeschnitten auf:

- ***Sich weiterentwickelnde globale Geschäftsmodelle***
Lieferkettenmodelle und regionale Hub-Strukturen entwickeln sich rund um die Welt, wobei immer mehr MNCs Prinzipalstrukturen anwenden. Diese Strukturen ermöglichen es Firmen, ihre Ressourcen zu optimieren, Kapazitäten zu schaffen und Entscheidungsprozesse zu beschleunigen. Sie verbessern den Kundenservice und maximieren gleichzeitig die operative Effizienz.
- ***ASEAN Economic Community (AEC) – ASEAN Integration***
Mit der Einführung der AEC Ende 2015 soll eine engere wirtschaftliche Zusammenarbeit zwischen den ASEAN-Staaten erreicht werden. Für Unternehmen bietet sich damit die Chance, einen Markt mit einem Bruttoinlandsprodukt von 2,5 Billionen¹ USD (in 2014) und einer wachsenden Bevölkerung von über 600 Millionen Menschen zu erschließen. Malaysias Reformen sollen helfen, die Region zu einem wettbewerbsfähigen Wirtschaftsstandort zu machen und zugleich ein ausgeglichenes und umfassendes regionales Wirtschaftswachstum zu ermöglichen.

Malaysia kann durch seinen gut gestalteten regulatorischen Rahmen, seine Infrastruktur und sein wirtschaftliches Netzwerk Firmen als Sprungbrett zu dem boomenden Markt dieser Region dienen.

Auf Initiative von InvestKL wurden gemeinsam mit dem Finanzministerium (MOF) und dem Malaysia Investment Development Board (MIDA) die vorhandenen Anreizprogramme überprüft. Es sollte sichergestellt werden, dass die Anreize auf die Bedürfnisse der MNCs abgestimmt sind und den Ausbau der wirtschaftlichen Tätigkeiten in der Region tatsächlich fördern.

Daraus entstand das neu entwickelte Principal Hub Incentive, das am 1. Mai 2015 in Kraft getreten ist und die Ansiedlung von Prinzipalstrukturen fördern soll. Im Gegenzug wurden einige der bestehenden Incentives, namentlich das International Procurement Center (IPC), das Regional Distribution Center (RDC) und das Operative Headquarter (OHQ), nicht verlängert und sind zum 30. April 2015 ausgelaufen.



