

**Newsletter Nr. 214 (DE)**

**Automobilzulieferer  
in Thailand und Vietnam**

Rechtliche Rahmenbedingungen für Produktion und Export

April 2022

Obwohl Lorenz & Partners große Sorgfalt darauf verwenden, die in diesen Newslettern bereitgestellten Informationen auf aktuellem Stand für Sie zur Verfügung zu stellen, möchten wir Sie darauf hinweisen, dass diese eine individuelle Beratung nicht ersetzen können. Lorenz & Partners übernimmt keinerlei Gewähr für die Aktualität, Korrektheit oder Vollständigkeit der bereitgestellten Informationen. Haftungsansprüche gegen Lorenz & Partners, welche sich auf Schäden materieller oder ideeller Art beziehen, die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Informationen bzw. durch die Nutzung fehlerhafter und unvollständiger Informationen verursacht wurden, sind grundsätzlich ausgeschlossen, sofern seitens Lorenz & Partners kein vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verschulden vorliegt.

## I. Einleitung

Die wachsende Mittelschicht in den Staaten der Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) und China führt auch zu einer verstärkten Nachfrage nach Kraftfahrzeugen. Deutsche Hersteller und v. a. Zulieferer sollten sich überlegen, wie diese Märkte am besten bedient werden können. Soll in Deutschland produziert und dann in die jeweiligen Märkte exportiert werden oder ist es sinnvoll, eine Produktion vor Ort aufzubauen? Mit Blick auf das Potenzial des chinesischen Marktes sind deutsche Unternehmen stark in China investiert. Dabei übersehen Investoren häufig die vielen praktischen Schwierigkeiten, die ein Investment in China mit sich bringen kann. So ist bspw. die Firmengründung langwierig und teuer, diverse Lizenzen und Genehmigungen müssen beantragt werden, geistiges Eigentum kann nur unzureichend geschützt werden, Bankkonten können teilweise nur schwierig eröffnet werden und einbezahltes Kapital kann nicht immer frei als „*working capital*“ verwendet werden. Auch ist es schwierig, fähiges und loyales Personal zu finden, anzuwerben und langfristig zu halten – hier zeigen sich in der Regel starke kulturelle Differenzen, was wiederum zu weiteren Problemen führen kann, etwa im Bereich Loyalität, Korruption, etc. Vor diesem Hintergrund bietet es sich an, auch andere Standorte in Betracht zu ziehen. Zu nennen ist hier insbesondere Thailand. Daneben verfügt auch Vietnam über eine wachsende Automobil- und Automobilzulieferindustrie.

## II. Warum Thailand?

Thailand ist nach China der größte Automobilhersteller in der Region. Es bietet Investoren nicht nur eine gewachsene Automobilindustrie (und damit eine entsprechende Supply Chain und ein gutes Personalangebot), sondern fördert Investitionen zudem über das Thai Board of Investment (BOI). Des Weiteren bieten diverse Freihandelsabkommen den zollbegünstigten Export von Produkten innerhalb ASEAN und zwischen ASEAN und China sowie ASEAN und Indien (siehe hierzu unseren LP Newsletter „Zollfreier Handel innerhalb von ASEAN“). Neben Einfuhrzöllen und Steuern sollten Investoren aber auch weitere praktische Faktoren im Blick behalten, etwa ob der Schutz des geistigen Eigentums gewährleistet ist, ob Ansprüche gerichtlich durchgesetzt werden können, und vieles mehr. Gerade in diesen Bereichen ist Thailand sicherlich ein deutlich einfacherer Investment-Standort als China. Als mittlerweile größter Automobilabsatzmarkt der Welt ist es so gut wie unmöglich, ganz auf China zu verzichten. Im Ergebnis kann aber eine Lösung „China Plus“ einem reinen Investment in China durchaus vorzuziehen sein.

