Südostasien und der regionale Hauptsitz

Dr Alexander Ressos, TEP
Attorney-at-Law (Switzerland and Germany),
Solicitor (England & Wales and Hong Kong)
Of Counsel, KGP Legal LLC
alexander.ressos@kgplegal.com.sg
www.ressos.com.sg

Ein multinationaler Konzern, der in Südostasien verkaufen, produzieren oder investieren will, trifft auf eine Region mit elf Staaten, mehreren hundert Millionen Verbrauchern und fast so vielen Rechtsordnungen wie Sprachen. Er muss entscheiden, wo er die Menschen ansiedelt, die dieses Geschäft führen sollen. Seit mehr als vier Jahrzehnten wählt ein großer Teil solcher Konzerne Singapur. Sein Markt ist klein, Arbeitskräfte und Boden gehören zu den teuersten in Asien. Singapur bietet einen Ort, von dem aus sich ein regionales Geschäft mit einer Verlässlichkeit steuern, finanzieren, personell ausstatten und verteidigen lässt, die seine Nachbarn nur schwer erreichen. Dieses Kapitel untersucht, wie sich diese Funktion entwickelt hat und wie sie heute funktioniert.

Das Kapitel beginnt mit dem Modell des regionalen Hauptsitzes, der politischen und kommerziellen Logik, die Tausende regionaler Büros in die Stadt gebracht hat. Danach wendet es sich der wirtschaftlichen Integration der Association of Southeast Asian Nations zu. Sie hat aus einer Ansammlung getrennter nationaler Märkte ein Hinterland gemacht, das ein einziges Büro bedienen kann. Das Kapitel untersucht das Netz der Steuer- und Investitionsabkommen, mit denen Unternehmen ihre regionalen Investitionen schützen, die praktischen Wege des Markteintritts in die

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

Nachbarländer und die Risiken, die mit Geschäften in einer Region großer Vielfalt einhergehen. Ein Abschnitt über die Folgen für die Praxis und ein Vergleich mit Genf und Hongkong schließen das Kapitel ab.

Teil I dieses Buches entspricht dem Teil des Genfer Bandes, der Afrika gewidmet ist. Genf dient als Drehscheibe für einen Kontinent, mit dessen großem Teil es eine Sprache, eine Handelsgeschichte und eine dichte institutionelle Präsenz teilt. Singapur erfüllt eine ähnliche Funktion für Südostasien, mit einem wichtigen Unterschied. Genf liegt weit entfernt von dem Kontinent, den es bedient, während Singapur im Zentrum seiner Region liegt, nur zwei Flugstunden von Kuala Lumpur und Jakarta entfernt. Die Parallelen und Unterschiede zwischen den beiden Drehscheiben ziehen sich durch die Kapitel dieses Teils.

Das Wichtigste

Singapur beherbergt die regionalen Hauptsitze eines großen Teils der in Asien tätigen multinationalen Konzerne, nach einer EY-Studie von 2019 rund 4.200. Das Modell beruht auf Anreizen, die das Economic Development Board seit den 1980er-Jahren verwaltet, auf einem Körperschaftsteuersatz von 17 Prozent sowie auf Infrastruktur, Fachkräften und Rechtssicherheit. Die in Singapur seit 2025 angewandte globale Mindeststeuer hat den Wettbewerb von den Steuersätzen auf andere Anreize verlagert. Die 1967 gegründete ASEAN, die 2025 mit Timor-Leste auf elf Mitglieder angewachsen ist, hat die Binnenzölle für die meisten Waren nahezu auf null gesenkt und Ende 2015 ihre Wirtschaftsgemeinschaft ins Leben gerufen. Dienstleistungen, Investitionsregeln und nichttarifäre Handelshemmnisse bleiben jedoch zersplittert. Singapurs Netz von Steuerabkommen mit rund 100 Jurisdiktionen und seine Investitionsschutzabkommen ermöglichen regionale Holdingstrukturen, vorbehaltlich der Missbrauchsvorschriften des Multilateralen Instruments, das für Singapur seit April 2019 in Kraft ist. Die wichtigsten regionalen Risiken sind politische Instabilität, Währungskrisen, Korruption, die schwache Durchsetzung von Urteilen und die Zunahme grenzüberschreitenden Betrugs. Unternehmen begegnen ihnen mit Struktur, Vertragsgestaltung, Streitbeilegungsklauseln und Compliance.

© 2026 Dr Alexander Ressos. General information only, not legal, tax or investment advice. No client relationship is created. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. More information at SingaporeIQ.com and ressos.com.sg.

Disclaimer

This article is provided for general information only. It is based on publicly available sources as at its date of publication. These sources have not been independently verified against licences, regulatory registers or the records of the entities concerned. It is not legal, tax, financial or investment advice. Nor is it a recommendation to invest in, transact with or use the services of any entity mentioned. Law and regulation change frequently, so the content may be incomplete or outdated. To the fullest extent permitted by law, Dr Alexander Ressos and the publisher of SingaporeIQ exclude all liability for loss or damage arising from the use of or reliance on this article. Readers should obtain advice on their specific circumstances before acting or refraining from action.

Names and trademarks of the entities discussed belong to their owners and are used for identification only. Their mention implies no endorsement, affiliation or allegation of wrongdoing. All Singapore law advice is provided by a duly licensed and regulated firm of Singapore advocates and solicitors only on the basis of an express written letter of engagement. Corrections and updates: contact@ressos.com.

© 2026 Dr Alexander Ressos. This article may be quoted with attribution to SingaporeIQ (SingaporeIQ.com). Reproduction in full and any commercial use require prior written consent. The Legal Terms at https://singaporeiq.com/legal-terms apply.

Author contact: Dr Alexander Ressos, TEP · contact@ressos.com