

# ASEAN - Leitfaden zur Geschäftstätigkeit Kurzfassung



Dieser Leitfaden erhebt weder Anspruch auf Vollständigkeit, noch kann er Ersatz für professionellen und rechtlichen Rat sein. Sollten Sie weitere Fragen haben oder umfassendere Auskünfte zu den nachfolgenden Themen benötigen, wenden Sie sich bitte an das jeweilige AHK Büro oder an Germany Trade and Invest.

**Herausgeber**

Deutsch-Malaysische Industrie- und Handelskammer  
Suite 47.01, Level 47, Menara AmBank  
No. 8, Jalan Yap Kwan Seng  
50450 Kuala Lumpur, Malaysia

© Copyright 2010

# ASEAN - Leitfaden zur Geschäftstätigkeit Kurzfassung

<b>1. Vorwort .....</b>	<b>4</b>
<b>2. INDONESIA .....</b>	<b>6</b>
2.1. Wirtschaftsstruktur - Branchenprognosen - Vertriebsaspekte .....	6
2.2. Rechtlicher Rahmen .....	14
2.3. Wichtige Kontakte .....	22
<b>3. MALAYSIA .....</b>	<b>24</b>
3.1. Wirtschaftsstruktur - Branchenprognosen - Vertriebsaspekte .....	24
3.2. Rechtlicher Rahmen .....	30
3.3. Wichtige Kontakte .....	44
<b>4. PHILIPPINEN .....</b>	<b>46</b>
4.1. Wirtschaftsstruktur - Branchenprognosen - Vertriebsaspekte .....	46
4.2. Rechtlicher Rahmen .....	53
4.3. Wichtige Kontakte .....	54
<b>5. SINGAPUR .....</b>	<b>58</b>
5.1. Wirtschaftsstruktur - Branchenprognosen - Vertriebsaspekte .....	58
5.2. Rechtlicher Rahmen .....	69
5.3. Wichtige Kontakte .....	77
<b>6. THAILAND .....</b>	<b>80</b>
6.1. Wirtschaftsstruktur - Branchenprognosen - Vertriebsaspekte .....	80
6.2. Rechtlicher Rahmen .....	87
6.3. Wichtige Kontakte .....	91
<b>7. VIETNAM .....</b>	<b>92</b>
7.1. Wirtschaftsstruktur - Branchenprognosen - Vertriebsaspekte .....	92
7.2. Rechtlicher Rahmen .....	99
7.3. Wichtige Kontakte .....	108

# 1. Vorwort

Die ASEAN-Region gehört auch 2010 zu den wachstumsstärksten Märkten weltweit. Mit ähnlich guten Perspektiven für die Zukunft: Im Vergleich zu den etablierten Volkswirtschaften und Wirtschaftsräumen hat Asien der jüngsten Weltwirtschaftskrise deutlich besser Stand gehalten. Vorteilhafte Kostenstrukturen, aufnahmefähige und -bereite Märkte, Regierungen, die die Rahmenbedingungen für wirtschaftliche Betätigung kontinuierlich verbessern, und eine konsumorientierte Bevölkerung, die hart für Wohlstand und eine bessere Zukunft für ihre Kinder arbeitet, sind nur einige der günstigen Rahmenbedingungen für eine Fortsetzung des Wachstumstrends.

Mit der ASEAN-China-Freihandelszone ist am 1. Januar 2010 ein weitgehend liberalisierter Wirtschaftsraum mit einer Bevölkerung von rund 1,9 Milliarden Menschen und einem Bruttoinlandsprodukt von gut 6,5 Billionen US-Dollar entstanden. Auch dieses begünstigt die Standorte in ASEAN, von denen aus der gesamte asiatische Markt noch besser bedient werden kann. Dazu lassen sich Kostenvorteile durch regionales Diversifizieren bei Zulieferungen oder der Beschaffung von Roh- oder Vorprodukten erzielen.

Die großen ASEAN-Volkswirtschaften sind 2009 zwar von den Auswirkungen der globalen Rezession nicht verschont geblieben, haben durch eine expansive Fiskal- und Geldpolitik jedoch einen schärferen konjunkturellen Einbruch verhindern können. Schrumpfte das Bruttoinlandsprodukt in Singapur, Malaysia und Thailand gegenüber dem Vorjahr um etwa zwei Prozent, so wird aus Indonesien, den Philippinen und Vietnam sogar eine stabile bis positive gesamtwirtschaftliche Entwicklung gemeldet. 2010 soll die Wirtschaft in den genannten ASEAN-Mitgliedsstaaten Prognosen zufolge wieder mit realen Raten zwischen drei und sechs Prozent zulegen.

Sowohl das Wiedererstarken des Welthandels als auch die konjunkturelle Erholung bei wichtigen Handelspartnern tragen zu günstigeren Absatzaussichten bei. Von dem für 2010 erwarteten deutlichen Konjunkturaufschwung können nicht zuletzt deutsche Exportwaren wieder mehr profitieren. Sie mussten im Vorjahr zum Teil zweistellige Einbußen bei den Lieferwerten hinnehmen. Bessere Kenntnisse über die Erschließung dieses großen Binnenmarktes werden damit immer wichtiger.

Wachstumsfördernd wirkt sich auch der freie Handel mit Waren ohne eine Erhebung von Zöllen zwischen den sechs fortgeschrittenen ASEAN-Mitgliedern (Intra-Handel) seit Anfang 2010 aus. Die stärkere Verflechtung steigert das Sozialprodukt der Gemeinschaft, das 2008 bei rund 1,5 Bill. US\$ lag, nach einer Berechnung mittelfristig um mindestens zehn Prozent.

*Germany Trade & Invest* und die deutschen Auslandshandelskammern (AHK) in Indonesien, Malaysia, Philippinen, Singapur, Thailand und Vietnam sind Ihre starken Partner vor Ort. Wir unterstützen Sie beim erfolgreichen Markteinstieg ebenso wie bei der Sicherung und dem Ausbau bestehender Engagements und arbeiten dabei eng miteinander zusammen.

*Germany Trade & Invest* ist die Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing der Bundesrepublik Deutschland. Die Gesellschaft unterstützt deutsche Unternehmen, die ausländische Märkte erschließen wollen, mit

Außenwirtschaftsinformationen und bietet ihnen ein umfassendes, kundenorientiertes Angebot an Wirtschaftsanalysen und Branchendaten. *Germany Trade & Invest* verfügt über ein weltweites Auslandsnetz von Mitarbeitern, die vor Ort Informationen über Auslandsmärkte recherchieren und dabei eng mit den deutschen Auslandshandelskammern zusammenarbeiten.

Die AHKs stellen deutschen Unternehmen ein umfassendes und flexibel an den Firmeninteressen und -bedürfnissen angepasstes Serviceportfolio unter der Marke „*DEinternational*“ zur Verfügung. Sie bereiten mit Ihnen den Markteinstieg im Ausland vor und helfen Ihnen, eine Präsenz aufzubauen oder ihr Engagement zu verstärken. Die AHKs sind eng vernetzt mit Ministerien, Behörden, Wirtschaftsorganisationen und Unternehmen sowohl in der Region als auch in Deutschland. In einem weltweiten Verbund mit 120 Standorten in 80 Ländern stehen sie in direkter Verbindung zu den 80 regionalen Industrie- und Handelskammern in Deutschland.

Mit der vorliegenden Publikation wollen wir, *Germany Trade & Invest* und die ASEAN-AHKs, interessierten Unternehmen die Wirtschaftsstrukturen und Vertriebswegen sowie grundlegende rechtliche Rahmenbedingungen näher bringen, einen Einblick in die einzelnen Standorte der Region geben und den Einstieg in die Analyse eines möglichen Engagements erleichtern.



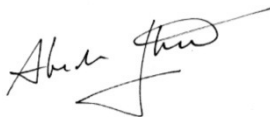
Dr. Tim Philippi  
Geschäftsführer  
AHK Singapur



Michael Pfeiffer  
Geschäftsführer  
Germany Trade & Invest



Jan Rönnefeld  
Geschäftsführer  
AHK Indonesien



Alexander Stedtfeld  
Geschäftsführer  
AHK Malaysia



Henry J. Schumacher  
Geschäftsführer  
ECCP Philippinen



Stefan Buerkle  
Geschäftsführer  
AHK Thailand



Jan Nöther  
Delegierter  
AHK Vietnam

## 2. INDONESIA

### 2.1. Wirtschaftsstruktur - Branchenprognosen - Vertriebsaspekte

*Verfasser: Necip Bagoglu, Germany Trade and Invest (Jakarta)*

#### Wirtschaftsstruktur

Die größte Volkswirtschaft Südostasiens mit einem Bruttoinlandsprodukt (BIP) von über 500 Mrd. US\$ (2008) bietet vor allem wegen der anstehenden Projekte zum Ausbau und zur Modernisierung der öffentlichen Infrastruktur zahlreiche Liefer- und Kooperationschancen. Vor allem in den Bereichen Energie, Verkehr, Transport und Umwelt ist in den kommenden Jahren rege Projektstätigkeit zu erwarten. Von dieser Entwicklung wird die Bauwirtschaft in hohem Maße profitieren. Der Prozess der Modernisierung erfordert eine intensive Zusammenarbeit mit ausländischen Partnern. Auch durch die zahlreichen Vorhaben zum Ausbau der industriellen Kapazitäten sowie des Dienstleistungsangebots im dynamischen Privatsektor ergeben sich für ausländische Firmen vielfältige Möglichkeiten der Mitwirkung.

Das Infrastrukturdefizit ist eine wichtige Schwachstelle der indonesischen Industrie. Obwohl das Land beim "World Competitiveness Scoreboard 2009" des schweizerischen International Institute for Management Development (IMD) bei der allgemeinen Wertung der Wettbewerbsfähigkeit von insgesamt 57 Ländern gegenüber 2008 einen spektakulären Aufstieg von Platz 51 auf 42 verzeichnete, fiel es in derselben Studie bezüglich des Infrastrukturangebots von Rang 51 auf 53.

Nach Berechnungen der nationalen Planungsagentur National Development Planning Agency (Bappenas) müssen für die Realisierung eines BIP-Wachstums von real mindestens 5% pro Jahr im Zeitraum 2010 bis 2014 Infrastrukturinvestitionen in Höhe von insgesamt 1.429 Bill. Rp (rund 115 Mrd. Euro) durchgeführt werden. Von diesem Betrag kann der Staat wegen der begrenzten öffentlichen Mittel lediglich etwa 30% aufbringen. Folglich gewinnt die Zusammenarbeit mit dem Privatsektor beziehungsweise die Einbindung privater Investoren in große Infrastrukturprojekte zusehends an Bedeutung. Vorhaben nach dem PPP-Modell ("Public Private Partnership") werden von der Regierung gezielt gefördert und vorangetrieben. Das Kooperationsangebot an den Privatsektor umfasst insgesamt 87 Projekte in 18 Provinzen mit einem Gesamtwert von rund 34 Mrd. US\$.

Diese und andere Vorhaben in den Bereichen Elektrizitätserzeugung und -verteilung, Straßen-, Schienen-, See- und Flughafenbau, Trinkwasserbereitung sowie Abwasser- und Abfallentsorgung werden in den bevorstehenden Jahren eine intensive Nachfrage nach Planungs-, Beratungs-, Ingenieur- und Bauleistungen nach sich ziehen und gleichzeitig umfangreichen Bedarf an Anlagen, Ausrüstungen und Technologien

auslösen. Dabei können sich deutsche Firmen als verlässliche Partner mit hoher technologischer Kompetenz in die Projekte einbringen.

Das BIP überschritt im Jahr 2008 erstmals in der Geschichte des Landes die Grenze von 500 Mrd. US\$. Die tatsächlich verfügbaren Einkommen sind jedoch wegen des hohen Anteils der sogenannten Schattenwirtschaft von mindestens 50% an der gesamtwirtschaftlichen Leistung weit höher, als allgemein angenommen wird. Offiziell nicht registrierte und steuerlich sowie statistisch nicht erfasste Geschäftsaktivitäten sind weit verbreitet. Zahlreiche kleine Betriebe, die ihrer Tätigkeit ohne jede staatliche Aufsicht außerhalb der Legalität nachgehen, leisten neben den legalen Produzenten einen nicht zu unterschätzenden Beitrag zum BIP und sorgen für Einkommen sowie Beschäftigung.

Indonesien bietet weit mehr Chancen, als auf den ersten Blick zu erkennen ist. Bei einem eher bescheidenen offiziellen BIP pro Einwohner von 2.271 US\$ (2008) könnte zunächst der Eindruck entstehen, dass sich die Möglichkeiten eines Engagements in engen Grenzen halten. Eine nähere und differenzierte Betrachtung der Einkommensstruktur und realen Kaufkraftverhältnisse zeigt jedoch, dass der Absatzmarkt nicht unterschätzt werden darf. Das Konsumpotenzial ist weit größer als allgemein angenommen wird. Die große Ungleichheit in der persönlichen Einkommensverteilung hat zur Folge, dass eine Gruppe kaufkräftiger Verbraucher existiert, die eine interessante Zielgruppe für internationale Unternehmen bilden.

Der private Verbrauch, der rund 60% des BIP darstellt, bildet die wichtigste Stütze für Wachstum und Beschäftigung. Er entwickelt sich angesichts der vergleichsweise jungen und gegenüber neuen Produkten sowie Technologien besonders aufgeschlossenen Bevölkerung äußerst dynamisch. Der Schwung im Verbrauch der privaten Haushalte erfasst nach und nach die meisten Produktgruppen und bildet einen wichtigen Treiber der Marktentwicklung.

Für den Arbeitsmarkt und die Beschäftigung bleibt der Agrarsektor weiterhin von essentieller Bedeutung. Wenn auch sein Anteil am BIP und an der Gesamtzahl der Beschäftigten in den letzten Jahren leicht zurückgegangen ist, erwirtschaften immer noch rund 40% der Indonesier ihren Lebensunterhalt in der Landwirtschaft.

Bedeutung der Wirtschaftssektoren (Anteile in %)

Sektor	Anteil am BIP 2003	Anteil am BIP 2008	Anteil an den Beschäftigten 2003	Anteil an den Beschäftigten 2008
Land- und Forstwirtschaft	15,2	14,4	46,3	40,3
Bergbau	8,4	11,0	1,0	1,1
Verarbeitende Industrie	28,3	27,9	12,0	12,2
Strom und Wasser	0,9	0,8	*)	0,2
Baugewerbe	6,2	8,4	4,5	5,3
Handel und Tourismus	16,6	14,0	18,6	20,7
Transport und Kommunikationsdienstleistungen	5,9	6,3	5,5	6,0

Finanzen/Versicherungen	8,6	7,4	1,4	1,4
Sonstige Dienstleistungen	9,9	9,8	10,7	12,8

\*) Bei "Bergbau" mit enthalten

Ziel der Regierung ist es, die verarbeitende Industrie stärker zu fördern, die sich in Bezug auf das BIP-Wachstum in den letzten Jahren eher unterdurchschnittlich entwickelte. Vor dem Hintergrund der fortschreitenden ASEAN-Integration erhalten nicht nur wichtige Exportbranchen, wie der Textil- und Bekleidungssektor oder die Möbelindustrie, mehr Aufmerksamkeit. Vielmehr will Jakarta neue Ausfuhrsektoren kreieren und diese auf den Weltmarkt vorbereiten. Im Vordergrund befinden sich solche Branchen, die durch die lokale Verfügbarkeit Wettbewerbsvorteile aufweisen. Von dieser Ausrichtung der Investitionen dürfte zum Beispiel der Chemiesektor, insbesondere die Petrochemiesparte, profitieren.

## Branchenprognosen

### Automobilindustrie

Nach dem starken Absatzrückgang von rund 25% im Jahr 2009 erwartet der Automobilverband ab 2010 eine deutliche Marktbelebung und rechnet mit einem Wachstum von mindestens 10%. Die mittel- bis langfristigen Perspektiven für die Kfz- und Kfz-Zulieferindustrien sind angesichts des enormen Marktpotenzials günstig. Allerdings wird der Markt von japanischen Herstellern dominiert, die ihre Kontrolle in den letzten Jahren erfolgreich ausbauen. Auch koreanische Hersteller agieren erfolgreich. Die Chancen für deutsche Firmen halten sich in überschaubaren Grenzen.

### Maschinenbau

Wegen des immensen Investitionsbedarfs in fast allen Bereichen bestehen für den Maschinenmarkt gute Aussichten. Hohen Erneuerungsbedarf hat die Textil- und Bekleidungsindustrie. Die Modernisierungsprojekte werden staatlich gefördert. Der jährlich um 10% wachsende Umsatz der Lebensmittelindustrie lässt eine verstärkte Nachfrage nach Nahrungsmittel- und Verpackungsmaschinen erwarten. Auch bei Kunststoffmaschinen sowie Papier- und Druckmaschinen wächst der Bedarf. Wegen der Infrastrukturprojekte wird eine hohe Zahl von neuen Baumaschinen benötigt.

### Chemieindustrie

In den meisten Sparten der chemischen Industrie wird 2010 mit einem Anstieg der Nachfrage gerechnet, was neue Investitionen der Chemieunternehmen nach sich zieht. Dies gilt sowohl für den Bereich der Verbraucherchemikalien, wie Arzneimittel, Körperpflegemittel und Agrarchemikalien, als auch für Industriechemikalien. Mehrere Projekte in den Bereichen Petrochemie sowie Öl- und Gasverarbeitung warten auf ihre Realisierung. Die Düngemittelunternehmen wollen ihre Kapazitäten ausweiten, um den steigenden Bedarf zu decken. Bergbaubetriebe benötigen Explosivstoffe.

## **Bauwirtschaft**

Die Vorzeichen für das Baugewerbe sind generell günstig. Der große Nachholbedarf im Bereich der öffentlichen Infrastruktur zieht umfangreiche Investitionen nach sich. Vor allem in den Sektoren Verkehr, Transport, Energie und Umwelt wird mit reger Projektstätigkeit gerechnet. Auch schreitet der Ausbau der industriellen Kapazitäten voran. In den Großstädten entstehen moderne Einkaufszentren und Bürokomplexe, was mit steigender Nachfrage nach Bauleistungen verbunden ist. Außerdem befinden sich zahlreiche Wohnungsbauvorhaben in der Durchführung oder Planung.

## **Elektrotechnik / Elektronikindustrie**

Vor allem für die Konsumelektronik wird eine günstige Geschäftsentwicklung erwartet. Sowohl bei Geräten der Unterhaltungselektronik wie auch bei Elektrohaushaltsgeräten ist eine lebhafte Nachfrage zu beobachten. Das Interesse der jungen Verbraucher an neuen Produkten und Technologien ist allgemein groß. Die lokale Fertigung soll erhöht werden. Ihr Anteil an der Marktversorgung wird nach den Plänen des Industrieministeriums bis 2025 auf 90% steigen. Der Markt wird von asiatischen Herstellern, vor allem aus Japan und Korea (Rep.), beherrscht.

## **Informations- und Telekommunikationstechnik**

Dem IT-Bereich sagen Analysten für die kommenden Jahre einen expansiven Trend voraus. Die gesamten IT-Ausgaben sollen von 68 Bill. Rp im Jahr 2008 (rund 4,8 Mrd. Euro) bis 2013 um fast 50% steigen. Den mit Abstand größten Teil des Wachstums stellt die Hardware-Sparte dar. Die Nachfrage nach Notebooks expandiert besonders stark. Die Software-Sparte leidet unter dem unzureichenden Schutz des geistigen Eigentums. Im Telekom-Bereich wird der Wettbewerb schärfer. Die Netzbetreiber beklagen Probleme wegen der Local-Content-Anforderungen.

## **Umwelttechnik**

Die lokale Produktion von Maschinen, Vorrichtungen und Instrumenten der Umwelttechnik kann nur 3 bis 5% des Bedarfs decken, so dass die Versorgung des Marktes größtenteils über Importe erfolgt. Der Bedarf an Systemen zur Abfall- und Abwasserentsorgung, Trinkwasseraufbereitungsanlagen und Vorrichtungen zur Kontrolle der Luftverschmutzung ist groß. Es müssen umfangreiche Investitionen durchgeführt werden. Dieser Markt dürfte mittelfristig um 5 bis 8% pro Jahr wachsen. Deutsche Unternehmen haben bei den Projekten gute Mitwirkungsmöglichkeiten.

## **Medizintechnik**

In fast sämtlichen Sparten der Medizintechnik besteht ein enormer Nachholbedarf. Mit über 230 Millionen Einwohnern ist das Land mittelfristig ein interessanter Markt für internationale Hersteller, wenn auch die niedrige Kaufkraft eine rasche Marktexpansion erschwert. Analysten gehen für die kommenden Jahre von einem Wachstum von 10 bis 15% pro Jahr aus. Das Interesse des Privatsektors an Investitionen in Krankenhäuser und Kliniken steigt. Deutsche Hersteller von Medizintechnik haben vor allem bei High-Tech-Geräten gute Absatzchancen.

## Vertriebsaspekte

### Die Handelsvertretersuche

Der indonesische Markt ist groß und wächst kontinuierlich. Dennoch reicht dies in den meisten Segmenten bislang nicht aus, um im Anfangsstadium das finanzielle Risiko einer Niederlassung oder gar einer eigenen Produktion einzugehen. Der Einstieg erfolgt im Regelfall über einen Vertriebspartner vor Ort. Einen kompetenten Handelsvertreter zu finden, birgt jedoch einige Tücken, wie ausländische mittelständische Unternehmen aus Erfahrung wissen. Bürokratische Hürden erschweren nicht selten die Tätigkeit ausländischer Unternehmen, die ihre Produkte auf dem Archipel vertreiben wollen.

Auch Kultur- und Mentalitätsunterschiede sind zu berücksichtigen - und das nicht nur zwischen Europäern und Indonesiern, sondern ebenfalls zwischen den Bevölkerungsgruppen vor Ort. Daneben kann es einen großen Unterschied ausmachen, ob Geschäfte mit privaten oder öffentlichen Unternehmen abgewickelt werden sollen.

Zu den "Besonderheiten" in Indonesien zählen ausländische Unternehmen mittlerweile auch die immer wieder auftauchenden Finanzierungsprobleme. Je nach Risikoprofil wählen Lieferanten eine im Vergleich zu anderen Standorten flexiblere Handhabung der Zahlungsbedingungen, während andere Firmen sich auf keine Kompromisse einlassen und lieber auf ein Geschäft verzichten. Die damit verbundene Risikoabwägung fällt somit ebenfalls in den Aufgabenbereich des Partners vor Ort.

Insbesondere von Anbietern aus Europa wird bisweilen unterschätzt, dass bei vielen Kaufentscheidungen - auch im gewerblichen Bereich - Qualitätsaspekte nur eine untergeordnete Rolle spielen. Als Folge sieht sich der Markt von Billigerzeugnissen aus der VR China überflutet. Bei technisch anspruchsvolleren Produkten ist die Konkurrenz aus Asien, insbesondere Japan, nicht zu unterschätzen, die bereits über ein intaktes Netzwerk verfügt. Insbesondere im Fall von komplementären Erzeugnissen könnte letzteres ein ideales Instrument für den Markteinstieg bedeuten, wenn gute Konditionen ausgehandelt werden.

Jakarta ist das unumstrittene "Eingangstor" und maßgebliche Betätigungsfeld für ausländische Lieferanten. Dies hat auch politische Gründe, denn Lizenzen sowie Genehmigungen werden weiterhin in der Hauptstadt erteilt. Auch in infrastruktureller Hinsicht spielt die Metropole trotz bestehender Defizite die Hauptrolle. Schließlich sind dort die bedeutendsten Umschlagplätze angesiedelt. Trotz landesweiter Unterschiede in Sachen Kultur, Religion und Mentalität werden auch Geschäftskontakte im Regelfall in Jakarta angebahnt und Verträge abgewickelt. Ausländische Investoren, Handelsunternehmen oder Vertretungen unterhalten daher ihren Sitz unabhängig vom Geschäftsfeld in der Hauptstadt. Dies sollte jedoch nicht unbedingt Rückschlüsse auf die Wahl eines Handelsvertreters aus Jakarta zulassen, denn regionales "Know-how" ist gefragt, wenn ein landesweites Engagement geplant ist.

Zusätzlich muss die teilweise vorhandene Cluster-Struktur der verarbeitenden Industrie berücksichtigt werden. So ist beispielsweise ein Großteil der Textilindustrie rund um Bandung angesiedelt, was Lieferanten von entsprechenden Maschinen schon bei der

Partnersuche wissen könnten. Aus verschiedenen Gründen sollte sich ein mittelständisches Unternehmen gut überlegen, ob es einen Vertreter mit einem Exklusivvertrag ausstattet, es sei denn es handelt sich um ein großes und renommiertes Handelsunternehmen, das bereits über ein flächendeckendes Distributionsnetz verfügt. Bei einer Vertragsanbahnung mit kleineren Handelsfirmen sind Informationen Dritter einzuholen, die sich ein objektives Bild über das bestehende Netzwerk des Unternehmens machen können.

Der persönliche Kontakt zählt in Indonesien mehr als anderswo. Denn der Archipel ist nicht nur regional zersplittert, sondern auch von unterschiedlichen Kulturen geprägt. Mentalitätsunterschiede zwischen den einzelnen ethnischen Gruppen sind weitaus größer, als dies ein Außenstehender begreifen kann. Schnelle Geschäfte lassen sich mit der chinesischen Bevölkerungsminderheit eher abschließen, der eine größere Geschäftstüchtigkeit als den eher verschlossenen Javanern nachgesagt wird. Dennoch kann sich ein Lieferant nicht der javanischen Kultur entziehen, denn zumindest sämtliche offiziellen Spielregeln werden von den Behörden in Jakarta definiert und dort bekleiden Javaner die Schlüsselpositionen. Überall gibt es in Indonesien "Umwege", die leichter zum Ziel führen, doch renommierte Anbieter - gerade aus Europa -, die langfristig denken, scheuen zurecht diesen Weg und suchen nach einem Partner mit einem Vertrauensimage.

Die größeren in- und ausländischen Handelshäuser haben ihren Hauptsitz im Regelfall in Jakarta und verfügen über Zweigstellen in den wichtigen Zentren. Ob deren Distributionskanäle sowie Dienstleistungen (Marketing, After-Sales-Service) tatsächlich genutzt werden können, muss je nach Produkt abgewogen werden. Oftmals haben europäische Anbieter ohnehin ein unterschiedliches Kundenprofil zu ihren asiatischen Counterparts. Aus diesem Grund begeben sich viele Neueinsteiger auf die Suche nach einer kleineren bis mittelgroßen Vertretung, die sich in der speziellen Branche auskennt und eher auf die Vermarktung des speziellen Produkts konzentrieren kann. Zählen staatliche Unternehmen zu der Kundenzielgruppe, so sollten Erfahrung mit öffentlichen Ausschreibungen sowie diesbezügliche Kontakte mit in das Anforderungsprofil aufgenommen werden.

Für deutsche Firmen ist die Deutsch-Indonesische Industrie- und Handelskammer (EKONID) in Jakarta der erste Ansprechpartner. Sie kann vom Anfangsstadium der Kontaktsuche bis zum Vertragsabschluss Hilfestellung leisten. Einen Überblick über ihre Mitgliedsfirmen und deren Kontaktadressen beinhaltet die Publikation "EKONID Business Partner Germany - Indonesia", die alle zwei Jahre aktualisiert wird. Ein weiteres Adressverzeichnis deutscher Unternehmen in Indonesien besteht in der "Firmenliste", die von der Botschaft der Bundesrepublik Deutschland in Jakarta erstellt wird und über die Homepage abrufbar ist. In jedem Fall lohnt sich ein Überblick über die ausländischen Handelsunternehmen, die nach der Asienkrise weiterhin vor Ort aktiv geblieben sind oder aber neue Investitionen gestartet haben.

## **Der Handelssektor**

Das Gesamtvolumen des indonesischen Einzelhandelssektors wird vom Marktforschungsunternehmen AC Nielsen für 2008 auf 227,4 Bill. Rupiah (rund 16 Mrd. Euro; Jahresdurchschnittskurs 2008: 1 Euro = 14.188 Rp) geschätzt. Von dieser Summe

entfallen 70,5 Bill. Rp auf das Segment moderner Einzelhandel, darunter Hypermärkte, Supermärkte oder Minimärkte mit einem Umsatz von 55,4 Bill. Rp.

Der Nachholbedarf im Einzelhandelssektor ist allgemein groß. Die gesamte Verkaufsfläche für den Einzelhandel in der Hauptstadt Jakarta wurde vom Immobilienconsultant Cushman and Wakefield Mitte 2009 auf 3,2 Mio. qm geschätzt. Bis Jahresende 2009 sollten es rund 3,4 Mio. qm Fläche werden.

Modernere Handelsformen verdrängen schrittweise die traditionellen Händler, wenn auch diese Entwicklung zunächst nur in den Großstädten zu beobachten ist. Die fortschreitende Urbanisierung und der Einzug moderner Lebensformen beschleunigen den Prozess der Modernisierung und Rationalisierung der Vertriebssysteme, der sich in den bevorstehenden Jahren fortsetzen wird. Der laufende Strukturwandel im Handel trägt auch dazu bei, dass der hohe Anteil der Schattenwirtschaft schrittweise reduziert wird.

Gleichzeitig wächst bei kaufkräftigen Verbraucherschichten der Trend, für ihre Käufe exklusive Geschäfte aufzusuchen, in denen Markenartikel angeboten werden. Aufgrund der steigenden Nachfrage eröffnen internationale Hersteller, wie Giordano, Levi's und G2000, in den Großstädten Indonesiens ihre eigenen Verkaufsläden, die sich wachsenden Zulaufs erfreuen. Ähnliches gilt für die Sportartikelmarken Adidas, Nike und Reebok, die ebenso von diesem Trend profitieren. Hersteller von Designerwaren, wie Prada und Louis Vuitton, haben ihre Verkaufsläden nicht selten in modernen und teuren Shopping Malls, wo die kaufkräftigen und imagebewussten Kunden gerne ihre Freizeit verbringen und nach geeigneten Konsummöglichkeiten suchen.

Der in der Großstadt lebende moderne Indonesier erledigt seine Einkäufe am liebsten sonntags in einem der zahlreichen großen Einkaufszentren oder in Hypermärkten (Supermärkte mit einer Fläche von mehr als 5.000 qm). Längerfristig dürften auch außerhalb der Ballungsgebiete immer mehr Konsumenten die Möglichkeit erhalten, sich mit einem Einkaufswagen an einer elektronischen Kasse anzustellen. Experten gehen davon aus, dass sich der Bau eines Hypermarktes dann lohnt, wenn im Einzugsgebiet etwa 500.000 Einwohner ansässig sind, die über ein durchschnittliches Monatseinkommen von umgerechnet rund 100 US\$ verfügen. Bislang sind etwa 36% der modernen Märkte im Großraum Jakarta angesiedelt.

Unterdessen ist auch in Indonesien eine zunehmende Internationalisierung des modernen Einzelhandels zu beobachten. Während in der Vergangenheit der Markt für Konsumgüter von Kaufhäusern und Supermärkten mit lokalen Eigentümern, wie Matahari, Rimo, Hero Supermarket, Indomart, Gelael und Golden Truly, dominiert wurde, sind inzwischen internationale Firmen, wie Carrefour, Hypermart und Giant, zu bedeutenden Branchenakteuren aufgestiegen. Dabei wurden einige lokale Supermärkte von internationalen Hypermarktunternehmen aufgekauft. So wurde aus dem Supermarkt Matahari eine Hypermarktkette und Hero von Giant übernommen.

Entwicklung der modernen Märkte (Anzahl der Filialen; Zuwachs gegenüber Vorjahr in %)

<b>Kategorie</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Minimärkte	7.356	8.889	10.289
Supermärkte	1.311	1.379	1.447

Hypermärkte	83	99	130
Insgesamt	8.750	10.367	11.866
Zuwachs	14,3	18,5	14,5

Quellen: Economic Review, APRINDO, Media Data

Die Hypermärkte sind mittlerweile dazu übergegangen, bei leicht absetzbaren Produkten des Grundbedarfs, wie Papierwaren, Waschmitteln, Speiseölen und tiefgekühlten Lebensmitteln, ihre eigenen Marken zu vertreiben. Auf diesem Wege sind sie in der Lage, besonders niedrige Preise anzubieten. Einige Hypermärkte verkaufen gar elektronische Geräte und Modeartikel unter eigenem Markennamen.

Der Spezialhandel, wie Warenhäuser für Elektronikzeugnisse ("Electronic City") oder Sportartikel, erfreut sich bei städtischen Verbrauchern zunehmender Beliebtheit. Gute Geschäftschancen bestehen auch für Heimwerkermärkte in westlichem Stil. Dies wird durch den Erfolg des Unternehmens PT Ace Hardware Indonesia in den letzten Jahren bestätigt. Die Tochtergesellschaft der US-amerikanischen ACE Hardware Corporation konnte 2008 ihren Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 44% auf knapp 1,3 Bill. Rp steigern. Der größte Ace-Heimwerkermarkt auf einer Fläche von 20.000 qm als "Flaggschiff" des Unternehmens soll 2011 in West-Jakarta eröffnet werden.

*Alle Texte sind Auszüge aus Einzelpublikationen von Germany Trade & Invest, die in den Datenbanken unter [www.gtai.de](http://www.gtai.de) zum Download bereit liegen. Mit einheitlicher Gliederung werden dort für viele Länder weltweit die Module "Wirtschaftsstruktur und Chancen" sowie "Vertrieb und Handelsvertretersuche" (darunter auch Informationen über Messwesen, Franchising, E-Commerce) zum Preis von Euro 5,- je Modul angeboten. Über die meisten der genannten Branchen können kostenlos standardisierte Darstellungen aus der Serie "Branche kompakt" sowie aktuelle Einzelberichte zu Marktentwicklungen und Projekten heruntergeladen werden.*

## 2.2. Rechtlicher Rahmen

*Verfasserin: Sonja Drexl- Trautmann, AHK Indonesien (Jakarta)*

Bei Investitionsvorhaben oder überhaupt geschäftlicher Betätigung im Ausland, ist grundsätzlich die rechtliche Situation von besonderer Bedeutung. Häufig liegt gerade hier ein entscheidender Grund für die Wahl des neuen Standorts. Dementsprechend soll dem geneigten Leser ein kleiner Überblick über einige diesbezüglich relevante Rechtsgebiete in Indonesien verschafft werden.

### Handelsrecht

Um auf dem indonesischen Markt ansässig zu werden, bieten sich dem ausländischen Kaufmann mehrere Möglichkeiten. Will er sich nicht sofort in Indonesien niederlassen, sich aber dennoch auf dem indonesischen Markt etablieren, so kann er zunächst auf die Unterstützung eines Handelsvertreters zurückgreifen. Für viele Aktivitäten ist dies sogar unumgänglich. So können z.B. nur Unternehmen, die vor Ort durch einen Handelsvertreter vertreten sind, an Ausschreibungen teilnehmen.

Es können eine Alleinvertretung für das ganze Land und die gesamte Produktpalette - für bestimmte Produkte ist die Alleinvertretung sogar vorgeschrieben und bei staatlichen Projekten in Ausschreibungen oftmals verlangt - oder die Vertretung nur für eine bestimmte Produktgruppe oder aber Region vergeben werden. In der Regel bevorzugt der indonesische Partner eine Alleinvertretung, da er dann überzeugender auftreten und zumeist erfolgreicher am indonesischen Markt agieren kann.

Grundlage dieser Partnerschaft sollte immer ein verlässlicher Vertrag sein, der in jedem Fall von einem mit indonesischem Recht vertrauten Rechtsanwalt ausgearbeitet oder zumindest geprüft werden sollte.

Ein Alleinvertretervertrag muss für eine Mindestdauer von drei Jahren abgeschlossen werden. Wenn der Vertreter auch für Produktion oder Montage zuständig ist, so ist eine Mindestdauer von fünf Jahren vorgeschrieben, gespickt mit einer Verlängerungsoption für jeweils weitere fünf Jahre.

Ein Vertretungsvertrag muss schriftlich geschlossen, ein Alleinvertretervertrag zusätzlich notariell beglaubigt und mit einer Bestätigung der indonesischen Vertretung im Ausland versehen werden. Des Weiteren muss ein solcher Alleinvertretungsvertrag beim Industrie- und Handelsministerium registriert und eine Kopie davon dort hinterlegt werden. In Vertretungsverträgen sollte die Vertragsdauer unbedingt angegeben werden, was sich aus dem vorgenannten ohnehin ergibt. Dasselbe gilt bei Vertragsverlängerungen.