### 1. Automobilbranche in Thailand

Die Automobilindustrie ist ein wesentlicher Wirtschaftszweig Thailands. Stand 2021 trägt sie ca. 10 % zu Thailands Bruttoinlandsprodukt bei und beschäftigt etwa 350.000 Arbeitnehmer. Thailand ist nach den USA der weltweit zweitgrößte Markt für Pick-ups, insbesondere erfolgreich sind Modelle wie der Toyota Hilux und der Isuzu D-Max. Die Toyota Motor Thailand Co., Ltd. betreibt drei Fabriken in Thailand, von de-

nen eine ausschließlich Pick-ups produziert, und beschäftigt dort mehr als 15.000 Arbeitnehmer. Deutsche Hersteller wie Mercedes-Benz und BMW sind präsent, wobei BMW eine international beachtete Fabrik in Rayong errichtet hat (Minimierung von Abfällen – „zero waste“), die mittlerweile auch Hybridfahrzeuge baut. Darüber hinaus ist eine Batteriefabrik in Planung. Im Jahr 2015 hat VW eine Genehmigung zur Errichtung einer Fabrik erhalten, das Investment wurde aber im Rahmen von „Dieselgate“ vorerst zurückgestellt.

2020 wurden ca. 1 Mio. Fahrzeuge in Thailand produziert, wovon ca. die Hälfte in über 100 Länder exportiert wird. Der Export wird u. a. durch ASEAN und diverse Freihandelsabkommen verstärkt. Zu nennen ist insbesondere die ASEAN Free Trade Area (ca. 670 Mio. Menschen), aber auch das ASEAN-China Free Trade Agreement (ca. 2 Mrd. Menschen) sowie die bilateralen Abkommen mit Australien, Japan, und Neuseeland. Ebenfalls relevant ist das ASEAN-India Free Trade Agreement (ca. 1,8 Mrd. Menschen) sowie die 2020 in Kraft getretene Regional Comprehensive Economic Partnership („RCEP“) zwischen den 10 ASEAN-Mitgliedsstaaten und weiteren Staaten in der Region Asien-Pazifik (China, Japan, Südkorea, Australien, Neuseeland) (ca. 2,2 Mrd. Menschen). RCEP ist damit das größte Freihandelsabkommen der Welt.

## 2. Rechtliche Rahmenbedingungen einer Investition in Thailand

In der Regel ist es ratsam, eine Investition im Rahmen einer haftungsbeschränkten Kapitalgesellschaft durchzuführen, einer sogenannten Company Limited (ähnlich der deutschen GmbH).

Die Gesellschaftsgründung in Thailand ist einfach und kann binnen zwei Wochen abgeschlossen werden (auch schneller, sofern notwendig). Das thailändische Gesellschaftsrecht setzt voraus, dass eine Private Company Limited mindestens drei Gesellschafter hat.

Praktisch wird dies häufig so gehandhabt, dass es einen Mehrheitsgesellschafter gibt und zwei Minderheitsgesellschafter, die lediglich je einen Gesellschaftsanteil halten.

Mehrheitlich ausländisch investierte Unternehmen benötigen in Thailand (wie in den meisten Staaten der Region) in der Regel eine Genehmigung (Foreign Business License), um wirtschaftlich aktiv werden zu dürfen. Ausnahmen sind selten.

Genehmigungsfrei sind bspw. Produktionsgesellschaften, soweit die thailändische Gesellschaft ausschließlich Produkte vertreibt, die sie selbst in Thailand hergestellt hat oder, soweit die Gesellschaft ausschließlich exportiert. Daneben gibt es bestimmte Ausnahmetatbestände im Foreign Business Act. Bspw. kann eine Gesellschaft, die ein entsprechend hohes Eigenkapital ausweist (100 Mio. THB = ca. 2,75 Mio. EUR für Großhandels- oder Einzelhandelsaktivitäten), die Aktivität ebenfalls genehmigungsfrei durchführen.

Die meisten darüber hinausgehenden Aktivitäten bedürfen einer Ausnahmegenehmigung.

### a) Förderung durch das BOI

Erteilt werden derartige Ausnahmegenehmigungen durch das BOI oder das Ministry of Commerce. Das BOI ist die zentrale Stelle für Investitionsförderungen in Thailand.

Abhängig vom Investitionsvorhaben werden verschiedene steuerliche und nicht-steuerliche Anreize gewährt. Das Antragsverfahren ist (relativ) investorenfreundlich gehalten und dauert (ab Einreichung der vollständigen Unterlagen) etwa drei bis vier Monate.

Die Vorteile einer Förderung sind beachtlich. Insbesondere können 100 % ausländisch investierte Tochtergesellschaften in Thailand im Rahmen der Förderung am Wirtschaftsverkehr teilnehmen, wodurch sich (praktisch meist komplizierte) Joint Ventures vermeiden lassen.