¹ Quelle: IMF World Economic Outlook, April 2015

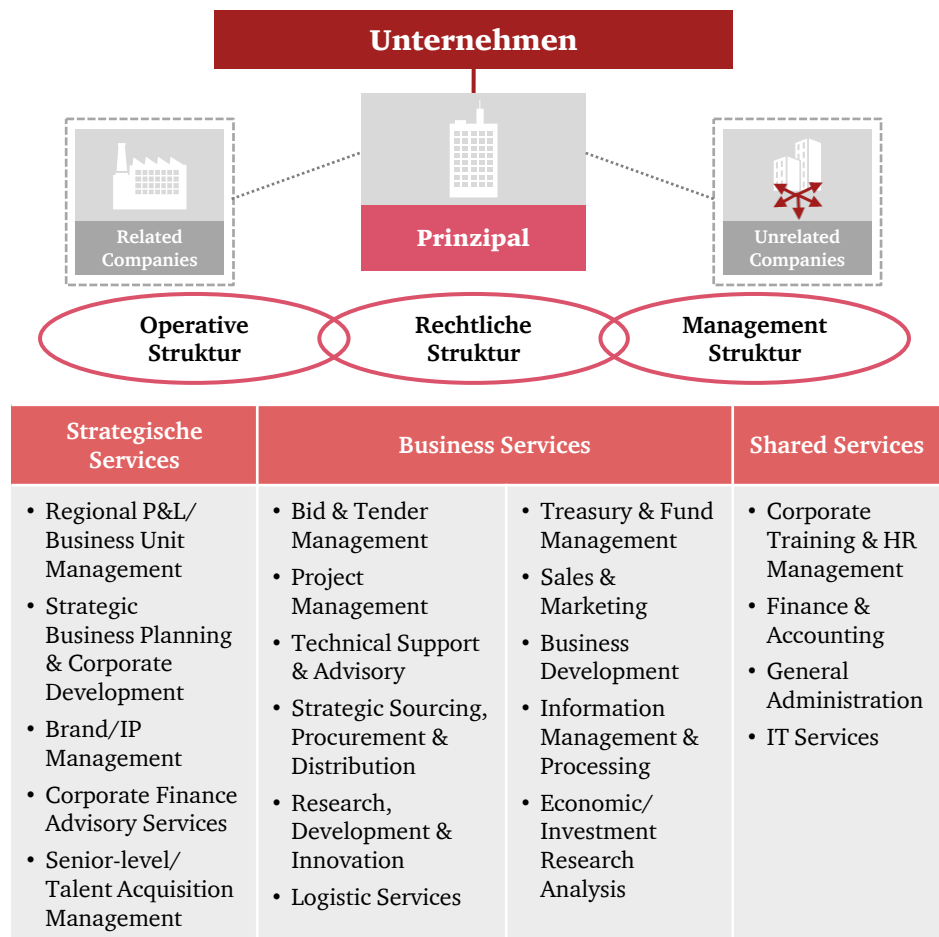
Funktionsweise

Gemäß § 127 (3) (b) des Einkommensteuergesetzes von 1967 werden Investitionsanreize für MNCs und lokale Unternehmen, die in Malaysia eine Prinzipalstruktur aufsetzen, durch MIDA gewährt.

Per Definition handelt es sich bei einem Prinzipal um eine lokal ansässige Gesellschaft, die Malaysia als Ausgangspunkt für ihr regionales und globales Geschäft nutzt und dort Schlüsselfunktionen, wie beispielsweise Trading, Finanzen, Personalwesen oder Risikomanagement, für die Region ausübt.

Im Optimalfall ermöglicht eine (regionale) Prinzipalstruktur den MNCs, näher an ihren Kunden und den einzelnen Segmenten ihrer Lieferketten zu sein. Dies erhöht betriebliche Effizienzen sowie die Produkt-/Dienstleistungsqualität und den Marktzugang bei gleichzeitig geringeren Kosten. Prinzipalstrukturen ermöglichen ferner eine bessere gemeinsame Nutzung von Ressourcen und den Austausch von Erfahrungen zwischen einzelnen Konzerngesellschaften. Eine bessere Integration und Harmonisierung innerhalb der Konzernstruktur fördert gleichzeitig konsistente Produkte und Service-Standards am Markt.