Eine einseitig begründete Kündigung der Vertragsbeziehung durch den Prinzipal (z.B. wegen Nichterfüllung vertraglicher Pflichten) ist zulässig, bei fehlendem gegenseitigen Einverständnis ist der Prinzipal in der Regel jedoch zu Schadenersatz verpflichtet. Die Nichteinhaltung von vereinbarten Umsätzen kann nicht als Kündigungsgrund herangezogen werden. Eine vorzeitige Vertragsauflösung ist also nur mit dem

Einverständnis beider Vertragspartner zu empfehlen. Gegen den Willen des Vertreters kann der Exporteur den Handelsvertretervertrag kündigen, wenn der Handelsvertreter sein Geschäft einstellt, in Konkurs geht oder in anderer Weise seinen Geschäftsbetrieb unterbricht.

Als Alleinvertreter kommt ausschließlich ein indonesisches Unternehmen, in der Regel organisiert in Form einer Perseroan Terbatas (kurz „PT“, s.u.) - eine Unternehmensform ähnlich der deutschen GmbH mit Aspekten einer deutschen Aktiengesellschaft - oder ein Staatsunternehmen in Betracht.

Direktgeschäfte des Prinzipals unter Ausschaltung des Alleinvertreters sind nicht erlaubt. Für Exklusiv-Verträge und ihre Auslegung gilt indonesisches Recht, und im Falle von Meinungsverschiedenheiten sollte ein indonesisches Schiedsgericht - bitte unbedingt an eine Schiedsgerichtsklausel im Vertrag denken! - entscheiden. Die gerichtliche Durchsetzbarkeit von Ansprüchen erweist sich vor indonesischen Gerichten oftmals als schwierig, zumindest aber als sehr langwierig.

Bei Beendigung eines Vertretervertrages muss sichergestellt sein, dass die Ersatzteillieferung indonesischer Kunden noch für einen Zeitraum von zwei Jahren nach Vertragsende weiterlaufen kann. Bei Ablauf eines Alleinvertretungsvertrages ist für die Registrierung eines neuen Alleinvertreters beim Industrie- und Handelsministerium eine Erklärung des ursprünglichen Vertreters über die Erfüllung des Vertrages wichtig, da bei Annahme von Ausschreibungen der öffentlichen Hand nur Vertreter akzeptiert werden, deren Legitimität bzw. deren Ruf nicht umstritten ist. Das Industrie- und Handelsministerium kann die Anerkennung eines Exklusiv-Vertrages mit einem neuen indonesischen Beauftragten verweigern, wenn ein früherer Vertrag nicht vorschriftsmässig beendet wurde.

Der einfache Handelsvertretervertrag unterliegt den Normen des allgemeinen indonesischen Kaufhandelsgesetzbuches sowie des Zivilgesetzbuches, Kodifikationen, die auf altem niederländischen Recht aufbauen.

Nach indonesischen Bestimmungen gibt es neben dem klassischen Handelsvertreter Formen der einfachen Handelsrepräsentanz wie die Verkaufs- oder Einkaufsrepräsentanz sowie der Baurepräsentanz zur Verfolgung von Bauprojekten. Eine Repräsentanz darf keinen Handel betreiben, sich nicht an Ausschreibungen beteiligen (ausgenommen die Baurepräsentanz), keine Verträge abschliessen (ausgenommen die Einkaufsrepräsentanz) und sich weder im Import noch im Export betätigen.

## **Steuerrecht**

Das indonesische Steuerrecht soll reformiert werden. Insbesondere sollen durch Steuersenkungen Anreize für ausländische Investoren geschaffen werden. Die Veröffentlichung der neuen Verordnung war ursprünglich für Juli 2007 vorgesehen und lag zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Textes noch nicht vor.

Aus diesem Grund werden die nachfolgenden Ausführungen nur kurz behandelt, da sich hier kurzfristig weitreichende Änderungen ergeben könnten.

## Einkommenssteuer

Derzeit sieht die für in Indonesien ansässige natürliche Personen anfallende Einkommenssteuerpflicht folgende Steuersätze vor:

	zu versteuerndes Einkommen in Rp	Steuersatz (%)
Bis	25.000.000	5
Ab	25.000.001 - 50.000.000	10
Ab	50.000.001 - 100.000.000	15
Ab	100.000.001 - 200.000.000	25
Ab	200.000.001	35

## Körperschaftssteuer

Die Körperschaftssteuer für in Indonesien ansässige Unternehmen berechnet sich wie folgt:

	zu versteuerndes Einkommen in Rp	Steuersatz (%)
Bis	50.000.000	5
Ab	50.000.001 - 100.000.000	10
Ab	100.000.001	30

Werbungskosten bzw. Betriebsausgaben können Investoren linear oder nach der „fast declining balance method“ doppelt so schnell einkommensmindernd ansetzen (letzteres trifft auf Gebäude nicht zu). Dabei werden die Ausgaben abhängig von der Lebensdauer des Gegenstandes bestimmten Gruppen zugeordnet. Verluste können maximal bis zu fünf Jahre vorgetragen werden. Die Umsatzsteuer beträgt regelmäßig 10%, auf bestimmte Luxusgüter wird allerdings eine zusätzliche Steuer von zwischen 10% und 75% erhoben.

Das Einkommen von in Indonesien ansässigen Personen aus Dividenden, Zinsen, Rentenzahlungen und Royalties unterliegt einer Quellensteuer. Der Quellensteuersatz beträgt grundsätzlich 15%, wenn der Steuerpflichtige Indonesier ist, 20%, wenn der Steuerpflichtige Ausländer ist. Gerade in diesen Bereichen erwartet man Erleichterungen für ausländische Investoren durch die zuvor angekündigte Steuerrechtsreform.

Zwischen Deutschland und Indonesien besteht ein Doppelbesteuerungsabkommen (DBA), das am 28.12.1991 in Kraft getreten ist und das frühere DBA von 1977 ersetzt hat.

## Arbeitsrecht

In Indonesien besteht zwischenzeitlich eine große Vielzahl an arbeitsrechtlichen Bestimmungen, die nicht einheitlich kodifiziert sind. Im Folgenden sollen deshalb nur einige wenige individualarbeitsrechtliche Aspekte beleuchtet werden.

Arbeitsverhältnisse werden regelmässig durch individualvertragliche Abreden zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer begründet. Da der Gesetzgeber jedoch zum Ausgleich gewisser Machtdisparitäten den Arbeitsvertrag nicht alleine von den Vertragspartnern ausgehandelt wissen will, existiert eine Vielzahl von Bestimmungen, die den Arbeitsvertrag zwingend beeinflussen.

### Arbeitnehmerorganisationen

In Unternehmen mit zehn oder mehr Arbeitnehmern müssen betriebsratsähnliche Arbeitnehmerorganisationen gebildet werden, die die Interessen der Arbeitnehmer vertreten. Zudem ist unter gleichen Voraussetzungen vorgeschrieben, dass der Arbeitgeber Unternehmensvorschriften erlässt, in denen die Arbeitsbedingungen detailliert dargestellt sind und von den Arbeitnehmern eingesehen werden können.

### Mindestlöhne

Mindestlohnregelungen werden jährlich durch den Arbeitsminister oder den einzelnen Provinzen erlassen, wobei die Mindestlöhne für die jeweiligen Provinzen gesondert festgesetzt werden. Der durchschnittliche Arbeitslohn in Indonesien betrug im Jahre 2006 Euro 75,00.

### Zulässige Wochenarbeitszeit

Die regelmäßige Wochenarbeitszeit beträgt 40 Stunden, wobei sich die Arbeitszeit auf fünf Tage in der Woche verteilen soll. Notwendige Mehrarbeit bis zu 54 Wochenstunden und 6 Tagen begründen die Verpflichtung des Arbeitgebers zur Zahlung eines Überstundengeldes, zur Einräumung von Essenszeiten und zur Abgeltung der freien Wochentage mindestens zweimal im Monat.

### Überstundengeld

Für die Berechnung des Überstundengeldes wurden präzise Kalkulationsregeln aufgestellt. Ausgangspunkt für die Berechnung ist der Betrag, der sich aus Grundgehalt, Zulagen und gegebenenfalls dem Wert der gewährten Naturalien ergibt. Danach berechnet sich das Überstundengeld wie folgt:

- Für Überstunden an normalen Wochentagen ist für die erste Überstunde das Eineinhalbfache und für alle folgenden Überstunden das Zweifache des Stundenlohnes zu zahlen.
- Für Überstunden an Wochenenden oder Feiertagen ist abhängig von den genauen Anzahl sowie der zeitlichen Lage der Überstunden das Zwei-, Drei-, oder maximal Vierfache des Stundenlohnes zu zahlen

## Kündigung

Nach den gesetzlichen Bestimmungen zur Kündigung eines Arbeitsvertrages ist es die Pflicht eines Arbeitgebers, alles zu tun, um eine Kündigung zu verhindern und das Arbeitsverhältnis nicht zu belasten. In der Regel beträgt die Kündigungsfrist einen Monat, nicht unbedingt zum Monatsletzten. Die Kündigung muß schriftlich erfolgen und ist nicht zulässig, solange der Arbeitnehmer seine Tätigkeit wegen einer Krankheit, die ärztlich bescheinigt sein muss, nicht ausübt. Dies gilt jedoch nur für maximal zwölf Monate. Ausserdem darf einem Arbeiter nicht gekündigt werden, solange er von der Arbeit freigestellt ist, um seinen staatsbürgerlichen oder religiösen Pflichten nachzukommen.

Bei vertragswidrigem Verhalten ist der Arbeitnehmer zunächst abzumahnern. Ist eine Kündigung aus Sicht des Arbeitgebers dennoch nicht zu umgehen, so muss er seine Absicht mit der betreffenden Arbeitnehmerorganisation oder, wenn der Arbeiter dort kein Mitglied ist, mit ihm selbst besprechen. Dahinter steht der Grundsatz, ein Arbeitsverhältnis, wenn irgendwie möglich, nur einvernehmlich aufzulösen. Gelingt diese einvernehmliche Lösung nicht, so kann der Arbeitgeber den Mitarbeiter nur entlassen, wenn er eine Genehmigung des regionalen Komitees zur Beilegung arbeitsrechtlicher Streitigkeiten erhält. Zuvor muss der Arbeitgeber zusätzlich auf eine Aussöhnung zwischen den Parteien durch Einschaltung des Haupt- oder Regionalbüros des Arbeitsministeriums hinwirken. Erhält der Arbeitgeber keine Genehmigung für die Kündigung kann er innerhalb von 2 Wochen nach Eingang der Ablehnung das nationale Komitee zur Beilegung arbeitsrechtlicher Streitigkeiten anrufen. Ohne Genehmigung ist die Kündigung nichtig. Im Zeitraum zwischen der Kündigung und der Erteilung der Zustimmung steht dem Arbeitnehmer, wenn er nicht weiterbeschäftigt wird, ein Anspruch auf 50% seines Gehaltes für mindestens sechs Monate zu.

Die Genehmigung zu einer Kündigung ist während der Probezeit, die maximal drei Monate dauern darf, nicht erforderlich. Ferner ist diese Vorgehensweise entbehrlich, wenn ein befristetes Arbeitsverhältnis vorliegt, der Arbeitnehmer schriftlich seinen Verzicht erklärt oder sein vereinbartes Rentenalter (in der Regel mit 55) erreicht.

### Abfindung und Treueprämie bei Kündigung

Nach Beendigung des Arbeitsverhältnisse hat der ausscheidende Mitarbeiter Anspruch auf eine Abfindung, gestaffelt nach der Dauer der Betriebszugehörigkeit von einem Monatsgehalt bis zu vier Monatsgehältern. Neben dieser Abfindung muß der Arbeitgeber bei einer Kündigung zusätzlich eine Treueprämie zahlen, die sich nach der Dauer der Betriebszugehörigkeit bestimmt (1 bis 5 Monatsgehälter). Die Zahlung hat am Tag des Ausscheidens aus dem Arbeitsverhältnis zu erfolgen.

## Unternehmensformen/Gesellschaftsrecht

Einzelunternehmen und partnerships sind indonesische Personengesellschaften, die den ausländischen Investoren regelmäßig nicht zugänglich sind und die jeweiligen Gesellschafter einer persönliche Haftung für Gesellschaftsverbindlichkeiten unterwirft.

Für Ausländer oder ausländische Unternehmen, die in Indonesien wirtschaftlich tätig werden wollen bzw. durch ausländische Beteiligungen an einem indonesischen Unternehmen handeln wollen, ist die einzig in Betracht kommende Gesellschaftsform die Gründung einer Perseroan Terbatas (PT), einer hybriden Form aus deutscher Aktiengesellschaft und GmbH. Die Haftung der Gesellschafter ist hier grundsätzlich auf den Umfang des nachgewiesenen Stammkapitals begrenzt.

Eine PT erhält als ausländische Gesellschaft oder wenn sie unter ausländischer Beteiligung steht den Zusatz PMA als Status. Bei einer Eröffnung einer zu 100% in ausländischer Beteiligung stehenden Gesellschaft, müssen jedoch - mit nur wenigen Ausnahmen, welche vom getätigten Wirtschaftsbereich abhängig sind - innerhalb eines Zeitraumes von 15 Jahren ab Eröffnung des Unternehmens mindestens 5% seiner Anteile auf eine inländische natürliche oder juristische Person übertragen werden. Bestimmte Investitionsbereiche sind ausländischen Investoren zumindest für eine 100%-Beteiligung versperrt. Diese Bereiche werden in der so genannten Negativliste benannt, die erst jüngst im Rahmen des Inkrafttretens des neuen Investment Laws neu überarbeitet wurde.

Zur Gründung einer PT PMA sind mindestens zwei Gesellschafter erforderlich. Dabei kann es sich sowohl um juristische als auch natürliche Personen handeln.

Gesellschaftsorgane sind die Gesellschafterversammlung, der Vorstand und der Aufsichtsrat. Die Gesellschafterversammlung, welche nach dem Willen des Gesetzgebers die weitestgehenden Befugnisse hat, übt alle Rechte aus, die nicht dem Vorstand oder dem Aufsichtsrat übertragen sind. Der Vorstand vertritt die Gesellschaft nach aussen und führt die Geschäfte. Dieser wird bei seiner Geschäftsführung vom Aufsichtsrat beraten und überwacht.

Bevor der Gründungsakt selbst vollzogen werden kann, muss die Eröffnung einer PT PMA von der ausländischen Investitionsbehörde - BKPM - genehmigt werden. In dieser Genehmigung legt die Investitionsbehörde das zur Gründung nachzuweisende Mindestgrundkapital für das einzelne Unternehmen verbindlich fest. Obwohl das gesetzliche Mindestgrundkapital 20.000.000 Rp. beträgt, wird dies aufgrund einer durchzuführenden Wirtschaftlichkeitsanalyse jeweils individuell ermittelt, wobei auf Unternehmenszweck und Umfang abgestellt wird. Als Orientierung ist bei einem nicht produzierenden Unternehmen (Handel, Dienstleistung, Service etc.) von einem Betrag i.H.v. 100.000,00 USD und bei Produktionsunternehmen von einem Betrag i.H.v. 200.000,00 USD auszugehen, davon können 100.000,00 USD auch in Form nichtbarer Mittel eingebracht werden.

Nach Erteilung dieser Genehmigung wird die Gesellschaft durch die notarielle Beglaubigung der Gründungsurkunde, welche den Gesellschaftsvertrag enthält und in indonesischer Sprache abgefasst sein muss, gegründet.

Diese Gründungsurkunde ist zusammen mit der BKPM - Genehmigung und dem Nachweis der Eröffnung eines Geschäftskontos unter Einzahlung des Stammkapitals beim Justiz- und Handelsministerium einzureichen. Dort wird die Eintragung in das Handelsregister veranlasst und die Gründung der Gesellschaft öffentlich bekannt gemacht. Vor Eintragung und Bekanntmachung haften die Geschäftsführer persönlich und unbeschränkt für alle im Namen der Gesellschaft eingegangenen Verbindlichkeiten.

Nach der Gründung muss - wiederum bei der BKPM - ein so genannter Expatriate Manpower Utilization Plan (Rencana Penggunaan Tenaga Kerja Asing - RPTKA) beantragt werden. In diesem vorformulierten Antrag sind bestimmte Angaben zum Unternehmen zu machen, um die in der RPTKA enthaltenen Aufenthaltsgenehmigungen (KITAS), zu deren Erhalt man zunächst ein Visum braucht, und Arbeitsgenehmigungen (IKTA) zu erhalten.

Zudem muss ein so genannter Letter of Domicile - Sitz des Unternehmens - (Standortgenehmigung) beantragt werden.

Vor Erteilung der vom Unternehmen benötigten Steuernummer (Nomor Pokok Wajib Pajak - NPWP) wird die zuständige Steuerbehörde in der Regel den Sitz des Unternehmens zur Inaugenscheinnahme aufsuchen.

Erst nach Erteilung dieser Steuernummer kann die Geschäftstätigkeit aufgenommen werden. Zuwiderhandlungen stellen in Indonesien einen Straftatbestand dar.

Eine konkrete Dauer für die Gründung einer PT PMA kann nicht genannt werden, da das o.g. Verfahren bei der BKPM nicht unmittelbar beeinflussbar ist und den längsten Zeitraum beansprucht. Liegt diese Genehmigung vor, kann die Gesellschaft innerhalb von 6 Wochen gegründet werden, wenn das Verfahren gut vorbereitet ist. Es sollten jedoch insgesamt wenigstens 6 Monate eingeplant werden. Durch das bereits erwähnte neue Investment Law, das im März diesen Jahres verabschiedet wurde, soll das Genehmigungsverfahren nurmehr 30 Tage in Anspruch nehmen.

## **Verträge**

### Der Vertrag im indonesischen Recht

Nach dem Indonesian Civil Code (ICC) gelten, wie im BGB, die Grundsätze der Vertragsfreiheit und der Parteiautonomie. Es wird auch zwischen zwingendem und nicht-zwingendem Recht unterschieden. Es gilt in Indonesien die Empfehlung, möglichst viel und dies ausführlich individuell zu vereinbaren.

Werbeaussagen, die zu einem Vertrag geführt haben, werden nicht Bestandteil desselben. Die Haftung aus culpa in contrahendo (lateinisch: Verschulden bei Vertragsschluss) ist in Indonesien unbekannt. Wenn etwa ein Ferienressort damit wirbt, dass es ein Schwimmbad hat, und dieses dann - wenn man als Gast dort angekommen ist - fehlt, weswegen man für höhere Kosten ein anderes Ressort bucht, kann man diese Kosten nicht ersetzt bekommen.

Das ICC kennt auch eine Unterscheidung zwischen Allgemeinen und Besonderem Schuldrecht. Besonders geregelte Vertragstypen sind zum Beispiel Kauf, Tausch, Teilzahlungsgeschäft, Vollmachts- und Agenturvertrag (Art. 1457 - 1864).

Für die Begründung eines Vertrages ist nach Art. 1320 ICC erforderlich, dass er auf dem freien Willen der Parteien beruht (was ausdrücklich auch im Vertragswerk festgehalten werden sollte), beide Parteien geschäftsfähig sind, der Vertragsgegenstand genau bezeichnet ist und dem Vertrag ein wirksamer Rechtsgrund zugrunde liegt.

Wie im deutschen Recht genügt für einen Vertragsschluss unter Abwesenden die Abgabe und der Zugang übereinstimmender Willenserklärungen. Verträge sollten nur schriftlich geschlossen werden. Ein Vertragsschluss per email wird nur selten von den Gerichten anerkannt. Es sollte deshalb immer unter Verwendung einer sog. Urkundensteuer-Marke im Wert von 6.000 Rp eine „hard copy“ des Vertrages mit Originalunterschriften bestehen. Im Erb- und Grundstücksrecht ist die Schriftform, bei Grundstücksgeschäften wie im deutschen Recht vor einem Notar, vorgeschrieben. Auch befristete Arbeitsverträge müssen schriftlich geschlossen werden. Dagegen ist der Abschluß unbefristeter Arbeitsverträge formlos möglich. Mündlich geschlossenen Verträgen wird in Indonesien aber kein maßgeblicher Wert beigemessen. Vor Gericht lässt sich der Vertragsschluss nur schwer beweisen.

Die vertragschließenden Parteien müssen geschäftsfähig sein. Die volle Geschäftsfähigkeit beginnt mit 18 Jahren. Das indonesische Vertragsrecht ähnelt im Allgemeinen den Regelungen des BGB. Ein wichtiger Unterschied ist, dass der Vertrauensschaden in Indonesien nicht ersetzt wird. Das betrifft zum Beispiel Vertragsanbahnungskosten. Überhaupt ist die Menge der ersatzfähigen Schäden viel geringer als in Deutschland. Die Richter sind grundsätzlich sehr restriktiv bei der Anerkennung von Schadenspositionen. Der Grundsatz von Treu und Glauben (Art. 1338 ICC) spielt in Indonesien eine große Rolle. Er ermöglicht es dem Richter, in Zweifelsfällen auch gegen eine im Grunde überzeugende Gesetzesinterpretation zu entscheiden. Der Vertrag kann vom Richter angepasst werden. Allgemein gilt: Art. 1338 ICC ermöglicht dem Richter viele Möglichkeiten der Entscheidung. Das Erlöschen vertraglicher Verpflichtungen ist in Art. 1381 ICC geregelt. Dieser sieht zehn verschiedene Möglichkeiten der Beendigung vor: Erfüllung, Erklärung der Zahlungsbereitschaft bei gleichzeitiger Hinterlegung, Novation (Schuldaustausch), Kompensation, Vermischung, Erlass, Untergang des Vertragsgegenstandes, Aufhebung, Eintritt einer auflösenden Bedingung, Verjährung.

#### Rechtswahl-/Schiedsgerichtsklausel

Die deutsche, wie auch die indonesische Rechtsordnung kennen die Möglichkeit einer individualvertraglich vereinbarten Rechtswahl d.h. welche Rechtsordnung Anwendung findet. Eine vertragliche Rechtswahlklausel wird die Rechtswahlfindung im Falle eines Rechtsstreits erheblich vereinfachen und kann dazu beitragen, dass eine Entscheidung beschleunigt wird. Die Parteien können das auf ihr Vertragsverhältnis anzuwendende nationale Recht - also deutsches oder indonesisches Recht - grundsätzlich frei wählen. Ausnahmen gelten nur dann, wenn zwingende Vorschriften nur eines Rechts (indonesisches oder deutsches) unterlaufen würden, sowie da, wo sich zwingende Vorschriften beider Rechtsordnungen widersprechen.

Da Indonesien ausländischen Urteilen grundsätzlich die Anerkennung und Vollstreckbarkeit versagt, besteht, soweit nicht der Schiedsweg vereinbart wird, regelmäßig keine andere Wahl, als die Vereinbarung eines indonesischen Gerichtsstandes für Klagen gegen indonesische Vertragspartner. Es empfiehlt sich daher die Anwendbarkeit des Rechts desjenigen Staates zu vereinbaren, in dem ein mögliches späteres Verfahren stattfinden könnte und in dem sich möglicherweise auch die zur Sicherung der vertraglichen Ansprüche gestellten Sicherheiten befinden. Verfahren und Vollstreckung liegen dann in Händen nur einer Rechtsordnung.

Da die Gerichtsverfahren in Indonesien zeitaufwändig und vom Ausgang her oftmals unsicher sind, sollten etwaige Meinungsverschiedenheiten der Parteien durch Schiedsgerichte in einem unabhängigen Verfahren verbindlich beilegt werden. Indonesien hat seit 1999 ein eigenes Schiedsgesetz und verfügt mit dem Badan Arbitrase Nasional Indonesia (BANI) über ein internationales Schiedsgericht mit eigener Schiedsordnung. Die Sachnähe der Schiedsgerichte kann zudem dazu beitragen, dass fachspezifische Vertragsauslegungsfragen möglichst zügig geklärt werden. Deshalb ist es empfehlenswert, eine Schiedsgerichtsklausel in den Vertrag aufzunehmen. Auftretende Streitigkeiten können dann vor einem nationalen Schiedsgericht entschieden werden und zwar auf der Basis indonesischer Schiedsverfahrensrechts.

### 2.3. Wichtige Kontakte

Deutsche Botschaft  
Embassy of the Federal Republic of  
Germany  
Ambassador: Paul Freiherr von  
Maltzahn  
Jl. MH Thamrin No.1  
Jakarta 10310  
Phone: +62 21 398 55-000 (operator)  
Fax: +62 21 390 1757  
E-Mail: [germany@rad.net.id](mailto:germany@rad.net.id)  
Homepage:  
<http://www.deutschebotschaft-jakarta.or.id>

Investment Coordinating Board (BKPM)  
Jl. Jenderal Gatot Subroto No. 44  
Jakarta 12190  
Phone: +62 21 525 2008, 525 2649, 525  
4981  
Fax.: +62 21 525 4945  
E-Mail: [contactus@bkpm.go.id](mailto:contactus@bkpm.go.id)  
Homepage: <http://www.bkpm.go.id>

Deutsche Auslandshandelskammer (AHK)  
German-Indonesian Chamber of  
Commerce and Industry (EKONID)  
Geschäftsführer: Jan Rönnfeld  
Jl. H. Agus Salim No. 115  
Jakarta 10310  
P.O.Box 3141, Jakarta 10031  
Indonesia  
Phone: +62-21-3154685  
Fax: +62-21-3155276  
E-Mail: [info@ekonid.or.id](mailto:info@ekonid.or.id)  
Homepage: <http://www.ekonid.com>

The Ministry of Industry of the Republic  
of Indonesia  
Jl. Gatot Subroto Kav. 52-53  
Jakarta 12950  
Phone: +62 21 5252194  
Fax.: +62 21 5261086  
Homepage: <http://www.dprin.go.id>

The Ministry of Trade of the Republic of  
Indonesia  
Jl. Gatot Subroto Kav. 52-53  
Jakarta 12950  
Phone: +62 21 5252194  
Fax.: +62 21 5261086  
Homepage: <http://www.depdag.go.id>

AUMA  
Ausstellungs- und Messe-Ausschuss der  
Deutschen Wirtschaft e.V.  
Littenstraße 9, 10179 Berlin  
Postfach 02 12 81, 10124 Berlin  
Tel.: 030/240 00-0, Fax: -330  
E-Mail: [info@auma.de](mailto:info@auma.de), Internet:  
[www.auma.de](http://www.auma.de)

Deutsch-Indonesische Industrie- und  
Handelskammer (EKONID)  
Jalan Haji Agus Salim No. 115, Jakarta  
10310

Postanschrift : P.O. Box 3151, Jakarta  
10031  
Tel.: 006221/315-46 85; Fax: -52 76  
E-Mail: info@ekonid.or.id, Internet:  
www.ekonid.com

Ministry of Trade  
Jalan M. I. Ridwan Rais No. 5, Blok I,  
3rd Floor, Jakarta 10110  
Tel.: 006221/384 86 67, -345 63 18, -  
345 00 79, -384 19 61; Fax: -384 61 06  
E-Mail: mendag@depdag.go.id,  
mpangestu@pasific.net.id  
Ministry of Industry  
Jalan Jend. Gatot Subroto, Kav. 52-53,  
10th Floor, Jakarta 12950  
Tel.: 006221/525-55 09, -64 58, Fax: -  
525 21 85, -520 16 06  
E-Mail: men-indag@dprin.go.id,  
Internet: www.dprin.go.id

Association of Indonesian Retailers

Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia  
(APRINDO)  
E-Trade Building, Ground Floor, Jalan  
KH. Wahid Hasyim No. 55, Jakarta  
10350  
Tel.: 006221/315 42 41, -392 85 45; Fax:  
-31 92 32 67  
E-Mail: pr@aprindo.org, Internet:  
www.aprindo.org

Association of Indonesian Importers  
Gabungan Importir Nasional Seluruh  
Indonesia (GINSI)  
Wisma Kosgoro 8th Floor, Jalan MH.  
Thamrin No. 53, Jakarta 10350  
Tel.: 006221/39 83 25-10, -11; Fax: -24  
99

Indonesian Franchise Association  
Asosiasi Franchise Indonesia (AFI)  
Jalan Dharmawangsa X No. A-19,  
Kebayoran Baru, Jakarta 12150  
Tel.: 006221/739 55 77; Fax: -723 47 61  
E-Mail: [sukandar@indo.net.id](mailto:sukandar@indo.net.id)

## 3. MALAYSIA

### 3.1. Wirtschaftsstruktur - Branchenprognosen - Vertriebsaspekte

*Verfasser: Thomas Hundt, Germany Trade and Invest (Kuala Lumpur)*

#### Wirtschaftsstruktur

Die malaysische Konföderation bietet ein unternehmerfreundliches Umfeld, verfügt über relativ gut ausgebildete Arbeitskräfte und eine beachtliche Rechtssicherheit. Die verbreiteten englischen Sprachkenntnisse stellen für ausländische Investoren und Exporteure einen nicht zu unterschätzenden Vorteil dar. So können in dem südostasiatischen Land teure Kommunikationsschwierigkeiten vermieden werden, denn die verschiedenen Bevölkerungsgruppen kommunizieren auch untereinander auf Englisch. Diese Faktoren machen den Standort insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen interessant.

Von 1998 bis 2008 wuchs das Bruttoinlandsprodukt (BIP) durchschnittlich mit einer Rate von real 4,1%. Die Wirtschaftsleistung erreichte 2008 rund 222 Mrd. US\$ (+4,6% zum Vorjahr). Damit ist die Volkswirtschaft nach Indonesien und Thailand die drittgrößte in Südostasien.

Das wirtschaftlich fortgeschrittene Schwellenland verfolgt ehrgeizige Pläne. Das Ziel, bis zum Jahr 2020 den Status einer voll entwickelten Industrienation zu erreichen, dürfte jedoch zu hoch gesteckt sein. Viele lokale Unternehmen müssen sich noch stärker internationalisieren, mit höherer Wertschöpfung produzieren und insgesamt wettbewerbsfähiger werden.

Eine gesellschaftspolitische Besonderheit stellt die Förderung der Bevölkerungsgruppe der "Bumiputera" dar. Dies sind ethnische Malaien, Orang Asli (Ureinwohner) und bestimmte Völker in den Bundesstaaten Sabah und Sarawak. Die "Bumiputera" bilden zwar die Bevölkerungsmehrheit, ihnen gehört aber ein unterdurchschnittlicher Anteil des Volksvermögens. Um diesen Anteil zu erhöhen und ihre unternehmerischen Fähigkeiten zu verbessern, erhalten sie in vielen gesellschaftlichen Bereichen (zum Beispiel Bildung) und bei wirtschaftlichen Aktivitäten Vorzüge.

Während früher ausländische Investoren Unternehmensanteile noch an "Bumiputera" abgeben mussten, sind inzwischen jedoch viele Wirtschaftssektoren, zum Beispiel das gesamte verarbeitende Gewerbe, von dieser Maßnahme wieder befreit. Außerdem wurde der Satz für die Mindestbeteiligung von "Bumiputera" an börsennotierten Unternehmen reduziert.

Die Regierung in Kuala Lumpur verbessert weiter die wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen für ausländische Engagements und hat den Standortwettbewerb

mit der VR China sowie anderen Schwellenländern angenommen. Die regulierten Märkte für Kfz und andere strategische Bereiche werden allmählich geöffnet. Im Dienstleistungssektor, unter anderem bei den Finanzdienstleistungen, will die Regierung ebenfalls die bereits begonnene Deregulierung fortführen. Eine umfangreichere Privatisierung von öffentlichen Unternehmen und Infrastrukturvorhaben wird ebenfalls angestrebt.

Auch seine Außenhandelsbeziehungen hat Malaysia in den letzten Jahren liberalisiert. Das Land ist Mitglied der Welthandelsorganisation (WTO) und der südostasiatischen Staatengemeinschaft ASEAN. Im Rahmen des ASEAN-Freihandelsabkommens (AFTA) bewegt es sich mit den anderen Mitgliedsländern auf einen gemeinsamen Markt zu, der stufenweise bis 2015 geschaffen werden soll. In der asiatisch-pazifischen Wirtschaftskooperation APEC bemüht sich Malaysia um mehr Freihandel und möchte bestehende Handelsbarrieren abbauen.

Die Intensität der deutsch-malaysischen Wirtschaftsbeziehungen nimmt seit Jahrzehnten zu. Der bilaterale Warenaustausch stieg zwischen 2000 und 2007 um rund 43%. 2008 verzeichnete das Handelsvolumen einen leichten Rückgang (-2,2%) auf 8,4 Mrd. Euro. Über 70 deutsche Unternehmen unterhalten mittlerweile in Malaysia Produktionsstätten. Auch viele kleine und mittelständische Firmen fertigen für den lokalen Bedarf und internationale Märkte. Insgesamt sind rund 300 deutsche Unternehmen vertreten, deren Handelsniederlassungen, Verwaltungs-, Vertriebs-, Logistik- oder IT-Zentren oft mehrere Länder in der Region bearbeiten.

#### Bedeutung der Wirtschaftssektoren (Anteile in %)

Sektor	Anteil am BIP 2005	Anteil am BIP 2010 1)	Geplanter Anteil am BIP 2015 2)	Anteil an den Beschäftigten 2008	Geplanter Anteil an den Beschäftigten 2015 2)
Verarbeitende Industrie	30,7	24,9	25,1	28,8	28,1
Bergbau/Rohstoffe	9,5	8,0	6,1	0,4	0,3
Land- und Forstwirtschaft	8,0	7,5	6,8	12,0	10,8
Baugewerbe	3,3	3,2	2,9	6,6	6,0
Dienstleistungen	51,2	59,3	61,2	52,2	54,8

1) Prognose, 2) gemäß 10. Malaysia-Plan

Quellen: Economic Planning Unit

Künftig soll das Humankapital zum Schlüssel für die weitere Entwicklung werden. Der nationale 9. Malaysia-Plan, in dem für die Periode 2006 bis 2010 unter anderem die Budgets der Ministerien und die für strategische Projekte festgelegt wurden, hält eine höhere Wertschöpfung in allen Wirtschaftssektoren für notwendig. Gerade technologie- und wissensbasierte Wachstumsbereiche sollen erschlossen werden.

### Branchenprognosen

## **Automobilindustrie**

Im Jahr 2009 schrumpfte der Kfz-Markt auf circa 500.000 Neuzulassungen. Die Malaysian Automotive Association und Konjunkturexperten erwarten 2010 ein leichtes Wachstum des Absatzes. Insbesondere effiziente Klein- und Mittelklassewagen dürften gefragt sein, ein Trend, der den beiden nationalen Herstellern Proton und Perodua entgegenkommen würde. Im Segment der hochwertigen Mittel- und Oberklasseautos können europäische Anbieter trotz hoher Steuersätze und Zölle auskömmliche Margen erzielen. Denn ausländische Autokonzerne liefern überwiegend Pkw-Bausätzen (ckd) in das Schwellenland. Deren Importe legten im Zeitraum Januar bis September 2009 auf 169.000 ckd-Fahrzeuge zu.

## **Maschinenbau**

Malaysia kann viele Maschinenbauerzeugnisse noch nicht herstellen, daher ist das Schwellenland Nettoimporteur dieser Produkte. Die Einfuhren beliefen sich im Zeitraum Januar bis September 2009 auf 7,6 Mrd. \$ (-24% gegenüber dem Vorjahreszeitraum). Die Bestellungen an Investitionsgütern dürften sich 2010 wieder erholen. Zugleich möchte die Regierung den lokalen Maschinen- und Anlagenbau zu einer innovativen Branche ausbauen. Ausländische Unternehmen, die eine Fertigung oder Verkaufsniederlassung aufbauen wollen, erhalten verschiedene Präferenzen. Im Bereich der Ausrüstungen für die Elektronikindustrie entstand bereits eine wettbewerbsfähige Unternehmenslandschaft.

## **Chemieindustrie**

Die Regierung möchte die Chemieindustrie auf Basis der lokal verfügbaren Rohstoffe Öl, Gas, Palmöl und Gummi weiter ausbauen. Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten und die Ansiedlung von innovativen Verarbeitungsprozessen sind in Malaysia besonders willkommen. 2009 brachen die Produktionswerte in den meisten Chemiebranchen ein, die Unternehmen dürften sich mit Neuinvestitionen zurückhalten. 2010 hoffen die Betriebe auf eine Wiederbelebung der Nachfrage. Der lokale Absatz an Arzneimitteln und Kunststoffwaren soll um rund 10% zulegen. Für ausländische Unternehmen bieten sich einige Lieferchancen.

## **Bauwirtschaft**

Die Nachfrage nach Bauleistungen brach 2009 ein. Der öffentliche Bau leidet an knappen Kassen. Im Wirtschafts- und Wohnungsbau muss zunächst das Immobilienüberangebot abgebaut werden, bevor wieder umfangreichere Bauinvestitionen getätigt werden. Auf mittlere Sicht dürften sich die staatlichen Bauausgaben wieder beleben. Einige Großprojekte bieten ausländischen Baufirmen und -dienstleistern Geschäftschancen, soweit Bauherren deren Finanzierung sichern können. So haben Consultants und Infrastrukturgesellschaften verschiedene Megavorhaben im Straßen- und Eisenbahnbau vorgeschlagen. Auch die Öl- und Gasindustrie möchte neue moderne Großanlagen errichten.

