

Ergebnisbericht Digitale Geschäftsanbahnung Malaysia und Singapur im Bereich Aus- und Weiterbildung 5. – 16. September 2022



Vom 05. bis zum 16. September 2022 führte AHP International (AHPI) in Zusammenarbeit mit Orissa International im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) eine digitale Geschäftsanbahnung zum Thema Aus- und Weiterbildung nach Malaysia und Singapur durch. Es handelt sich dabei um eine projektbezogene Fördermaßnahme. Sie wird im Rahmen des Markterschließungsprogramms für kleine und mittelständische deutsche Unternehmen (KMU) durchgeführt.

Insgesamt nahmen acht deutsche Unternehmen an der digitalen Geschäftsanbahnung teil. Die teilnehmenden Unternehmen kamen überwiegend aus den Bereichen E-Learning und digitale Weiterbildung, Lehrsoftware sowie technische Aus- und Weiterbildung.

Singapur ist laut des „Global Competitiveness Report 2022“ des Weltwirtschaftsforums (WEF) die wettbewerbsfähigste Wirtschaft Asiens und belegt im internationalen Vergleich den dritten Platz hinter Dänemark und der Schweiz. Der Stadtstaat zählt zu einem der unternehmerfreundlichsten Länder der Welt und bietet umfassende organisatorische sowie finanzielle Unterstützung für ausländische Unternehmen. Singapur sieht sich selbst als "Education Hub“ und legt großen Wert auf die Ausbildung qualifizierter Arbeitskräfte. Um dem Bedarf der Industrie nach gut ausgebildeten Fachkräften nachzukommen, bedarf es in den Bildungseinrichtungen der nötigen Ressourcen. Dieser Bedarf bietet gute Chancen für deutsche Anbieter von Lehrmaterial und Lehrausrüstung sowie Trainingsprogrammen für Lehrkräfte.

Auch Malaysia erlebte seit den späten 90er Jahren einen rasanten wirtschaftlichen Aufstieg. Das Land hat eine starke Nachfrage nach technisch hoch qualifizierten Fachkräften. Dieser Bedarf resultiert aus den Branchen der Palmöl-, Chemie-, Elektronik-, Maschinenbau-, Kunststoff- und Automobilindustrie. Die durchschnittliche Arbeitslosenquote hält sich seit Jahren stabil um die drei Prozent. Die Regierung arbeitet seit 2006 an national anerkannten Qualifikationsstandards (NOSS – National Occupational Skills Standards) und rief 2020 den „Vocational Transforming Plan“ für einen umfangreichen Ausbau und die Stärkung des Berufsbildungsbereiches ins Leben. Die deutsche duale Berufsausbildung genießt ein hohes Ansehen und Ausbildungsprogramme nach deutschem Vorbild werden in einigen Unternehmen in Malaysia bereits umgesetzt. Dies bietet gute Markt- und Absatzchancen für deutsche Anbieter von Produkten und Dienstleistungen im Bereich der beruflichen Aus-

Durchführer:

und Weiterbildung. Wie auch in Singapur werden Einrichtung und Ausrüstung zu Ausbildungszwecken, Lehrmaterial und gut ausgebildete Lehrkräfte benötigt. Deutsche Branchenexperten können sich zudem als Berater positionieren, indem sie Ausbildungsprogramme weiter auf die Bedürfnisse des Arbeitsmarktes zuschneiden

Im Vorfeld erhielten die Teilnehmenden eine Zielmarktanalyse, die markt- und branchenspezifische Informationen zu den Zielmärkten Malaysia und Singapur sowie zu den Rahmenbedingungen eines Markteintritts enthielt. Den ersten gemeinsamen Programmpunkt am Donnerstag, den 01. September bildete ein informelles Kennenlernen der deutschen Teilnehmenden und der Projektorganisatoren AHPI und Orissa International. Einen Überblick über wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen in Singapur bot das Briefing-Webinar am Montag, den 05. September. Dank eines Vortrags des Gesandten der deutschen Botschaft in Singapur erhielten die Teilnehmenden Einblick in die deutsch-singapurischen Beziehungen. Auch über rechtliche und regulatorische Rahmenbedingungen der Geschäftstätigkeit wurde durch den Geschäftsführer der Kanzlei Respondek & Fan aufgeklärt.



Digitales Briefing mit Orissa International und den deutschen teilnehmenden Firmen der Geschäftsanbahnung Malaysia und Singapur Aus- und Weiterbildung

Der Dienstag, 06. September, diente dazu, einen tieferen Einblick in den lokalen Markt für Aus- und Weiterbildung zu gewinnen. Dazu gab der Honorarsekretär der Singapurischen Vereinigung für private Bildung (SAPE) eine Marktübersicht über den Bildungssektor in Singapur. Danach wurde die technologische Entwicklung der Bildungslandschaft in Singapur vom Geschäftsführer des Instituts für Erwachsenenbildung an der Universität für Sozialwissenschaften in Singapur vorgestellt.