Automobilzulieferer können, je nach Art der produzierten Ware, verschiedene Förderungen beantragen. Die Herstellung von bestimmten Fahrzeugteilen und Brennstoffzellen wird bspw. wie folgt gefördert:

- acht Jahre Befreiung von der Körperschaftsteuer (Satz: 20 %), wobei allerdings die maximale Steuerbefreiung nur in Höhe von 100% des Investitionsvolumens gewährt wird (abzüglich Betriebskapital und Kosten für Land-erwerb),
- Befreiung von Zöllen auf importierte Maschinen,
- ein Jahr Befreiung von Zöllen auf importierte Rohmaterialien, die zur Herstellung von Exportprodukten dienen (verlängerbar nach Ermessen des BOI), 100 % *foreign ownership*,
- Recht, Land zum Volleigentum zu erwerben),
- vereinfachter Zugang zu Visa und Arbeitserlaubnissen und
- keine Restriktionen bei der Repatriierung von Gewinnen.

Der Antrag muss sorgfältig vorbereitet werden: Informationen zu Antragsteller und Projekt sind auf einem speziellen Antragsformular online einzureichen. Nach Annahme des Antrages muss ein Firmenvertreter das Projekt dem BOI im Rahmen eines persönlichen Interviews erläutern (auf Englisch). Im Anschluss (ca. 40 bis 90 Tage später) entscheidet das BOI über den Antrag. Es empfiehlt sich, den gesamten Prozess anwaltlich begleiten zu lassen, um Verzögerungen und unliebsame Überraschungen zu vermeiden.

#### **b) Förderung durch Ansiedlung im Industrial Estate**

Thailand verfügt über 55 Industrial Estates. Diese sind speziell auf die industrielle Produktion von Waren ausgerichtet und verfügen über entsprechend gute Infrastruktur (Verkehrs-anbindung, Energie- und Wasser-

versorgung, Abfallentsorgung etc.). Diese werden durch die Industrial Estate Authority of Thailand (IEAT) verwaltet und reguliert. Innerhalb der Industrial Estates bestehen im Regelfall zwei Zonen: die „General Industrial Zone“ und die „IEAT Free Zone“. In der General Industrial Zone besteht für Ausländer die Möglichkeit, Land zum Volleigentum zu erwerben und vereinfacht ausländische Arbeitskräfte anzustellen. Die IEAT Free Zone bietet darüber hinaus Zollfreiheit auf dort eingeführte und verarbeitete Waren. Eine Verzollung erfolgt erst bei Einfuhr in die General Zone. Ob eine Ansiedlung im Industrial Estate sinnvoll ist und insbesondere in welcher Zone, muss im Einzelfall geprüft werden und hängt insbesondere von der Kunden- und Lieferantenstruktur ab.

#### **c) Export in die Staaten des ASEAN-Raumes und nach China**

Die bestehenden Freihandelsabkommen reduzieren die Zolltarife bei Exporten von Thailand in den ASEAN-Raum und nach China erheblich (meist auf effektiv 0 % oder 5 %). Allerdings sind folgende Aspekte zu berücksichtigen:

- **Klassifizierung:** Die genaue Klassifizierung der Waren gemäß dem sogenannten „Harmonisierten System“ (HS) ist entscheidend. In den **Tabellen 1 – 5** haben wir eine vereinfachte Darstellung gewählt und daher, soweit notwendig, einen Rahmen der Zolltarife angegeben.
- **Ursprung:** Je nach Ursprung der Ware (wo wurde eine Ware im Wesentlichen gewonnen/hergestellt) fallen unterschiedliche Zolltarife an. Die Freihandelsabkommen und damit verbundene Präferenzzölle knüpfen nämlich in erster Linie an den Ursprung an. Im Regelfall sind bei den innerasiatischen Freihandelsabkommen 40% Lokalan-teil erforderlich, um ein Ursprungszeugnis des entsprechenden Exportlandes zu erlangen.
- **Steuern:** Neben Zöllen wird bei der

Einfuhr in der Regel eine Form der Einfuhrumsatzsteuer (die je nach Land unterschiedlich bezeichnet wird) erhoben, die allerdings meist als Vorsteuer dann wieder abzugsfähig ist.