## **Elektrotechnik / Elektronikindustrie**

Malaysia nimmt eine bedeutende Werkbankfunktion innerhalb der Produktionskette vieler Elektrokonzerne ein. So setzt die lokale Elektrotechnik- und Elektronikindustrie knapp 40% aller Wareneinfuhren und -ausfuhren des Landes um. Die Kosten für rein arbeitsintensive Fertigungsprozesse gelten international aber als nicht mehr wettbewerbsfähig, daher will die Regierung die Wertschöpfungstiefe und Wertigkeit der Produktionstechnologie erhöhen. Für Hersteller von hochwertigen Ausrüstungen ergeben sich einige Liefermöglichkeiten. Die Produktionswerte in den Untersektoren brachen 2009 zwischen 30 und 50% ein. Der Standort blieb vom weltweiten Absturz der Nachfrage nach Halbleitern, Fernsehern und Unterhaltungselektronik nicht verschont. Seit Herbst 2009 spürt die Industrie die Trendwende.

## **Informations- und Kommunikationstechnik**

Die Märkte für Informations- und Kommunikationstechnik reagierten 2009 auf die Konjunkturflaute. Die Ausgaben für Informationstechnik fielen 2009 nach Angaben von Business Monitor International leicht auf 4,3 Mrd. \$. Die Ausgaben für Telekommunikationsdienstleistungen betrugen 2009 nach Angaben der Analysten von IDC circa 6,8 Mrd. \$. Mittelfristig sollen die Erlöse wieder um durchschnittlich 5% zulegen. Lieferchancen ergeben sich insbesondere in den unterentwickelten mobilen und festen Breitbanddatennetzen. Auch die Bereiche IT-Dienstleistungen und Unternehmenssoftware bieten ausländischen Anbietern sehr gute Perspektiven.

## **Umwelttechnik**

Das Schwellenland Malaysia verfügt über einen immensen Bedarf an Umwelttechnik. Das langjährige Bevölkerungs- und Wirtschaftswachstum erfordern umfangreiche Investitionen. Veraltete Frischwasserversorgungssysteme müssen dringend erneuert und die Abwasseraufbereitung modernisiert werden. Viele Unternehmen wollen die fachgerechte Entsorgung von Industrieabfällen verbessern. Auch im Bereich des Recyclings bestehen immense Verbesserungsmöglichkeiten, weil die Wiederverwendungsquoten noch vergleichsweise niedrig sind. Das Marktwachstum hängt wesentlich von der Bereitschaft der öffentlichen Hand und der Verbraucher ab, Investitionen in Umwelttechnik zu finanzieren.

## **Medizintechnik**

Malaysias Gesundheitswesen wird in den nächsten Jahren mit zunehmenden Aufwendungen ausgebaut. Sowohl im öffentlichen Bereich als auch bei privaten Anbietern sind Erweiterungsinvestitionen vorgesehen. Da rund 90% der medizintechnischen Produkte eingeführt werden müssen, bestehen auch für deutsche Anbieter sehr gute Absatzchancen.

Deutschland ist bereits ein wichtiger und angesehener Lieferant von hochwertiger Medizintechnik. Die konkurrierenden Anbieter kommen hauptsächlich aus den USA, Japan und Europa. Zu den wichtigsten Importen zählen zahn- und augenärztliche Instrumente, Katheter, Spritzen, Röntgenapparate sowie elektromedizinische Ausrüstungen. Die lokale Industrie fertigt größtenteils medizinische Produkte aus Gummi für den Weltmarkt.

## Vertriebsaspekte

### Die Handelsvertretersuche

Eine Voraussetzung für erfolgreichen Absatz in Malaysia ist, ein "lokales Gesicht" im Vertrieb zu zeigen. Ein Handelsvertreter gilt deshalb für die Markterschließung als erfolgversprechendste Variante. Landeskenner schätzen, dass in vier von fünf Fällen dieser Vertriebsweg als Markteinstieg gewählt wird. Erst wenn sich Geschäftserfolge abzeichnen, denken Unternehmen an darüber hinaus gehende Engagements.

In Ausnahmefällen kann der Markt auch direkt von Deutschland bearbeitet werden. Dafür ist mindestens eine schlagkräftige Marketingabteilung notwendig. Diese Bedingung erfüllen kleine und mittelständische Firmen ohne Asienerfahrung häufig nicht. Ein Handelsvertreter bietet dagegen eine verhältnismäßig unverbindliche Vertriebschance mit - bei Misserfolg - relativ kostengünstiger Rückzugsmöglichkeit.

Malaysia gilt als ein multikulturelles Land; die 28 Millionen Staatsangehörigen bilden eine multiethnische Gesellschaft. Die meist muslimischen Malaien stellen mit 65% die Mehrheit. Sie sprechen in ihren Familien Bahasa Malaysia. Die chinesisch-stämmigen Malaysier (26%) benutzen chinesische Mundarten und die indisch-stämmigen Einwohner (8%) unterhalten sich auf Tamil und Hindi.

Daraus ergeben sich im Geschäftsleben aber keine außergewöhnlichen Schwierigkeiten. Denn Englisch als "lingua franca" ist in der Bevölkerung weit verbreitet und unter Geschäftsleuten allgemein akzeptiert. Ausländer mit Englischkenntnissen können weitaus leichter mit den Menschen kommunizieren als in vielen anderen südostasiatischen Staaten.

Bei Chinesen gilt unter anderem das Denken in Netzwerken als typisch, sei es in der Familie, im Berufs- oder Geschäftsleben. Besonders aktiv sind sie in der Wirtschaft. Sie beherrschen das Bild in vielen Industriebranchen sowie im Groß- und Einzelhandel. Daher sollte dort ein Vertriebspartner entsprechender Abstammung sein.

Für ein ausländisches Unternehmen kann es jedoch erforderlich sein, sich mit einem malaiischen Partner zusammenzutun. So führen öffentliche Unternehmen (zum Beispiel die Erdölfirma Petronas) und staatliche Behörden eine Liste der bevorzugten Zulieferanten, auf der eine Firma registriert sein muss, wenn sie ins Geschäft kommen will. Nur lokale Gesellschaften, vor allem solche mit malaiischem Hintergrund, haben die Möglichkeit als sogenannter "Preferred Vendor" gelistet zu sein.

Malaysia eignet sich hervorragend als regionales Vertriebszentrum. Die zentrale geographische Lage, die internationalen Flugverbindungen und nicht zuletzt die geringen Geschäftskosten sprechen für den Standort. Firmen beauftragen ihren Vertreter durchaus mit der Bearbeitung Südostasiens oder gar dem asiatisch-pazifischen Raum. Er fungiert dann als regionale "Schaltstelle" für das Mutterhaus und bearbeitet einzelne Länder selbst oder bedient sich lokaler Vertreter.

Sitz des Handelsvertreters sollte die Hauptstadt Kuala Lumpur sein oder ein nahe gelegener Ort wie Petaling Jaya oder Shah Alam. Die Straßeninfrastruktur und der Mobilfunk sind in den meisten Landesteilen modern. Die Internetverbindungen reichen in Ballungsräumen aus. Von den Flughäfen Kuala Lumpurs aus kann das ganze Land in weniger als einer Tagesreise erreicht werden, auch die östlichen Bundesstaaten Sarawak und Sabah auf der Insel Borneo. Diese Flächenstaaten benötigen unter Umständen den Einsatz zusätzlicher Vertriebspartner.

Für die Handelsvertretung in Kuala Lumpur spricht, dass viele Unternehmen dort ihren Hauptsitz unterhalten, auch wenn sie ihre Produktion an anderen Standorten betreiben. Dies gilt etwa im Bereich Öl und Gas, wo die Verarbeitung in Sarawak oder Kuantan stattfindet, die Geschäftsführung aber in Kuala Lumpur sitzt. Die wichtigste Industriebranche, die Elektronikindustrie, konzentriert sich allerdings auf der Insel Penang.

## Der Handelssektor

Malaysia zählt mit seinen rund 28 Mio. Einwohnern im Verhältnis zu den Nachbarn Indonesien, Thailand und Philippinen zu den kleineren südostasiatischen Ländern. Gemessen an Entwicklungsstand, Wirtschaftskraft und Einkommen pro Kopf liegt das Schwellenland in der Region nach Singapur jedoch klar an zweiter Stelle.

Die Weltbank klassifiziert die malaysische Bevölkerung mit einem Pro-Kopf-Einkommen von 6.812 US\$ (Schätzung für 2009) unter den Nationen mit mittleren Einkommen (3.596 bis 11.115 \$ pro Kopf) in die obere Kategorie. Die Regierung möchte in absehbarer Zukunft das Niveau von Hocheinkommensländern erreichen. Für den Groß- und Einzelhandel ergeben sich nicht nur deshalb gute Perspektiven. Eine verstärkte Öffnung des bislang reglementierten Einstiegs ausländischer Konzerne in das Handelsgeschäft wurde vor einiger Zeit angekündigt.

Das Statistikamt erfasste für den Großhandel 2008 ein Verkaufsvolumen von 192 Mrd. RM (rund 39 Mrd. Euro; +19% gegenüber 2007). Im Zeitraum Januar bis September 2009 wurde ein Rückgang von 11% gegenüber der Vorjahresperiode festgestellt. Der Sektor beschäftigte im September 2009 circa 108.000 Mitarbeiter.

Im Einzelhandel registrierte das Amt 2008 einen Absatzwert von 116 Mrd. RM (rund 24 Mrd. Euro). Die Zunahme in den ersten drei Quartalen 2009 gegenüber dem Vorjahr belief sich auf 4%. Im Einzelhandelssektor arbeiteten ungefähr 324.000 Personen. Dieser erlebte in der ersten Jahreshälfte 2009 eine Durststrecke.

### Entwicklung des Einzelhandels

	2006	2007	2008
Umsatz (in Mrd. Euro)	12,9	14,3	14,4
Zuwachs (in %)	10,3	10,9	1,0
Wechselkurs (Euro/Ringgit)	4,60	4,71	4,89

Quelle: Retail Group Malaysia

Analysten von Business Monitor International (BMI) prognostizieren eine Verdoppelung der Einzelhandelsverkäufe von 33 Mrd. US\$ im Jahr 2009 auf 61 Mrd. \$ im Jahr 2014. Im Einzelnen soll sich unter anderem der Absatz von Pkw von 5,5 Mrd. auf 7,1 Mrd. \$ steigern, der von frei verkäuflichen Arzneimitteln von 0,3 Mrd. auf 0,6 Mrd. \$ und der Verkauf von Unterhaltungselektronik von 8,2 Mrd. auf 10,5 Mrd. \$.

Grundlage der Vorhersage ist ein Bevölkerungszuwachs von rund 8% in dem Fünfjahreszeitraum, bei gleichzeitiger Zunahme der konsumfreudigen Stadtbevölkerung, geringer Arbeitslosigkeit und zunehmenden verfügbaren Einkommen. Die Konsumausgaben pro Kopf der Bevölkerung werden gemäß Berechnungen des BMI von 1.960 \$ (2009) auf 3.230 \$ (2014) klettern.

Impulse für die Entwicklung im Einzelhandel gehen ebenfalls vom Fremdenverkehr aus. Der Handel erweitert und modernisiert sein Angebot an Mode- und Markenartikeln nicht zuletzt für Touristen, die etwa 10% der Nachfrage im Einzelhandel ausmachen. Die zahlungskräftigsten Kunden aus dem Ausland haben insbesondere die Shopping Malls in der Innenstadt von Kuala Lumpur im Auge.

Das National Property Information Centre (NAPIC) des Finanzministeriums bezifferte den Bestand an Einzelhandelsflächen im 3. Quartal 2009 auf rund 10 Mio. qm. Im Einzelhandel befanden sich zum damaligen Zeitpunkt 1,4 Mio. qm im Bau, davon 33% in Kuala Lumpur. Dem Immobilieninformationsbüro lagen für weitere 2 Mio. qm Meldungen über Baupläne vor.

Zu den größten lokalen Handelskonzernen zählen The Store, Eonsave Cash and Carry und Parkson Group. Parkson betreibt 35 Warenhäuser in Malaysia, 44 in China und fünf in Vietnam. Seit Ende der 1990er Jahre treten vermehrt ausländische Handelsbetriebe in Malaysia auf den Plan. Einige lokale Gesellschaften hatten ihre Märkte an ausländische Investoren verkauft. Die multinationalen Konzerne breiten ihre Netze an Hypermärkten, Verbrauchergroßmärkten, Kaufhäusern und Spezialgeschäften weiter aus. Ihre Einzelhandelsbetriebe sind oft größer und innovativer als die lokalen Geschäfte.

*Alle Texte sind Auszüge aus Einzelpublikationen von Germany Trade & Invest, die in den Datenbanken unter [www.gtai.de](http://www.gtai.de) zum Download bereit liegen. Mit einheitlicher Gliederung werden dort für viele Länder weltweit die Module "Wirtschaftsstruktur und Chancen" sowie "Vertrieb und Handelsvertretersuche" (darunter auch Informationen über Messwesen, Franchising, E-Commerce) zum Preis von Euro 5,- je Modul angeboten. Über die meisten der genannten Branchen können kostenlos standardisierte Darstellungen aus der Serie "Branche kompakt" sowie aktuelle Einzelberichte zu Marktentwicklungen und Projekten heruntergeladen werden.*

## **3.2. Rechtlicher Rahmen**

*Verfasser: AHK Malaysia*

## Staatsorganisation und Rechtsquellen

Malaysia hat im Jahr 1957 nach jahrzehntelanger britischer Kolonialherrschaft die Unabhängigkeit erlangt und ist eine konstitutionelle, parlamentarisch-demokratische Wahlmonarchie (parlamentarische Monarchie). Staatsreligion ist der sunnitische Islam.

Malaysia ist in 13 Bundesstaaten (darunter 7 [Sultanate](#)) und die 3 [Bundesterritorien](#) Kuala Lumpur, [Putrajaya](#) (der neue Sitz der Regierung) und die Insel [Labuan](#) unterteilt.

Das repräsentative Staatsoberhaupt ist der König, der alle fünf Jahre aus den Reihen der Herrscher der sieben Sultanate nach dem Rotationsprinzip ausgewählt wird.

Der parlamentarische Regierungschef ist der malaysische Premierminister. Diesen Posten hat seit April 2009 Premierminister Datuk Seri Najib Abdul Razak inne.

Das Abgeordnetenhaus (Dewan Rakyat) besteht zur Zeit aus 222 für fünf Jahre gewählten Abgeordneten. Die Länderversammlung (Dewan Negara) hat 70 Mitglieder.

Die nicht als Sultanate konstituierten Bundesstaaten ([Sabah](#), [Sarawak](#), [Penang](#) und [Malakka](#)) werden jeweils von einem von der Zentralregierung ernannten Gouverneur verwaltet.

In Malaysia gilt das Prinzip der Gewaltenteilung - Judikative, Legislative und Exekutive sind damit getrennt.

Malaysia hat eine geschriebene Verfassung, die das oberste Gesetz des Landes darstellt, sowie die jeweiligen Verfassungen der 13 Bundesstaaten.

Eine weitere Rechtsquelle sind Gesetze (Acts). Sind Rechtsfragen gesetzlich nicht geregelt, kommt zum einen das englische Fallrecht „Common Law“ zum Tragen, bei dem auf höher- und höchstgerichtliche Urteile der malaysischen Gerichte, aber auch auf Entscheidungen anderer „Common Law“-Länder wie Australien, Indien, Neuseeland und auch England zurückgegriffen wird; zum anderen erfolgt die Weiterbildung des „Common Laws“ durch richterliche Auslegung (Richterrecht).

Die Übernahme und Geltung des englischen Rechts ist u.a. im „Civil Law Act 1956“ geregelt, der die Fortgeltung der bis dahin geltenden „Common Law“-Grundsätze und den Billigkeits („Equity“)-Regeln festschreibt. In familienrechtlichen Verfahren findet zudem islamisches Recht Anwendung.

Amts- und Gerichtssprache ist Malaiisch (Bahasa Malaysia), als Geschäftssprache ist Englisch jedoch weit verbreitet.

## Gerichtsstruktur

Wer vor den malaysischen Gerichten Rechtsschutz sucht, dem ist ein mehrstufiger Instanzenzug eröffnet, also die Möglichkeit der Überprüfung der getroffenen Entscheidung durch ein Gericht höherer Instanz.

Das Gericht erster Instanz bestimmt sich nach dem Streitwert. Eingangsstanzliche Gerichte sind die Subordinate Courts, die wiederum in Magistrates' Courts und Session Courts unterteilt sind. Die nächsthöheren Instanzen sind der High Court sowie der Court of Appeal.

Daneben gibt es die islamischen Gerichte (Scharia-Gerichte), deren Zuständigkeit im Wesentlichen auf familienrechtliche Verfahren, einige besitz- und vermögensrechtliche Klagen, sowie islamische Straftatbestände beschränkt ist. Die Scharia ist das religiös legitimierte, unabänderliche Gesetz des Islam. Alle Beziehungen des öffentlichen und privaten Lebens müssen im Sinne des religiösen Gesetzes geregelt werden; am Scharia-Verfahren Beteiligte müssen dem islamischen Glauben angehören.

### **Prozessdauer**

Als grober Zeitrahmen ist von einer Verfahrensdauer von bis zu zwei Jahren pro Instanz auszugehen. Verzögerungen des Verfahrens, etwa durch die gerichtlich gewährte Fristverlängerung zur Einreichung von Prozessunterlagen, müssen hingenommen werden.

### **Prozesskosten**

Die Grundsätze des Prozesskostenrisikos entsprechen denen des „Common Law“. Danach hat grundsätzlich die Partei, die den Prozess verliert, die Gerichtskosten zu tragen.

Zu berücksichtigen ist aber, dass im Einzelfall auch die obsiegende Partei verpflichtet werden kann, zumindest anteilig die Prozesskosten, zu einem vom Gericht festgesetzten Anteil, zu tragen.

In Bezug auf die Kosten eines Rechtsanwaltes gilt folgendes: Jede Partei hat ihre Anwaltskosten selbst zu tragen, dies gilt unabhängig vom Ausgang des Verfahrens. Von diesem Grundsatz gibt es im englischen Recht aus Gründen der Billigkeit Ausnahmen. Eine solche Billigkeitsentscheidung wird ausschliesslich anhand konkreter Umstände im Einzelfall getroffen und kommt nur in Ausnahmefällen zur Anwendung.

Vor der Einleitung eines Gerichtsverfahrens wird dringend angeraten, das Kostenrisiko sorgfältig abzuwägen. Denn eine Rechtsschutzversicherung, die die Prozesskosten ggf. übernimmt, kann mit Wirkung für Malaysia nicht abgeschlossen werden.

### **Anerkennung ausländischer Gerichtsurteile**

Die Anerkennung und Vollstreckbarkeitserklärung deutscher Urteile in Malaysia ist grundsätzlich möglich. Dazu muss allerdings erst eine „Action upon the Foreign Judgement“ und damit ein neuer Prozess in Malaysia erhoben werden.

Voraussetzung ist, dass das deutsche Gericht für die Entscheidung international zuständig gewesen ist und dass ein rechtskräftiges Endurteil („final and conclusive“) Urteil gesprochen wurde, das nicht gegen die öffentliche Ordnung (ordre public) verstösst.

Malaysia hat das New Yorker Übereinkommen über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche (New York Convention) unterschrieben, dass 1986 in Kraft getreten ist.

Anders als bei Anerkennung deutscher Gerichtsurteile in Zivilsachen, die in Malaysia nicht ohne Weiteres vollstreckbar sind, sind die Urteile der Schiedsgerichte im Inland vollstreckbar.

Malaysische Gerichtsurteile lassen sich in Deutschland nicht vollstrecken, da diese nicht anerkannt werden. Auch dieser Punkt muss vor Klageerhebung bedacht werden.

## **Schiedsgerichtsbarkeit**

Schiedsgerichtsbarkeit bedeutet die endgültige Beilegung von Meinungsverschiedenheiten und Streitigkeiten unter Ausschluss der ordentlichen Gerichte. Vorteile gegenüber dem Gerichtsverfahren ergeben sich dadurch, dass die Schiedsrichter entsprechende Sachkunde mitbringen sowie das Vertrauen beider Parteien genießen.

*Die Schiedsgerichtsbarkeit ist im „Arbitration Act 2005“ geregelt, der zum 15.03.2006 in Kraft getreten ist.*

### **Schiedsgerichte**

Das zentrale Schiedsgericht Malaysias ist das Kuala Lumpur Regional Centre of Arbitration (KLRC, <http://www.rcakl.org.my>), vor dem nationale und internationale Schiedsgerichtsverfahren verhandelt werden. Als Schiedsgerichte fungieren zudem weitere Stellen, wie die Rechtsanwaltskammer (Bar Council), das Ingenieurinstitut (Institut of Engineers) sowie die Architektenkammer.

### **Zulässigkeitsvoraussetzungen**

Die Zulässigkeit eines Schiedsgerichtsverfahrens setzt die schriftliche Einigung der Parteien zur Verhandlung der Sache vor einem Schiedsgericht, d.h. eine Schiedsgerichtsbarkeitsklausel, voraus. Dieses Erfordernis folgt aus den Abschnitten 9.2 bis 9.5 des „Arbitration Act 2005“.

Danach kann die Schiedsgerichtsklausel auch nachträglich vereinbart werden. Die AHK Malaysia unterstützt gerne bei der Erstellung einer solchen Klausel.

### **Ablauf eines Schiedsgerichtsverfahrens**

Das Verfahren findet unter Ausschluss der Öffentlichkeit statt und ist wesentlich flexibler als ein normales Gerichtsverfahren. Da der Instanzenzug wegfällt, ist es kostengünstiger und kann schneller abgewickelt werden und nebenbei zur Entlastung der Justiz beitragen.

Nach dem „Arbitration Act 2005“ hat der Schiedsrichter das Recht das Verfahren zu unterbrechen, zusätzliche Fragen aufzuwerfen und Beweisbeschlüsse zu erlassen.

## **Handels- und Gesellschaftsrecht**

## Niederlassungsrecht

### Abgrenzung Repräsentanz, Zweigniederlassung, Gesellschaft

Ausländischen Investoren stehen in Malaysia folgende Unternehmensformen zur Verfügung:

- das Repräsentanzbüro (representative office)
- die unselbständige Zweigniederlassung (branch office)
- die ausländische Company Limited (mit Rechtsformzusatz „Sendirian Berhad“)
- das Operational Headquarter für das Management eines Netzwerks von Gesellschaften außerhalb Malaysias

Die Repräsentanz (representative office) bietet sich als erste Einstiegsmöglichkeit in den malaysischen Markt an. Ihr Tätigkeitsspektrum ist beschränkt; auf Gewinnerzielung ausgerichtete Aktivitäten darf sie nicht entfalten (es dürfen also keine Leistungen in Rechnung gestellt werden, dies hat über das Stammhaus ausserhalb Malaysias zu erfolgen).

Der Geschäftsbereich ausländischer Repräsentanzbüros umfasst daher lediglich Aufgaben wie die Informationssammlung, Marktforschung, Kontaktpflege, Werbung, Beschaffung (Product Sourcing) und Kontrolltätigkeiten. Darüber hinausgehende Tätigkeiten wie beispielsweise Vertragsschlüsse, Beteiligung an Ausschreibungen, Import und Export sind nicht zulässig.

Eine unselbständige Zweigniederlassung (branch office), die eine Namensregistrierung beim „Registrar of Companies“ der „Companies Commission of Malaysia“ (CCM, auf Bahasa Malaysia SSM) voraussetzt, ist zur vollständigen Geschäftstätigkeit befugt. Die Zweigniederlassung muss jährliche Bilanzen bei der SSM vorlegen.

Die Sendirian Berhad (Sdn. Bhd.) entspricht weitestgehend der deutschen GmbH. Die Höhe des einzubringenden Stammkapitals richtet sich nach den Anteilen der ausländischen Beteiligung, dem Geschäftsbereich des Unternehmens und hängt im weiteren Verlauf unter anderem davon ab, ob Arbeitsgenehmigungen für Ausländer benötigt werden.

Der Begriff „Operational Headquarter“ bezieht sich auf lokal eingetragene Gesellschaften, die für Niederlassungen oder Joint Ventures außerhalb Malaysias sogenannte qualifizierende Dienstleistungen erbringen. Unternehmen, die über ein umfangreiches Netzwerk an verbundenen Gesellschaften außerhalb Malaysias verfügen, die gut am Markt etabliert sind, eine gewisse Größenordnung in Bezug auf Anlagevermögen und, insbesondere qualifiziertes und technisch ausgebildetes, Personal aufweisen, können bei dem Secretary General des Ministry of Finance (Tax Analysis Division) anerkannten „Operational Headquarter-Status“ beantragen.

### Unternehmensformen

Nach dem „Companies Act 1965“, reformiert durch den „Companies (Amendment) Act 2007“, kennt Malaysias Gesellschaftsrecht drei Unternehmensformen:

Den Einzelkaufmann (Sole Proprietorship), Personengesellschaften mit mindestens zwei und maximal 20 Gesellschaftern (Partnership) und Kapitalgesellschaften (Companies, hierunter fällt auch die Sendirian Berhad).

Eine Partnership ist mit der deutschen Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) oder der Offenen Handelsgesellschaft (OHG) vergleichbar. Die Gesellschafter der Partnership haften gesamtschuldnerisch, wenn im Haftungsfall das Unternehmensvermögen nicht ausreicht.

Kapitalgesellschaften können in unterschiedlicher Ausgestaltung errichtet werden:

Die üblichste Gestaltungsform ist die „Company Limited by Shares“ (Sendirian Berhad - Sdn. Bhd.), die als Private Limited Company, vergleichbar der deutschen GmbH oder als „Public Limited Company“ (Berhad - kurz Bhd.), vergleichbar der Aktiengesellschaft ausgestaltet werden kann. Ein weiterer Typus der Kapitalgesellschaft ist die „Company Limited by Guarantee“, bei der die Gesellschafter beschränkt auf einen gesellschaftsvertraglich festgelegten Betrag persönlich für Gesellschaftsverbindlichkeiten haften, sowie die „Unlimited Company“ mit einer unbegrenzten Gesellschafterhaftung.

Bevorzugte Rechtsform bei der Gründung einer ausländisch investierten Kapitalgesellschaft ist die Sendirian Berhad, so dass sich die Ausführungen auf diese Gesellschaftsform beschränken.

## **Rechtsgrundlagen**

Die gesetzlichen Grundlagen zur Errichtung und zum Betrieb eines Unternehmens sind im „Companies Act 1965“ geregelt. Die Durchsetzung und Kontrolle der gesellschaftsrechtlichen Vorschriften obliegt dem „Registrar of Companies“ der „Companies Commission of Malaysia“ (CCM, auf Bahasa Malaysia SSM), das dem deutschen Handelsregister entspricht.

Ein Unternehmen muss in das Handelsregister eingetragen werden, es erlangt dadurch die Rechtsfähigkeit.

## **Haftung des Geschäftsführers**

Die Sendirian Berhad ist rechtsfähig, d.h. als eigenständige Rechtspersönlichkeit Träger von Rechten und Pflichten. Gläubiger können daher nur gegen die Gesellschaft als solche vorgehen und nicht gegen den Geschäftsführer, solange er keine persönliche Haftung übernommen bzw. eine Bürgschaftserklärung abgegeben hat. Die rechtliche Stellung des Geschäftsführers gleicht demnach der in einer GmbH.

Dagegen haftet der Geschäftsführer persönlich, wenn seitens der Gesellschaft keine Zahlungen von Sozialversicherungsbeiträgen in den „Employees Provident

Fund“ geleistet wurden. Diese Haftung gilt auch fort, wenn das Unternehmen bereits abgewickelt ist.

Entsprechend den Grundsätzen des „Common Law“ gibt es in Malaysia keine gesetzliche Regelung, die ausdrücklich die Haftung des Geschäftsführers festschreibt. Die Rechte und Pflichten des Geschäftsführers (directors) und dessen Haftung werden vielmehr aus dem „Companies Act 1965“ und aus allgemeinen Billigkeitserwägungen, denen entsprechende Präzedenzfälle zugrunde liegen, abgeleitet.

Daneben werden die Pflichten des Geschäftsführers grundsätzlich im Anstellungsvertrag (dem „Letter of Appointment“) festgelegt. Zudem wird der Aufgaben- und Verantwortungsbereich in der Satzung („Articles of Associations“) oder in dem Gesellschaftsvertrag („Memorandum of Association“) bzw. den Gesellschaftsbeschlüssen (den „Resolutions“) niedergelegt.

Die genaue Festschreibung der Rechte und Pflichten ist hierbei von entscheidender Bedeutung, da die gesetzlichen Regelungen eher allgemein gefasst und lediglich vom Grundsatz der im deutschen Gesellschaftsrecht geltenden generellen Umschreibung des „ordentlichen Kaufmanns“ geprägt sind. Eine exakte Festschreibung dient der Klarstellung und trägt zur Vermeidung der Notwendigkeit einer Auslegung der abstrakten Begriffe des „Companies Act 1965“ bei.

#### **Grundsatz des „best-interests“**

Ein Geschäftsführer hat stets nach dem sogenannten „best-interest“-Prinzip zu handeln, das der im deutschen Recht geltenden Regelung über einen ordentlichen und gewissenhaften Kaufmann entspricht.

Demnach hat der Geschäftsführer seine Aufgaben zweckmässig und vertrauensvoll im besten Interesse der Gesellschaft auszuüben und sein Handeln nach diesem Prinzip auszurichten. Diese allgemeine gesellschaftsrechtliche Treuepflicht findet sich in Abschnitt 132 des „Companies Act 1965“.

Entscheidungen werden von allen Vorstandsmitgliedern als Kollegialorgan getroffen („Directors‘ Resolution“), deren Beschluss anschließend den Anteilseignern zur Zustimmung („Proper Resolution“) vorgelegt wird.

#### **Grundsatz des “maintenance of capital”**

Aus dem zuvor genannten allgemeinen Treueprinzip wird weiter das Kapitalerhaltungsprinzip (principle of maintenance of capital) abgeleitet. Danach darf grundsätzlich das zur Erhaltung des Stammkapitals erforderliche Vermögen der Gesellschaft nicht an die Gesellschafter ausgezahlt werden.

Für vorsätzliche Verstöße gegen das Kapitalerhaltungsprinzip sieht das malaysische Recht gemäss Abschnitt 368 des „Companies Act 1965“ Geldstrafen in Höhe von bis zu RM 250.000 oder Freiheitsstrafe bis zu zehn Jahren vor.

#### **Rückführung von Darlehen**

Aufgrund des Kapitalerhaltungsprinzips stellt sich nach dem „Companies Act 1965“ das Problem der Zulässigkeit der Rückführung von Darlehen von der Tochter- zu der Muttergesellschaft.

Der Darlehensgrund sollte so früh wie möglich schriftlich niedergelegt und die gewährten Darlehen dokumentiert werden. Auch spielt eine ordentliche und gewissenhafte Buchführung eine entscheidende Rolle. Denn sollte in einem eventuellen Gerichtsverfahren die Buchführung beanstandet werden und das Gericht keinen Rechtsgrund für die Darlehensrückführung erkennen, so können die Geschäftsführer in Haftung genommen werden.

### **Erfordernis einer Bumiputra-Beteiligung**

Premierminister Datuk Seri Najib Abdul Razak hat im Juni 2009 die Aufhebung des bisher bestehenden Erfordernisses einer 30%igen Bumiputra-Beteiligung an Unternehmen verkündet. Die Aufhebung dieser Regelung des Foreign Investment Committee (FIC) soll den Weg für eine Liberalisierung des Wettbewerbes frei machen und ausländische Investitionen fördern.

Bumiputra ist eine malaiische Bezeichnung, mit der verschiedene Volksgruppen zusammengefasst werden, die als Ureinwohner Malaysias angesehen werden. Das Erfordernis einer Bumiputra-Beteiligung war ein Eckpfeiler der in den 1970er Jahren eingeführten und noch immer existierenden Wirtschaftspolitik New Economic Policy (NEP), nach der Bumiputra im Wirtschaftsleben gegenüber den indischen und chinesischen Malaysiern grundsätzlich bevorzugt werden sollten.

Ziel der Bumiputra-Politik war es, den Ureinwohnern Malaysias einen Anteil am Volksvermögen - auch durch die Beteiligungserfordernisse bei ausländischen Investitionen - zu verschaffen. Diese Regelungen haben sich als investitionshemmend erwiesen und werden daher in Teilbereichen abgebaut.

Eine vollständige Öffnung und Liberalisierung des Marktes geht mit dieser Verkündung aber (noch) nicht einher. Wesentliche Auflagen, die der Liberalisierung entgegenstehen, sind die Erfordernisse beim öffentlichen Vergabeverfahren und das weitere Bestehen der 'Bumiputra Companies' nach den Regularien der MIDA. Interessant wird sein, wie sich die Verkündung auf das öffentliche Vergabewesen auswirkt, da nach den Richtlinien für öffentliche Ausschreibungen des MOF (Ministry of Finance) die „Public Listed Bumiputra Company“ (gemäß den Richtlinien des FIC) ein Qualifikationsmerkmal darstellt.

### **Board of Directors**

Das Board of Directors (dt. Verwaltungsrat) ist nach malaysischem Recht das Leitungs- und Kontrollgremium eines [Unternehmens](#). Es vereint in etwa die Funktionen von [Vorstand](#) und [Aufsichtsrat](#) einer deutschen [Aktiengesellschaft](#) und stellt somit ein [monistisches System](#) der Unternehmensführung dar.

Gemäss Abschnitt 122 (1) des „Companies Acts 1965“ muss ein Unternehmen mindestens zwei Direktoren haben, die in Malaysia ihren dauerhaften Wohnsitz haben („principal or only place of residence within Malaysia“). Daher kann auch ein

Deutscher, der in Malaysia seinen gewöhnlichen Aufenthaltsort hat, in Malaysia als Direktor fungieren.

### **Ausländische Investoren**

Zu beachten ist hinsichtlich des Erfordernisses einer Bumiputra-Beteiligung das Folgende: Die Wirtschaftssektoren fallen in Malaysia unter die Zuständigkeit unterschiedlicher Ministerien und Behörden. Die Vorschriften hinsichtlich einer Bumiputra-Beteiligung sind daher nicht landesweit einheitlich geregelt. Sie sind auch nicht gesetzlich im „Companies Acts 1965“ festgeschrieben und daher keine zwingende gesetzliche Gründungsvoraussetzung der CCM / SSM. Vielmehr können derartige Regelungen in Form von Auflagen durch die für die Erteilung der Betriebserlaubnis zuständige Behörde erteilt werden.

### **Investitionsförderung**

#### **Förderzonen**

Malaysia fördert die Ansiedlung ausländischer Unternehmen in Industrieparks, Industriefreizonen für exportorientierte Unternehmen, Freihandelszonen und Hochtechnologieförderzonen.

Bislang existieren 16 Industriefreizonen (Free Industrial Zones, FIZ) in Pasir Gudang, Tanjung Pelepas, Batu Berendam I, Batu Berendam II, Tanjung Kling, Telok Panglima Garang, Pulau Indah, Sungai Way I, Sungai Way II, Ulu Kelang, Jelapang II, Kinta, Bayan Lepas I,II, III, Bayan Lepas IV, Seberang Perai, and Sama Jaya.

Innerhalb der Industriefreizonen ist die zollfreie Einfuhr von Rohmateriel, Ausstattung, Werkzeug und Maschinen und sonstigen Waren, die für die Warenproduktion erforderlich sind, gestattet. Voraussetzung der Ansiedlung ist, dass das Unternehmen mindestens 80% seiner in der Freizone produzierten Güter exportiert.

#### **Förderfähigkeit**

Förderfähig sind ausländische Investitionen in förderungswürdigen Branchen. Welche Branchen förderungswürdig sind, ist in der „List of Promoted Activities and Products“ der Malaysian Industrial Development Authority (MIDA) zusammengestellt. Dazu gehören eine Vielzahl an Untergruppen des produzierenden Gewerbes sowie Bereiche der Hochtechnologie, wie der Biotechnologie oder der Nutzung erneuerbarer Energien.

#### **Förderhilfen**

Investitionsförderungen werden in Malaysia in Form von vollständigen oder teilweisen Steuer- oder Importzollbefreiungen gewährt. Insbesondere gibt es für Unternehmen, die Waren der „List of Promoted Activities and Products“ produzieren, die Möglichkeit, weitgehende Steuererleichterungen durch den sog. „Pioneer Status“ oder die „Investment Tax Allowance“ (ITA) zu erlangen. Diese Steuermodelle sind bei der MIDA zu beantragen.