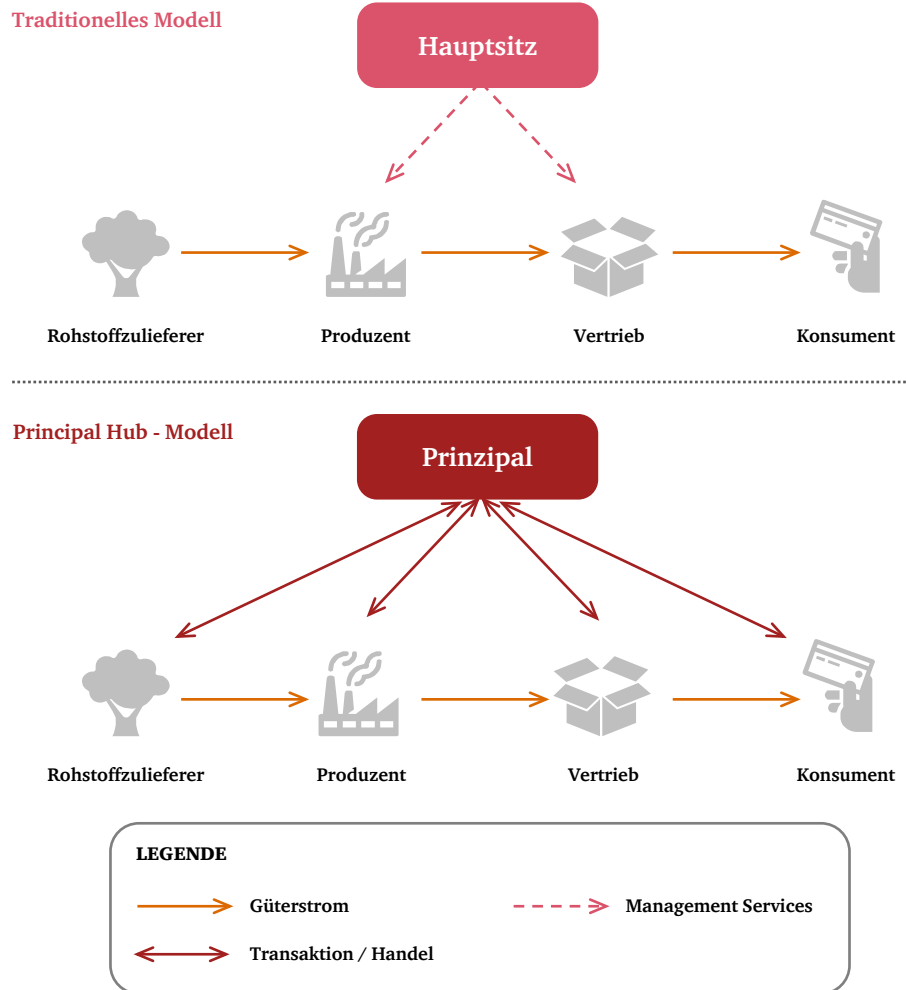
Abb. 2: Die Principal Hub - Struktur



Quelle: InvestKL, Principal Hub incentive: Guidelines and criteria

Dieses Diagramm zeigt die Ineffizienz von traditionellen Geschäftsmodellen, die sich im Laufe der Jahre zu stärker zentralisierten und effizienten Modellen, basierend auf der Minimierung von Risiken und Kosten und einer Steigerung der Rentabilität von Wertschöpfungskette und betrieblichen Effizienzen, entwickelt haben.

Abb. 3: Vergleich zwischen traditionellem Geschäftsmodell und Prinzipalstruktur



Quelle: InvestKL, Principal Hub incentive: Guidelines and criteria

Die Principal Hub-Struktur – Eine Case Study

Die Unternehmensgruppe A ("A-Gruppe") ist in erster Linie in die Herstellung von Oleochemicals involviert. Ihre Präsenz in der Asien-Pazifik Region (einschließlich) Malaysia wurde bisher auf Produktionsstandorte und Vertriebszentren beschränkt.

Die A-Gruppe beschließt nun, ihre Präsenz in Asien-Pazifik mittels Prinzipalstruktur zu erweitern. Aufgrund des leichten Zugangs zu mehrsprachigen und gut ausgebildeten Arbeitskräften, der Infrastruktur und allgemein wettbewerbsfähigen Betriebskosten fiel die Wahl für den Standort des Prinzipals auf Malaysia.

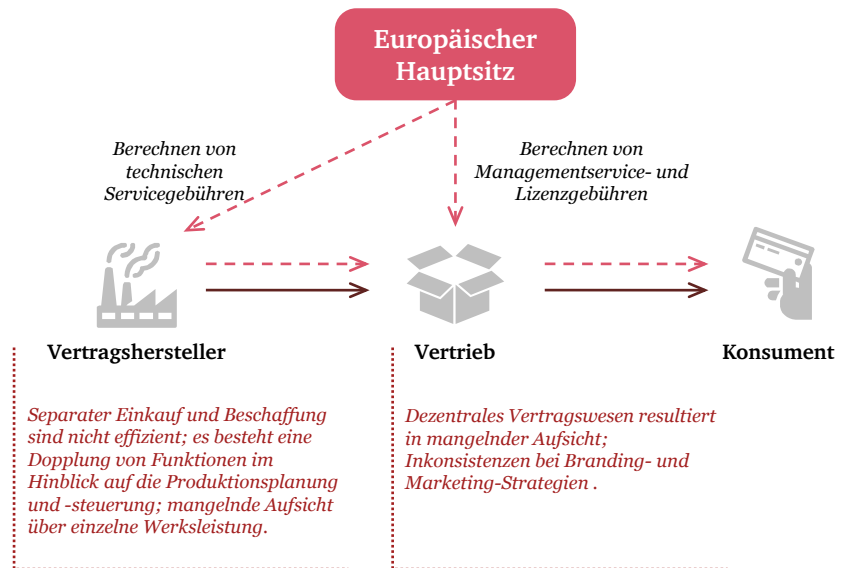
Während die bisherigen Tätigkeiten im Land weitergeführt werden, darunter vor allem die Produktion, gründet die A-Gruppe eine neue Gesellschaft für den Prinzipal („PH“). Die folgenden Aktivitäten werden in PH gebündelt:

- Branding und Marketing ;
- Strategische Entscheidungen (Business Development und regionales P & L Management);
- Forschung und Entwicklung;
- Technisches Design ;
- Produktionssteuerung und Lagerverwaltung ;
- Finanzierung; und
- Qualitätskontrolle und -sicherung.

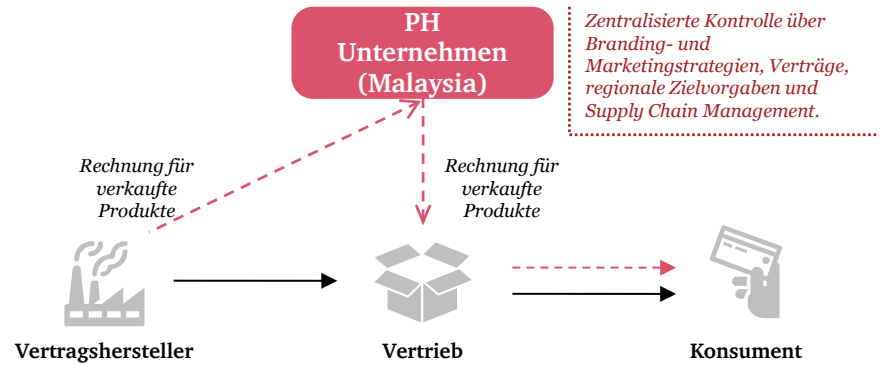
Zur Durchführung der nun dem PH zugeordneten Tätigkeiten, verstärken Mitarbeiter aus der europäischen Zentrale der A-Gruppe das lokale Team in Malaysia. Neben den 15 Expatriates arbeiten 65 lokale Mitarbeiter in den neuen Bereichen.

Als Folge der Zentralisierung von P&L Funktionen für den Asien-Pazifik-Region im PH verlagern sich Risiken aus den anderen Gesellschaften in der Region nach Malaysia. Die folgenden Diagramme veranschaulichen diese Verschiebung:

Vor Etablierung des PH:



Nach Etablierung des PH:



Nach Etablierung der Prinzipalstruktur für seine Niederlassungen in der Asien-Pazifik-Region setzt sich die A-Gruppe zum Ziel, durch die Optimierung der Geschäftsabläufe und Steigerung der Effizienz innerhalb der nächsten fünf Jahre ein Wachstum von 100% und eine Steigerung der Profitabilität in der gesamten Wertschöpfungskette um 150% zu erreichen.



Vorteile für Investoren

Steuerliche Vorteile

Das Principal Hub-Regime ist in drei Stufen unterteilt, die Unternehmen jeweils unterschiedliche steuerliche Vorteile bieten:

Abb. 4: Dreistufiges Steuersystem

Dreistufige Steueranreize	Stufe 3	Stufe 2	Stufe 1
Jahre	5 (+5)	5 (+5)	5 (+5)
Steuerrate	10%	5%	0%

Source: MITI, Implementation guidelines under the Malaysian Budget 2015

Nicht-steuerliche Vorteile

- *Gemeinsame Nutzung von Ressourcen* – Zentralisierung von Dienstleistungen wie Management, Forschung und Entwicklung, Payroll und Buchhaltung, Logistik und Qualitätskontrolle
- *Rationalisierung der Zulieferkette* – durch Zentralisierung strategischer und regionaler Funktionen, Logistikwesen, Risiken, und den jeweils damit verbundenen Umsätzen
- *Senkung der Produktions- und operativen Kosten* - Unternehmen können für die Einfuhr von Rohstoffen, Komponenten oder Fertigprodukten Zollbefreiungen in Anspruch nehmen und Produktion, Konsolidierung von Cargo und Umpacken vor Auslieferung an den Endkunden in steuerbefreiten Industriezonen durchführen
- *Kontrolle behalten* – lokale (Minderheits-)Gesellschafter sind nicht erforderlich
- *Expatriates ins Land holen* – erleichterte Arbeitsgenehmigungen für Ausländer, abhängig vom Business Plan und den zum jeweiligen Zeitpunkt geltenden arbeitsrechtlichen Bestimmungen
- *Verbesserter Cash-Flow und Treasury-Management* – flexibler Devisenverkehr, abgestimmt auf die Bedürfnisse der Unternehmen im Principal Hub-Programm