➤ **Zollwert:** Einfuhrabgaben richten sich nach dem Zollwert der Ware. In Thailand wird dieser nach dem CIF-Preis berechnet. Dieser setzt sich zusammen aus dem (tatsächlichen) Preis der Ware zuzüglich der entstehenden Kosten, Versicherung und Transport (Cost, Insurance, Freight – CIF). Dies ist insofern relevant als sich hierdurch bspw. Luftfrachtteile zusätzlich verteuern, da Zoll auch auf den Frachtanteil erhoben wird.

➤ Nicht-tarifäre Handelshemmnisse haben enorme praktische Relevanz: Beispielsweise werden von verschiedenen Ländern innerhalb ASEAN unterschiedliche Industriestandards (vergleichbar der deutschen Industrienorm – DIN) verwendet, was Exporte in diese Länder erschwert. Diese Handelshemmnisse müssen bei der Vorbereitung beachtet werden.

Es ist daher ratsam, mit einem erfahrenen Dienstleister alle praktischen Schwierigkeiten sowie die Handhabung der entsprechenden Freihandelsabkommen vor der Ausfuhr zu klären.

In **Tabelle 1** wird am Beispiel eines Lenkrades (Übergruppe nach HS-Code 8708.94) gezeigt, wie unterschiedlich sich die Zollsätze je nach Ursprungs- und Zielland darstellen. Bei anderen Bauteilen sind die Unterschiede ähnlich: Auf Abgasanlagen (Übergruppe nach HS-Code 8708.92) fallen die in **Tabelle 2** dargestellten Tarife an – ebenso bei Getrieben (Übergruppe nach HS-Code 8708.40), siehe **Tabelle 3**. Ein Export der Waren von Deutschland nach Thailand ist dagegen praktisch eher nicht sinnvoll (**Tabelle 4**). Sollte Ware chinesischen Ursprungs nach Thailand importiert werden, kommen nach dem Freihandelsabkommen China-ASEAN die in **Tabelle 5** dargestellten Sätze zur Anwendung. Sollte von außer-

halb der EU (etwa Thailand, Vietnam oder China) nach Deutschland exportiert werden, so fällt dort in der Regel ein nicht-präferentieller Zoll von ca. 3% an (wobei es auch hier stets auf die Klassifizierung und mögliche Zollaussetzungen ankommt).

Ursprung	Exportziel	Zollsatz
Deutschland/ EU	China	6 – 10 %
	Malaysia	20 %
	Vietnam	15 – 25 %
Thailand	China	0 %
	Malaysia	0 %
	Vietnam	0 %

**Tab. 1:** Zollsätze nach Ursprungs- und Zielland am Beispiel eines Lenkrades

Ursprung	Exportziel	Zollsatz
Deutschland/ EU	China	10 %
	Malaysia	25 %
	Vietnam	15 – 20 %
Thailand	China	0 %
	Malaysia	0 %
	Vietnam	0 %

**Tab. 2:** Zollsätze nach Ursprungs- und Zielland am Beispiel von Abgasanlagen (Übergruppe HS-Code: 8708.92)

Ursprung	Exportziel	Zollsatz
Deutschland/ EU	China	6 – 10 %
	Malaysia	20 %
	Vietnam	10 – 20 %
Thailand	China	0 %
	Malaysia	0 %
	Vietnam	0 %

**Tab. 3:** Zollsätze nach Ursprungs- und Zielland am Beispiel von Getrieben (Übergruppe HS-Code: 8708.40)

Ursprung	Ware	Zollsatz
Deutschland/ EU	Lenkrad	30 %
	Getriebe	10 %
	Abgasanlage	30 %

**Tab. 4:** Zollsätze für den Export von Waren von Deutschland nach Thailand

Ursprung	Ware	Zollsatz
China	Lenkrad	35 – 42 %
	Getriebe	0 % (Pkw)
	Abgasanlage	0 % (Pkw)

**Tab. 5:** Zollsätze für den Export von Waren von China nach Thailand

Eine Produktion in Thailand ist zollrechtlich also in zweifacher Hinsicht sinnvoll. Zum einen kann der lokale Markt bedient werden, ohne dass die Produkte durch die hohen Einfuhrzölle Thailands (bis zu 30 %) verteuert werden und zum anderen können bestehende Freihandelsabkommen genutzt werden, um zollfrei oder -vergünstigt in andere Länder des ASEAN-Raumes und nach China zu exportieren. Auch kann überlegt werden, von der Produktion in Thailand den deutschen Markt zu bedienen. In der Regel werden Kraftfahrzeugbauteile mit einem nicht-präferentiellen Zoll von 3% belegt (vorbehaltlich der exakten Klassifizierung der Ware), was bei der Projektplanung und -berechnung berücksichtigt werden muss.