Ein Unternehmen, dem der Pionier-Status gewährt worden ist, ist berechtigt, lediglich 30% des Gewinns zu versteuern und den übrigen Gewinn steuerfrei zu verwenden. Die

Steuerbefreiung gilt für fünf Jahre, beginnend mit der Produktionsaufnahme. Der Pionier-Status ist für Unternehmen, die beachtliche Gewinne während der Phase der Steuererleichterung erwarten, von größtem Wert.

Bei dem Steuerfreibetrag fuer Investitionen, ITA, wird im Falle der Anerkennung ein Freibetrag bis zu 60% im Hinblick auf direkt durch die Investition verursachten Kosten, d.h. qualifizierten Kapitalaufwendungen (ausser Grundstücken), die innerhalb der ersten fünf Jahre entstanden sind, gewährt. ITA ist daher dann vorteilhafter als der Pionier-Status, wenn die Investitionen eines Unternehmens langfristig sind und in den ersten Jahren Verluste hingenommen werden.

Der Zeitraum der Steuererleichterung kann, in Abhängigkeit von Faktoren wie dem Investitionsvolumen, der Anzahl der geschaffenen Arbeitsplätze, dem Technologietransfer, und der eingebrachten Forschung und Entwicklung u.U. bis auf zehn Jahre ausgedehnt werden.

### **Investitionsschutzabkommen**

Zwischen Malaysia und der Bundesrepublik Deutschland besteht ein Investitionsschutzabkommen vom 22.12.1960, welches am 06.07.1963 in Kraft getreten ist. Dieses bilaterale Abkommen über die Förderung und den Schutz von Investitionen erhöht die Rechtssicherheit für in Malaysia investierende Unternehmen. Es schützt vor Benachteiligung und eigentumsbeeinträchtigenden Maßnahmen wie entschädigungsloser Enteignung.

### **Arbeitsrecht**

In Malaysia herrscht ein arbeitnehmerfreundliches Arbeitsrecht, das im Bereich des Rechtsschutzes aus Sicht der Arbeitnehmer effektiv ist und dem deutschen Arbeitsrecht in nichts nachsteht. Die rechtlichen Voraussetzungen sind im „Employment Act 1955“ und den „Employment Regulation 1980“ geregelt.

### **Ordentliche Kündigung**

Eine ordentliche Kündigung ist unter Einhaltung einer Kündigungsfrist möglich. Die Kündigungsfrist ist bei unbefristeten Arbeitsverträgen von der Dauer der Betriebszugehörigkeit abhängig und kann bis zu zwölf Monate betragen.

Die Höhe des Abfindungsanspruchs des Arbeitnehmers im Falle der Kündigung ist ebenfalls von der Beschäftigungsdauer abhängig und liegt bei durchschnittlich einem Monatsgehalt pro Jahr der Betriebszugehörigkeit (Section 2 (1) „Employment Regulation 1980“).

### **Außerordentliche Kündigung**

Ein Arbeitnehmer kann nur bei groben Verstößen gegen die im Arbeitsvertrag festgeschriebenen Pflichten außerordentlich gekündigt werden. Da es dem Arbeitgeber obliegt, dem Arbeitnehmer die begangenen Pflichtverletzungen nachzuweisen, sollten diese genau dokumentiert werden.

Wird die außerordentliche Kündigung durch ein Gericht als unwirksam erkannt, etwa weil der vorgebrachte Kündigungsgrund nicht zu einer außerordentlichen Kündigung berechtigt, so wird die außerordentliche Kündigung in eine ordentliche umgedeutet. Dies hat dann den erwähnten Abfindungsanspruch des Arbeitnehmers zur Folge.

### **Betriebsbedingte Kündigung**

Eine betriebsbedingte Kündigung ist auch nach malaysischem Recht möglich. Ein betriebsbedingter Kündigungsgrund ist beispielsweise gegeben, wenn eine Kündigung wegen einer bereits erfolgten Umstrukturierung des Betriebes, wegen einer Konjunkturverschlechterung oder wegen einer Reduzierung der Betriebstätigkeiten nötig wird.

Die Durchführung von derartigen „retrenchments“, also Kündigungen aus betriebsbedingten Gründen, soll stets „ultima ratio“ sein. Zunächst sollten - sofern möglich - Kurzarbeit, Lohnkürzungen oder ähnliche arbeitsplatzerhaltende Maßnahmen ergriffen werden.

### **Grundstückserwerb in Malaysia**

Hinsichtlich des Immobilienerwerbs in Malaysia ist zu beachten, dass Ausländer keine Grundstücke erwerben dürfen,

- die nichtgewerblichen Zwecken dienen und weniger als RM 250.000 kosten
- die gewerblichen Zwecken dienen und weniger als RM 500.000 kosten.

### **Gewerblicher Rechtsschutz**

Malaysia ist Mitglied folgender internationaler Abkommen auf dem Gebiet des gewerblichen Rechtsschutzes:

- WIPO-Übereinkommen (World Intellectual Property Organization)
- Pariser Verbandsübereinkunft
- Berner Übereinkunft
- PCT (Patent Cooperation Treaty), Vertrag über die Internationale Zusammenarbeit auf dem Gebiet des Patentwesens
- Nizzaer Abkommen über die Internationale Klassifikation von Waren und Dienstleistungen für die Eintragung von Marken (für Malaysia in Kraft getreten am 28.09.2007)
- Wiener Abkommen zur Errichtung einer internationalen Klassifikation für Bildelemente von Marken, ebenfalls in Kraft getreten am 28.09.2007.

Patente und Gebrauchsmuster geniessen nach dem „Patent Act 1983“ eine 20-jährige Schutzdauer ab Antragseinreichung. Die Bearbeitung des Antrages kann bis zu drei Jahre dauern, wobei sich in Malaysia nicht ansässige Anmelder eines Patentagenten bedienen müssen. Zu beachten ist, dass innerhalb von 12 Monaten nach Antragseinreichung erscheinende Veröffentlichungen neuheitsschädlich sein können.

Geschmacksmuster werden nach dem „Industrial Designs Act 1996“ grundsätzlich fünf Jahre geschützt. Zwei Verlängerungen der Schutzdauer um jeweils fünf Jahre sind zulässig.

Der „Trade Marks Act 1976“ gewährt Warenzeichen und Dienstleistungsmarken einen zehnjährigen Schutz. Dieser kann verlängert werden, wenn eine kontinuierliche gesetzmässige Nutzung gewährleistet ist. Die Anmeldung ist beim zentralen Warenzeichenregister in Kuala Lumpur einzureichen.

### **Vertriebsrecht**

Das Handelsvertreterrecht findet eine nur rudimentäre Regelung im englischen „Contract Act 1950“. Handelsvertreterverträge sollten daher sorgfältig und detailliert ausgearbeitet werden. Es besteht Rechtswahlfreiheit; neben der malaysischen können die Parteien auch eine andere Rechtsordnung als Handelsvertreterstatut benennen. Der Handelsvertreter ist zu branchenüblicher Sorgfalt und ordnungsgemäßer Buchführung verpflichtet.

Einen gesetzlichen Anspruch auf eine Abfindung bei vertragsgemäßer Beendigung des Vertragsverhältnisses gibt es ebenso wenig wie starre Kündigungsfristen. Bei fehlender Vereinbarung einer Kündigungsfrist muss eine angemessene Frist eingehalten werden, deren Nichtbeachtung Schadensersatzverpflichtungen auslöst.

Ein spezielles Vertragshändlerrecht existiert in Malaysia nicht, allerdings sind auch die allgemeinen gesetzlichen Regelungen zur Stellvertretung (agency) nur eingeschränkt anwendbar. Aus diesem Grund ist eine ausführliche vertragliche Regelung erforderlich.

### **UN-Kaufrecht**

Malaysia ist dem Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den Internationalen Warenkauf (CISG / Convention on Contracts for the International Sale of Goods) bislang nicht beigetreten. Jedoch besteht nach malaysischem Recht Rechtswahlfreiheit, so dass das CISG individualvertraglich als anwendbare Rechtsordnung vereinbart werden kann.

### **Gewährleistung**

Das malaysische Gewährleistungsrecht unterliegt den Regelungen zum Vertragsbruch (breach of contract). Im Falle eines Vertragsbruchs hat die geschädigte Partei Schadensersatzansprüche gegen die schädigende Partei.

Das Recht, vom Vertrag zurückzutreten, besteht nur, wenn eine vertragliche Hauptpflicht (condition) verletzt wird, nicht hingegen bei der Verletzung einer Nebenpflicht (warranty).

Ein Haftungsausschluss kann grundsätzlich individualvertraglich vereinbart werden, dies gilt nicht für vorsätzliches Handeln oder erhebliche Vertragsbrüche (fundamental breach of contract); für diese ist ein Haftungsausschluss nicht möglich.

## **Ausländerrecht**

Die Frage, ob ein Visum für Malaysia notwendig ist, ist vom Besuchszweck und Besuchsdauer abhängig. In diesem Zusammenhang wird angemerkt, dass die malaysischen Einwanderungsbehörden seit dem Ende der Straffreiheitsfrist am 28.02.2005 rigoros gegen Personen vorgehen, die illegal in Malaysia arbeiten bzw. deren Aufenthaltsstatus ungeklärt ist. Die Ausübung einer Tätigkeit im Rahmen eines „Touristenvisums“ ist unzulässig und wird streng geahndet.

### **Urlaubs- und Geschäftsreisen**

Aufgrund des Visa-Abkommens zwischen Deutschland und Malaysia ist für Inhaber deutscher Reisepässe bei Urlaubsreisen und auch Geschäftsbesuchen bis zu drei Monaten kein Visum erforderlich.

Alle Einreisenden müssen im Besitz eines Reisepasses sein, der bei der Einreise noch mindestens sechs Monate gültig ist. Die Einreise berechtigt zum Aufenthalt, nicht aber zur Ausübung einer Beschäftigung, auch nicht zur reinen Überwachung einer Fabrikeinrichtung oder der Anlagenerrichtung.

### **Vorübergehende Beschäftigung**

Personen, die in Malaysia eine Arbeit aufnehmen möchten, benötigen hierzu stets eine Arbeitserlaubnis (auch wenn es sich nur um einen sehr kurzen Beschäftigungszeitraum für Montagearbeiten oder Trainingsaufenthalte handelt).

Dabei kann für Arbeitsaufenthalte bis zu einem Jahr ein Professional Visit Pass bei der Ausländerbehörde (Immigration Department) hier vor Ort beantragt werden, der längstens für 12 Monate gilt.

### **Längerfristige Beschäftigung**

Für Arbeitsaufenthalte von über einem Jahr muss ein Employment Pass beantragt werden, dessen Erteilung an erhöhte Anforderungen hinsichtlich der Tätigkeit / Position des Antragstellers geknüpft ist. Ein Employment Pass wird zunächst für zwei Jahre erteilt und kann auf Antrag verlängert werden.

Ein Employment pass wird Ausländern erteilt, die für einen Zeitraum von mindestens zwei Jahren ein Beschäftigungsverhältnis in Malaysia eingehen und ein monatliches Einkommen von mindestens RM 5000 haben.

Für die Erteilung eines Employment Passes besteht das Erfordernis des Mindestalters von 27 Jahren (im IT-Bereich gilt davon abweichend ein Mindestalter von 23 Jahren).

Eine vergleichbare Regelung zum Mindestalter besteht bei einem Professional Visit Pass nicht.

### **Visum für Ehepartner und Kinder**

Für den Ehepartner kann in Malaysia ein sogenannter „Dependent Pass“ beantragt werden, sofern der andere Ehegatte im Besitz eines Employment Passes ist.

Der Ehepartner kann mit diesem Aufenthaltsstatus so lange legal in Malaysia bleiben, wie der Employment Pass seines Ehegatten gilt.

Zwar wird der „Dependent Pass“ grundsätzlich nur für Ehegatten des Arbeitnehmers ausgestellt, allerdings besteht die Möglichkeit, einen solchen Aufenthaltsstatus auch für den Lebenspartner zu bekommen, mit dem man nicht verheiratet ist.

Hierzu muss die Deutsche Botschaft in Kuala Lumpur bestätigen, dass der Arbeitnehmer und sein Lebenspartner eine Lebenspartnerschaft führen. Eine solche Bestätigung der Deutschen Botschaft hat keinerlei rechtliche Auswirkung in Deutschland.

Kindern des arbeitenden Elternteils, die unter 18 Jahre alt sind, wird ein ebenfalls ein „Dependent Pass“ erteilt.

### **Malaysia - Mein zweites Zuhause-Programm**

Die malaysische Regierung unterstützt mit ihrem Projekt „Malaysia My Second Home“ (MM2H-Programme) Menschen, die in Malaysia ein zweites Zuhause finden wollen und Interesse am Erwerb von Wohneigentum haben.

MM2H-Teilnehmer müssen ein Konto in Malaysia eröffnen und dort einen Betrag von mindestens RM 60.000 anlegen.

Dabei müssen Teilnehmer unter 50 Jahren zunächst ein Depot in Höhe von mindestens RM 300.000 eröffnen. Nach einem Jahr dürfen hiervon RM 240.000 abgehoben werden.

Für Teilnehmer über 50 Jahren beträgt die Höhe des anzulegenden Geldes zunächst RM 150.000, von denen nach einem Jahr RM 90.000 wieder entnommen werden dürfen. Programmteilnehmern ist der Erwerb von Wohnimmobilien zu einem Mindestpreis von RM 250.000 erlaubt. Davon abweichend gilt im Bundesstaat Sarawak ein Mindestpreis von RM 300.000, in weiteren Städten wie Miri, Kuching und Sibü von RM 350.000.

Seit dem 01. 2007 sind Gewinne, die durch den Verkauf von Wohneigentum erzielt werden, von der Kapitalertragssteuer befreit. Dies eröffnet interessante Möglichkeiten.

Programmteilnehmer dürfen weiterhin ihr eigenes Auto ins Land bringen, ohne dafür Importzoll zahlen zu müssen. Dies gilt jedoch nur für Autos, die vor der Programmteilnahme gekauft wurden.

Den Programmteilnehmern werden erneuerbare „Zehn-Jahres-Visa“ erteilt. Das MM2H-Programm gewährt allerdings keine Arbeitserlaubnis, so dass das Programm eher den

Menschen nutzt, die sich zur Ruhe setzen oder Malaysia als Basis für Überseege­schäfte nutzen möchten.

Die Programmteilnehmer unterfallen dem malaysischen Steuersystem. Allerdings gewährt Malaysia für ausländisches Einkommen Steuerbefreiungen.

### 3.3. Wichtige Kontakte

Malaysian-German Chamber of  
Commerce and Industry (MGCC)  
Suite 47.01, Level 47 Menara AmBank  
No. 8 Jalan Yap Kwan Seng  
50450 Kuala Lumpur  
Tel. +60-3-9235 1800  
Fax. +60-3-2072 1198  
E-mail: [info@malaysia.ahk.de](mailto:info@malaysia.ahk.de)  
Homepage: <http://malaysia.ahk.de>

Embassy of the Federal Republic of  
Germany  
26th Floor, Menara Tan & Tan  
207, Jalan Tun Razak  
50400 Kuala Lumpur  
Tel. (00603) 2170 9666  
Fax: (00603) 2161 9800  
E-mail: [contact@german-embassy.org.my](mailto:contact@german-embassy.org.my)  
Homepage: <http://www.kuala-lumpur.diplo.de/>

Botschaft von Malaysia  
Klingelhoferstr.6  
D-10785 Berlin  
Tel: (+49)30 8857 490 /  
Fax: (+49) 30 8857 4950  
E-mail: [mwberlin@malemb.de](mailto:mwberlin@malemb.de)

Malaysian Industrial Development  
Authority (MIDA)  
Consulate General of Malaysia  
(Investment Section)  
17<sup>th</sup> Floor, Frankfurt Kastor  
Platz der Einheit 1  
D-60327 Frankfurt am Main  
Tel: 0049 (0) 69 76807080  
Fax: 0049 (0) 69 7680708-20

E-mail: [mida.frankfurt@t-online.de](mailto:mida.frankfurt@t-online.de)

Malaysian Industrial Development  
Authority (MIDA)  
Block 4, Plaza Sentral, Jalan Stesen  
Sentral 5, Kuala Lumpur Sentral,  
50470 Kuala Lumpur, MALAYSIA  
Tel: +603-22673633  
Fax: +603-22747970  
E-mail: [investmalaysia@mida.gov.my](mailto:investmalaysia@mida.gov.my)  
Website: [www.mida.gov.my](http://www.mida.gov.my)

Ministry Of Finance  
No. 5 Persiaran Perdana,  
Precinct 2, Federal Government  
Administrative Centre  
62592 Putrajaya  
Tel: 03-8882 3000  
Fax: 03-8882 3893/03-8882 3894  
E-mail: [webmaster@treasury.gov.my](mailto:webmaster@treasury.gov.my)  
Website:  
<http://www.treasury.gov.my/>

Ministry of International Trade and  
Industry (MITI)  
Block 10, Government Offices Complex,  
Jalan Duta,  
50622 Kuala Lumpur, MALAYSIA  
Tel: +603-6203 3022  
Fax: +603-6203 2337  
Email: [webmiti@miti.gov.my](mailto:webmiti@miti.gov.my)  
Website: [www.miti.gov.my](http://www.miti.gov.my)

Ministry of Works

Level 5, Block A, Kompleks Kerja Raya,  
Jalan Sultan Salahuddin,  
50580 Kuala Lumpur, MALAYSIA  
Tel: +603 - 27111100  
Fax: +603 - 2711 1590/1592  
E-mail: pro@kkcr.gov.my  
Website: www.kkr.gov.my

Headquarters of the Department of  
Immigration, Malaysia  
(Ministry of Home Affairs)  
Level 1-7 (Podium) No 15, Persiaran  
Perdana, Precinct 2,  
62550 Putrajaya,  
Tel: 03-88801000  
Fax: 03-88801200  
Website: www.imi.gov.my

Malaysia External Trade Development  
Corporation (MATRADE)  
Menara MATRADE,  
Jalan Khidmat Usaha,  
Off Jalan Duta,

50480 Kuala Lumpur, MALAYSIA  
Tel: 603-6207 7077  
Fax: 603-6203 7037 / 7033  
Email: [info@matrade.gov.my](mailto:info@matrade.gov.my)  
Website: [www.matrade.gov.my](http://www.matrade.gov.my)

Royal Malaysian Customs Headquarters  
Ministry Of Finance Complex,  
No. 3 Persiaran Perdana,  
Precinct 2, 62596 Putrajaya  
Tel: 03-8882 2100/2300/2500  
E-mail: [kastam@customs.gov.my](mailto:kastam@customs.gov.my)  
Website: <http://www.customs.gov.my/>

Malaysian Industrial Development  
Finance Berhad (MIDF)  
Level 19, Menara MIDF,  
82, Jalan Raja Chulan,  
50200 Kuala Lumpur  
Tel : (603) 2173 8888  
Fax : (603) 2173 8877  
E-mail: [inquiry-feedback@midf.com.my](mailto:inquiry-feedback@midf.com.my)  
Website: [www.midf.com.my](http://www.midf.com.my)

## 4. PHILIPPINEN

### 4.1. Wirtschaftsstruktur - Branchenprognosen - Vertriebsaspekte

*Verfasser: Oliver Höflinger, Germany Trade and Invest (Taipeh)*

#### Wirtschaftsstruktur

Die Philippinen sind Gründungsmitglied der Association of South-East Asian Nations (ASEAN) und innerhalb dieser Ländergruppe hinter Indonesien der zweitbevölkerungsreichste Staat. Beim Vergleich der Bruttoinlandsprodukte (BIP) in US\$ liegen sie auf Rang fünf, hinter Indonesien, Thailand, Malaysia und Singapur. Nach einer längeren Schwächeperiode haben die Philippinen mittlerweile wieder Tritt gefasst und konnten in den letzten Jahren mit ansprechenden Wachstumsraten aufwarten, wenn auch noch für längere Zeit eine große Diskrepanz zwischen den Lebensbedingungen einer kleinen Ober- und Mittelschicht und denen der breiten Masse der Bevölkerung bestehen bleiben wird.

Investmentbanken rechnen die Philippinen zu den "Next-11", also den nächsten elf Ländern, denen nach dem Boom der BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien und VR China) ein besonders hohes Wachstumspotenzial zugeschrieben wird. Angetrieben wird die Volkswirtschaft vor allem vom stetig expandierenden Konsum einer jungen, weiterhin wachsenden Bevölkerung, der zusätzlich noch kräftig von den Milliarden-Dollar schweren Rücküberweisungen der im Ausland arbeitenden Philippiner (Overseas Filipino Workers, OFW) unterstützt wird. Auf den privaten Konsum entfallen knapp vier Fünftel des realen BIP.

Die Wirtschaftskrise ist zwar auch an den Philippinen nicht spurlos vorüber gegangen, bis Ende 2009 waren die Auswirkungen aber weitestgehend glimpflich. Besonders heftig verlief der Rückgang im Außenhandel: im Zeitraum Januar bis September 2009 brachen die philippinischen Güterausfuhren um 29,0% auf 27,6 Mrd. US\$ ein, die Einfuhren um 30,2% auf 31,7 Mrd. \$.

Nach vorläufigen Angaben konnte 2009 trotzdem noch ein Wirtschaftswachstum von 0,9% erreicht werden. Vor allem der expandierende private Konsum ist für diesen glimpflichen Ausgang verantwortlich. Dieser ist entscheidend abhängig von den Rücküberweisungen der im Ausland tätigen Philippiner. Diese Überweisungen blieben entgegen der Erwartungen stabil und nahmen sogar in den ersten neun Monaten 2009 leicht zu.

Daneben hat die Regierung mit konjunkturstützenden Maßnahmen reagiert. Das Anfang 2009 vorgestellte Konjunkturprogramm Economic Resiliency Plan (ERP), für das Mittel in Höhe von 330 Mrd. Philippinische Peso (philPeso; rund 5 Mrd. Euro; 1 Euro = 66,34 philPeso - Durchschnittskurs 2009) vorgesehen waren, sollte ein höheres Wachstum

ermöglichen, die Beschäftigung sichern und sozialen Schutz garantieren. Eine verbesserte wie auch schnellere Mittelvergabe sowie die zügige Umsetzung von kleineren Infrastrukturvorhaben auf kommunaler Ebene waren Kernpunkte des Ansatzes.

Auch Deutschland profitiert von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung der letzten Zeit: 2008 importierten die Philippinen Güter im Wert von 1,1 Mrd. \$ aus Deutschland, die Exporte von dem Archipel beliefen sich auf 2,4 Mrd. \$. Der bilaterale Handel nahm 2009 zwar im Zuge des allgemeinen Trends ab, erwies sich aber stabiler als die Gesamtentwicklung. Die deutschen Exporte gingen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes um 15% zurück, die Importe aus den Philippinen nahmen um 23% ab.

Gleichzeitig sind zahlreiche deutsche Firmen und Unternehmer erfolgreich in den Philippinen tätig. Lufthansa Technik Philippines wartet die Flugzeuge von Philippine Airlines, Continental Temic produziert Fahrzeugelektronik für den Export, Siemens und die Deutsche Bank nutzen die Standortvorteile im Business Process Outsourcing (BPO), die Steag ließ ihr 232-Megawatt-Kohlekraftwerk in Mindanao Ende 2006 ans Netz gehen und Seair, die vom deutschen Unternehmer Dornier gegründete Fluglinie, bietet von Clark aus die schnellsten Flüge ins Tropenparadies Boracay.

Dennoch ist nach Einschätzung von Branchenkennern der deutsche Anteil gemessen an den Möglichkeiten noch zu niedrig. Chancen bieten sich dabei in zahlreichen Branchen, vor allem bei Halbleitern und IT (speziell Testen und Montage), Business Process Outsourcing, Nahrungsmitteln und Getränken, Agroindustrie, (Gesundheits-)Tourismus und Wellness, Bergbau, Infrastruktur sowie im Energiesektor einschließlich der erneuerbaren Energien.

Zu den Stärken qualifizierter philippinischer Arbeitnehmer zählen vor allem die guten Englischkenntnisse, der relativ hohe Ausbildungsstand und die geschichtlich bedingte Vertrautheit mit der westlichen Kultur. All dies bringt große Vorteile für die Kommunikation im Unternehmen mit sich. Hinzu kommen eine künstlerische Ader, welche die Philippiner speziell für Aufgaben im Design- und Architekturbereich qualifiziert, sowie die Fähigkeit, in einer Gruppe zu arbeiten.

Des Weiteren wird den Philippinern ein ausgeprägtes Talent für das mittlere Management bescheinigt. Speziell im Hinblick auf das verarbeitende Gewerbe ist das südostasiatische Land nach Einschätzung von Branchenkennern ein guter Standort für die Fertigung von Produkten, die Phantasie beziehungsweise gutes Design erfordern, wie auch für die Lohnveredelung. Weniger geeignet sei dieser dagegen für Produktionen, die von den Beschäftigten rein repetitive Tätigkeiten über einen längeren Zeitraum erfordern.

Die Dienstleistungen bilden mittlerweile den wichtigsten Wirtschaftssektor: Sie trugen 2008 fast die Hälfte zum realen BIP bei, gefolgt von der Industrie mit einem Anteil von etwa einem Drittel sowie der Landwirtschaft mit knapp einem Fünftel. Bei allen Analysen gilt es jedoch im Hinterkopf zu behalten, dass ein großer Teil der wirtschaftlichen Aktivitäten nicht in der amtlichen Statistik erfasst wird. So geht beispielsweise die Asian Development Bank (ADB) davon aus, dass sich die Größe der Schattenwirtschaft auf etwa 20 bis 40% des formalen Sektors beläuft.

## Bedeutung der Wirtschaftssektoren (Anteile in %)

Sektor	Anteil am realen BIP 2001	Anteil am realen BIP 2008	Anteil an den Beschäftigten 2001 *)	Anteil an den Beschäftigten 2008 *)
Land- und Forstwirtschaft	20,2	18,3	37,5	35,0
Industrie	34,0	32,8	16,1	15,6
.Verarbeitende Industrie	24,7	23,2	10,0	8,5
.Baugewerbe	5,0	4,6	5,3	5,4
.Elektrizität, Gas, Wasser	3,3	3,2	0,4	0,4
.Bergbau/Rohstoffe	1,0	1,7	0,3	0,4
Dienstleistungen	45,9	48,9	46,4	50,2
.Handel	16,3	16,7	18,0	19,1
.Transport, Kommunikation, Lagerung	7,5	8,9	7,2	7,3
.Finanzen	4,8	5,9	1,0	1,1
.Immobilien	4,9	4,7	1,8	2,8
.Private Dienstleistungen	7,5	8,6	k.A.	k.A.
.Staatliche Dienstleistungen	4,9	4,2	k.A.	k.A.
.Rest	-	-	18,4	19,9
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0

\*) Stand Juli des Jahres

Quelle: NSCB, 2009

## Branchenprognosen

### Automobilindustrie

Die Kfz-Branche in den Philippinen hat 2009 von mehreren Entwicklungen profitiert. So konnte nicht zuletzt aufgrund des staatlichen Konjunkturprogramms eine Rezession vermieden werden. Auch die den Konsum stützenden Rücküberweisungen der im Ausland arbeitenden Philippiner sind nicht wie befürchtet eingebrochen, sondern haben weiter zugelegt. Hinzu kommt, dass der philippinische Finanzsektor in der Krise relativ stabil wie auch liquide geblieben ist und somit Fahrzeugkäufe weiterhin finanziert werden können. Schließlich konnten die Hersteller auch mit aggressiven Angeboten und neuen Modellen ihren Absatz ankurbeln. Im Jahr 2010 soll sich die positive Entwicklung der Branche mit einem Anstieg der gesamten inländischen Fahrzeugverkäufe von etwa 4,0% fortsetzen.

### Maschinenbau

Die Produktion des philippinischen Maschinenbaus fällt gering aus und setzt sich vor allem aus Zubehör und einfachen Maschinen zusammen; besser ist die Lage im Segment elektrische Maschinen. Moderne Anlagen und Ausrüstungen ausländischer

Hersteller werden hauptsächlich bei exportorientierten Unternehmen in den Wirtschaftszonen eingesetzt. Darüber hinaus kommen auch die philippinischen Großunternehmen in Frage. Nahrungsmittel und Getränke, Bergbau, Bauwirtschaft, Landwirtschaft sowie alternative Energien zählen 2010 wieder zu den Abnehmerbranchen mit Potenzial.

### **Bauwirtschaft**

Potenzial bieten in der Bauwirtschaft 2010 wieder die Segmente Gebäudebau, Infrastrukturbau, Bergbau, regenerative Energien sowie (medizinischer) Tourismus. Unterstützung hat die Branche 2009 auch durch die staatlichen Konjunkturmaßnahmen erfahren; ein Teil der dabei nicht realisierten großen Infrastrukturprojekte soll nun 2010 nachgeholt werden.

### **Elektronikindustrie**

Die exportorientierte Elektronikindustrie ist mit eine der wichtigsten Branchen der philippinischen Volkswirtschaft. Aufgrund des Rückgangs der Auslandsnachfrage nach Elektronikprodukten ist das Ergebnis 2009 sehr schlecht ausgefallen. Für das Gesamtjahr 2010 jedoch gehen Branchenkenner angesichts eines überraschend starken Auftragseingangs für das 1. Quartal von einem guten zweistelligen Wachstum aus.

### **Medizintechnik**

Da die Philippinen bei Produkten der Medizintechnik größtenteils auf Importe angewiesen sind, bieten sich für ausländische Hersteller auch 2010 wieder Chancen. Als Abnehmer kommen vor allem leistungsfähige private Krankenhäuser in Frage, die zum Teil Dienstleistungen auf Weltniveau anbieten, als auch gute staatliche Einrichtungen. Infektionskrankheiten sind nach wie vor verbreitet, Zivilisationskrankheiten wie zum Beispiel Diabetes befinden sich auf dem Vormarsch. Der medizinische Tourismus bietet ein noch zu erschließendes größeres Potential.

### **Vertriebsaspekte**

#### **Die Handelsvertretersuche**

Zu den großen Vorteilen des Philippinengeschäftes zählt die erleichterte und freundliche Kommunikation. So besteht generell eine geschichtlich bedingte Vertrautheit mit der westlichen Kultur. Hinzu kommt, dass die meisten Geschäftsleute über gute Englischkenntnisse und eine qualifizierte Ausbildung, die oftmals an einer US-amerikanischen Universität erworben wurde, verfügen. Der philippinische Geschäftspartner spricht also nicht nur Englisch, sondern ist auch zum kulturellen Verstehen in der Lage; er weiß, wie das westliche Gegenüber "tickt".

Des Weiteren bescheinigen Branchenkenner den Philippinern gute Teamfähigkeiten sowie ein ausgeprägtes Talent für das mittlere Management. Dennoch sollte nicht vergessen werden, dass die Philippinen zwar die amerikanischsten Shopping-Malls und die besten Cover-Bands der Region haben, gleichzeitig aber immer ein asiatisches Land mit eigenständigen Verhaltensnormen und -weisen geblieben sind.

Im Geschäftsgebaren der philippinisch-chinesischen und der philippinisch-malaiischen Händler gibt es kulturell bedingte Unterschiede, wobei natürlich auch hier Ausnahmen die Regel bestätigen. Grundsätzlich trifft auf den philippinisch-chinesischen Händler das in Wirtschaftsführern zum geschäftlichen Umgang mit festlandschinesischen oder taiwanischen Geschäftsleuten beziehungsweise das zu deren Eigenheiten Gesagte zu. Beispielsweise lassen sich nach Aussagen von deutschen Branchenkennern auch mit den philippinisch-chinesischen Händlern dann die besten Geschäfte machen, wenn die ausländische Firma ein bewährter Bestandteil des lokalen Netzwerkes geworden ist.

In regionaler Hinsicht stellen die aus etwa 7.100 Inseln bestehenden Philippinen vor allem eine logistische Herausforderung für einen landesweiten Vertrieb wie auch für den Kundendienst dar. Allerdings dürfte es speziell beim Markteintritt für die meisten Firmen ausreichend sein, ein Absatzgebiet bestehend aus Metro-Manila, Zentralluzon sowie Calabarzon ins Auge zu fassen, da dort mehr als ein Drittel der Gesamtbevölkerung lebt und mehr als die Hälfte des BIP erwirtschaftet wird. Darüber hinaus kann auch die Region um Cebu City, die das zweitgrößte wirtschaftliche Zentrum der Philippinen darstellt, von Interesse sein.

Für deutsche Firmen, die eine eigene Vertretung in den Philippinen planen, stellt sich ferner die Frage, welche Teile des Vertriebs sie in Eigenregie übernehmen und welche sie an Vertreter vergeben sollen. Zu berücksichtigen sind dabei unter anderem marktstrukturelle Faktoren wie die regionale Verteilung des Umsatzes oder der Konzentrationsgrad auf der Nachfragerseite sowie die Beratungsintensität des eigenen Angebots.

Die European Chamber of Commerce of the Philippines (ECCP) ist eine der besten Anlaufstellen für die Vertretersuche. Sie hat ihr Hauptbüro in Makati und verfügt über eine Zweigstelle in Cebu City. Geleitet wird die Kammer schon seit längerem von einem deutschen Geschäftsführer. Von den 682 Mitgliedsfirmen stellten 2009 deutsche mit einem Anteil von 15,1% die zweitgrößte Gruppe hinter den philippinischen mit 55,7%.

Geeignete Partner für den Markteinstieg sind auch die zahlreichen in den Philippinen vertretenen internationalen beziehungsweise deutschen Handelshäuser: Maschinen & Technik (MATEC) ist auf Maschinen und Energie spezialisiert; Hamburg Trading ist im (Lebensmittel-)Chemikaliensegment tätig und darüber hinaus Vertriebshändler von Villeroy & Boch; den Schwerpunkt von Rieckermann Philippines bilden Maschinen, vor allem für die Nahrungsmittel- und Verpackungsindustrie; C. Melchers ist in zahlreichen Segmenten tätig.

Was philippinische Organisationen anbelangt, so bietet sich das Philippine Trade and Investment Center in der philippinischen Botschaft in Berlin als erste Anlaufstelle für Informationen und Kontakte an. Vor Ort in den Philippinen kommen vor allem der

Board of Investments (BOI), CITEM (siehe Abschnitt Messewesen) sowie die Philippine Chamber of Commerce and Industry (PCCI) in Frage.

Grundsätzlich ist es nicht leicht, für europäische Produkte einen geeigneten Handelsvertreter zu finden. Denn einerseits sind deren Preise recht hoch und es werden zahlreiche legale wie illegale Ersatzprodukte angeboten, andererseits weichen die Prioritäten von philippinischen Händlern und europäischen Anbietern oftmals voneinander ab. So führen große Händler, die auch einen landesweiten Vertrieb übernehmen können, in der Regel zahlreiche Produkte beziehungsweise Marken, was zu Lasten einer individuellen Beratung oder der Markenpolitik des Anbieters gehen kann. Kleinere Händler sind meist spezialisierter, was Produkte und Marken anbelangt, decken aber nur bestimmte Regionen ab.

## Der Handelssektor

Der philippinische Handel ist ein wichtiger und kräftig expandierender Wirtschaftszweig. 2008 steuerte er etwa ein Siebtel zum nominalen Bruttoinlandsprodukt (BIP) bei und legte um 10,9% auf 1.088 Mrd. philippinische Pesos (philPeso; rund 17 Mrd. Euro; 1 Euro = 65 philPeso - Jahresdurchschnittskurs 2008) zu.

Bereits bei einer Tour durch den Großraum Manila (National Capital Region; NCR) sticht dem Besucher ins Auge, dass sich die Branche zwischen den beiden Extremen ganz groß und ganz klein bewegt: auf der einen Seite die großen Einkaufszentren US-amerikanischer Prägung, auf der anderen die überall anzutreffenden kleinen Nachbarschaftsläden Sari-Sari-Stores. Die Attraktivität des Einzelhandels zeigt sich nicht zuletzt an einem weiteren Extrem, nämlich daran, dass Henry Sy, der laut der Zeitschrift "Forbes" 2009 mit einem Vermögen von rund 2,7 Mrd. US\$ reichste Philippiner, gleichzeitig auch der führende Einzelhandelsunternehmer des Landes ist.

An der gesamten Wertschöpfung des Handels stellte der Großhandel in den letzten Jahren einen Anteil von etwas mehr als drei Vierteln. Generell hat dieser an Bedeutung gewonnen: War es früher üblich, dass ein Hersteller mit zahlreichen Abnehmern in direktem Geschäftskontakt stand, so konzentriert er sich heute aufgrund von Kostenüberlegungen auf seine Key-Accounts, während er seine anderen Endkunden über einen Großhändler (sowie auf der nächsten Ebene über einen Einzelhändler) bedienen lässt. Ähnlich sieht die Struktur beim Import aus: hier liefert der ausländische Hersteller meist an einen Importeur beziehungsweise Vertreter, der dann die Key-Accounts selbst betreut, während die anderen Endkunden über Groß- und Einzelhändler beliefert werden.