Am darauffolgenden Tag hatten die teilnehmenden deutschen Unternehmen die Gelegenheit, sich vor lokalen Unternehmen und Institutionen vorzustellen. Bereits während der Präsentationen wurde seitens der geladenen lokalen Gäste Interesse bekundet, woraufhin im Nachgang durch Orissa International der Kontakt aufgenommen und zusätzliche Einzeltermine für die deutschen teilnehmenden Firmen mit den jeweiligen Interessenten vereinbart wurden. Am Donnerstag, dem 08. September wurde das Markterschließungsprogramm des BMWK durch die Geschäftsstelle Markterschließung bei Germany Trade & Invest präsentiert. Im Nachgang wurde der Zielmarkt Malaysia näher beleuchtet. Zunächst hielt der deutsche Botschafter einen Vortrag über gesellschaftliche sowie wirtschaftliche Gegebenheiten in Malaysia und die deutsch-malaysischen Beziehungen. Im Anschluss wurden rechtliche & regulatorische Rahmenbedingungen in Malaysia mit besonderem Fokus auf den Bildungssektor vom Leiter des Malaysia Büros der Kanzlei Luther besprochen. Der Folgetag galt der vertiefenden Markteinsicht in den Bildungssektor in Malaysia. Den Auftakt machte der Präsident der nationalen Vereinigung privater Bildungseinrichtungen (NAPEI). Im weiteren Verlauf des Tages wurden zwei bestehende erfolgreiche Bildungspartnerschaften zwischen Deutschland und Malaysia vorgestellt. Der erste Vortrag wurde durch die leitende Dozentin und Managerin im Bereich Forschung und Entwicklung des German-Malaysian Institute gehalten. Die zweite Bildungspartnerschaft stellte der Leiter des Deutschen Zentrums für wissenschaftliche Zusammenarbeit (GACC) an der Universität Malaysia Pahang vor und teilte seine Erfahrungen aus den bestehenden Kooperationsprojekten.

Die zweite Woche der digitalen Geschäftsanbahnung, beginnend am 12. September, widmete sich vorab organisierten, individuellen B2B-Terminen für die deutschen Teilnehmenden. Diese wurden anhand des gemeinsam entwickelten Zielprofils geplant und vereinbart. Die B2B-Gespräche wurden als Online-Termine durchgeführt. Die deutschen Teilnehmenden hatten

somit die Chance, einen ersten Austausch zu Kooperationsmöglichkeiten mit potenziellen, malaysischen und singapurischen Geschäftspartnern wahrzunehmen. Insgesamt konnten die meisten Teilnehmenden zwischen vier und sieben Einzelgespräche wahrnehmen. Aufgrund der Verfügbarkeit der malaysischen bzw. singapurischen Gesprächspartner und Gesprächspartnerinnen wurden einige Termine - dank der Flexibilität der digitalen Durchführung - nach dem offiziellen Projektzeitraum realisiert. In der Nachbereitung wurden alle deutschen Teilnehmenden beim Follow-Up aller Gespräche unterstützt.

Grundsätzlich wurde das digitale Format von den deutschen Teilnehmenden sowie auch den malaysischen und singapurischen Akteuren gut angenommen. Die Vorteile lagen klar in der Flexibilität und der damit verbundenen einfachen Einbindung der Programmteile in den Arbeitsalltag. Ein weiterer Vorteil bestand in der Möglichkeit zur Bearbeitung von zwei Zielmärkten innerhalb des begrenzten Zeitraums. Auch die Zeit- und Kostenersparnis im Vergleich zu einer physischen Geschäftsreise nach Malaysia und Singapur als weit entfernte Zielmärkte wurden als positiv bewertet.

Die Teilnehmenden bewerteten die digitale Geschäftsanbahnung als wichtigen Schritt zur weiteren Markterschließung in Singapur und Malaysia. Die Offenheit der malaysischen und singapurischen Akteure hinsichtlich digitaler Angebote zeigte sich auch im regen Interesse an den digitalen Lehr- und Lernangeboten der deutschen Teilnehmenden. Die Bedeutung eines persönlichen Austauschs mit potenziellen Geschäftspartnern wurde dennoch von den Teilnehmenden ausdrücklich betont und somit ein physisches Folgeprojekt in den kommenden 2-3 Jahren als hilfreich eingestuft.

Aktuelles rund um das Markterschließungsprogramm kann unter [Termine und Veranstaltungen des Markterschließungsprogramms](#) recherchiert werden.

Kontakt

AHP International GmbH & Co. KG
Anika Schneider, Consultant
www.ahp-international.de

Bildnachweis: AHP International