### c) Vorteile Thailand

Neben den aufgezeigten zollrechtlichen und investitionsförderrechtlichen Vorteilen (BOI, Steuervergünstigungen) kann Thailand im Vergleich zu China zudem mit weichen Faktoren punkten:

- Thailand hat in der Vergangenheit bewiesen, dass es auch in Zeiten politischer Turbulenzen wirtschaftlich stabil ist und Investitionen in Thailand sicher sind.
- Die rechtlichen Rahmenbedingungen sind vergleichsweise übersichtlich und nachvollziehbar. Thailändisches Recht basiert indirekt auf dem deutschen BGB und ist damit für Kontinentaleuropäer verhältnismäßig berechenbar. Auch können Verletzungen von geistigen Eigentumsrechten (die in Thailand im Vergleich zu China ohnehin seltener sind) mittlerweile effektiv be-

kämpft werden.

- Eingezahltes Kapital kann vollständig als „*working capital*“ genutzt werden. Zudem ist, jedenfalls bei einer Förderung durch das BOI, die vollständige Repatriierung von Gewinnen möglich.
- Das Buchhaltungssystem folgt, im Gegensatz zu China, den Regeln des IFRS und entspricht damit internationalen Standards. Aufwendige Überleitungsrechnungen entfallen damit.
- Das Steuersystem ist sehr transparent und birgt wenig Überraschungen. Die Körperschaftsteuer (grundsätzlich 20%) wie auch die Einkommensteuer (Höchstsatz 35%) sind selbst ohne weitere Förderung nicht unangemessen hoch.
- Mitarbeiter sind bei korrekter Führung außerordentlich loyal, fähig und lernwillig.

Im Ergebnis ist Thailand für Automobilzulieferer ein guter Standort, um die Märkte in ASEAN und China zu bedienen. Neben den harten Standortvorteilen (Zolltarife, Steuerbefreiungen) können die weichen Faktoren den Ausschlag geben.

### III. Option Vietnam

Die vietnamesische Wirtschaft ist nach wie vor geprägt von einer starken Präsenz staatlicher Großbetriebe und einem aufstrebenden Privatsektor, der mittlerweile auch ausländischen Investoren (eingeschränkt) offen steht, wobei gerade deutsche Produkte und Hersteller ein hohes Ansehen genießen.

Der Automobilsektor Vietnams wird noch stark von japanischen und südkoreanischen Herstellern dominiert. Die vietnamesische Produktion belief sich in 2020 auf 165.000 Fahrzeuge, etwas mehr als 10 % der Produktion in Thailand. Hervorzuheben ist das vietnamesische Unternehmen Vinfast. Dieses hat in 2021 35.000 Fahrzeuge verkauft und plant eine 2 Mrd. USD Investition in eine Produktionsanlage von Elektrofahrzeugen in den USA.

Das vietnamesische Straßenbild – und dementsprechend auch der Markt für Kraftfahrzeuge – ist noch immer durch eine Vielzahl von Kleinkrafträdern (Scootern) geprägt. Ungebrochen beliebt sind Modelle wie die Honda Airblade. Allerdings steigen die Vietnamesen mehr und mehr auf neuere Modelle um. Der Markt für Pkw hat in den vergangenen Jahren stagniert. Die Verkaufszahl von 215.908 in 2020 lag unter der Zahl für 2019 mit 229.539. Die absoluten Verkaufszahlen sind für eine Bevölkerung von ca. 100 Mio. derzeit noch immer relativ gering, es besteht also erhebliches Wachstumspotenzial.

Die vietnamesische Regierung fördert den Automobilssektor, um die Industrialisierung voranzutreiben. Zum Schutz der heimischen Wirtschaft unterliegt der Import von Kraftfahrzeugen und -teilen hohen Einfuhrzöllen. Unter dem Freihandelsabkommen zwischen der EU und Vietnam (EVFTA) werden die meisten Zölle für Kraftfahrzeuge bis 2030 auf 0% gesenkt (der derzeitige Satz liegt im Jahr 2022 je nach Typ und Hubraum noch zwischen 47 % und 57 %).