### Bruttowertschöpfung von Groß- und Einzelhandel

	2003	2004	2005	2006	2007
Einzelhandel (in Mio. Euro)	2.212	2.227	2.596	3.004	3.426
Einzelhandel (in Mio. philPeso)	137.113	155.886	179.150	195.243	215.842
. Änderung (in %) *)	7,5	13,7	14,9	9,0	10,6
Großhandel (in Mio. Euro)	7.511	7.512	8.664	10.497	12.147
Großhandel (in Mio. philPeso)	465.659	525.856	597.799	682.301	765.259

. Änderung (in %) *)	8,6	12,9	13,7	14,1	12,2
Handel insgesamt (in Mio. Euro)	9.722	9.739	11.260	13.501	15.573
Handel insgesamt (in Mio. philPeso)	602.772	681.742	776.949	877.544	981.101
. Änderung (in %) *)	8,4	13,1	14,0	12,9	11,8
Wechselkurs (1 Euro/philPeso)	62	70	69	65	63

\*) Änderung im Vergleich zum Vorjahr auf philPeso-Basis zu laufenden Preisen

Quelle: NSCB, 2009

Der philippinische Einzelhandel lässt sich in einen traditionellen und einen modernen Bereich einteilen. Zu ersterem zählen die "Sari-Sari"-Läden, die öffentlichen Märkte ("Wet Markets") sowie die "Tiangge" (in etwa den Flohmärkten ähnlich), zum zweiten Bereich zählen Super- und Hypermärkte, Department Stores sowie Einkaufszentren.

"Sari-Sari"-Läden und öffentliche Märkte wickeln etwa die Hälfte des gesamten Einzelhandelsumsatzes ab. Die große Beliebtheit dieser Verkaufsstätten basiert vor allem darauf, dass sie an fast jeder Ecke vor allem in den Gegenden zu finden sind, in denen die einkommensschwächeren Bevölkerungsteile leben. Die Verbraucher können dort trotz etwas höherer Preise ohne Zeit- und Fahrgeldverluste bequem einkaufen, wann auch immer sie Güter des täglichen Bedarfs benötigen. Ferner ist es dort möglich, auch ohne Konto beziehungsweise Bankkarte auf Kredit zu kaufen, das heißt anschreiben zu lassen.

Super- und Hypermärkte verfügten 2003 über eine durchschnittliche Verkaufsfläche von etwa 2.742 qm und fungieren in der Regel als "Anchor-Shops" in den Einkaufszentren. Meist werden zwischen beiden von Konsumentenseite keine größeren Unterschiede wahrgenommen, nicht zuletzt weil Hypermärkte in den Philippinen ein relativ neues Format sind und meist den etablierten Supermarktketten entstammen. Dennoch gewinnen Hypermärkte allmählich an Beliebtheit, da sie den "One-Stop"-Einkauf ermöglichen. Das Shopping-Mall-Konzept wurde in den Philippinen von der SM Shoemart Gruppe zur Meisterschaft geführt, die sich zuvor bereits erfolgreich im Supermarkt- und Department Store-Segment etabliert hat.

*Alle Texte sind Auszüge aus Einzelpublikationen von Germany Trade & Invest, die in den Datenbanken unter [www.gtai.de](http://www.gtai.de) zum Download bereit liegen. Mit einheitlicher Gliederung werden dort für viele Länder weltweit die Module "Wirtschaftsstruktur und Chancen" sowie "Vertrieb und Handelsvertreter suche" (darunter auch Informationen über Messewesen, Franchising, E-Commerce) zum Preis von Euro 5,- je Modul angeboten. Über die meisten der genannten Branchen können kostenlos standardisierte Darstellungen aus der Serie "Branche kompakt" sowie aktuelle Einzelberichte zu Marktentwicklungen und Projekten heruntergeladen werden.*

## 4.2. Rechtlicher Rahmen

*Verfasser: AHK Philippinen*

### Gründung von Unternehmen

#### Unternehmensformen, Gesellschaftsrecht

Das Gesellschaftsrecht ist stark an das amerikanische Recht angelehnt. Nach phil. Recht sind die Rechtsformen des Einzelkaufmanns (Sole Proprietorship), der Personengesellschaft (Partnership) und der Kapitalgesellschaft (Corporation) möglich.

In der Praxis ist die Kapitalgesellschaft die am meisten verbreitete Gesellschaftsform, die auch ausländischen Investoren empfohlen wird. Die Kapitalgesellschaft unterliegt dem ‚Corporation Code of the Philippines‘

Ausländische Investoren haben auch die Möglichkeit, eine Kapitalgesellschaft als ‚Branch‘ (Zweigniederlassung) oder einer ‚Subsidiary‘ (eigener Tochtergesellschaft) zu gründen.

Die Stock Corporation kommt der deutschen Aktiengesellschaft am nächsten und trägt in der Namensbezeichnung entweder den Nachsatz ‚Corp.‘ oder ‚Inc.‘ Sie erlangt mit der Eintragung ins Handelsregister durch die Security & Exchange Commission ihre eigene Rechtspersönlichkeit.

Zur Gründung einer ‚Corporation‘ nach philip. Recht sind folgende Unterlagen und Urkunden wichtig:

Articles of Incorporation (Gesellschaftsvertrag)  
By-Laws (Statuten / Satzung)

Das Vertragsrecht der Philippinen ist stark vom amerikanischen Recht geprägt. Wir empfehlen, Schiedsgerichtsverfahren außerhalb des Landes zur Basis der Verträge bei Auseinandersetzungen zu machen, um die phil. Gerichte zu meiden.

#### Anlaufinstitution bei Problemen aller Art

Die Europäische Handelskammer (ECCP), die mehr als 30 Jahre besteht und die über exzellente Kontakte zur Regierung, zum Gerichtssystem und zur philippinischen und ausländischen Geschäftswelt verfügt. Die ECCP wird nicht alle Probleme lösen können, aber kann Verbindungen zu Personen oder Organisationen herstellen, die zur Lösung beitragen können.

### 4.3. Wichtige Kontakte

Deutsche Botschaft  
Address: 25/F Tower 2, RCBC Plaza,  
6819 Ayala Ave., Makati City,  
Philippines 1200  
Tel. No.: (632) 702 3000  
Fax No: (632) 702 3015  
Email: deboma@pltdsl.net  
Website: www.manila.diplo.de

Security & Exchange Commission  
Address: SEC Building, EDSA, Greenhills,  
Mandaluyong City, Metro Manila  
Philippines  
Tel. No.: (632) 726 0931 to 39  
Fax No: (632) 725 5293  
Email: mis@sec.gov.ph  
Website: www.sec.gov.ph

Europäische Handelskammer (ECCP)  
Address: 19/F Philippine AXA Life  
Center, Sen. Gil Puyat Ave., cor.  
Tindalo St., Makati City,  
Philippines 1200  
Tel. No.: (632) 845 1324/ 759 6680  
Fax No: (632) 845 1395/ 759 6690  
Email: schumacher@eccp.com  
Website: www.eccp.com

Philippine Ecozone Authority (PEZA)  
Address: 6/F Almeda Building, Roxas  
Boulevard corner San Luis Street, Pasay  
City, Philippines  
Tel. No.: (632) 551 3454/ 551 3455  
Fax No: (632) 891 6380  
Email: info@peza.gov.ph  
Website: www.peza.gov.ph

Department of Trade & Industry  
Address: 385 Industry and Investments  
Bldg., Sen. Gil Puyat Ave., Makati City,  
Philippines 1200  
Tel. No.: (632) 751 0384  
Fax No: (632) 895 6487  
Email: web@dti.dti.gov.ph  
Website: www.dti.gov.ph

Bureau of Internal Revenue  
Address: BIR National Office Building,  
Agham Road, Diliman, Quezon City,  
Philippines  
Tel. No.: (632) 981 7000  
Fax No: (632) 925 1789  
Email: contact\_us@cctr.bir.gov.ph  
Website: www.bir.gov.ph

Board of Investments  
Address: 385 Industry and Investments  
Bldg., Sen. Gil Puyat Ave., Makati City,  
Philippines 1200  
Tel. No.: (632) 897 6682/ 890 1332/  
895 3641  
Fax No: (632) 895 35 13  
Email: PBFavila@boi.gov.ph  
Website: www.boi.gov.ph

Bureau of Customs  
Address: G/F OCOM Bldg., BOC, Port  
Area, Manila City  
Tel. No.: (632) 527 4537/ 527 4573  
Fax No:  
Email:  
BOCCommissioner@customs.gov.ph  
Website: www.customs.gov.ph

Central Bank of the Philippines

Address: A. Mabini St. cor. P. Ocampo St., Malate Manila, Philippines 1004  
Tel. No.: (632) 524 7011  
Fax No: (632) 523 6210  
Email: [bspmail@bsp.gov.ph](mailto:bspmail@bsp.gov.ph)  
Website: [www.bsp.gov.ph](http://www.bsp.gov.ph)

European Chamber of Commerce of the Philippines (ECCP)  
Henry J. Schumacher (Stellvertretender Generaldirektor)  
19F/ Axa Life Center, Sen. Gil Puyat Ave., cor. Tindalo St., Makati City 1200  
Tel.: 00632/845 13 24; Fax: -845 13 95  
E-Mail: [info@eccp.com](mailto:info@eccp.com), Internet: [www.eccp.com](http://www.eccp.com)

Maschinen & Technik, Inc.  
Dr. Ing. Günter G. Matschuck  
(Teilhabender Geschäftsführer)  
Tech. Center, Buencamino St., Alabang, Muntinlupa City  
Tel.: 00632/850 64 51; Fax: -850 89 29  
E-Mail: [matec@matec.com.ph](mailto:matec@matec.com.ph);  
Internet: [www.matec.com.ph](http://www.matec.com.ph)

Philippine Franchise Association (PFA)  
Charito S. Estrada (Geschäftsführerin)  
Unit 701 One Magnificent Mile (OMM-CITRA), San Miguel Avenue, Ortigas Center, Pasig City 1600  
Tel.: 00632/687 03 66; Fax: -687 06 35  
E-Mail: [pfa@nwave.net](mailto:pfa@nwave.net),  
Internet: [www.philippinefranchiseassociation.com](http://www.philippinefranchiseassociation.com)

Philippine Retailers Association (PRA)  
Atty. Paul A. Santos (Vizepräsident für nationale Angelegenheiten)  
Unit 2610 Jollibee Plaza, Emerald Ave., Ortigas Center, Pasig City  
Tel.: 00632/687 41 80; Fax: -636 08 25  
E-Mail: [pra@nwave.net](mailto:pra@nwave.net), Internet: [www.philretailers.com](http://www.philretailers.com)

Philippine Association of Convention / Exhibition Organizers and Suppliers, Inc. (PACEOS)  
Marisa D. Nallana (Vorsitzende)  
Hall # 1 ITC Complex Roxas Blvd. cor. Sen. Gil Puyat Extension, 1300 Pasay City  
Tel.: 00632/834 52 47; Fax: -834 52 47  
E-Mail: [president@paceos.com](mailto:president@paceos.com),  
Internet: [www.paceos.com](http://www.paceos.com)

Philippine Internet Commerce Society (PICS)  
Mary Anne D. Tolentino  
(Geschäftsführerin)  
5/F Goodwil Bldg., Sen. Gil Puyat Ave. Ext., Brgy Bel Air, Makati  
Tel.: 00632/890 8713; Fax: -750 45 80  
E-Mail: [MTolentino@pics.org.ph](mailto:MTolentino@pics.org.ph),  
Internet: [www.pics.org.ph](http://www.pics.org.ph)



The German Chamber Network 

## DEinternational

### IHR PARTNER IM AUSLANDSGESCHÄFT

#### BESTENS VERNETZT

DEinternational ist Teil eines weitreichenden Netzwerkes mit mehr als 120 Büros in über 80 Ländern auf der ganzen Welt. Wir sind verbunden mit Firmen, Behörden und Informationen - regional und global - nutzen Sie unsere Kontakte für Ihren Erfolg!

#### BESTENS INFORMIERT

Unsere professionellen Dienstleistungen liefern Ihnen die Wissensbasis, um informierte Entscheidungen zu treffen:

- Marktstudien
- Rechercharbeiten
- Firmenprofile
- Mediation

#### DIENSTLEISTUNGEN - MAßGESCHNEIDERT

- Handelsförderung
- Unternehmensreisen
- Firmenpool
- Veranstaltungsorganisation
- Personalsuche

## DEinternational

### WIR MACHEN UNS STARK FÜR IHREN INTERNATIONALEN ERFOLG!

## 5. SINGAPUR

### 5.1. Wirtschaftsstruktur - Branchenprognosen - Vertriebsaspekte

#### Wirtschaftsstruktur

*Verfasser: Thomas Hundt, Germany Trade and Invest (Kuala Lumpur)*

Singapur steht als Ausnahmeerscheinung in Südostasien da. Der Stadtstaat entwickelte sich seit den 1960er Jahren zur erfolgreichsten Volkswirtschaft der Region, die sowohl aus eigener Kraft als auch im Sog des internationalen Handels weiter prosperieren dürfte.

Transport und Logistik gehörten bereits während der britischen Kolonialherrschaft zu den substanziellen Wirtschaftssektoren - und sind es geblieben. Singapurs Seehafen, Fracht- und Personenflughafen behaupten ihre Funktion als "Drehscheiben" für Geschäfte in Südostasien. Die Insel liegt strategisch günstig an der Hauptseeroute nach Asien, der Straße von Malakka, und ist über Brücken mit der malaysischen Halbinsel verbunden. Als weitere "Standbeine" haben sich Finanzwirtschaft und industrielle Verarbeitung, darunter insbesondere die Elektronik- und Chemieindustrie, etabliert. Künftig strebt die Regierung eine Wirtschaftsstruktur mit höherer Wertschöpfungsqualität an, die auf Forschung und Entwicklung basiert.

Singapurs Entwicklungsstrategie ist bisher sehr erfolgreich gewesen. Mit einem BIP pro Kopf von 37.600 US\$ (2008) befindet sich der Stadtstaat auf Augenhöhe mit Deutschland. Die gestiegenen Einkommen eröffnen einen lukrativen Markt für Konsumgüter und Luxuswaren, die fast ausschließlich importiert werden.

Die Wirtschaftsleistung je Einwohner (insgesamt rund 4,9 Mio.) ist die höchste in Südostasien. Das Finanzministerium erwartet mittelfristig Wachstumsraten des BIP von 3 bis 5%. Die Wirtschaft durchlief zwar 2009 im globalen "Gleichschritt" eine tiefe Rezession, das reale BIP sank um 2,0%. Für 2010 wird aber wieder von einem Zuwachs von rund 4% ausgegangen. Auch bei den Importen (+4,7%) und den Investitionen (+8,1%) gehen Regierung und Konjunkturanalysten 2010 von einer deutlichen Erholung aus.

Die langjährigen Erfolge verlangen jedoch ihren Preis: Arbeitskräfte sind in dem Stadtstaat teurer geworden. Steigende Löhne im verarbeitenden Gewerbe sollen künftig durch eine stärkere Verbesserung der Arbeitsproduktivität ausgeglichen und steigende Kosten im Dienstleistungssektor durch eine höhere Effizienz und Effektivität der Beschäftigten kompensiert werden.

Freihandelsabkommen (FHA) bilden einen wichtigen Standortvorteil. Kaum ein Land trifft derart viele Abkommen und zeigt ein derart starkes Interesse an bilateralen, regionalen und multinationalen Handelsvereinbarungen. Denn der Inselstaat ohne

Rohstoffe verfügt lediglich über die Ressourcen Wissen und Infrastruktur. Mit diesen Faktoren "punktet" Singapur in der internationalen Arbeitsteilung. Die Abkommen funktionieren für die lokale Wirtschaft als eine Art "Super Highway" zu großen Volkswirtschaften und neuen Märkten. Die Exporteure erhalten in den Partnerländern oft früher als Konkurrenten aus anderen Ländern eine ganze Reihe von Vorteilen, wie Zollpräferenzen, einen erleichterten Marktzugang und besseren Schutz ihrer Urheberrechte.

Den größten Wirtschaftssektor bilden die Branchen Finanzwirtschaft, Versicherungen und sonstige Dienstleistungen. Die asiatischen Hauptniederlassungen von unzähligen internationalen Banken, Versicherungen, Konzernen und mittelständischen Unternehmen organisieren von hier aus ihren Vertrieb, ihre Verwaltung, Logistik und entwickeln neue Finanzprodukte sowie Dienstleistungen für den Weltmarkt. In diesen Dienstleistungsbereichen gilt Singapur als führend in Südostasien.

Die Regierung investiert außerdem gezielt in Bildung/Ausbildung, Forschung und Technologie, um internationaler Vorreiter auch in ausgewählten Spitzenbereichen wie Halbleitertechnik, Informationstechnik, Medien, Gesundheitswesen, Bio- und Gentechnologie zu werden.

Im verarbeitenden Gewerbe bilden Elektronik und Elektrotechnik den wichtigsten Industriezweig. Zwar nahm ihr Anteil an der Gesamtwertschöpfung in den letzten sechs Jahren ab, aber der Sektor kann sich als Investitionsstandort für anspruchsvolle Fertigungen weiterhin behaupten.

Bedeutung wichtiger Wirtschaftssektoren (Anteile am BIP in %)

Sektoren	2000	2009
Verarbeitende Industrie	25,1	23,8
Baugewerbe	5,8	5,0
Groß- und Einzelhandel	15,9	15,3
Hotels und Restaurants	2,6	1,7
Finanzen, Versicherungen, sonstige Dienstleistungen	35,0	35,9

Quelle: Singapore Department of Statistics

## Branchenprognosen

*Verfasser: Thomas Hundt, Germany Trade and Invest (Kuala Lumpur)*

### Automobilindustrie

Die Marktforschungsfirma Business Monitor International geht nach einem Rückgang des Automobilabsatzes in Singapur von 25% im Jahr 2009 für 2010 nur von einem leichten Anstieg der Verkäufe in Höhe von 3,2% aus. Autokäufer registrierten 2009 rund 92.000 neue Pkw. Den Markt führt der Konzern Toyota an, der 25% der Nachfrage bediente. Honda folgt mit Respektabstand von 14%. Die Stadtplaner begrenzen den Zuwachs des Kfz-Bestandes über ein Quotensystem. Die Regierung verfolgt das Ziel, dessen Zuwachs von 2009 bis 2011 auf etwa 1,5% pro Jahr zu limitieren. Unnütze Staus und Umweltbelastungen sollen auch künftig verhindert werden.

## **Chemieindustrie**

Singapur ist ein bedeutender Abnehmer, Exporteur und regionaler Handelsplatz für chemische Erzeugnisse. Die Chemieindustrie spielt als wichtigster Industriezweig des Stadtstaates eine zentrale Rolle und dürfte sich 2010 von den konjunkturellen Rückschlägen der Vorjahre erholen. So werden die petrochemischen Verbundwerke des Landes weiter ausgebaut. Die Werke beziehen Rohstoffe und viele Zwischenprodukte aus dem Ausland. Auch für die Lieferung von Arzneimitteln, Körperpflegemitteln, Kosmetika und Haushaltswaren bestehen erneut Absatzchancen.

## **Bauwirtschaft**

Laufende Megaprojekte halten den Bausektor noch auf Hochtouren. Dazu zählen zwei milliarden schwere integrierte Freizeit-Resorts sowie zwei Raffinerien mit nachgelagerten petrochemischen Werken. Diese Vorhaben werden 2010 und 2011 beendet sein. Der Boom des Sektors, der 2006 einsetzte, dürfte damit ausklingen. Die Bauinvestitionen legten 2009 noch stark zu. Seit dem 4. Quartal 2008 vergaben private Bauherren bereits deutlich weniger Bauaufträge, dagegen investiert die öffentliche Hand in stärkerem Ausmaß. Die Regierung hat 2009 - unter anderem im Rahmen des Konjunkturprogramms - in den Ausbau der Infrastruktur 18 Mrd. bis 20 Mrd. S\$ gesteckt. In den beiden Folgejahren sollen jeweils 15 Mrd. bis 17 Mrd. S\$ ausgegeben werden.

## **Elektronikindustrie**

Singapurs wirtschaftliche Entwicklung ist eng mit der Elektronikindustrie verknüpft. Die Branche stellte die Basis für den industriellen Aufbau des Stadtstaates in den 1960er Jahren. Einige arbeitsintensive, standardisierte Fertigungsprozesse wandern inzwischen ab. Zusätzlich spürte die exportorientierte Branche seit Herbst 2008 die weltweit nachlassende Nachfrage. Moderne Fertigungsprozesse, wie Solartechnik sowie Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, werden die Zukunft des Standortes bestimmen.

## **Umwelttechnik**

Singapur stellte Mitte 2009 eine "Blaupause" für nachhaltige Stadtentwicklung vor, die ehrgeizige Ziele für den Umweltsektor enthält. Bis zum Jahr 2030 soll der Wasserkonsum je Einwohner von 156 Liter auf 140 Liter sinken. Wegen der begrenzten eigenen Frischwasservorkommen hat sich eine sehr effiziente Wasserwirtschaft entwickelt, die gegenüber neuen Technologien sehr offen ist. Mit Hilfe moderner Umwelttechnik will der Staat ebenfalls die Belastung von Böden und Luft weiter reduzieren.

## **Medizintechnik**

Medizintechnik wird in Singapur weiterhin sehr gefragt bleiben. Zum einen soll in den kommenden zehn Jahren die Bevölkerung um rund 500.000 Menschen wachsen, und zum anderen nimmt der Anteil der älteren Einwohner stark zu. Die Regierung baut

daher das Gesundheitswesen aus. Das erreichte Qualitätsniveau der Versorgung ist, auch bedingt durch eine florierende Betreuung ausländischer Patienten, bereits hoch. Als aussichtsreich gelten Angebote für moderne Krankenhausausstattungen sowie Informationstechnik.

*Alle Texte sind Auszüge aus Einzelpublikationen von Germany Trade & Invest, die in den Datenbanken unter [www.gtai.de](http://www.gtai.de) zum Download bereit liegen. Mit einheitlicher Gliederung werden dort für viele Länder weltweit die Module "Wirtschaftsstruktur und Chancen" sowie "Vertrieb und Handelsvertretersuche" (darunter auch Informationen über Messewesen, Franchising, E-Commerce) zum Preis von Euro 5,- je Modul angeboten. Über die meisten der genannten Branchen können kostenlos standardisierte Darstellungen aus der Serie "Branche kompakt" sowie aktuelle Einzelberichte zu Marktentwicklungen und Projekten heruntergeladen werden.*

## **Vertriebsaspekte**

*Verfasser: AHK Singapur*

Singapur. Der Stadtstaat Singapur gilt als eine der unternehmerfreundlichsten Wirtschaftsstandorte der Welt und bietet mit seiner westlichen Fassade und dem Charme und Zauber Asiens ein ideales Sprungbrett zum Weltmarkt. Unterstützend wirken dabei die gute Infrastruktur, günstige Geschäftskontakte, gut ausgebildete Arbeitskräfte und natürlich die hervorragende geographische Lage. Viele Firmen haben diese Vorteile bereits erkannt und Ihr Geschäft in Richtung Singapur ausgeweitet oder verlagert. Die wirtschaftliche Dynamik und Flexibilität bietet auch in Zukunft weiteres Potential für diesen Trend.

Nach Angaben des Singapore Department of Statistics wird Singapurs wirtschaftliche Entwicklung im Jahr 2010 aufgrund seiner starken Abhängigkeit vom internationalen Handel eng mit der weltweiten Situation verwoben sein. Es wird erwartet, dass Asien weiterhin positive Wachstumsraten verzeichnet, angetrieben durch steigenden einheimischen Konsum und regionalen Handel. Die für Singapur wichtige Erholung in den Industriestaaten wird unter Umständen etwas zögernd voranschreiten und die Rückkehr zum Niveau vor der Krise stufenweise erfolgen. Durch die zahlreichen weltweiten Konjunkturprogramme unterstützt, sind Anzeichen für eine Erholung der privaten Nachfrage erkennbar.

## **Groß- und Einzelhandel**

Das Singapore Department of Statistics publiziert regelmäßig die wirtschaftliche Entwicklung des Groß- und Einzelhandels in Form des inländischen und ausländischen Großhandelsindex sowie des Einzelhandelsindex. Diese Indizes geben Aufschluss über den Anteil einzelner Branchen sowie deren jeweiligen Zuwachs oder Rückgang im Untersuchungszeitraum.

## **Großhandel**

Laut einer 2009 durch das Singapore Department of Statistics veröffentlichten Studie, gab es im Jahr 2007 rund 35.000 Unternehmen im Großhandel. Diese beschäftigten ca. 244.500 Personen, was durchschnittlich einer Anzahl von 7 Personen je Unternehmen entspricht.

Im 3. Quartal 2009 lag das Niveau des inländischen Großhandelsindex um 23.3% unter dem Vergleichszeitraum des Vorjahres, was vor allem auf geringere Verkäufe in den Bereichen Seefahrt, Mineralöl und elektronische Komponenten zurückgeführt werden kann.

Es ist allerdings von einer beginnenden Erholung auszugehen, denn der inländische Großhandelsindex verzeichnete im 3. Quartal 2009 einen Anstieg von ca. 6% gegenüber dem Vorquartal. Diese Zunahme wurde insbesondere durch gestiegene Umsätze bei chemischen Erzeugnissen und Mineralölprodukten getragen. Ohne Mineralölprodukte betrug der Anstieg der inländischen Verkäufe etwas über 4%.

<b>Inlandsgrößhandels-Index (2007=100)</b>					
Bereich	Gewichtung	% -Veränderung zu nominellen Preisen		% -Veränderung zu realen Preisen	
		2Q09 / 2Q08	3Q09 / 3Q08	2Q09 / 2Q08	3Q09 / 3Q08
<b>Gesamt</b>	<b>10,000</b>	<b>-28.3</b>	<b>-23.3</b>	<b>3.5</b>	<b>5.0</b>
Gesamt (ohne Mineralöl)	5,604	-18.3	-15.7	-5.5	-3.0
Nahrungsmittel, Getränke & Tabak	407	0.4	-1.2	-0.8	-0.1
Haushaltsgeräte & Möbel	298	2.6	1.7	-2.4	-1.1
Mineralöl inkl. Produkte	4,396	-37.8	-30.1	15.5	14.9
Chemie inkl. Produkte	406	-30.3	-11.7	5.7	28.2
Elektron. Geräte	839	-29.3	-19.9	-31.3	-20.0
Industrie- u. Baumaschinen	285	-3.8	-3.2	-6.5	0.5
Telekommunikation & Computer	567	-10.2	-5.0	-11.5	-6.5
Holz, Porzellan & Baumaterial	357	-24.8	-13.9	-17.3	-0.3
Allgemeiner Großhandel	572	-9.0	-23.9	21.7	-7.5
Seefahrt	883	-34.5	-38.9	19.7	-0.1
Transport equipment	190	-7.7	-12.3	-11.5	-15.2
Anderer Großhandel	800	-11.4	0.6	-10.7	2.4

Tabelle 1: Großhandelsindex Inland (2007= 100). Quelle: [www.singstat.gov.sg](http://www.singstat.gov.sg)

Der ausländische Großhandelsindex, welcher die Umsatzentwicklung außerhalb Singapurs von aus Singapur stammenden Großhandelsprodukten widerspiegelt, ist im 3. Quartal 2009 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum sogar um 28.8% gefallen. Der starke Rückgang wurde vor allem durch einen gesunkenen Umsatz bei Mineralölprodukten - bedingt durch einen geringeren Ölpreis - verursacht. Alle Sektoren außer die beiden Sparten Nahrungsmittel, Getränke & Tabak und Telekommunikation & Computer erlitten einen Rückgang im zweistelligen Prozentbereich. Ohne Mineralölprodukte fiel der ausländische Großhandelsindex um 22%.

Nach Korrektur von Preiseffekten, lag der ausländische Großhandelsindex im 3. Quartal 2009 um 5.4% unter dem Vergleichszeitraum des Vorjahres.

Im Vergleich zum 2. Quartal 2009 konnte der ausländische Großhandelsindex im 3. Quartal 2009 um knapp 0,7% (saisonal bereinigt) zulegen.

<b>Auslandsgroßhandels-Index (2007=100)</b>					
Bereich	Gewichtung	% -Veränderung zu nominellen Preisen		% -Veränderung zu realen Preisen	
		2Q09 / 2Q08	3Q09 / 3Q08	2Q09 / 2Q08	3Q09 / 3Q08
<b>Gesamt</b>	<b>10,000</b>	<b>-31.4</b>	<b>-28.8</b>	<b>-3.6</b>	<b>-5.4</b>
Gesamt (ohne Mineralöl)	5,456	-19.1	-22.0	-11.1	-13.7
Nahrungsmittel, Getränke & Tabak	374	-0.9	-1.2	-4.8	-1.8
Haushaltsgeräte & Möbel	287	-24.4	-15.1	-23.7	-12.0
Mineralöl inkl. Produkte	4,544	-43.3	-35.7	7.1	6.9
Chemie inkl. Produkte	513	-31.5	-26.6	2.4	4.1
Elektron. Geräte	1,084	-18.2	-19.8	-20.7	-22.1
Industrie- u. Baumaschinen	257	-30.2	-33.0	-32.2	-31.5
Telekommunikation & Computer	799	-8.5	-7.1	-7.6	-6.1
Holz, Porzellan & Baumaterial	186	-31.4	-23.7	-18.5	-8.8
Allgemeiner Großhandel	574	-24.4	-35.7	-14.6	-27.7
Seefahrt	229	-34.4	-35.7	21.1	7.2
Transport equipment	288	-19.5	-19.2	-28.1	-25.8
Anderer Großhandel	865	-17.5	-26.8	-0.5	-10.6

Tabelle 2: Großhandelsindex Ausland (2007=100). Quelle: [www.singstat.gov.sg](http://www.singstat.gov.sg)

## Einzelhandel

Im Einzelhandel dominieren immer mehr die großen Shopping Malls wie beispielsweise Vivo City, ION, 313 und Suntec City im Zentrum der Stadt, in denen sich zahlreiche Einzelhändler niederlassen und man nahezu alles an einem Ort kaufen kann. Vorteile dieser Shoppingcenter sind, dass sie meist zentral liegen und sehr gut mit öffentlichen Verkehrsmitteln zu erreichen sind.

Der Einzelhandel verzeichnete im November 2009 einen Anstieg von 1.2% gegenüber dem Vormonat, dennoch lag das Niveau des Einzelhandels um 1.4% unter dem Vorjahresniveau. Den größten Anteil im Bereich des Einzelhandels nimmt regelmäßig der Automobilsektor ein, welcher sich nach einem massiven Einbruch im letzten Jahr wieder zu erholen scheint.

Ein Teil der Einzelhändler (z.B. Schmuck & Uhren, Möbel & Haushaltsgeräte, Kaufhäuser) profitierte im 3. Quartal 2009 von einem langsam wieder ansteigenden Geschäft, andere dagegen warten noch auf die Erholung des Marktes.

Der Einzelhandelsindex wird ohne Automobilgeschäft dargestellt, da die unter anderem durch sehr hohe Importzölle beeinflussten Verkaufspreise ansonsten die Statistik verzerren würden.

Einzelhandels-Index (2005=100)						
Bereich	Gewichtung	% -Veränderung zu nominellen Preisen		% -Veränderung zu realen Preisen		
		Okt 09 / Okt 08	Nov 09 / Nov 08	Okt 09 / Okt 08	Nov 09 / Nov 08	
<b>Gesamt</b>	<b>10,000</b>	<b>-4.6</b>	<b>-1.4</b>	<b>-4.6</b>	<b>-2.3</b>	
Gesamt (ohne Automobil)	6,551	-1.1	4.0	-1.2	2.4	
Kaufhäuser	1,322	1.0	7.2	-0.7	6.3	
Supermärkte	411	1.7	1.3	1.1	0.8	
Provision & Sundry shops	536	-2.6	-4.2	-2.8	-3.9	
Essen & Getränke	200	7.6	-3.1	7.0	-3.7	
Automobil	3,449	-14.6	-16.0	-13.4	-14.2	
Tankstellen	456	-10.1	3.0	-4.8	-2.4	
Arznei- & Hygieneartikel	332	5.5	8.1	4.0	6.4	
Bekleidung	574	6.9	4.4	4.9	2.9	
Möbel & Haushaltsgeräte	755	-3.3	8.0	-3.2	9.6	

Freizeitgüter	190	2.1	2.6	2.3	3.5
Uhren & Schmuck	607	-5.4	14.8	-11.2	-2.6
Telekommunikation & Computer	366	6.4	3.5	8.3	5.8
Optische Industrie & Bücher	344	-5.0	-0.9	-5.1	-1.1
Andere	458	-9.0	-6.0	-8.3	-6.5

Tabelle 3: Einzelhandelsindex (2005= 100). Quelle: [www.singstat.gov.sg](http://www.singstat.gov.sg)

## Handelsvertreter und Vertragshändler

Der Eintritt zur unternehmerischen Tätigkeit in den singapurischen Markt erfolgt zumeist über die Gründung einer lokalen Tochtergesellschaft beispielsweise als GmbH singapurischen Rechts (Private Limited Company), als Zweigniederlassung (branch) oder als Repräsentanzbüro (representative office).

Unterhalb der Ebene der Unternehmensgründung kann es von Vorteil sein, einen Vertriebspartner in Singapur einzusetzen, der entweder in Form eines Handelsvertreters oder eines Vertragshändlers tätig ist. Dies ist vor allem dann günstig, wenn der Vertrieb der Produkte im Vordergrund steht.

Eine Sonderform des Vertriebs stellt des Weiteren das Franchising dar.

## Handelsvertreter auswählen

Grundsätzlich ist auch in Singapur, wie in allen anderen Ländern der Welt, eine gute Vorbereitung der Auslandsaktivitäten, insbesondere bei der Auswahl eines entsprechenden Handelsvertreters erfolgsentscheidend. Ein Unternehmen sollte sich vorab gezielt über den Markt informieren und auch bei der Auswahl immer bedenken, dass der zukünftige Vertreter sowohl lokales Wissen und Kontakte mitbringen sollte als auch geeignet scheinen muss um das Unternehmen in gewünschter Form vor Ort zu repräsentieren. Einschlägige Erfahrungen im Zielmarkt, aber auch im Heimatmarkt, sowie in der Branche können von entscheidendem Vorteil sein.

Eine gute und hilfreiche Anlaufstelle für deutsche Unternehmen ist die Singaporean-German Chamber of Industry and Commerce ([www.sgc.org.sg](http://www.sgc.org.sg)), welche einen umfangreichen Service bei der gezielten Suche und Kontaktaufnahme von geeigneten Partnern und Handelsvertretern bietet. Hierbei ist es für das Unternehmen nicht nur von Vorteil reine Kontaktdaten zu erhalten, sondern auch auf die begleitende Erfahrung, welche die Auslandshandelskammer durch den stetigen Kontakt mit der Wirtschaft und den Behörden hat, zurückgreifen zu können.

Unter [www.e-trade-center.com](http://www.e-trade-center.com) können Sie kostenlos nach Handelsvertreterangeboten recherchieren. Gleichzeitig haben Sie die Möglichkeit, Ihre Suche nach einem Handelsvertreter mithilfe eines Eintragsformulars kostenlos im e-trade-center zu veröffentlichen.

## Handelsvertreterrecht

Das Vertriebsrecht in Singapur ist in keinem eigenständigen Gesetz kodifiziert. Das Rechtsverhältnis folgt ohne explizite Vertragsgestaltung allein den richterlich entwickelten Prinzipien (Common Law). Es gilt insoweit das Kaufrecht nach dem Kaufrechtsgesetz (Sale of Goods Act), das allgemeine Vertragsrecht, das englische Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Unfair Contract Terms Act) und die allgemeinen Grundsätze des singapurischen und englischen Rechts, welche sich aus Gerichtsentscheidungen begründet haben.

## **Arten von Vertriebspartnern**

In Singapur gibt es die Möglichkeit einen Handelsvertreter („Agent“) einzusetzen oder einen Vertriebsvertrag („Distributorship Agreement“) mit einem Vertriebshändler („Distributor“) abzuschließen. Der Handelsvertreter erhält bei Abschluss von Verträgen für das deutsche Unternehmen zumeist eine Provision. Er handelt im Namen der deutschen Firma und besitzt somit Vertretungsbefugnis. Beim Vertriebsvertrag kauft der örtliche Partner die Ware von dem deutschen Unternehmen und verkauft diese in eigenem Namen mit jeweiligem Preisaufschlag weiter. Ein Unternehmen muss daher wohlüberlegt festlegen, mit welchen Befugnissen und Vollmachten es seine zukünftigen Vertriebspartner ausstatten möchte.