Großraum Kuala Lumpur, Malaysia

Ein etablierter regionaler Hub

Viele Unternehmen sind dabei, Malaysia als regionalen Hub in ihre Geschäftsprozesse einzubinden oder haben dies bereits getan. Bis zum 31. Dezember 2014 wurden 3.527 dementsprechende Projekte genehmigt. Im Zeitraum von 2013 bis 2014 betrug das Investitionsvolumen der 16 genehmigten Projekte, die darauf abzielten, Malaysia als Hub für globale Tätigkeiten und Dienstleistungen internationaler Konzerne zu etablieren, RM 10.3 Milliarden (US\$2.83 Milliarden).

Wettbewerbsvorteile im Großraum Kuala Lumpur

Wettbewerb 1	Schutz von Investoren 2	Talentierte Arbeitskräfte 3	Lebensqualität 4	Niedrige Kosten 5
Übergang von einer effizienz- zu einer innovations-getriebenen Wirtschaft	Starker Investorenschutz, höher als z. B. in Australien, USA und UK.	Höchstes Talentranking in Südostasien, hohe Qualität der Arbeitskräfte	Zweitbestwerteste Stadt Südostasiens, eine der zwei Städte der Region, die es in die Top 100 geschafft haben	Gute Platzierung Kuala Lumpurs für Kosten und Unternehmensfreundlichkeit – 8. und 18. Platz im weltweiten Ranking
<i>WEF Global Competitive Report, 2014-15</i>	<i>World Bank Doing Business, 2015</i>	<i>IMD World Talent Report, 2014</i>	<i>EIU Global Liveability Survey, 2014</i>	<i>PwC Cities of Opportunity, 2014</i> <i>World Bank Doing Business, 2015</i>

Regionale Hub-Daten

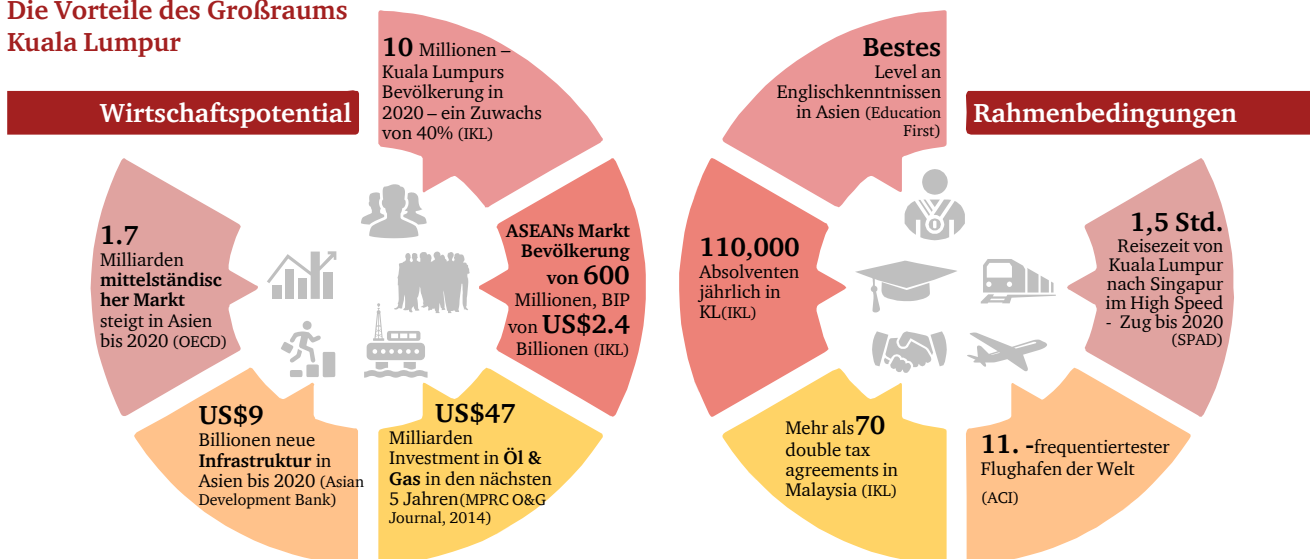
Allein in 2014, wurden insgesamt 156 Anträge zur regionalen Ansiedlung genehmigt und so die Position Kuala Lumpurs als idealer Investment Hub für MNCs gestärkt.