Unter dem ASEAN Trade in Goods Agreement (ATIGA) beträgt der Zolltarif bereits 0%.

Aufgrund des wachsenden heimischen Marktes bietet Vietnam zunehmend attraktivere Möglichkeiten für ausländische Automobilzulieferer. Im Gegensatz zu Thailand fehlt es jedoch noch an qualifizierten Arbeitskräften (in der Breite) und die Infrastruktur ist teilweise mangelhaft. Auch ist der administrative Aufwand teilweise sehr erheblich und Behördenentscheidungen nur bedingt prognostizierbar. Im Ganzen ist Vietnam als Standort derzeit deutlich risikoreicher als Thailand, allerdings besteht ein nicht zu unterschätzendes Potenzial.

Die Entwicklung verläuft rasant und entsprechend siedeln sich mehr und mehr Unternehmen in Vietnam an.

## 1. Investitionsrechtliche Rahmenbedingungen

Auch in Vietnam bestehen Beschränkungen in Bezug auf die Aufnahme von geschäftlichen Aktivitäten von mehrheitlich ausländisch investierten Unternehmen. Investitionen in bestimmte Schlüsselindustrien werden u. a. mit Steuervergünstigungen (Befreiung von der Körperschaftsteuer und Importzöllen) und erweiterten Landnutzungsrechten gefördert. Im Bereich der Automobilindustrie besteht die Möglichkeit, eine Steuerförderung (auf 10% reduzierte Körperschaftsteuer) mit einer Maximaldauer von 15 Jahren zu beantragen. Über die steuerliche Förderung wird im Rahmen der Entscheidung über das Investitionsvorhaben entschieden. Zuständig ist in den meisten Fällen die Sonderverwaltung der jeweiligen Industriezone.

## 2. Gesellschaftsgründung

Die Registrierung einer Tochterkapitalgesellschaft in Vietnam erfolgt in zwei Schritten: Zunächst muss die zugrundeliegende Investition bzw. das Projekt genehmigt werden. Sodann erfolgen die Gesellschaftsgründung und Einzahlung des im ersten Schritt veranschlagten Kapitals. Nach erfolgreicher Gesellschaftsgründung sind je nach Geschäftszweck möglicherweise weitere Genehmigungen einzuholen.

## IV. Zusammenfassung

Die Nachfrage in den Märkten Südostasiens und Chinas nach hochwertigen Automobilzulieferteilen bietet interessante Entwicklungsmöglichkeiten für europäische Automobilhersteller und -zulieferer.

Thailand gilt historisch bedingt als reiferer Markt: Zum einen aufgrund der höheren Kaufkraft auf dem nationalen Markt und zum anderen wegen umfangreicher Fördermöglichkeiten und geringerer Marktzugangsbarrieren sowie einer entwickelten Infrastruktur. Daher können viele Vorprodukte relativ problemlos in Thailand erworben werden.

Das Board of Investment stellt Investoren attraktive Fördermöglichkeiten zur Verfügung, die mit einer Ansiedlung in einem Industrial Estate verbunden werden können, um weitere Vorteile zu erzielen. Vietnam bietet zwar auch Investitionsanreize an. Diese sind allerdings vom Umfang her nicht immer praktisch vergleichbar mit den vom Board of Investment gewährten Förderungen.

Sowohl für Exporte aus Thailand als auch aus Vietnam lässt sich eine Vielzahl an Freihandelsabkommen nutzen, um die Kosten für den Import in einen Drittstaat zu reduzieren. Einzelheiten hängen u. a. von dem jeweiligen Freihandelsabkommen, HS-Code und Ursprung ab. Bei vorausschauender Planung lassen sich erhebliche Einsparungen erzielen.

Wir hoffen, dass wir Ihnen mit den vorliegenden Informationen behilflich sein konnten.  
Sollten Sie weitere Fragen haben, wenden Sie sich bitte an:

**LORENZ & PARTNERS Co., Ltd.**

27<sup>th</sup> Floor Bangkok City Tower

179 South Sathorn Road, Bangkok 10120, Thailand

Tel.: +66 (0) 2-287 1882

E-Mail: [info@lorenz-partners.com](mailto:info@lorenz-partners.com)

[www.lorenz-partners.com](http://www.lorenz-partners.com)