## **Vertragsgestaltung**

Ausführliche und lange Verträge sind in Singapur aufgrund der mangelnden gesetzlichen Regelungen üblich. Die Vielzahl an Vertragsklauseln sollte allerdings keineswegs abschrecken, sondern dazu genutzt werden die Rechtsbeziehung so gründlich und umfassend wie nur möglich zu regeln. Eine solche Vorgehensweise ist zur Absicherung der eigenen Rechte als Unternehmer und Lieferant essentiell.

Auch die Auswahl eines guten, juristisch versierten Übersetzers für die Übertragung in die englische Rechtssprache ist von Bedeutung, um mögliche Risiken in der späteren Rechtsdurchsetzung zu umgehen.

Grundsätzlich ist es sehr wichtig im Sinne des Unternehmens grundlegende Fragen wie die des Kündigungsrechts, des Vertragsgebietes, der Sicherung von geistigem Eigentum, der Verkaufsziele, der geeigneten Warenhaltung, der Vollmachten, der Berichtspflichten und des Wettbewerbsrechts zu ausführlich klären, um so viele Unsicherheiten wie nur möglich aus dem Weg zu räumen. In vielen Verträgen finden sich Vertragsstrafen. Hier ist Vorsicht geboten, da sie den Vertrag unwirksam werden lassen könnten.

Bei der Rechtsvollstreckung gilt es zu beachten, dass bei einer fehlenden Bestimmung eines anzuwendenden Rechts und Gerichtsstands meist das UN-Kaufrecht zur Anwendung kommt. Möchte man Rechtsunsicherheiten bei der Vollstreckung der Verträge vermeiden, empfiehlt es sich auch diesbezüglich Vereinbarungen zu treffen.

Das singapurische Vertriebsrecht bietet Unternehmen im Vergleich zu deutschem Recht wesentliche Vorteile hinsichtlich einer flexibleren Vertragsgestaltung, da diese auf den jeweiligen Einzelfall optimal angepasst werden kann.

## **Vertragsbeendigung**

Die beste und auch häufigste Vertragsbeendigung ist für alle Beteiligten die vollständige Erfüllung der vertraglichen Pflichten. Dennoch gibt es auch noch andere Möglichkeiten einen Vertrag zu beenden.

Da es an einer gesetzlichen Grundlage mangelt, ist die sorgfältige Formulierung von Kündigungsmöglichkeiten im Vertrag ratsam. Vertragsklauseln können auflösende Bedingungen enthalten oder ein Aufhebungsvertrag vereinbart werden, wenn ein vorzeitiges Ende beabsichtigt wird.

## **Repräsentanz**

Neben dem Einsatz eines Handelsvertreters oder Vertriebshändlers, ist der Eintritt in den singapurischen Markt durch die Gründung eines Repräsentanzbüro (Representative Office) möglich.

Das "Representative Office" entfaltet keine eigene Geschäftstätigkeit und dient lediglich der Vorbereitung einer späteren aktiven Geschäftstätigkeit des Stammhauses in Form einer Tochtergesellschaft oder einer Zweigniederlassung.

Die Regierungsorganisation "International Enterprise Singapore" (IES) hat verschiedene Richtlinien für das Betreiben einer Repräsentanz erlassen. Gemäß diesen Richtlinien ist nur die Ausübung einer Vermittlungstätigkeit für die deutsche Firma zulässig, insbesondere soll sich die Tätigkeit auf die Verkaufsförderung, Kundenbetreuung und Marktforschung erstrecken. Daher dient das Repräsentanzbüro hauptsächlich der Kundenbetreuung und darf nur Aufträge des Stammhauses entgegen nehmen. Auch darf das Vertretungsbüro keine geschäftlichen Tätigkeiten entfalten, Verträge abschließen oder Rechnungen ausstellen. Selbst als Vertreter der deutschen Firma ist dies nicht zulässig. Das „Representative Office“ kann aber unter eigenem Namen ein Bankkonto eröffnen, Mitarbeiter einstellen und Mietverträge für Geschäftsräume (nicht aber für Lagerhallen!) eingehen ([www.iesingapore.gov.sg](http://www.iesingapore.gov.sg)).

Im allgemeinen Geschäftsverkehr muss jederzeit eindeutig sichtbar sein, dass es sich lediglich um eine Repräsentanz handelt.

Die Repräsentanz muss beim „International Enterprise Singapore“ (IES) angemeldet werden, wobei sich der Bereich Bankwesen an die „Monetary Authority of Singapore“ (MAS) wenden muss. Eine Repräsentanz gemäß des "International Enterprise Singapore" trägt den Namen des Stammhauses mit dem Zusatz "Representative Office".

Die Repräsentanz trifft keine Buchführungs- und Steuerpflicht in Singapur, sofern sich ihre Tätigkeit an die Richtlinien des IES hält. Verstößt das „Representative Office“ gegen diese Richtlinien, kann die Genehmigung für den Betrieb der Repräsentanz widerrufen werden.

Zwar gibt es Ausnahmen, aber in der Regel wird eine Repräsentanz in Singapur zunächst für ein Jahr genehmigt, wobei Verlängerung beantragt werden kann. Üblicherweise sollte der Zeitraum von 3 Jahren nicht überschritten werden, da nach Ablauf dieses Zeitraumes davon ausgegangen wird, dass nun alle wesentlichen Vorbereitungen für eine aktive Geschäftstätigkeit getroffen wurden.

## **Gründungsverfahren von Unternehmen**

Jedes in Singapur ansässige Unternehmen muss vor Aufnahme seiner Geschäftstätigkeit im singapurischen Handelsregister, der Accounting and Corporate Regulatory Authority (ACRA, [www.acra.gov.sg](http://www.acra.gov.sg)) eingetragen werden. Lediglich das Repräsentanzbüro wird beim International Enterprise registriert; für alle anderen Rechtsformen ist das Handelsregister zuständig.

## **Messewesen**

Der Standort Singapur, in der Mitte Asiens, ist ein idealer Ausgangspunkt für Messen und Ausstellungen.

Der Messeverband SAECOS, Singapore Association of Convention and Exhibition, trug wesentlich zum Erfolg des Messeplatzes Singapur bei. Die wurde vor allem durch Aus- und Weiterbildungsprogramme für die Ausstellungs- und Kongresswirtschaft, durch Schaffung von technischen Industriestandards, durch weltweite Geschäftskontakte und einer engen Zusammenarbeit mit der Regierung in Singapur beim Ausbau Singapurs zu einer regionalen Handelsdrehscheibe erreicht. Besonders auf den Gebieten Medizintechnik, Wissenschaft und Kommunikationstechnik kann Singapur seine Stellung im Bereich Messen behaupten.

Die AHK Singapur ist ein erfahrener Partner für das Messewesen. Sie vertritt drei deutsche Messegesellschaften: Deutsche Messe AG, Berlin Messe und Messe Nürnberg.

## **Franchising**

Das Vertriebskonzept des Franchising erfreut sich weltweit sowie auch in Singapur zunehmender Beliebtheit. Dabei bezahlt ein Franchisenehmer an den Franchisegeber eine Lizenzgebühr, um dessen entwickeltes Geschäftskonzept nach vereinbarten Rahmen und Auflagen selbständig umzusetzen. Dafür bietet der Franchisegeber sein spezialisiertes Know-how, die Nutzung von gewerblichen Schutzrechten und die Unterstützung der Geschäftstätigkeit etwa durch überregionale Werbeinitiativen, Schulungsmaßnahmen oder Geschäftsausstattung. Vor allem das Gaststättengewerbe (Fast-Food-Sektor) ist Vorreiter in der Nutzung von Franchisingkonzepten.

Da viele Franchisegeber internationale Großkonzerne sind, während es sich bei Franchisenehmern meist um kleinere Geschäftsleute handelt, versuchen viele Staaten das daraus entstehende Verhandlungsungleichgewicht zwischen den Parteien durch gesetzliche Schutzklauseln zu verringern. In Singapur aber bestehen keine speziellen Vorschriften zum Schutz für Franchisenehmer, was deutlich höhere Gestaltungsspielräume für Verträge zulässt und mehr individuelle Vereinbarungen ermöglicht bzw. notwendig macht.

Einige Unternehmen sind Mitglieder bei der Franchising and Licensing Association Singapore (FLA, [www.flasingapore.org](http://www.flasingapore.org)). Der Verband arbeitet nicht nur mit etlichen lokalen als auch internationalen staatlichen Organisationen zusammen, sondern unterstützt seine Mitglieder auch bei diversen Projekten. Des Weiteren besteht die Unternehmensgruppe Infofranchise, welche unter [www.infofranchise.sg](http://www.infofranchise.sg) Informationen zur Verfügung stellt.

## **E-Commerce**

Aufgrund eines Mangels an internationalen Regelungen, ist es generell empfehlenswert, dass Unternehmen, die ihre Ware über das Internet verkaufen möchten, im Vorfeld klar definieren welches Recht zur Anwendung kommen soll.

Um den E-commerce allgemein sicherer zu gestalten, den Wettbewerb zu fördern und ausländische Unternehmen anzuziehen, gibt es in Singapur die Infocomm Development Authority of Singapore (IDA). Die IDA ist die führende Institution in Bezug auf E-commerce Politik und Restriktionen und ist unter [www.ida.gov.sg](http://www.ida.gov.sg) im Internet zu finden.

In Singapur finden Regelungen zum E-Commerce im Gesetz zu Online-Geschäften „Electronic Transactions Act“ Anwendung. Dieses Gesetz umfasst elektronische Verträge, Nachweise und Signatur, deren rechtliche Auswirkungen und betrifft allgemeine Grundsätze der Haftung. Außerdem hat IDA das “TrustSg” Programm eingeführt, welches nachweist, dass teilnehmende Firmen und Organisationen einem Verhaltenskodex und den allgemeinen Sicherheitsgrundsätzen und dem Datenschutz folgen ([www.trustsg.sg](http://www.trustsg.sg)).

### **Business to Consumer (B2C)**

Verschiedene Gesetze wie z.B. das Consumer Protection (Fair Trading Act), der Electronic Transaction Act oder Infocommunication Development Authority Act sollen das Internet sowohl für den Kunden als auch das Unternehmen sicherer machen.

In Singapur gibt es mehrere spezielle Regelungen zum Verbraucherschutz, daher gilt hier das Verbraucherschutzgesetz "Consumer Protection (Fair Trading Act)". Darüber hinaus gibt es mehrere Prinzipien aus den Regelungen gegen den unlauteren Wettbewerb (Fair Trading Practices), die zu beachten sind.

### **Business to Business**

#### **Versandhandel**

In Singapur spielt der Versandhandel eher eine untergeordnete Rolle und wird nur sehr schwer von der Bevölkerung angenommen. Da es in den zahlreichen großen Shoppingcentern vor Ort fast alles zu kaufen gibt, ziehen es die Kunden vor die Möglichkeit zu nutzen, Ihre Ware selbst vor dem Kauf zu begutachten. Daneben gibt es bei größeren Einkäufen oft die Möglichkeit, sich die gekaufte Ware nach Hause liefern zu lassen.

#### Quellen:

Bizguide Singapur - Ein Ratgeber von Unternehmen für Unternehmen.

International Enterprise Singapore, [www.iesingapore.gov.sg](http://www.iesingapore.gov.sg)

Singapore Economic Development Board (EDB), [www.sedb.gov.sg](http://www.sedb.gov.sg)

Accounting and Corporate Regulatory Authority (ACRA), [www.acra.gov.sg](http://www.acra.gov.sg)

## **5.2. Rechtlicher Rahmen**

*Verfasserin: Frauke Schmitz-Bauerdick, Germany Trade and Invest (Köln)*

## **Allgemeines**

Singapur ist eine seit 1965 unabhängige Republik mit parlamentarisch-demokratischem System.

Oberste Rechtsquelle ist die Verfassung (Constitution of the Republic of Singapore). Weitere Rechtsquellen sind singapurische Gesetze (Acts). Singapur hat zudem im Jahr 1993 mit dem Application of English Law Act einige englische Gesetze ganz oder teilweise für unmittelbar anwendbar erklärt, zum Beispiel: Misrepresentation Act 1967, Unfair Contract Terms Act 1977, Sale of Goods Act 1979, Supply of Goods and Services Act 1982, Minors' Contracts Act 1987, Carriage of Goods by Sea Act 1992. Da Singapur als Commonwealth-Staat und ehemalige britische Kronkolonie das Rechtssystem des "Common Law" anwendet, entfalten auch Präzedenzentscheidungen der Obergerichte normative Bindungswirkung (stare decisis). Diese kann jedoch durch richterliche Billigkeitsentscheidungen ("equity") eingeschränkt werden.

Handels- und Verkehrssprache ist Englisch, dem allerdings Malaiisch, Chinesisch (Mandarin) sowie Tamil offiziell gleichgestellt sind. Gerichtssprache ist Englisch.

## **UN-Kaufrecht**

Das Übereinkommen der Vereinten Nationen über den internationalen Warenkauf vom 11.4.1980 (CISG/Convention on Contracts for the International Sale of Goods) ist für Singapur am 1.3.1996 in Kraft getreten. Singapur hat jedoch den Vorbehalt erklärt, dass das CISG nur auf Verträge anwendbar ist, deren Parteien in Mitgliedsstaaten des CISG ansässig sind. Für Deutschland ist das CISG seit dem 1.1.1991 in Kraft.

## **Gewährleistung**

Auf Grund der Anwendung des britischen Sale of Goods Act 1979 hat der Käufer verschiedene Rechte, wenn die Ware nicht frei von Rechten Dritter ist oder eine nicht zufriedenstellende Qualität (satisfactory quality) aufweist:

Bei einem "breach of warranty" (unwesentliche Vertragsverletzung) kann der Käufer den Preis mindern. Zudem stehen ihm Schadenersatzansprüche zu, die Mangel- und Mangelfolgeschäden erfassen. Bei einem "breach of condition" (wesentliche Vertragspflichtverletzung, ohne die die Erfüllung der übrigen Vertragspflichten substantiell nicht der versprochenen Leistung entspricht) kann der Käufer die Ware zurückweisen.

Bei Nichtlieferung kann der Käufer regelmäßig Schadenersatz, jedoch nur in Ausnahmefällen Erfüllung (specific performance) verlangen.

Der Verkäufer kann auf Kaufpreiszahlung und Schadenersatzleistung klagen, wenn der Käufer unberechtigterweise die Ware zurückweist.

Durch den am 1.3.2004 in Kraft getretenen Consumer Protection (Fair Trading) Act werden Verbrauchern weitere Ansprüche gegen Unternehmer gegeben, wenn diese unredliches Geschäftsverhalten (unfair practice) üben. Der Verbraucher hat in diesem Fall Ansprüche auf Rückerstattung bereits übertragener Geld- oder Vermögenswerte,

auf Schadenersatz, auf Reparatur bzw. Ergänzungslieferung oder auf Vertragsanpassung durch das Gericht. Allerdings haftet der Unternehmer maximal in Höhe von S\$ 20.000. Mit einem im Jul 08 eingebrachten Gesetzentwurf soll der Wirkungsbereich des Gesetzes auf Finanzprodukte ausgeweitet werden.

### **Sicherungsmittel**

Wegen der Geltung des britischen Sale of Goods Act ist die Vereinbarung eines einfachen Eigentumsvorbehalts (retention of title, conditional sale agreement) möglich, wodurch allerdings ein gutgläubiger Erwerb durch Dritte nicht ausgeschlossen wird.

Ob ein verlängerter oder erweiterter Eigentumsvorbehalt ähnlich dem deutschen Recht vereinbart werden kann, ist nicht vollständig geklärt. Eine dementsprechende Vereinbarung sollte jedenfalls möglichst detailliert erfolgen.

Eine weitere Sicherungsmöglichkeit ist der Mietkauf (hire purchase agreement), bei dem das Sacheigentum beim Verkäufer verbleibt. Dieser schließt mit dem Käufer einen Mietvertrag ab, in dem dem Käufer eine Kaufoption eingeräumt wird. Der Anwendungsbereich dieses Sicherungsmittels wurde 2004 erweitert: Mietkaufverträge sind nunmehr bei Gegenständen mit Werten bis zu S\$ 20.000 möglich, bei Kraftfahrzeugen blieb die Obergrenze von S\$ 55.000.

Ein weitgehendes Äquivalent zur deutschen Sicherungsübereignung stellt die chattel mortgage dar, die jedoch in einem komplexen Verfahren zu bestellen ist. Vergleichbar einem deutschen Besitzpfandrecht ist die sog. pledge.

Gebäuchlich ist zudem die Forderungssicherung mittels Dokumentenakkreditivs.

### **Produzentenhaftung**

Eine gesetzlich normierte spezielle Produzentenhaftung existiert in Singapur bisher nicht. Punktuelle deliktische Regelungen finden sich im Civil Law Act sowie im Contributory Negligence and Personal Injuries Act.

Eine auf S\$ 1.000 beschränkte Haftung kann aus dem Consumer Protection (Trade Descriptions and Safety Requirements) Act gegenüber Verbrauchern entstehen.

Eine darüber hinausgehende Haftung kann sich jedoch aus den Gewährleistungsregeln des Common Law sowie aus dem allgemeinen Deliktsrecht (tort law) ergeben, insbesondere dem tort of negligence. Dieses greift ein, wenn bestimmte Verhaltenspflichten verletzt werden und daraus ein Schaden an Rechtsgütern anderer Personen entsteht.

### **Vertriebsrecht**

Singapur hat keine eigenen Regeln zum Vertriebsrecht normiert, weshalb die Common Law-Grundsätze zum Recht des Handelsvertreters (commercial agent) und des Eigenhändlers (distributor) anwendbar sind. An die inhaltliche Ausgestaltung des

Innenverhältnisses werden keine großen Anforderungen gestellt, auch ein Formzwang besteht nicht. Da es keine normierten Kündigungsgründe oder -fristen gibt und die singapurische Rechtsprechung ohne Vereinbarung nur einige wenige Kündigungsgründe annimmt, empfiehlt sich eine möglichst weitgehende vertragliche Ausgestaltung. Rechtswahlklauseln sind zulässig.

## **Investitionsrecht**

Zwischen Deutschland und Singapur ist seit dem 1.10.1975 ein Investitionsschutzabkommen in Kraft.

Ausländische Investitionen sind grundsätzlich ohne weitere behördliche Genehmigung zulässig. Gleichwohl werden ausländische Mehrheitsbeteiligungen in bestimmten Branchen wie Einzelhandel oder Schifffahrt von den Behörden nur bei Vorliegen sachlicher Gründe genehmigt. Auch gibt es für Gesellschaften mit ausländischer Beteiligung Beschränkungen bezüglich des Grundstückserwerbs.

Die Investitionsförderung in Singapur erfolgt durch eine Reihe von Steuerbefreiungen (tax holidays), die bei neuartigen Technologien im Rahmen der "Pioneer Incentive" sogar über 15 Jahre andauert.

Hauptanlaufstelle für Investitionsförderanträge ist das Economic Development Board (EDB).

## **Gesellschaftsrecht**

Das singapurische Gesellschaftsrecht stellt in der Hauptsache drei Gesellschaftsformen zur Verfügung: Die partnership (Personengesellschaft), die limited liability partnership (LLP) und die company.

Die partnership, die wegen einer Gesetzesverweisung nach englischem Recht zu beurteilen ist, kann von zwischen 2 und 20 persönlich haftenden Gesellschaftern gegründet werden und entspricht in etwa der deutschen offenen Handelsgesellschaft. Sie ist jedoch nicht rechtsfähig.

Am 21.10.08 wurde dem Parlament ein Gesetzentwurf zur limited partnership, vergleichbar einer Kommanditgesellschaft nach deutschem Recht, vorgelegt. Die Limited Partnership verfügt nach dem Gesetzesvorschlag über mindestens einen unbeschränkt persönlich haftenden Partner und weiteren Partnern, die nur mit ihrer Einlage haften, dafür aber von der Geschäftsführung ausgeschlossen sind.

Die Rechtsform der limited liability partnership (LLP) existiert seit dem 11.4.05. Sie verbindet Elemente der Partnership mit denen einer Kapitalgesellschaft. Die Haftung der Gesellschafter ist auf die Kapitaleinlage beschränkt. Auch verfügt die LLP über eine eigene Rechtspersönlichkeit und kann klagen und verklagt werden. In steuerlicher Hinsicht wird die LLP jedoch behandelt wie die Partnership; d.h. sie unterliegt nicht der Körperschaftsteuer. Vielmehr werden die Gewinne durch die Einkommensbesteuerung der einzelnen Gesellschafter abgeschöpft. Die LLP ist in das Handelsregister (registrar) einzutragen.

Companies (Kapitalgesellschaften) sind in unterschiedlichen Arten - nunmehr auch als Ein-Mann-Companies - zulässig: Bei der company limited by shares ist die Einstandspflicht der Anteilseigner auf das eingezahlte Stammkapital beschränkt, bei der company limited by guarantee haften die Gesellschafter bei Zahlungsunfähigkeit mit einem bei Unternehmensgründung garantierten Betrag. Im Falle der Gründung einer unlimited company haften die Gesellschafter im Falle der Gesellschaftsauflösung persönlich. Alle companies können als public oder private companies gegründet werden. Private companies sind einfacher zu gründen und zu verwalten, unterliegen aber Beschränkungen bei der Übertragbarkeit von Anteilen. Zudem ist die Höchstzahl der Gesellschafter auf 50 beschränkt.

Zur Geschäftsführung einer company wird mindestens ein director berufen. Diesem weisungsunterworfen ist auch der company secretary, der die Einhaltung der gesetzlichen und gesellschaftsvertraglichen Vorgaben zu überwachen hat.

Möglich ist außerdem die Gründung von unselbständigen Zweigniederlassungen (branch offices), für deren Verbindlichkeiten das Mutterunternehmen einstehen muss. Schließlich kann ein ausländisches Unternehmen eine Repräsentanz (representative office) gründen, die allerdings nur unterstützend (z.B. durch Werbung, Vermittlung) tätig werden, aber nicht selbständig handeln darf.

### **Aufenthalts- und Arbeitsgenehmigungsrecht**

Bei Einreise auf dem Luftweg erhalten Deutsche, die einen noch mindestens sechs Monate gültigen Reisepass vorweisen, eine Aufenthaltsgenehmigung (Social Visit Pass) für die Dauer von 30 Tagen (bei Einreise auf dem Land- oder Seeweg nur für 14 Tage).

Diese ist bei Vorliegen bestimmter Gründe bis zu einer Gesamtdauer von drei Monaten verlängerbar.

Eine Überschreitung der Aufenthaltserlaubnis wird mit hohen Geld- und bei Männern in Ausnahmefällen mit Prügelstrafen geahndet.

Ausländer, die in Singapur eine unselbständige Arbeit aufnehmen wollen, benötigen eine Arbeitsgenehmigung. Hierbei gibt es je nach Ausbildungsstand und Gehalt verschiedene Arten: Den P- oder Q-Pass (Employment Pass) für ausländische Berufstätige mit qualifizierter Ausbildung, Führungskräfte, Geschäftsführer oder Spezialisten, den R-Pass (Work Permit) für einfache Arbeitskräfte ohne oder mit rudimentärer Berufsausbildung und den am 1.7.2004 neu eingeführten S-Pass für Arbeitnehmer mit durchschnittlicher Ausbildung.

Der Antrag auf Erteilung einer Arbeitsgenehmigung muss vom Arbeitnehmer und von einem "local sponsor", normalerweise dem Arbeitgeber, unterschrieben sein. Antragsformulare können auf den Internetseiten des Ministry of Manpower heruntergeladen werden.

### **Devisenrecht/Zahlungsverkehr**

Die Einfuhr von Devisen ist unbeschränkt möglich.

Die zur Bezahlung von Importen notwendigen Devisen können über die zugelassenen Handelsbanken beschafft werden. Devisentransfers jeder Art sind grundsätzlich genehmigungsfrei.

### Gewerblicher Rechtsschutz

Seit Erlass des Patents Act 1995, zuletzt geändert durch den Patents (Amendment) Act 2008, in Kraft getreten am 1.12.08, verfügt Singapur über ein eigenes Patentrecht. Der Begriff der patentfähigen Erfindung ist dem des deutschen Rechts ähnlich, die Schutzdauer beträgt 20 Jahre. Der Patentinhaber kann Lizenzen frei vergeben, möglich ist aber auch eine Zwangslizenz gegen Entschädigung. Letztere kann nur aus bestimmten Allgemeinwohlgründen verhängt werden, wozu seit 1.7.2004 jedoch auch die Bekämpfung von Wettbewerbsverzerrungen zählt.

Das Marken- und Warenzeichenrecht ist im Trade Marks Act, zuletzt reformiert 2007, geregelt. Der Markenschutz beginnt mit Eintragung des Waren- oder Dienstleistungszeichens im Registry of Trade Marks und dauert grundsätzlich zehn Jahre (mit Verlängerungsmöglichkeit um weitere zehn Jahre) an. Dem Markeninhaber stehen bei Verletzungen Unterlassungs-, Löschungs-, Schadensersatz- und Bereicherungsansprüche zu.

Das Muster- und Modellrecht richtet sich nach dem Registered Designs Act und den dazu erlassenen Registered Designs Rules. Die Schutzdauer beträgt grundsätzlich 5 Jahre, sie kann zwei Mal gebührenpflichtig um jeweils 5 Jahre verlängert werden.

Singapur ist Mitglied einiger internationaler Abkommen zum gewerblichen Rechtsschutz, unter anderem der Pariser Verbandsübereinkunft, der Berner Übereinkunft, des Madrid-Abkommens, der WIPO sowie dem Abkommen über Trade Related Aspects of International Property (TRIPs).

Singapur hat 2004 ein Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb geschaffen (Competition Act), das seit 1.1.2006 zum überwiegenden Teil in Kraft ist. Die restlichen Regelungen des Competition Act, u.a. zu Unternehmensverschmelzungen (M&A), sind am 1.7. 2007 in Kraft getreten.

### Steuerrecht

Das Doppelbesteuerungsabkommen (DBA) von 1973 ist 2004 neu gefasst worden. Die Neufassung ist am 12.12.2006 in Kraft getreten, Anwendung findet sie ab dem 1.1.2007.

Die Einkommensteuersätze für natürliche Personen (individuals), die in Singapur ansässig sind oder sich dort mehr als 183 Tage im Jahr aufhalten, sind bei einem Grundsteuerfreibetrag von 20.000 S\$ wie folgt gestaffelt:

Steuerbares Einkommen	Steuersatz (%)	Steuerbetrag
erste 20.000 S\$	0%	0 S\$
folgende 10.000 S\$	3,5%	350 S\$
erste 30.000 S\$	-	350 S\$
folgende 10.000 S\$	5,5%	550 S\$

erste 40.000 S\$ folgende 40.000 S\$	- 8,50%	900 S\$ 3.400 S\$
erste 80.000 S\$ folgende 80.000 S\$	- 14%	4.300 S\$ 11.200 S\$
erste 160.000 S\$ folgende 160.000 S\$	- 17%	15.500 S\$ 27.200 S\$
erste 320.000 S\$ über 320.000 S\$ hinausgehendes Einkommen	- 20%	42.700 S\$

Für das Steuerjahr 2009 profitieren Steuerzahler von einem Steuernachlass von 20% mit einer Kappungsgrenze von 2000 S\$.

Die Körperschaftsteuer wird vom Steuerjahr 2008 an mit einem Satz von 18 % erhoben. Zum Steuerjahr 2010 wird der Satz auf 17% abgesenkt. Das Einkommen vor Steuern unterliegt bis zu einem Wert von 300.000 S\$ besonderen Freistellungsregelungen. So werden bei den ersten 10.000 S\$ 75% von der Steuer freigestellt, bei den folgenden 290.000 S\$ werden nur 50% steuerlich angerechnet, so dass bei einem Einkommen von 300.000 S\$ ein Betrag von 152.500 S\$ von der Besteuerung freigestellt ist.

Vom 1.7.2007 an hat sich der Mehrwertsteuersatz (Goods and Service Tax, GST) in Singapur von bis dato 5% auf 7% erhöht. Eine entsprechende Änderung des Goods and Services Tax Act (Chapter 117A) ist am 1.7.2007 in Kraft getreten. Mehrwertsteuer fällt an bei der Veräußerung von Waren und der Erbringung von Dienstleistungen. Warenexporte und internationale Dienstleistungen sowie Transportdienstleistungen unterliegen einem Nullsteuersatz. Steuerschuldner ist regelmäßig der zur Mehrwertsteuer angemeldete Veräußerer oder der Dienstleistungserbringer. Unternehmen mit einem jährlichen Umsatz von über einer Million S\$ müssen sich beim Comptroller of GST registrieren. Es besteht die Möglichkeit des Vorsteuerabzugs.

## Rechtsverfolgung

Die Zivilgerichtsbarkeit unterteilt sich in die Subordinate Courts und den Supreme Court of Judicature.

Zu den Subordinate Courts gehören Magistrate Courts, District Courts und Small Claims Tribunals, deren erstinstanzliche Zuständigkeiten nach Streitwerten voneinander abgegrenzt werden. Die Court Dispute Resolution bietet zudem die Möglichkeit außergerichtlicher Streitbeilegung vor einem District Judge.

Der Supreme Court of Judicature besteht bei Zivilrechtsstreitigkeiten aus zwei Gerichten, dem High Court und dem Court of Appeal. Der High Court ist u.a. in handels- und gesellschaftsrechtlichen Streitigkeiten sowie grundsätzlich ab einem Streitwert von 250.000 S\$ ausschließlich erstinstanzlich zuständig. Überdies ist der High Court Berufungsgericht. Der Court of Appeal ist das höchste Rechtsmittelgericht.

Die Anerkennung deutscher Endurteile ist nach den Regeln des Common Law im Wege der "action upon the foreign judgment" vor dem High Court möglich, die keine Verbürgung der Gegenseitigkeit erfordert.

Anwaltszwang besteht nur für juristische Personen. Die Höhe des Honorars richtet sich zumeist nach Stundensatzvereinbarungen.

Im Bereich der Schiedsgerichtsbarkeit hat Singapur das unabhängige Singapore International Arbitration Centre (SIAC) gegründet, das einen international ausgezeichneten Ruf genießt. Außerdem gewährt das innerstaatliche Recht weitere Möglichkeiten für Schiedsverhältnisse. Die dispositiven Regelungen für zwischenstaatliche Schiedsverhältnisse lehnen sich dabei eng an das UNCITRAL-Modellgesetz an.

Singapur ist wie Deutschland Mitgliedsstaat des UN-Übereinkommens über die Anerkennung und Vollstreckung ausländischer Schiedssprüche vom 10.06.1958, sodass die Anerkennung deutscher Schiedssprüche formlos und die Vollstreckung mit einer "action on the foreign award" vor dem High Court möglich sind.

Komplizierter ist wegen eines dementsprechenden Vorbehalts Singapurs im UN-Übereinkommen die Vollstreckung von Schiedssprüchen aus Staaten, die nicht Mitglied dieses multilateralen Vertrages sind.

Nützliche Internetadressen

Ministry of Manpower (singapurisches Arbeitsministerium): <http://www.mom.gov.sg>

Singapore International Arbitration Centre (Schiedsgericht): <http://www.siac.org.sg>

### 5.3. Wichtige Kontakte

Singaporean-German Chamber of Industry and Commerce  
25 International Business Park  
German Centre # 03-105  
Singapore 609916  
Tel: +65 6562 8500  
Fax: +65 6562 8510  
E-mail: [info@sgc.org.sg](mailto:info@sgc.org.sg)  
<http://www.sgc.org.sg>

Ministry of Manpower  
18 Havelock Road  
Singapore 059764  
Tel: +65 6438 5122  
<http://www.mom.gov.sg>

International Enterprise Singapore (IE)  
230 Victoria Street  
7th floor, Bugis Junction Office Tower  
Singapore 188024  
Tel: +65 6337 6628  
Fax: 6337 6898  
<http://www.iesingapore.gov.sg>

EDB Singapore- Singapore Government  
250 North Bridge Road  
#28-00 Raffles City Tower  
Singapore 179101  
Tel: (65) 6832-6832  
Fax: (65) 6832-6565  
<http://www.sedb.com/>

Infocomm Development Authority of Singapore (IDA)  
8 Temasek Boulevard #14-00  
Suntec Tower 3  
Singapore 038988  
Tel.: (+65) 6211 0888  
Fax: (+65) 6211 2222  
E-mail: [info@ida.gov.sg](mailto:info@ida.gov.sg)  
<http://www.ida.gov.sg>

Accounting & Corporate Regulatory Authority ACRA  
10 Anson Road #05-01/15  
International Plaza  
Singapore 079903  
Tel.: (+65) 6248 6028  
Fax: (+65) 6225 1676  
<http://www.acra.gov.sg>

Singapore International Arbitration Centre  
32 Maxwell Road  
#02-01  
Singapore 069115  
Tel: + 65 6221 8833  
Fax: + 65 6224 1882  
<http://www.siac.org.sg>

Singapore Land Authority  
55 Newton Road, #12-01  
Revenue House  
Singapore 307987  
Tel: 6323 9829  
Fax: 6323 9937  
<http://www.sla.gov.sg>

Ministry of Trade & Industry Singapore  
100 High Street  
#09-01 The Treasury  
Singapore 179434  
Tel: +65 6225 9911  
Fax: +65 6332 7260  
E-mail: [mti\\_email@mti.gov.sg](mailto:mti_email@mti.gov.sg)  
<http://app.mti.gov.sg>

Singapore Department of Statistics  
100 High Street #05-01  
The Treasury  
Singapore 179434  
Tel : (65) 6 332 7686  
Fax: (65) 6 332 7689  
Email : [info@singstat.gov.sg](mailto:info@singstat.gov.sg)  
<http://www.singstat.gov.sg>

Singapore Customs  
55 Newton Road #08-01  
Revenue House  
Singapore 307987  
Tel.: (+65) 6355 2000  
Fax: (+65) 6250 8663  
E-mail:  
[customs\\_documentation@customs.gov.sg](mailto:customs_documentation@customs.gov.sg)  
<http://www.customs.gov.sg>

Singapore Retailers Association  
371 Beach Road  
# 02-04/05 Keypoint  
Singapore 199597  
Tel: +65 6295 2622  
Fax: +65 6295 2722  
E-mail: [info@sra.org.sg](mailto:info@sra.org.sg)  
<http://www.retail.org.sg>

German Centre Office  
25 International Business Park  
#05-108 German Centre  
Singapore 609916  
Phone +65 6562-8022  
Fax +65 6562-8029  
E-Mail:  
[singapore@germancentre.com.sg](mailto:singapore@germancentre.com.sg)  
[www.germancentre.com.sg](http://www.germancentre.com.sg)

#### Deutschsprachige Anwälte in Singapur

AV & P Legal  
Rechtsanwälte  
Andreas Vogel  
25 International Business Park  
#04-64 German Centre  
Singapore 609916  
Tel.: (65) 67 792 802  
Fax: (65) 68 737 879  
Email: [andreas.vogel\(at\)pacific.net.sg](mailto:andreas.vogel(at)pacific.net.sg)

CHRISTOPHER BRIDGES  
Notary Public-Commissioner for Oaths-  
Advocates and Solicitors  
Main Office:  
16 Jalan Killang Timor  
#03-03 Redhill Forum  
Singapore 159308  
Tel: (65) 6323 2328  
Fax: (65) 6220 3100

German Centre Office:  
25 International Business Park  
#05-109A German Centre  
Singapore 609916  
Tel.: (65) 6324 7617  
Fax: (65) 6883 0039  
[www.cbridgeslaw.com](http://www.cbridgeslaw.com)

Garbrecht  
Georg Garbrecht  
Rechtsanwalt, Foreign Lawyer  
(Singapore, Sydney), Of-Counsel (New  
Delhi)  
7500 A Beach Road  
#15-320 The Plaza  
Singapore 199591  
Tel.: (65) 8138 1917  
Email: [garbrecht@netcologne.de](mailto:garbrecht@netcologne.de)

Holman Fenwick & Willan  
Dirk M Janssen  
3 Church Street #19-03  
Singapore 049483  
Tel.: (65) 6534 0195  
Fax: (65) 6534 5864  
Email: [dirk.janssen\(at\)hfw.com.sg](mailto:dirk.janssen(at)hfw.com.sg)  
[www.hfw.com](http://www.hfw.com)

GSK Stockmann (Singapore) Pte Ltd  
Dr Rüdiger Ackermann  
25 International Business Park  
#04-113 German Centre  
Singapore 609916  
Tel.: (65) 6562 8696  
Fax: (65) 6562 8697  
Email: [r.ackermann\(at\)jspa-consult.com.sg](mailto:r.ackermann(at)jspa-consult.com.sg)  
[www.gsk.de](http://www.gsk.de)

KLEINER ATTORNEY'S AT LAW  
Dr Bernd J. Götze  
7 Temasek Boulevard  
Suite 21-02 Suntec Tower One  
Singapore 038987  
Tel. (65) 6333 0966  
Fax (65) 6333 0977

E-Mail: [kleiner\(at\)pacific.net.sg](mailto:kleiner(at)pacific.net.sg)  
[www.kleiner-law.com](http://www.kleiner-law.com)

LUTHER RECHTSANWALTGESELLSCHAFT  
MBH

Dr Thomas Hufnagel, Thomas Weidlich,  
Birgitta von Dresky, Dr Claus Trenner,  
Dr Knut Unger

10 Anson Road

#09-24 International Plaza

Singapore 079903

Tel. (65) 6408 8000

Fax (65) 6408 8001

E-Mail: [singapore\(at\)luther-lawfirm.com](mailto:singapore(at)luther-lawfirm.com)

[www.luther-lawfirm.com](http://www.luther-lawfirm.com)

Respondek and Fan Pte Ltd

Andreas Respondek

Rechtsanwälte Attorneys at Law

1 North Bridge Road

#16-03 High Street Centre

Singapore 179094

Tel.: (65) 6324 0060

Fax: (65) 6324 0223

E-Mail: [respondek\(at\)rflegal.com](mailto:respondek(at)rflegal.com)

[www.rflegal.com](http://www.rflegal.com)

Rödl & Partner

Paul Weingarten, Mathias Mueller

1 Scotts Road

#21- 04 Shaw Centre

Singapore 228208

Tel.: (65) 6238 6770

Fax: (65) 6238 6630

Email:

[mathias.mueller\(at\)roedlasia.com](mailto:mathias.mueller(at)roedlasia.com),

[paul.weingarten\(at\)roedlasia.com](mailto:paul.weingarten(at)roedlasia.com)

[www.roedl.com](http://www.roedl.com)

Schweiger & Partners (Singapore) LLP

Foreign Intellectual Property Law Firm

Patents - Trademarks - Registered

Designs

251B Victoria Street

Singapore 188035

Tel. (65) 6337 6191

Fax. (65) 6337 5131

Email: [office\(at\)trademarks-patents.com.sg](mailto:office(at)trademarks-patents.com.sg)

[www.trademarks-patents.com.sg](http://www.trademarks-patents.com.sg)

THÜMMEL, SCHÜTZE AND PARTNERS LLP

Patrick Dahm

65 Chulia Street

#48-02 OCBC-Centre

Singapore 049513

Tel. (65) 6535 3112

Fax: (65) 6534 3100

E-Mail:

[Patrick.Dahm\(at\)tsp-law.com](mailto:Patrick.Dahm(at)tsp-law.com)

[www.tsp-law.com](http://www.tsp-law.com)

## 6. THAILAND

### 6.1. Wirtschaftsstruktur - Branchenprognosen - Vertriebsaspekte

*Verfasser: Alexander Hirschle, Germany Trade and Invest (Bangkok)*

#### Wirtschaftsstruktur

Thailands wirtschaftliche und politische Entwicklung in den vergangenen Jahren hat dazu geführt, dass ausländische Unternehmen ihre Engagements im Königreich etwas zurückhaltender angegangen sind. Die Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts (BIP) konnten nicht mit denen anderer aufstrebender Volkswirtschaften Asiens mithalten und zuletzt 2004 die Marke von 6% überschreiten. Im Zuge der 2008 ausgebrochenen internationalen Wirtschaftskrise musste die Wirtschaft 2009 sogar ein Minus von rund 3% hinnehmen.