Ausländische regionale Präsenz im Detail:

- 16 OHQs
- 6 IPC
- 3 RDC
- 48 Regional offices
- 72 Representative offices
- 4 Treasury Management centres
- 7 Global /Regional operation hubs

Source: MIDA

Die Vorteile des Großraums Kuala Lumpur



Source: InvestKL and Forbes, 2014

For more information, please visit www.GreaterKualaLumpur-forbes.com

INTERVIEW:
**Worldline Malaysia's Principal
Hub-Erfahrung (Global Player
und europäischer Marktführer
in Business Payments
Transactional Services)**



***Was hat für Sie den Ausschlag gegeben,
Malaysia als Standort für Ihren
Prinzipal zu wählen?***

Worldline hat sich für Malaysia als Standort entschieden, da es strategisch im Herzen von Südostasien gelegen ist. Neben anderen Faktoren ist Malaysia als kostenwettbewerbsfähiger Standort mit einem dynamischen und lebhaften Geschäftsklima ideal für die Expansion auf regionale und internationale Märkte.

Zu den Stärken Malaysias zählt seine gut entwickelte Infrastruktur, seine politische Stabilität, die Verfügbarkeit von produktiven und qualifizierten Arbeitskräften und ein bewährtes Rechtssystem. Zudem ist Malaysia einer der technologisch am weitesten entwickelten Industriestaaten in der ASEAN-Region.

Nicht zuletzt das gut ausgebaute Telekommunikationsnetz, das durch digitale und LWL-Technik bedient wird, und die fünf internationalen Flughäfen machen Malaysia zum idealen Sprungbrett für den asiatisch-pazifischen Markt.

Unter den führenden Städten in Malaysia fiel die Wahl letztlich auf den Großraum Kuala Lumpur. Er ist eines der Finanz-, Wirtschafts- und Bildungszentren in Südostasien und verfügt über gut ausgebildete Arbeitskräfte, die meistens zwei oder drei Sprachen sprechen, darunter Englisch. Zwar liegen in anderen Teilen Asiens, wie beispielsweise in Hongkong und Singapur, ähnliche Bedingungen vor, dort sind die Lebenshaltungskosten zum Teil aber viel höher als in Malaysia. Diese haben für Worldline einen großen Einfluss auf die Rekrutierung von Mitarbeitern.

**Bitte erläutern Sie, welche
Erfahrungen Sie während der
Umwandlung Ihrer bisherigen in eine
Prinzipalstruktur gemacht haben.**

***• Was waren die größten
Herausforderungen bei der
Umstellung?***

Bei der Umwandlung unserer bisherigen Struktur hin zu einer Prinzipalstruktur, haben wir in vielerlei Hinsicht sowohl interessante als auch herausfordernde Erfahrungen gemacht.

Ein Beispiel ist die Verlagerung unserer Marketingabteilung nach Malaysia. Der Umzug war ein entscheidender Aspekt, um strategische Planung und Ausführung zentralisierter zu gestalten. Zuvor wurden diese Bereiche von mehreren Teams an verschiedenen Standorten bearbeitet. Der neue Ansatz bedeutet zwar unbekannte Herausforderungen aufgrund der sehr heterogenen Gruppe mit vielen verschiedenen Kulturen und Betrachtungsweisen, dafür aber sind nun strategische Entscheidungen leichter zu treffen. Außerdem ist der Kostenvorteil auch nicht unbeachtlich.

Eine weitere zentrale Herausforderung betrifft die Personalauswahl. Während allgemein gut ausgebildete Mitarbeiter durchaus verfügbar sind, ist es nicht leicht, die richtige Persönlichkeit für Positionen mit einer regionalen Ausrichtung zu finden. Ein Beispiel wäre die Suche nach Bewerbern für Positionen innerhalb von Operations und Vertrieb, da der Wettbewerb um qualifizierte Mitarbeiter in der Region sehr hoch ist.

*“This interview was
repurposed courtesy
of InvestKL”*

• Was sind die zentralen Vorteile bei der Umwandlung des malaysischen Standorts in einen Principal Hub?

Ein zentraler Vorteil bildet das vielfältige Wissen und die Erfahrung der Teams, die sowohl entwickelte als auch Schwellenländer abdecken. Der Erfahrungsaustausch hilft beim Wissens- und Technologietransfer und ermöglicht es uns so, wettbewerbsfähigere und innovativere Produkte zu schaffen.

Die Hub-Struktur ermöglicht einen zentralen Überblick über Planung, Strategie und Ausführung, macht die Organisation kostengünstiger und effizienter, erhöht die Produktivität und erleichtert den Austausch von Ressourcen innerhalb der Region.

Welche Dienstleistungen werden durch den Prinzipal zur Verfügung gestellt?

Unser Key Management für die Asien-Pazifik-Region ist in Malaysia ansässig. Die bereitgestellten Dienstleistungen umfassen das Personalmanagement, Sales, Marketing und Tätigkeiten wie Risiko- und Qualitätsmanagement. Für Worldline besteht eine der Kernaufgaben Malaysias als Hub darin, unser Innovationszentrum für die Asien-Pazifik-Region zu sein.

Wie viele verschiedene Länder werden vom Prinzipal in Malaysia derzeit bedient?

Generell soll der Hub für den globalen Markt zuständig sein, in dem sich Worldline bewegt. Derzeit bedienen wir aus Malaysia primär die meisten ASEAN-Staaten und China.

Auf welche Länder planen Sie die Tätigkeiten in den nächsten 5 Jahren zu erweitern?

Teil des Expansionsplans sind neben benachbarten Staaten mit aufstrebender Wirtschaft, wie beispielsweise Sri Lanka und Bangladesch, auch weitere ASEAN-Staaten wie Myanmar und Kambodscha.

Was ist die Rolle des Hubs beim Umgang mit den Risiken in Ihrer Wertschöpfungskette? Spielt er beispielsweise eine Rolle in Ihrem Supply-Chain-Management oder bei Preisverhandlungen, etc.?

Unser Team in Malaysia ist auch für länderübergreifende Themen wie Software-Lizensierung, Strategieplanung, Management von Verkaufs- und Marketingtätigkeiten operativer- und Qualitätskontrolle sowie Mitarbeitermanagement zuständig.

Ein anderer Zweck des Hubs ist die Ansiedlung des Risk-Management-Kernteam in Malaysia. Dieses beurteilt die Risiken von neuen und künftigen Projekten aus einer finanziellen und rechtlichen Perspektive und unter den Gesichtspunkten Logistik und Ressourcenverfügbarkeit. Es leitet und überwacht außerdem die laufenden Projekte, um sicherzustellen, dass kein Lieferengpass oder eine Überschreitung des Budgets auftritt.

Was hoffen Sie innerhalb der nächsten zehn Jahre durch die Einführung des Hubs zu erreichen?

Unsere Vision ist es, dass Malaysia als Exzellenzzentrum verstanden wird, das europäischen Technologiefortschritt mit asiatischer Kreativität verbindet, um Innovationen zu schaffen, von denen unsere Kunden regional und weltweit profitieren. Zudem soll der Hub eine Grundlage zur Festigung unserer führenden Position in dieser Region bilden und unsere laufende Expansion in die ASEAN-Staaten und andere Regionen ermöglichen.



Anmerkung: Dieses Interview wurde von InvestKL geführt.