Das Königreich profitierte in der Vergangenheit stark von seiner zentralen geografischen Lage, die es als Brückenkopf für ganz Südostasien prädestiniert. Das Land eignet sich auf Grund seiner Lage und der relativ guten Infrastruktur mit umfangreichen Flugverbindungen zu den Nachbarländern und den regionalen Knotenpunkten in Asien, Europa und Amerika besonders für die Bearbeitung der Märkte in der gesamten Region. Darüber hinaus bietet der sukzessive Ausbau der Freihandelszone ASEAN hervorragende Perspektiven für Investoren.

Thailand ist eine bedeutende Handelsdrehscheibe und ein sehr wichtiger Produktionsstandort für ausländische Firmen in Südostasien. Die meisten bekannten westlichen Firmen sind entweder mit Vertretungen präsent oder lassen ihre Erzeugnisse im Königreich herstellen. Insbesondere ausländische Automobilkonzerne montieren dort Fahrzeuge in verstärktem Umfang. Zudem ist das Königreich Produktionsstandort für ausländische Elektronik- und Elektrotechnikfirmen sowie Unternehmen der Textil- und Bekleidungsbranche. Steigendes Interesse zieht auch der Medizintechniksektor auf sich. Bedeutung gewinnen darüber hinaus Bereiche wie Umwelttechnik sowie erneuerbare Energien und Treibstoffe, bei denen sich Thailand als regionales Zentrum etablieren will. Ebenso bietet der Tourismussektor mit den angeschlossenen Wirtschaftszweigen hervorragende Investitions- und Geschäftschancen.

Wichtigste Handelspartner sind die asiatischen Länder, in erster Linie Japan und die VR China sowie die ASEAN-Staaten. Zudem wird ein großer Teil des Außenhandels mit den USA und der EU abgewickelt, wobei Deutschland das bedeutendste Liefer- und Abnehmerland in Europa darstellt. Von den thailändischen Exporten gingen in den ersten drei Quartalen 2009 rund 21,6% in ASEAN-Länder, 11,4% in EU-Länder, 11,1% in

die USA, 10,0% nach Japan und 5,4% in die VR China. Der Anteil der deutschen Bezüge an den thailändischen Exporten lag bei knapp 2% der gesamten Lieferungen.

Japan, China und die ASEAN-Länder halten auch den größten Anteil an den thailändischen Importen. 2009 entfielen in den ersten neun Monaten auf Bezüge aus Japan 18,8%, aus der VR China 12,7% und aus ASEAN-Ländern 18,0% der Importe. 9,2% der Lieferungen stammten aus der EU und 6,1% aus den USA. Deutschland hatte einen Anteil von 2,5% an den Gesamteinfuhren des Königreiches. Seit der Jahrtausendwende verloren deutsche Lieferungen in Thailand Marktanteile in einer Größenordnung von rund 20%, japanische Firmen von 24% und US-Unternehmen sogar von 46%. Großer Gewinner waren die VR China mit einem Plus von 107% sowie erdölexportierende Volkswirtschaften wie Saudi-Arabien mit einer Steigerung von 117% und die Vereinigten Arabischen Emirate mit 118%.

Die Wirtschaftsgesetzgebung gilt als relativ liberal. Die Zeit, in der eine weitergehende Beschränkung der Wirtschaftstätigkeit ausländischer Investoren diskutiert wurde, ist nach Einschätzung von Experten vorbei. Mittlerweile prüft die Regierung um Premierminister Abhisit sogar wieder eine Liberalisierung des Ausländerinvestitionsgesetzes (Foreign Business Acts, FBA), um das Image des Landes als Investitionsstandort zu verbessern. Auf diese Weise will sich Thailand dem Engagement internationaler Unternehmen weiter öffnen.

Seit der Finanzkrise 1997/98 vollzog sich in der Wirtschaft ein Strukturwandel. Die verarbeitende Industrie und der Dienstleistungssektor gewannen zunehmend an Bedeutung. Zugleich wurde die Entwicklung kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) forciert. Dieser Trend dürfte sich in den kommenden Jahren mit leicht abgeschwächter Dynamik weiter fortsetzen. Mittlerweile liegt der Anteil der Industrie und des Dienstleistungssektors am Bruttoinlandsprodukt (BIP) bei knapp 90%. Der Beitrag der Landwirtschaft zum BIP stagniert bei etwas mehr als 10%. Allerdings ist diese im Hinblick auf den immer noch sehr hohen Anteil der Landbevölkerung bedeutender, als der BIP-Anteil vermuten lässt. So lebt weiterhin mehr als die Hälfte der Bewohner des Königreiches direkt oder indirekt vom Agrarsektor.

Nach Angaben des zum Industrieministerium gehörenden Department of Industry Works verfügte Thailand 2008 über 126.658 Industriebetriebe ("Factories"). Davon befinden sich 15% in Bangkok, 33% im Nordosten, 12% im Norden, 8% im Süden sowie 32% in der Zentralregion und im Osten. Die überwiegende Mehrheit sind kleine und mittelständische Unternehmen. Der Anteil der landwirtschaftlichen Betriebe an der Gesamtzahl der Fabriken in Thailand liegt mit 34% immer noch sehr hoch.

Der Anteil der verarbeitenden Industrie am BIP dürfte in den kommenden Jahren weiter wachsen. Insbesondere ist mit einer beschleunigten Entwicklung im Bereich des Automobilbaus, der Kfz-Teileproduktion, der Informations- und Telekommunikationsbranche, der Petrochemie und der Energiewirtschaft zu rechnen. Das gleiche gilt auch für hochwertige Servicedienste. Im Fokus stehen Tourismus, ärztliche und medizinische Versorgungsleistungen sowie der Handel. An Bedeutung gewinnen dürfte außerdem die Bauwirtschaft, da die Regierung zur Bekämpfung der wirtschaftlichen Krise 2009 ein insgesamt rund 30 Mrd. Euro schweres Konjunkturpaket "Thailand: Investing from Strength to Strength" lancierte.

## Bedeutung der Wirtschaftssektoren (Anteile in %)

Sektor	Anteil am BIP 2003	Anteil am BIP 2008	Anteil an den Beschäftigten Okt. 2003	Anteil an den Beschäftigten Okt. 2008
Verarbeitende Industrie	34,8	34,9	17,2	15,8
Bergbau/Rohstoffe	2,6	3,5	k.A.	k.A.
Land- und Forstwirtschaft	8,6	10,5	37,1	36,2
Baugewerbe	3,0	2,9	5,5	6,5
Handel, Reparaturleistungen	15,0	14,1	15,8	15,9
Verkehr, Kommunikation	7,7	7,1	3,0	3,2
Hotels, Gaststätten	5,1	4,8	6,4	6,5
Finanzdienstleistungen	3,4	3,9	0,9	1,0
Sonstige Dienstleistungen	1,6	1,4	2,0	2,3

Quelle: Bank of Thailand, 2010

## Branchenprognosen

### Automobilindustrie

Thailands Fahrzeugschmieden sind mittlerweile zu einem großen Teil von den internationalen Märkten abhängig. Produktion und Exporte der Fahrzeughersteller brachen 2009 um 20 bis 30% ein. Bei einigen Branchenfirmen zeichnete sich ab Herbst 2009 aber wieder eine Erholung der Nachfrage ab. Um das Vorkrisenniveau bei Absatz und Produktion erreichen zu können, wird nach Einschätzung von Experten jedoch mindestens eine Zeitspanne von zwei Jahren notwendig sein. Aufgrund der gut ausgebauten Zulieferstrukturen dürfte der Sektor dann jedoch wieder gute Geschäftschancen bieten. Vor allem im Bereich kraftstoffsparender Kleinfahrzeuge (sogenannte "Eco-Cars") sind für die kommenden Jahre Investitionen von mehreren Hundert Millionen US-Dollar geplant, wenn diese Engagements auch teilweise durch die Wirtschaftskrise aufgeschoben werden mussten.

### Maschinenbau

Die thailändische Nachfrage nach Maschinen und Ausrüstungen zeigte in den ersten Monaten 2009 steil nach unten, da die Investitionen privater Unternehmen im 1. Halbjahr um fast 20% rückläufig waren. Die meisten Unternehmen versuchten, ihren Maschinenpark mit Überholungen und der Beschaffung von Ersatzteilen über Wasser zu halten. Neue Anlagen werden nur in Ausnahmefällen angeschafft.

2010 dürfte die Nachfrage aufgrund von Basis- und Nachholeffekten wieder deutlich nach oben zeigen. So rechnen sich Lieferanten von Baumaschinen gute Geschäftschancen im Rahmen des zweiten Konjunkturpakets aus, das vorwiegend auf Infrastrukturmaßnahmen abzielt. Auch bei Textilmaschinen zeichnet sich angesichts eines für 2010 prognostizierten Branchenwachstums von 10% ein erhöhter Bedarf ab,

ebenso bei Nahrungs- und Verpackungsmittelmaschinen. In diesem Segment ergeben sich künftig gute Lieferchancen, da die Regierung den Mehrwert landwirtschaftlicher Erzeugnisse nach oben schrauben will.

### **Chemieindustrie**

Der Schwerpunkt des Chemiesektors in Thailand liegt auf dem Segment Petrochemie, das für 5,4% des BIP verantwortlich zeichnet. Die Industrie gilt als sehr gut entwickelt, die Raffinerien befinden sich auf hohem internationalem Standard. Beabsichtigt ist, bis 2018 umgerechnet etwa 8,7 Mrd. Euro allein in den Ausbau dieser Sparte zu investieren. Bedingt durch die anhaltende politische Krise und Umweltschutzbedenken kam es bei zahlreichen Petrochemievorhaben allerdings schon in der Vergangenheit zu Verzögerungen. Vor allem Vorgänge im Map Ta Phut-Industriegebiet bei Rayong beunruhigen zahlreiche Branchenfirmen. In Map Ta Phut sind zahlreiche Unternehmen der Petrochemie - darunter auch deutsche Tochtergesellschaften - ansässig. Die herkömmliche chemische Industrie weist in einigen Teilsegmenten mittelfristig gute Wachstums- und Geschäftschancen auf, wie etwa in der Kfz-Industrie, dem Agrobusiness und der Produktion elektrischer Haushaltsgeräte.

### **Bauwirtschaft**

Die Bauindustrie wurde Mitte 2008 in den Strudel der Weltwirtschaftskrise gerissen. Nach starken Rückgängen im Jahr 2009 sollen die Umsätze der Branchenfirmen 2010 wieder deutlich nach oben zeigen. In der Presse häufen sich Meldungen über neue Bauprojekte und Investitionen von Materialherstellern. Der Zementhersteller Siam Cement Group (SCG) gab im Oktober 2009 bekannt, dass er 700 Mio. B in die Erweiterung seiner Produktionskapazitäten investieren will. Als wichtige Antriebsfeder für die lokale Bauwirtschaft sollte sich der zweite Teil des Konjunkturpakets entpuppen, das insgesamt Investitionen in einer Größenordnung von 30 Mrd. Euro bis 2012 vorsieht. Ebenso gehen Experten von einer höheren Nachfrage nach Wohnimmobilien vor allem im unteren und mittleren Preissegment ab dem 4. Quartal 2009 aus. Im Gewerbebau werden Büroräumlichkeiten angesichts der konjunkturellen Flaute erst mittelfristig wieder stärker gefragt sein.

### **Elektrotechnik / Elektronikindustrie**

Der thailändische Sektor für Elektrotechnik ist zu etwa 85% vom Export abhängig. Die meisten lokalen Gesellschaften durchliefen den Tiefpunkt der Krise im 1. Halbjahr 2009. Doch seitdem zeigen viele Ergebnisse wieder nach oben. Ein Großteil der Hersteller arbeitete im 4. Quartal wieder mit Kapazitätsauslastungen von rund 80%. Auch für 2010 werden wieder deutliche Umsatzzuwächse erwartet. Darüber hinaus dürfte Thailand im Rahmen der sich immer stärker zu einem gemeinsamen Markt entwickelnden Wirtschaftsgemeinschaft ASEAN zu einem noch attraktiveren Investitionsstandort für Branchenfirmen avancieren, was die Zulieferchancen für deutsche Unternehmen erhöht.

## **Informations- und Kommunikationstechnik**

Der thailändische Markt für Informations- und Kommunikationstechnik durchläuft seit Jahren eine dynamische Entwicklung mit zweistelligen Umsatzsteigerungen, die anhalten sollten. Selbst im Krisenjahr konnte der Sektor letzten Schätzungen zu Folge noch ein leichtes Wachstum realisieren. Bei den Firmen im Bereich Telekommunikation dreht sich seit geraumer Zeit alles um die Frage, wann die langersehnte Ausschreibung der Lizenzen für die dritte Mobilfunkgeneration (3G) stattfinden wird. Der eigentlich für Herbst 2009 vorgesehene Termin wurde auf 2010 verschoben. Ursprünglich waren die meisten Marktbeobachter davon ausgegangen, dass die neue Technologie deutlich früher im Königreich Einzug hält. Sollten sich die 3G-Pläne konkretisieren, könnten sich Liefermöglichkeiten auch für internationale Firmen ergeben.

## **Umwelttechnik**

Übergreifend zeigt sich die thailändische Gesellschaft gegenüber Umweltproblemen zunehmend sensibel. In der lokalen Presse häufen sich Meldungen über Proteste gegen Fabriken aufgrund von Umweltbedenken. Die Regierung des Königreichs hat die Problematik erkannt und versucht, durch verschiedene Initiativen und Gesetzentwürfe gegenzusteuern.

Um die Problemen zu lösen, müssen in Zukunft neue Verfahren und Technologien implementiert werden, was sich positiv auf die Lieferchancen für Umwelttechnologie "Made in Germany" auswirken könnte. In der Vergangenheit mussten jedoch die bei der Erstanschaffung teuren Ausrüstungen mit der "Entsorgung zum Nulltarif" konkurrieren und hatten daher nur geringe Chancen, sich auf dem Markt durchzusetzen. Künftig könnte sich dies jedoch ändern. Die meisten Mülldeponien sind bis an die Kapazitätsgrenzen ausgelastet, spätestens in den kommenden ein bis zwei Jahren muss aus diesem Grund in neue Anlagen investiert werden.

## **Medizintechnik**

Thailand verzeichnete in den vergangenen Jahren einen stark steigenden Bedarf an Medizintechnik. Trotz eines kleinen Nachfrageknicks im Krisenjahr 2009 sollte der Trend auch künftig anhalten, da sich das Königreich als regionales Zentrum für medizinische Behandlungen (sogenannter "Medizintourismus") positionieren will. Nach Angaben des Gesundheitsministeriums reisten 2008 rund 1,4 Mio. Ausländer zu diesem Zweck ein. Bis 2010 soll die Zahl auf 1,5 Mio. Gäste ansteigen. Darüber hinaus treiben eine alternde Bevölkerung, gehobene Ansprüche an ästhetische Merkmale, technologische Innovationen und das 2009 verabschiedete Konjunkturpaket, das die Förderung des Gesundheitswesens zum Ziel hat, den Bedarf nach oben.

Die Zahlen für den Umsatz mit medizintechnischen Erzeugnissen schwanken zwischen umgerechnet 500 Mio. und 1 Mrd. US\$ - je nachdem wie die Bandbreite des Sektors definiert wird. In den kommenden Jahren sollte der Sektor selbst im globalen Vergleich wieder überdurchschnittlich expandieren und Wachstumsraten von mindestens 8% per annum aufweisen.

## Vertriebsaspekte

### Die Handelsvertretersuche

Im Handel mit thailändischen Firmen wird ein Großteil der Geschäfte über lokale Vertreter abgewickelt. Die Einschaltung eines Handelsvertreters oder eines Vertriebspartners stellt eine Alternative zur Einrichtung einer eigenen Niederlassung dar. Diese Variante ist erheblich billiger als die Gründung einer eigenen Gesellschaft (zum Beispiel in Form einer Limited Company) oder eines Joint Ventures mit lokalen Partnern, da die relativ hohen Betriebs- und Unterhaltskosten somit entfallen. Dieser Aspekt kann insbesondere in der ersten Phase des Markteintritts bei noch unsicheren Absatzaussichten eine wichtige Rolle spielen.

Allerdings stehen den Kostenvorteilen auch mögliche Nachteile gegenüber, wie in der von der Deutsch-Thailändischen Handelskammer (German-Thai Chamber of Commerce GTCC, AHK) und der Kanzlei Rödl & Partner herausgegebenen Publikation "Grund- und Rechtsfragen im Thailandgeschäft" ausdrücklich vermerkt wird. Die Einschaltung eines Handelsvertreters erfordert ein erhebliches Maß an Vertrauen. Da er oftmals für mehrere Firmen tätig ist, muss sichergestellt werden, dass er einerseits mit dem nötigen Nachdruck für den Auftraggeber tätig wird und andererseits keine Konkurrenzprodukte vertreibt. Zugleich sind steuerliche Aspekte zu berücksichtigen. Da die Einschaltung eines Handelsagenten unter Umständen als Ausübung geschäftlicher Tätigkeit angesehen werden kann, wäre die Gesellschaft mit ihrem in Thailand erzielten Einkommen körperschaftssteuerpflichtig.

Der Einsatz eines leistungsfähigen Vertreters mit guten Verbindungen zu den maßgeblichen Privatunternehmen und Beziehungen zu den öffentlichen Beschaffungsstellen bildet die Grundvoraussetzung für einen dauerhaften Absatzerfolg. Bei einigen staatlichen Projekten fordern die öffentlichen Institutionen gar die Benennung eines lokalen Agenten als Voraussetzung für die Teilnahme an dem Auswahlverfahren. Auf dem thailändischen Markt besteht für die meisten Branchen ein ausreichendes Angebot an Handelsvertretern, deren Anschriften zum Teil über die AHK erhältlich sind.

Bei der Auswahl eines Handelsagenten oder einer Vertretungsfirma empfiehlt es sich, sorgfältig vorzugehen und unter Heranziehung von sachkundigen Beratern die sich bietenden Alternativen einer gründlichen Prüfung zu unterziehen. Hat das deutsche Unternehmen sich grundsätzlich für den Einsatz einer Vertretung in Thailand entschlossen, stellt sich die Frage, ob eine Exklusivvertretung (Alleinvertretungsrecht) oder mehrere Personen eingeschaltet werden sollen. Erstere Möglichkeit verspricht zwar einen stärkeren Einsatz im Geschäft, beinhaltet jedoch auch die Gefahr einer unerwünschten Abhängigkeit von der Firma, vor allem wenn der Vertrag unbefristet abgeschlossen wurde.

Vor der endgültigen Vertragsunterzeichnung sollten möglichst viele Informationen über die finanzielle Ausstattung sowie personelle Infrastruktur der in Frage kommenden Firma eingeholt werden. Ferner ist von Bedeutung, welche Produkterfahrung der potentielle Vertreter hat beziehungsweise wie lange er schon auf dem speziellen Markt

tätig ist. Schließlich ist die Frage nach dem Kapitaleigner der Firma zu stellen, um ein eventuelles Engagement der Konkurrenz von vornherein auszuschließen.

## Der Handel

Der thailändische Markt sollte trotz relativ magerer Wachstumsraten in jüngerer Vergangenheit und anhaltender politischer Unsicherheiten nicht vernachlässigt werden. Thailand ist mit seinem expandierenden Automobilbau, der gut ausgebauten petrochemischen Industrie, der starken Nahrungsmittelverarbeitung, Bekleidungs- und Textilerzeugung, der weit entwickelten Kunststoff- und Gummiwarenindustrie sowie der zunehmenden Nutzung erneuerbarer Energien weiterhin ein sehr attraktiver Absatzmarkt und Investitionsstandort.

Diese Industriezweige weisen einen kontinuierlich wachsenden Bedarf an entsprechenden Maschinen und Ausrüstungen auf. Zugleich dürfte das Konjunkturpaket der Regierung im Umfang von umgerechnet 30 Mrd. Euro, das bis 2012 vorwiegend Investitionen in den Ausbau der Infrastruktur vorsieht, die Nachfrage nach verschiedenen Baustoffen und -maschinen kräftig ankurbeln. Da Thailand einen sehr großen Teil der Investitionsgüter einführen muss, ergeben sich für deutsche Anbieter von Transportausrüstungen, Energieanlagen sowie Geräten für die Wasserversorgung und -aufbereitung gute Liefer- und Geschäftsmöglichkeiten.

Der Zugang zum thailändischen Markt ist aufgrund einer gut ausgebauten Infrastruktur, relativ liberaler Einfuhrregeln und eines vertretbaren Zollniveaus vergleichsweise unproblematisch. Allerdings sind genaue Kenntnisse über Vertriebswege, die Suche nach geeigneten Handelsvertretern sowie die Form der Verhandlungsführung von großer Bedeutung für den Geschäftserfolg. Die Vertriebsstrukturen - zumindest in den Großstädten und den urbanen Zentren - entsprechen weitgehend denen der westlichen Länder. Im Einzelhandel haben sich moderne Vertriebsformen in den letzten Jahren sehr expansiv entwickelt.

Der Einzelhandel durchlief Mitte des vergangenen Jahrzehnts einen ausgesprochenen Entwicklungsboom mit umfangreichen Investitionen, der zur Schaffung von mehr als 15.000 neuen Arbeitsplätzen führte. Insbesondere Bangkok erlebte eine Gründungswelle von neuen Einkaufszentren, Supermärkten und Warenhäusern, wie den gigantischen Shopping Malls Siam Paragon und Central World Plaza. Bangkok gilt für jede Absatzorganisation in Thailand als mit Abstand wichtigstes Standbein.

Entwicklung des Einzelhandels (in Mrd. B, Veränderung in %)

Jahr	Umsatz	Veränderung
2006	1.020,2	7,1
2007	1.105,2	8,3
2008	1.164,4	5,4

Quelle: NESDB

Wechselkurs: 1 Euro = 48,48 Baht (B); 1 US\$ = 33,53 B (Jahresdurchschnittskurs 2008)

Der Einzelhandelssektor verfügte 2008 nach Angaben der Börse SET (The Stock Exchange of Thailand) unter anderem über 7.269 Nachbarschaftsläden/Discountläden

("Convenience Stores"), 105 Fachgeschäfte (vor allem aus dem Bereich Heimwerkermärkte), 246 Superzentren/Hypermärkte und 193 Supermärkte. Ausländische Handelsketten haben eine sehr starke Stellung auf dem Markt, darunter vor allem die Gesellschaften Siam Makro (Niederlande), Big C, Carrefour (Frankreich) und Tesco Lotus (Großbritannien).

*Alle Texte sind Auszüge aus Einzelpublikationen von Germany Trade & Invest, die in den Datenbanken unter [www.gtai.de](http://www.gtai.de) zum Download bereit liegen. Mit einheitlicher Gliederung werden dort für viele Länder weltweit die Module "Wirtschaftsstruktur und Chancen" sowie "Vertrieb und Handelsvertretersuche" (darunter auch Informationen über Messewesen, Franchising, E-Commerce) zum Preis von Euro 5,- je Modul angeboten. Über die meisten der genannten Branchen können kostenlos standardisierte Darstellungen aus der Serie "Branche kompakt" sowie aktuelle Einzelberichte zu Marktentwicklungen und Projekten heruntergeladen werden.*

## **6.2. Rechtlicher Rahmen**

*Verfasser: AHK Thailand*

### **Gesellschaftsrecht**

Das thailändische Gesellschaftsrecht ist stark vom deutschen Recht geprägt. Die in Thailand existenten Gesellschaftsformen entsprechen von der Konzeption den in Deutschland bekannten Gesellschaftsformen.

#### Limited Companies

Die Limited Companies sind Kapitalgesellschaften und als juristische Personen eine von ihren Anteilseignern verschiedene rechtliche Einheit mit eigener Rechtspersönlichkeit.

Die Private Limited Company ist weitgehend mit der deutschen GmbH vergleichbar. Die Gesellschaft haftet allein mit dem Gesellschaftsvermögen, eine persönliche Haftung der Anteilseigner ist auf die gezahlte Einlage begrenzt. Die Gesellschaft handelt durch ihre Organe, den Geschäftsführer und die Gesellschafter-Versammlung. Die Private Limited Company muss von sieben natürlichen Personen (sog. "Promoters") gegründet werden. Bei der Registrierung wird in der Regel ein Mindestkapitaleinsatz von 30.000,00 Baht als ausreichend angesehen.

Die Public Limited Company sind weitgehend mit der deutschen Aktiengesellschaft vergleichbar. Die Gesellschaft haftet ebenso wie bei der Private Limited Company allein mit dem Gesellschaftsvermögen, eine persönliche Haftung der Anteilseigner ist auf die gezahlte Einlage begrenzt. Die Geschäfte werden von einem Vorstand ("Board of Directors") geführt, der aus mindestens fünf natürlichen Personen bestehen muss und der die Gesellschaft nach außen vertritt. Die Public Limited Company muss von fünfzehn natürlichen Personen gegründet werden, von denen mindestens die Hälfte ihren Wohnsitz in Thailand haben muss und die zusammen mindestens fünf Prozent des Kapitals zeichnen.

Die Public Limited Company ist im Gegensatz zur Private Limited Company für eine breitere öffentliche Streuung der Anteile konzipiert und unterliegt gesteigerten Bilanzierungs- und Buchführungspflichten.

## Partnerships

Die Ordinary Partnerships sind weitgehend mit der deutschen BGB-Gesellschaft (GbR) vergleichbar. Sie sind Personengesellschaften und damit keine von ihren Anteilseignern verschiedene Rechtspersönlichkeit. Die Partner der Gesellschaft haften als Gesamtschuldner unbeschränkt mit ihrem Privatvermögen für Verbindlichkeiten der Gesellschaft. Die Geschäftsführung und Vertretung obliegt den Partnern der Gesellschaft. Die Gründung einer Ordinary Partnership erfordert keine Publikationspflichten und kaum Formalitäten. Die Registered Partnerships ist im Wesentlichen mit der deutschen Offenen Handelsgesellschaft (OHG) vergleichbar. Die Registered Partnership ist eine juristische Person und damit ein rechtlich selbständiger Träger von Rechten und Pflichten. Die Partner der Gesellschaft haften mit dem Zeitpunkt der Registrierung für die Gesellschaftsverbindlichkeiten ähnlich einem Bürgen, d.h. die haften unbegrenzt mit ihrem Privatvermögen, wenn die Gesellschaft in Verzug ist.

Die Limited Partnership sind mit der deutschen Kommanditgesellschaft (KG) vergleichbar. Diese Gesellschaftsform ist eine von ihren Anteilseigner verschiedene, selbständige juristische Person und erlangt diesen Status durch Registrierung. Die persönliche Haftung der Anteilseigner darf dabei auf die Höhe der Einlage beschränkt werden. Es muss jedoch immer mindestens ein unbeschränkt haftender Partner verbleiben. Die Geschäftsführung steht den unbeschränkt haftenden Partnern zu.

## Repräsentanzbüro

Ein Repräsentanzbüro ist ein unselbständiger Teil der Muttergesellschaft ohne eigene Rechtspersönlichkeit. Dabei ist kommerzielle Tätigkeit, insbesondere die Erzielung von Einnahmen untersagt. Ein Repräsentanzbüro ist jedoch ein erster Schritt zu geschäftlichen Betätigung in Thailand. Der Vorteil liegt darin, dass eine Beteiligung thailändischer Partner nicht erforderlich ist. Allerdings ist im Vergleich zur Gründung einer Private Limited Company die Eröffnung eines Repräsentanzbüros kostenintensiver und der Registrierungsprozess dauert wesentlich länger.

## Regionalbüro ("Regional Operating Headquarters")

Ein Regionalbüro ist eine nach thailändischem Recht gegründete Gesellschaft, die Dienstleistungen für das Mutterhaus und etwaige Tochter- und assoziierte Gesellschaften übernimmt, unabhängig davon, ob diese in Thailand oder im Ausland erbracht werden. Der Vorteil eines solchen Regionalbüros sind insbesondere deutliche Steuervorteile, die günstigere Bedingungen für ausländische Direktinvestitionen schaffen.

## Handelsvertreter

Eine Alternative zur Errichtung einer eigenen Niederlassung stellt die Einschaltung eines Handelsvertreters dar. Der Vorteil ist, dass die relativ hohen Betriebs- und Unterhaltungskosten einer Niederlassung entfallen.

## Steuerrecht

Gesetzliche Grundlage des thailändischen Steuerrechts ist der "Revenue Code". Die wichtigsten gesetzlich geregelten Steuern sind die Einkommensteuer, die Körperschaftsteuer und die Mehrwertsteuer. Wenngleich sowohl die Regierung als auch die örtlichen Behörden zur Erhebung ermächtigt sind, fließen die Steuererträge vorwiegend der Regierung zu. Hauptertragsquelle sind die Mehrwert-, Einkommens- und Körperschaftsteuern.

### Einkommensteuer (personal income tax)

Natürliche Personen, die sich länger als 180 Tage im Kalenderjahr in Thailand aufhalten, werden als gebietsansässig betrachtet, und sind folglich einkommensteuerpflichtig für Einkünfte, die entweder innerhalb oder außerhalb des Landes entstanden sind. Nicht dauerhaft Ansässige unterliegen hingegen der Einkommensteuerpflicht nur, sofern ihre Einkünfte aus thailändischen Quellen herrühren.

### Körperschaftsteuer (corporate income tax)

Kapitalgesellschaften, rechtsfähige sind in Thailand unbegrenzt körperschaftsteuerpflichtig. Juristische Personen, die hingegen nicht im Lande ansässig sind, unterliegen der Körperschaftsteuer nur hinsichtlich der Gewinne, die im Lande entstehen. Maßgebendes Kriterium ist zunächst die Feststellung, ob das ausländische Unternehmen in Thailand eine Geschäftstätigkeit ("carries on business") entfaltet. Hierfür reicht es bereits, wenn ein Arbeitnehmer, Repräsentant oder Vermittler dort die geschäftlichen Interessen der Gesellschaft wahrnimmt und somit Einkommen erzielt. Daneben werden ausländische Gesellschaften, bei denen zwar eine Geschäftstätigkeit nicht vorliegt, die jedoch Einkünfte wie Dividenden, Zinsen, Zahlungen für erbrachte Dienstleistungen aus dem Lande erhalten, mit einer entsprechenden Quellensteuer belegt.

### Mehrwertsteuer (value added tax)

Seit dem 1.1.1992 gibt es in Thailand eine Mehrwertsteuer (value added tax - VAT) neben einer besonderen Umsatzsteuer (specific business tax). Die VAT-Regelung ähnelt im Grundsatz den europäischen Mehrwertsteuersystemen vor allem hinsichtlich der Möglichkeit des Vorsteuerabzugs. Steuerpflichtig sind solche Personen, die VAT-pflichtige Waren und Dienstleistungen verkaufen bzw. erbringen. Dies gilt ebenso für solche, die Waren ins Land importieren. Der Steuersatz beträgt 7%; der zu entrichtende VAT-Betrag wird dadurch errechnet, dass die auf eingehende Waren, Kapitalgüter oder Rohstoffe anfallende und bezahlte VAT vorher abgezogen wird.

## **Arbeitsrecht**

Das thailändische Arbeitsrecht wurde durch das Inkrafttreten des neuen "Labour Act" im Jahr 1998 grundlegend geändert und umfassend modernisiert, um den Anforderungen des gegenwärtigen Arbeitsmarktes gerecht zu werden.

Die Arbeitszeit darf grundsätzlich 8 Stunden pro Tag und 48 Stunden in der Woche nicht überschreiten. Der Arbeitnehmer ist mindestens einen Tag pro Woche freizustellen. In Thailand sind 14 Tage als Feiertage ausgewiesen, der Anspruch auf Erholungsurlaub hängt von der Dauer der Betriebszugehörigkeit ab und beträgt mindestens 6 Tage pro Jahr. Arbeitnehmer haben ferner ein Recht auf Fort- und Weiterbildung. Für die Kündigung eines Arbeitsvertrags ist Schriftform und die Einhaltung von mindestens einem Monat Kündigungsfrist erforderlich. Die Mindesthöhe für ggf. zu zahlende Abfindungszahlungen ist gesetzlich festgelegt und ergibt sich in Abhängigkeit von der Beschäftigungsdauer.

Das Recht zur Gewerkschaftsbildung ist verfassungsrechtlich garantiert. Eine Gewerkschaft benötigt dabei eine Lizenz und unterliegt einer Registrierungspflicht. Tätigkeit und Wirkungsbereich der Gewerkschaften sind im "Labour Relations Act" festgelegt. Ein Betrieb mit mehr als 20 Beschäftigten hat eine Betriebsvereinbarung abzufassen und auszuhängen. Bei einem Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern ist ein Betriebsrat einzurichten.

In Thailand existiert keine spezielle Arbeitsgerichtsbarkeit.

## **Unternehmensformen: siehe Handelsrecht**

### **Verträge**

I. Ein Vertrag kommt prinzipiell durch zwei übereinstimmende Willenserklärungen zustande.

Willenserklärungen, welche auf einem Irrtum beruhen, sind je nach Art des Irrtums nichtig oder anfechtbar. Gleiches gilt, wenn die Willenserklärung auf einer Täuschung oder Drohung beruhen. (Sec.159,164 CCC)

II. Bei Rechtsgeschäften muss, wenn nötig, die gesetzliche Formvorschrift eingehalten werden. Ansonsten sind diese in ihrer Rechtsfolge nichtig (Sec.152 CCC). Diese Rechtsfolge gilt ebenfalls für Scheingeschäfte und bei einem Verstoß gegen die guten Sitten.

III. Die regelmäßige Verjährungsfrist beträgt 10 Jahre (Sec.193/32 CCC). Im Miet- und Rentenrecht gibt es eine Verjährungsfrist von 5 Jahren.

Bei Kauf-, Dienst- und Werkverträgen gibt es eine Verjährungsfrist von 2 Jahren.