Details der Principal Hub-Anreize

Abb. 1: Anreize für Principal Hubs

Dreistufiges Anreizsystem	Stufe 3		Stufe 2		Stufe 1	
Jahre	5	+5	5	+5	5	+5
Steuersatz	10%		5%		0%	
Hochwertige Arbeitsplätze am Ende des dritten Jahres mit einem monatlichen Mindestgehalt von RM 5,000	15	Arbeitsplätze: Basisverpflichtung +20%	30	Arbeitsplätze: Basisverpflichtung +20%	50	Arbeitsplätze: Basisverpflichtung +20%
Hochwertige Arbeitsplätze Arbeitsplätze, die hohe und vielfältige fachliche, professionelle oder technische Fähigkeiten erfordern wie z. B Management, Analytik, Kommunikation, Problemlösung und IT-Kenntnisse						
Am Ende des dritten Jahres müssen mind. 50% der Angestellten Malaysier sein	3		4		5	
Einschließlich Schlüsselpositionen – Monatliches Mindestgehalt von RM 25,000						
Jährliche Ausgaben*	RM3M	Ausgaben: Basisverpflichtung +30%	RM5M	Ausgaben: Basisverpflichtung +30%	RM10 M	Ausgaben: Basisverpflichtung +30%
Erbrachte Dienstleistungen	Strategisch+ 2		Regional P&L + 2		Regional P&L + 2	
gg. Gesellschaften in __ verschiedenen Ländern	3		4		5	
Nutzung zusätzlicher lokaler Services	Dienstleistungen lokaler Finanzinstitutionen, Logistik, Rechts- und Schlichtungsservices, Finanz- und Buchhaltungsdienstleistungen					
Jährlicher Umsatz (zusätzliche Bedingung für warenbasierte Unternehmen)	RM 300 Millionen					

* USD1 ≈ RM3.60

Quelle: MITI, Implementation guidelines under the Malaysian Budget 2015

Kontakt



InvestKL

Invest KL ist von der malaysischen Regierung beauftragt, die Errichtung regionaler Hubs durch große multinationale Unternehmen im Großraum Kuala Lumpur/Klang Valley zu fördern.

InvestKL leistet Unterstützung auf jeder Stufe des Investmentprozesses, und bietet Dienstleistungen wie die Erstellung des wettbewerbsfähigsten Fiskalpakets und Post-Investment-Services.

www.investkl.gov.my

Das PwC Team



Jagdev Singh

Tax Leader

PricewaterhouseCoopers Taxation Services Sdn. Bhd.

Tel: +603 2173 1469

jagdev.singh@my.pwc.com



Frances Po

Senior Executive Director

Mergers & Acquisition Tax/ International Tax Services

PricewaterhouseCoopers Taxation Services Sdn. Bhd.

Tel: +603 2173 1618

frances.po@my.pwc.com



Pauline Lum

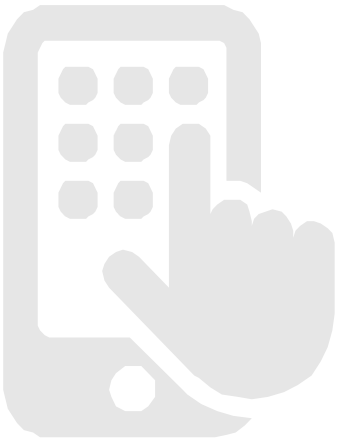
Executive Director

Mergers & Acquisition Tax/International Tax Services

PricewaterhouseCoopers Taxation Services Sdn. Bhd.

Tel: +603 2173 1059

pauline.ml.lum@my.pwc.com



pwc.com/my



www.pwc.com/my



twitter.com/PwC_Malaysia



youtube.com/pwcmalaysia



PwC Malaysia on AppStore



linked.com/company/pwc-malaysia



instagram.com/pwc_malaysia



facebook.com/pwcmisia

© 2015 PricewaterhouseCoopers. All rights reserved. "PricewaterhouseCoopers" and/or "PwC" refers to the individual members of the PricewaterhouseCoopers organisation in Malaysia, each of which is a separate and independent legal entity. Please see www.pwc.com/structure for further details.

Publisher: PricewaterhouseCoopers Malaysia (AF1146) Level 15, 1 Sentral, Jalan Rakyat, Kuala Lumpur Sentral, P O Box 10192, 50706 Kuala Lumpur, Malaysia. Tel: +60 (3) 2173 1188 Fax: +60 (3) 2173 1288 E-mail: pwcmisia.info@my.pwc.com | Design and printing: PricewaterhouseCoopers. CS07742