### 6.3. Wichtige Kontakte

Deutsch-Thailändische Handelskammer  
(German-Thai Chamber of Commerce,  
GTCC)  
25th Floor, Empire Tower 3, 195 South  
Sathorn Road, Bangkok 10120  
GPO Box 1728, Bangkok 10501  
Tel.: 00660/26 70 06 00,  
Fax: -26 70 06 01  
E-Mail: [gtcc@gtcc.org](mailto:gtcc@gtcc.org),  
Internet: [www.gtcc.org](http://www.gtcc.org)

Botschaft der Bundesrepublik  
Deutschland  
9 South Sathorn Road  
Bangkok 10120  
Tel.: +66(0) 2287 9000  
Fax: +66(0) 2287 1776  
E-Mail: [info@german-embassy.org.th](mailto:info@german-embassy.org.th)  
Internet: [www.bangkok.diplo.de](http://www.bangkok.diplo.de)

Thai Chamber of Commerce  
150 Rajbopit Rd., Kwang Wat Rajbovit,  
Pranakorn, Bangkok 10200  
Tel.: 00660/26 22 18 60,  
Fax: -22 25 33 72  
Internet: [www.tcc.or.th](http://www.tcc.or.th)

Board of Investment, BOI  
555 Vibhavadi-Rangsit Road, Chatuchak,  
Bangkok 10900  
Tel.: 00660/25 37 81 11, -25 37 85 55,  
Fax: -25 37 81 77  
E-Mail: [head@boi.go.th](mailto:head@boi.go.th), Internet:  
[www.boi.go.th](http://www.boi.go.th)

Ministry of Commerce  
Department of Business Development,  
Commercial Registration  
44/100 Nonhaburi 1 Road, Bangkrasor,  
Muang Distr., Nonhaburi 11000  
Tel.: 00660/25 47 50 50,  
Fax: -25 47 44 59  
E-Mail:  
[webmaster@thairegistration.com](mailto:webmaster@thairegistration.com),  
Internet: [www.thairegistration.com](http://www.thairegistration.com)

Thailand Retailers Association (TRA)  
Unit 100/9, 12th Floor Vongvanij  
Complex, B Buld., Rama 9 Rd., Huay  
Khwang  
Bangkok 10320  
Tel.: 00660/26 45 04 22,  
Fax: -26 45 04 21  
E-Mail: [info@tra.or.th](mailto:info@tra.or.th)

Thailand Franchise Association  
20/25 Seri Village, On Nut, Sukhumvit  
77, Bangkok 10250  
Tel.: 00660/23 21 51 29,  
Fax: -27 21 27 95  
E-mail: [focus@bangkok.com](mailto:focus@bangkok.com), Internet:  
[www.thailandfranchise.com](http://www.thailandfranchise.com)

National Electronics and Computer  
Technology Centre, Nectec  
112 Paholyothin Rd., Klong 1, Klong  
Luang, Pathumthani 12120  
Tel.: 00660/25 64 69 00,  
Fax: -25 64 69 01-5  
E-Mail: [info@nectec.or.th](mailto:info@nectec.or.th),  
Internet: [www.nectec.or.th](http://www.nectec.or.th)

Thailändische Regierung  
[www.thaigov.go.th](http://www.thaigov.go.th)

Thailändisches Wirtschaftsministerium  
[www.moc.go.th](http://www.moc.go.th)

Thailändisches Finanzministerium  
[www2.mof.go.th](http://www2.mof.go.th)

Thailändische Handelskammer  
[www.thaiechamber.com/cms/index.jsp](http://www.thaiechamber.com/cms/index.jsp)

Board of Investment  
[www.boi.go.th/englis](http://www.boi.go.th/englis)

(Bei der bfai und der GTCC können  
Anschriften von Rechtsanwaltskanzleien  
in Erfahrung gebracht werden.)

## 7. VIETNAM

### 7.1. Wirtschaftsstruktur - Branchenprognosen - Vertriebsaspekte

#### Wirtschaftsstruktur

*Verfasser: Helmut Kahlert, Germany Trade and Invest (Köln)*

Vietnams Wirtschaft erzielt seit Jahren unter den Ländern in Südostasien eine der höchsten jährlichen Wachstumsraten beim Bruttoinlandsprodukt (BIP). Mit einer Bevölkerung von mehr als 86 Millionen Menschen und einem jährlichen Bevölkerungszuwachs von 1,2% sowie einer flächenmäßigen Ausdehnung, die derjenigen Deutschlands entspricht, stellt das Land einen interessanten Zukunftsmarkt dar. Allerdings liegt das Pro-Kopf-Einkommen mit umgerechnet knapp 1.100 US\$ noch relativ niedrig.

Auch nach Ausbruch der globalen Krise hat sich die vietnamesische Volkswirtschaft vergleichsweise gut gehalten und konnte 2009 ein beachtliches BIP-Plus von real rund 5,3% melden. Für 2010 liegt die Zielvorstellung der Regierung bei einem BIP-Anstieg von real 6,5%. Damit sind die hohen Zuwächse der Jahre 2001 bis 2007 zwar noch nicht erreicht, jedoch immerhin in zwei bis drei Jahren wieder "in Sichtweite". Der Wert der industriellen Produktion stieg 2009 um 7,6%, im Agrar- und Fischereisektor um 1,8% und im Dienstleistungssektor um 6,6%.

Nach einer langen Zeit der Vorbereitungen und Verhandlungen wurde das Land am Mekong 2007 als 150. Mitglied in die Welthandelsorganisation (WTO) aufgenommen, was auch als Anerkennung der wirtschaftlichen Dynamik gelten kann. Den Beitritt zur WTO betrachten lokale Wirtschaftsreformer als "Meilenstein" ihrer Öffnungspolitik, die ähnlich der Weichenstellung beim "großen" Nachbarn VR China in Gang gesetzt wurde.

Impulse erhält das Wachstum sowohl von der staatlichen als auch der privaten Investitionstätigkeit. In vielen Sektoren bestehen Pläne zum Ausbau der Kapazitäten, darunter für die Bereiche Infrastruktur (Bahn, Häfen, Energie- und Wasserwirtschaft, Telekommunikation), Bergbau und Tourismus sowie die Branchen Automobilbau, Chemie, Medizintechnik, Maschinenbau und Bauwirtschaft. Besonders im Energiesektor und bei der Versorgung mit Vorlieferungen und Ausgangsprodukten (zum Beispiel petrochemische Erzeugnisse) gibt es noch immer Engpässe, die das Wachstum behindern.

In Südostasien ist Vietnam vergleichsweise ein kostengünstiger Produktionsstandort mit Potenzial auch für Industrien mit höherer Wertschöpfung. 2008 erreichten die Zusagen ausländischer Direktinvestoren einen Rekordbetrag von 61 Mrd. US\$, "schnurrten"

jedoch im Verlauf von 2009 vorübergehend auf weniger als 20% des Vorjahresniveaus herunter und bewegten sich erst zum Jahresende wieder leicht nach oben. Darunter dominierten allerdings zuletzt Zuflüsse in den boomenden Immobiliensektor, weniger in die verarbeitende Industrie. Von der zum 1.1.10 in Kraft getretenen erneuten Erhöhung der Mindestlöhne befürchten Experten, dass sie den Zustrom von Auslandsinvestoren abbremsen könnte. Das Land müsse sich anstrengen, den wichtigsten Trumpf im Wettbewerb - seine niedrigen Lohnkosten - nicht aufs Spiel zu setzen.

Vietnam befindet sich auf dem Weg vom Agrar- zum Industrieland. So hat die Wirtschaftsleistung im industriellen Sektor inzwischen die des Landwirtschaftssektors nahezu eingeholt. Dennoch bleibt es gemessen an der Zahl der Beschäftigten weiter auch ein wichtiger Agrarproduzent. In den Zweigen Land-, Forst- und Fischereiwirtschaft ist noch immer mehr als die Hälfte der Bevölkerung in Lohn und Brot. Weltweit nimmt Hanoi jeweils den zweiten Platz als Exporteur von Reis und Kaffee ein. In Südostasien ist Vietnam ferner einer der größten Exporteure von Rohöl. Die Rohstoffe Kohle, Öl und Gas tragen zum Wachstum in beachtlichem Umfang bei.

Ziel der Regierung ist die rasche Verbreiterung der traditionellen Wirtschaftsstruktur. Kritisiert wird von offizieller Seite, dass sich der relative Anteil der Wirtschaftssektoren am BIP zu langsam zu Gunsten von Industrie und Bauwirtschaft verändere und dadurch das Potenzial des Landes nicht ausgeschöpft werde. Neben der Schwerindustrie fassen allmählich andere industrielle Branchen Fuß, unter anderem die Elektronikfertigung und der Schiffsbau. Die Textil- und Bekleidungsindustrie wird vor allem durch den erfolgreichen Export vorangetrieben. Für die industrielle Fertigung müssen die Unternehmen allerdings immer noch in großem Umfang Maschinen und Vorlieferungen einführen; hierunter leiden Wertschöpfung und Leistungsbilanz.

Steigende Tendenz weist der Anteil des Dienstleistungssektors am BIP auf. Hierzu trägt vor allem der Tourismus bei. Jedoch ist die Zahl der Einreisen 2009 um mehr als 10% rückläufig gewesen (2008: 4,25 Mio.), vor allem wegen des überproportionalen Rückgangs chinesischer Besucher. Als künftige Wachstumsbringer für die Branche gelten Touristen aus Asien/Australien und den USA. "Klassische" Dienstleistungsgeschäfte, wie Banken und andere Finanzbranchen, erbringen in Vietnam weniger als in anderen vergleichbaren Ländern an Wertschöpfung für den Sektor.

Bedeutung der Wirtschaftssektoren (Anteile am BIP und an den Beschäftigten in %)

Sektor	Anteil am BIP	Anteil am BIP	Anteil an den Beschäftigten	Anteil an den Beschäftigten
	2000	2008	2000	2008
Land-, Forst- und Fischereiwirtschaft	24,5	22,1	65,1	52,6
Bergbau	9,7	8,9	0,7	1,0
Verarbeitende Industrie	18,6	21,1	9,4	14,0
Strom-, Gas-, und	3,2	3,2	0,2	0,5

Wasserwirtschaft				
Baugewerbe	5,4	6,5	2,8	5,3
Handel, Handwerk	14,2	13,9	10,4	12,0
Hotel- und Gaststättengewerbe	3,3	3,5	1,8	1,9
Verkehr, Logistik	3,9	4,4	3,1	2,7
Bildung, Gesundheit, Kultur	5,3	5,2	3,6	4,3
Andere Dienstleistungen	12,0	11,4	2,9	4,2

Quelle: Statistical Yearbook of Vietnam, 2009

## Branchenprognosen

### Automobilindustrie

Obwohl der Automobilmarkt im Gefolge des Wirtschaftsaufschwungs erhebliche Steigerungsraten verzeichnete, ist er nach wie vor eher klein (2008: 154.000 Einheiten). Dabei wird der Absatz stark von den sich rasch ändernden Zoll- und Steueraufschlägen bestimmt. 2010 wird eine weitere Erhöhung der Importzölle erwogen, um das Handelsbilanzdefizit zu reduzieren. Aber auch auf lokale Hersteller dürften härtere Zeiten zukommen. Marktführer nach Stückzahlen ist Toyota gefolgt von GM-Daewoo und Ford Vietnam. Unter den deutschen Autobauern ist allein Mercedes-Benz mit eigener Fertigung vertreten und verbuchte erhebliche Zuwächse. Von den deutschen Zulieferern produzieren nur Schaeffler und Bosch vor Ort und fast nur für den Export. Eine Fertigung für den Binnenmarkt rechnet sich nur selten.

### Maschinenbau

Die Nachfrage nach Maschinen zeigte sich 2009 "durchwachsen", auch 2010 wird eher mit Stagnation gerechnet. Viele Abnehmer kämpfen mit starken Einbrüchen. Der Anteil deutscher Anbieter ist im Vergleich zur Konkurrenz aus China, Japan und Korea (Rep.) klein. Bislang kommen deutsche Fabrikate hauptsächlich für High-Tech- oder Spezialanwendungen zum Einsatz sowie dann, wenn es von Seiten der Auftraggeber Produktionsvorgaben gibt. Nach schlechten Erfahrungen mit billigen Maschinen ist ein Trend zu höherwertigen Anlagen zu beobachten. Um hiervon profitieren zu können, müssten deutsche Firmen jedoch mehr Präsenz zeigen. Die wichtigsten Nachfragesegmente sind die Nahrungsmittelverarbeitung und -verpackung, die Textil- und Schuhbranche sowie der Bereich Bau.

### Chemieindustrie

In den nächsten Jahren rechnet der Chemiesektor mit jährlichen Wachstumsraten zwischen 10 und 15%. Die Regierung will, dass von der Petrochemie über Basischemikalien bis hin zu agrochemischen Produkten und Arzneimitteln eigene Produktionskapazitäten errichtet werden. Der Aufbau eigener Raffinerien gehört zu

den Schlüsselzielen. Zwar vollzieht sich die Realisierung schleppend, doch wurde 2009 die erste Raffinerie des Landes in Dung Quat in Betrieb genommen. Eine weitere Raffinerie, Nghi Son Petrol-Chemical Complex, befindet sich im Bau, eine dritte, Long Son, steht kurz vor dem Start. Tatsächlich muss Vietnam bislang nahezu alle chemischen Rohstoffe, aber auch viele Endprodukte importieren. Tendenziell steigt die Fertigungstiefe mit der Verbrauchsnähe der Waren wie Waschmitteln oder Kosmetik.

### **Bauwirtschaft**

Nach mehreren Boomjahren bildete der Bausektor 2009 mit einem Plus von 11,3% erneut eine Stütze des Wirtschaftswachstums. Hierzu haben die massiven staatlichen Infrastrukturmaßnahmen beigetragen, aber auch das starke Auslandsinteresse: In den ersten zehn Monaten hielt die Branche einen Anteil von fast 70% an den gesamten registrierten Direktinvestitionen. Zugleich liegt bei der Herstellung wichtiger Baumaterialien vieles im Argen. Zementöfen und Ziegeleien verbrauchen enorme Energie und Ressourcen. Für die Zukunft sind deshalb Investitionen in moderne Großanlagen zur Zementherstellung zu erwarten. Darüber hinaus bestehen wachsende Absatzchancen für Steine aus Porenbeton. Hierfür gibt es keine Fertigung vor Ort. Auch fehlen Anlagen zur Herstellung von Beton-Fertigelementen.

### **Elektrotechnik / Elektronikindustrie**

Etwa 100 Unternehmen stellen elektronische Produkte her, darunter ein Viertel mit ausländischer Kapitalbeteiligung. Die lokalen Firmen sind zumeist klein und wenig wettbewerbsfähig. Dagegen sehen die großen Auslandsinvestoren Vietnam vor allem als "verlängerte Werkbank" für den Export. Mit der Öffnung der Grenzen gerät die Branche selbst auf dem Binnenmarkt verstärkt unter Druck, weil sich eine auf lokale Kunden ausgerichtete Produktion mit der Verringerung der Zollsätze häufig nicht mehr lohnt und der kleine Binnenmarkt preiswerter von Drittländern aus beliefert wird. Tatsächlich ist das internationale Angebot für Elektro- und Elektronikgeräte gerade im Konsumbereich beachtlich. Zugleich wächst die Nachfrage in den Städten mit steigenden Einkommen, auch auf dem Lande besteht großer Nachholbedarf.

### **Informations- und Kommunikationstechnik**

Zwei große Themen dominieren den Mobilfunkmarkt: die Einführung von 3G - Mobilfunkgeräten und die Anstrengungen der neuen Wettbewerber Gtel Mobile (Joint Venture aus der lokalen GTel und VimpelCom, Russland) und VietnaMobile (Joint Venture aus Hanoi Telecom und Hutchison, Hongkong), sich über günstige Angebote zu etablieren. Allein der Markteintritt von VietnaMobile hatte bei VinaPhone, MobiPhone und Viettel einen Preissturz von 20 bis 30% ausgelöst. Bei der 3G-Einführung haben VinaPhone und der Militär-eigene Anbieter Viettel die Nase vorn. Mit Spannung erwartet eine Reihe ausländischer Gesellschaften die angekündigten Börsengänge, um sich gegebenenfalls über eine Beteiligung in Vietnam zu positionieren. Derweil krankt die Entwicklung des IT-Sektors vor allem an Engpässen bei qualifiziertem Personal.

## **Umwelttechnik**

Die Wasserversorgung in den Großstädten ist verhältnismäßig gut ausgebaut; anders sieht es auf dem Land aus. Dagegen ist es erforderlich, die Bereiche Abwasser- und Müllentsorgung komplett neu zu erschließen. Umweltexperten rechnen mit einem Boom für die nächsten zehn bis 15 Jahre. Abgesehen beispielsweise von Pumpen, die Vietnam in ausreichender Qualität selbst herstellt, müssen die meisten Maschinen und Anlagen importiert werden. Aufgrund der hohen Preise beschränkt sich der Einsatz deutscher Technologie von wenigen Ausnahmen abgesehen häufig auf international ausgeschriebene Projekte der Entwicklungszusammenarbeit. Abhängig vom jeweiligen Finanzierungsmodell besteht außerdem große Nachfrage nach deutschen Engineering-Dienstleistungen (zum Beispiel Planung von Abwasseranlagen).

## **Medizintechnik**

In vielen Gesundheitsbereichen hat Vietnam nicht zuletzt mit internationaler Hilfe erhebliche Fortschritte erzielt. Nach Einschätzung des Ministry of Health (MoH) flossen auch 2009 wieder umgerechnet rund 1,3 Mrd. US\$, das waren zwischen 5 und 6% des Bruttoinlandsprodukts, in das Gesundheitswesen. In Zukunft sollen insbesondere der staatliche und der private Krankenhaussektor ausgebaut werden. Allerdings ist die Finanzierung vielfach ungeklärt. Deutsche Hersteller haben entweder bei internationalen Krankenhausbetreibern gute Chancen oder bei international ausgeschriebenen Projekten der Entwicklungshilfe. Allerdings wäre mehr Präsenz vor Ort auch mit zugkräftigen Referenzprojekten hilfreich. Gebraucht werden in erster Linie robuste Einstiegsmodelle ohne ein Übermaß an Funktionen.

## **Vertriebsaspekte**

*Verfasserin: Dr. Stefanie Schmitt, Germany Trade and Invest (Hanoi)*

## **Die Handelsvertretersuche**

Nur wenige Anbieter aus Deutschland sind mit Blick auf ihren Vertrieb vor Ort gut "aufgestellt". Ein nachhaltiger Absatzerfolg in Vietnam erfordert mehr, als sich alle ein oder zwei Jahre auf einer Messe zu zeigen. Aus vielen Befragungen von Abnehmern verschiedener Branchen geht klar hervor, dass eine Vertretung in Singapur oder Bangkok nicht genügt, von einer Bearbeitung des vietnamesischen Marktes von Deutschland aus ganz zu schweigen. Das Ergebnis sind zumeist nur wenige, zufällige oder auf im Einzelfall vorhandene persönliche Beziehungen zurückzuführende Verkaufserfolge.

Tatsächlich ist eine dauerhafte Präsenz von größter Bedeutung. Zur laufenden Marktbeobachtung und gezielten Kundenpflege empfiehlt sich die Einschaltung eines lokalen Vertreters oder die Einrichtung eines Repräsentationsbüros in Hanoi und/oder in Ho Chi Minh City (Saigon). Zwar besitzt eine Repräsentanz keine eigenständige Rechtspersönlichkeit und darf selbst keine Geschäfte mit Gewinnerzielungsabsicht tätigen oder als Vertreterin anderer Firmen auftreten. Sie kann aber die Möglichkeiten für den An- und Verkauf von Gütern sowie von kommerziellen Dienstleistungen

erkunden und fördern, etwa indem sie zu maßgeblichen Stellen und Personen Kontakte pflegt. Auch kann sie die Gründung ausländischer Investitionsvorhaben unterstützen und die Realisierung von Projekten bewirken und überwachen.

Dies alles können Firmen von ihrem Handelsvertreter im Idealfall ebenfalls erwarten. Im Gegensatz zur Repräsentanz darf ein Handelsvertreter darüber hinaus wirtschaftlich aktiv werden, mit anderen Worten: Liefergeschäfte abwickeln und den After-Sales-Service organisieren.

Für viele Firmen ist der Aufbau eines eigenen Vertriebsnetzes angesichts der zu geringen Marktgröße indessen zu teuer, zu risikobehaftet oder aus rechtlicher Sicht gar nicht möglich. Als Alternative zu einem eigenen Handelsvertreter bietet sich die Einschaltung eines der etablierten Handelshäuser an. Zu den führenden deutschen zählen die Firmen Rieckermann und C. Melchers, die beide schon seit vielen Jahren erfolgreich vor Ort tätig sind.

Bei der Suche nach einem geeigneten Vertreter oder einer Vertretungsfirma bietet sich als erste Anlaufstelle das Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft (German Industry and Commerce Vietnam) an. Mit nützlichen, praxisnahen und aktuellen Erfahrungen helfen können außerdem Vertreter von bereits im Markt etablierten deutschen Firmen. Hierfür empfiehlt sich beispielsweise die Teilnahme an einem der Deutschen-Stammtische oder an einem Meeting der German Business Association (GBA). Wer internationaler vorgehen möchte, dehnt seine Erkundigungen auf die EuroCham-Vertretung aus. Darüber hinaus kann ein Gang zur Vietnam Chamber of Commerce and Industry (VCCI) hilfreich sein. Gleiches gilt für den Besuch einer internationalen Fachmesse in HCMC oder in Hanoi. Eine weitere Möglichkeit ist die Inanspruchnahme von professionellen Firmen wie beispielsweise den Personalvermittler HR Solution oder die Beratungsgesellschaft Hanoi IEC.

Vietnams Märkte gelten als stark segmentiert. Bedingt durch die geographische Gestalt und die unterschiedliche Geschichte empfiehlt es sich, zumindest den Norden mit der Hauptstadt Hanoi und den Süden um die Wirtschaftsmetropole Ho Chi Minh City mit getrennten Vertretern zu bearbeiten. Darüber hinaus "tickt" Zentralvietnam gänzlich anders als die beiden Zentren im Norden und im Süden, ist aber gemessen an der Kaufkraft nur für bestimmte Branchen von Interesse. Grundsätzlich sollte ein Vertreter in "seinem" Gebiet gut vernetzt sein.

## **Der Handelssektor**

Vietnam gilt mit seinen 86 Mio. Einwohnern auch als vielversprechender Markt für Konsumgüter. Tatsächlich steht das südostasiatische Schwellenland auf dem 13. Rang unter den bevölkerungsreichsten Ländern weltweit. Hinzu kommt, dass über die Hälfte der Vietnamesen unter 30 Jahre alt ist und damit einer sehr konsum- und experimentierfreudigen Altersklasse angehört.

Auch die Wachstumszahlen sprechen für sich: Zwischen 2003 und 2007 legten die Einzelhandelsumsätze inflationsbereinigt jährlich um 18 bis 22% zu. 2008 erlebte der Einzelhandel zwar einen "Einbruch" mit gerade einmal einem Plus von 10%, doch bereits in den ersten zehn Monaten 2009 wuchs der Umsatz trotz Krise wieder um

13,5%. Mit dem erwarteten Wiederanziehen der Gesamtwirtschaft werden erneut Jahreszuwächse von 18 bis 20% kalkuliert. Die Beratungsfirma A.T. Kearney gruppierte Vietnam deshalb auch 2009 wieder unter die zehn attraktivsten Märkte in Schwellenländern. Allerdings verlor das Land auf dem "Global Retail Development Index" wegen der geringeren Exporte und des zurückgegangenen Wirtschaftswachstums seine bisherige Top-Position und rutschte auf Rang 6.

Angesichts der positiven Entwicklung sollte das Interesse ausländischer Handelsgesellschaften immens sein. Der große "Run" ist indessen bislang ausgeblieben. Die Zurückhaltung hat rechtliche und ökonomische Gründe. Zwar scheinen die Tore für ausländische Handelsfirmen so offen wie nie zu stehen, in der Praxis erweist sich die Umsetzung jedoch als zäh. Trotz der Verpflichtungen, die Vietnam bei seiner Aufnahme in die Welthandelsorganisation (WTO) am 11.1.07 einging, werden alle Möglichkeiten ausgeschöpft, den Binnenmarkt gegenüber der ausländischen Konkurrenz weiter abzuschotten.

Nach Angaben des Einzelhandelsverbandes setzte der Einzelhandel 2008 Waren von umgerechnet rund 48 Mrd. US\$ um, 2009 dürften es 57 Mrd. \$ werden. Die Marktforschungsfirma RNCOS geht davon aus, dass bis 2012 ein Wert von 85 Mrd. \$ überstiegen wird. Pro Person waren dies 2009 gerade einmal 662 \$. Bislang im Markt sind die französische Groupe Casino mit mittlerweile sieben "Big C"-Einkaufszentren und die deutsche Metro-Gruppe mit neun Märkten. Weitere ausländische Anbieter in Vietnam sind Parkson (Malaysia), Seiyu (Japan) und Dairy Farm (Hongkong, SVR).

Insgesamt konzentriert sich die Kaufkraft auf die vietnamesischen Städte. Hier gibt sich der einkommensstärker werdende und zahlenmäßig wachsende Mittelstand zunehmend aufgeklärter und qualitätsbewusster. Dies gilt insbesondere für die Wirtschaftsmetropole Ho Chi Minh City im Süden - während der Norden dieser Entwicklung noch hinterherhinkt - und tendenziell eher für die jüngeren Leute. An modernen Supermärkten schätzen sie besonders die Sauberkeit und die festen Preise.

In der Folge durchlebt Vietnam eine kleine Handelsrevolution. Neben traditionellen Märkten, kleinen Familienläden und unzähligen Straßenhändlern entstehen immer mehr Supermärkte und Shoppingmalls. Gab es 1995 nur zehn Supermärkte und zwei Einkaufsmärkte, so waren es 2009 nach "Vietnam News" neben 8300 traditionellen Märkten über 400 Super- und Hypermärkte, 23 Zentren und 165 Großhandelsmärkte. Knapp eine weitere Million Quadratmeter (qm) an Einzelhandelsflächen befänden sich im Bau. Darunter sind Großprojekte wie der fünfstöckige 70.000 qm fassende Einzelhandelskomplex in dem 500 Mio. \$ teuren Stadtentwicklungsvorhabens Sun Rise City in Ho Chi Min City (Fertigstellung 2012). Auf moderne Vertriebskanäle entfallen etwa 20% des Umsatzes. Nach einer Einschätzung von Nielsen erhöht sich deren Anteil 2010 auf 24%.

Landesweit werden die Einzelhandelsflächen auf rund 360.000 qm beziffert (ohne die unzähligen Miniläden, die von keiner Statistik erfasst sind). Hiervon entfallen etwa 100.000 qm auf Hanoi und 250.000 qm auf Ho Chi Minh City. Angesichts der zahlreichen im Bau befindlichen Objekte dürften es nach Einschätzung des Immobilienverbands bis 2015 zwischen 600.000 und 700.000 qm sein. In Hanoi gibt es gegenwärtig zehn Einkaufszentren beziehungsweise Malls, Warenhäuser und Hypermärkte sowie 78 Supermärkte und Elektronikfachhändler, zwei

Großhandelsmärkte und 12 Einzelhandels-Kaufhäuser. 2010 sollten weitere rund 82.000 qm hinzukommen, darunter insbesondere das Grand-Plaza-Warenhaus mit 27.000 qm. Gerade mit dem Bau begonnen wurde für den Savico Plaza (50.000 qm). Dies erscheint zunächst viel, ist aber angesichts der Tatsache, dass Hanoi 6 Mio. Einwohner zählt, doch wieder wenig. Tatsächlich liegt die Leerstandsquote bei gerade einmal 3,8%, so eine Information von CB Richard Ellis Vietnam (CBRE).

*Alle Texte sind Auszüge aus Einzelpublikationen von Germany Trade & Invest, die in den Datenbanken unter [www.gtai.de](http://www.gtai.de) zum Download bereit liegen. Mit einheitlicher Gliederung werden dort für viele Länder weltweit die Module "Wirtschaftsstruktur und Chancen" sowie "Vertrieb und Handelsvertretersuche" (darunter auch Informationen über Messewesen, Franchising, E-Commerce) zum Preis von Euro 5,- je Modul angeboten. Über die meisten der genannten Branchen können kostenlos standardisierte Darstellungen aus der Serie " Branche kompakt" sowie aktuelle Einzelberichte zu Marktentwicklungen und Projekten heruntergeladen werden.*

## **7.2. Rechtlicher Rahmen**

*Verfasser: Rechtsanwälte Christian A. Brendel, Dr. Jan Valentin Deichsel (Brendel & Associates Law Co., Ltd., Hanoi)*

### **Allgemeine rechtliche Rahmenbedingungen**

Die rechtliche Grundlage für Investitionsvorhaben aus- oder inländischer Unternehmen und Individuen bildet seit dem 1. Juli 2006 das „Law of Investment“, welches als eines der liberalsten Investitionsgesetze in Südost-Asien bewertet wird. Damit sind nunmehr zumindest in der Theorie ausländische und inländische Investoren rechtlich gleichgestellt. Nach wie vor bestehen jedoch in bestimmten Wirtschaftsbereichen Zugangsbeschränkungen für ausländische Investoren, die den einschlägigen WTO Vorschriften sowie den daran anschließenden vietnamesischen Gesetzen zu entnehmen sind. Ausgangspunkt bei der Bewertung von Zugangsmöglichkeiten für ausländische Investoren bleibt damit der beabsichtigte Geschäftszweck des Investments.

### **Relevante Investitions-/Rechtsformen**

Die wesentlichen Regelungen zu möglichen Investitionsformen sowie deren Voraussetzungen und Ausgestaltung ergeben sich aus dem „Law of Enterprises“, auf welches das genannte Investitionsgesetz verweist.

Es kommen vornehmlich die folgenden rechtlichen Handlungsformen in Betracht:

Business Cooperation Contract (BCC)

Der Kooperationsvertrag ist durch den rein vertraglichen Zusammenschluss eines ausländischen und eines vietnamesischen Unternehmens zur Verfolgung eines

gemeinsamen Interesses gekennzeichnet. Durch den Kooperationsvertrag wird keine eigene Rechtspersönlichkeit gegründet und die Vertragsparteien bleiben rechtlich selbstständig. Damit haften sie für aus dem Kooperationsvertrag resultierende Verbindlichkeiten, insbesondere auch steuerrechtlich, im Rahmen ihrer bestehenden Form.

Mangels detaillierter rechtlicher Rahmenbedingungen wird der Vorteil der vertraglich bedingten Flexibilität eines BCC durch das hohe Mass an rechtlichen „Graubereichen“ aufgewogen und die Verwendung dieser Investitionsform bleibt üblicher Weise auf die Wirtschaftsbereiche beschränkt, in denen diese Investitionsform zwingend vorgeschrieben ist.

#### Limited Liability Company ( Co., Ltd.)

Die Co., Ltd. kann mit einer deutschen GmbH verglichen werden und stellt inzwischen die wichtigste Unternehmensform für ausländische Investoren in Vietnam dar. Anders als der BCC verleiht das Gesetz der Co., Ltd. den Status einer selbstständigen juristischen Person, deren Haftung auf das registrierte Haftungskapital beschränkt ist. Vorschriften zur Mindestkapitalisierung existieren nur für bestimmte Wirtschaftsbereiche (Versicherungen, Broker, etc.). Von einer Unterkapitalisierung ist im Hinblick auf den Ermessensspielraum der für Gründungsanträge zuständigen Behörden jedoch abzuraten.

Die Gründung kann durch eine oder mehrere natürliche oder juristische Personen erfolgen. Neben der Möglichkeit eines „Joint Ventures“, d.h. des gesellschaftsrechtlichen Zusammenschlusses vietnamesischer und ausländischer Rechtspersönlichkeiten, besteht auch die Möglichkeit der Gründung einer Co., Ltd., deren Anteile vollständig in ausländischer Hand gehalten werden (sog. 100 % Foreign-Owned-Enterprise). Trotz der Vorteile eines „Joint Ventures“, die darin zu sehen sind, dass der Zugriff auf ein gewachsenes Beziehungsnetzwerk und der Zugriff auf Nutzungsrechte an Grund und Boden erleichtert werden, wird gleichwohl aufgrund der Liberalisierung des Investitionsrechts sowie des gewachsenen Beratungsmarktes rein ausländischen Tochtergesellschaften der Vorzug gegeben.

Oberstes Organ der Ltd. ist die Gesellschafterversammlung („Members´ Council“), in der die grundsätzlichen Entscheidungen der Gesellschaft getroffen werden. Die Gesellschafterversammlung ernennt zur Führung einen Vorsitzenden sowie einen rechtlichen Stellvertreter der Gesellschaft, üblicher Weise der General Director (oder Director). Eine Personalunion ist möglich wobei jedoch beachtet werden muss, dass der rechtliche Stellvertreter in Vietnam ansässig sein muss, während dies für den Vorsitzenden der Gesellschafterversammlung nicht zwingend ist.

#### Representative Office (Rep. Office)

Das Geschäftsfeld von Repräsentanzen („Rep. Office“) ist auf indirekte geschäftliche Tätigkeiten (Kontaktpflege, Informationsbeschaffung, Markterforschung) beschränkt. Eine Repräsentanz stellt keine juristische Person dar, ist von der Muttergesellschaft (die mindestens 1 Jahr registriert sein muss) abhängig und kann im eigenen Namen nur in eingeschränktem Umfang Verträge abschließen, nämlich insbesondere zur Anmietung von Räumlichkeiten und zur Anstellung von Personal.

Trotz der genannten Beschränkungen wurde diese Investitionsform in der Vergangenheit des Öfteren dazu verwendet aktive Geschäftstätigkeiten nicht nur zu begleiten sondern auch abzuwickeln. Diese Praxis steht jedoch im Konflikt mit den gesetzlichen Regelungen und kann geahndet werden (Bußgelder und steuerrechtliche Behandlung als Steuersubjekt). Angesichts der erweiterten Möglichkeiten, die ausländischen Investoren nun zur Verfügung stehen, sollte von einer derartigen Praxis Abstand genommen werden.

## Branch

Eine Zweigstelle („branch“) kann im Gegensatz zu der oben dargestellten Repräsentanz aktiv am Marktgeschehen teilnehmen, wobei allerdings auch in diesem Fall das Mutterhaus, das mindestens 5 Jahre geschäftstätig sein muss, voll verantwortlich bleibt. Neben Rechtsanwaltskanzleien und Banken steht diese Investitionsform auch ausländischen Händlern bzw. Handelshäusern zur Verfügung. Zu beachten ist jedoch, dass nur mit bestimmten Gütern Handel betrieben werden darf und dies nur in dem Umfang in dem das Mutterhaus selbst geschäftstätig ist.

## Shareholding Company/Joined Stock Company (JSC)

Die „Shareholding Company“ beziehungsweise „Joined Stock Company“ kann mit einer deutschen Aktiengesellschaft verglichen werden. Mit der Registrierung einer JSC entsteht eine eigenständige juristische Person, an der mindestens drei Anteilseigner („Shareholder“) beteiligt sein müssen. Neben der Ausgabe von ordinary shares besteht die Möglichkeit zur Vergabe von preference shares (Vorzugsaktien), bspw. mit bevorzugten Stimm- oder Bezugsrechten. Auf die eingeschränkten Möglichkeiten zur Ausgestaltung von Vorzugsaktien sowie die jeweils bestehenden Beschränkungen (Verfügungsrechte) sei hier nur im Ansatz verwiesen.

Eine JSC muss nicht notwendigerweise an einer Aktienbörse notiert sein, sondern kann auch rein privat gehalten werden. Die Kapitalbeschaffung einer JSC kann durch die Ausgabe weiterer Aktien oder von Schuldscheinen geschehen

Die wesentlichen Organe der JSC sind die Generalversammlung („General Meeting of Shareholders“), der Vorstand („Board of Management“) und das Direktorium („Director or General Director“) sowie gegebenenfalls ein Aufsichtsrat („Supervisory Board“), der bei mehr als 11 Anteilseignern bzw. im Fall einer institutionellen Organisation, die mehr als 50 % des Grundkapitals hält, eingerichtet werden muss.

Nach dem Börsenboom in 2008 ist diese Gesellschaftsform bei inländischen Investoren nach wie vor beliebt und wird als „moderne“ Gesellschaftsform verstanden. Die Beteiligung eines Ausländers als Gründungsgesellschafter verspricht in der Regel einen höheren Erfolg bei einem späteren Börsengang und ist daher bei geschäftstüchtigen inländischen Investoren beliebt.

Da der Vorstand von der Generalversammlung gewählt wird und die Führung des Tagesgeschäftes im Wesentlichen dem Vorstand obliegt, sollte der damit eintretende Kontrollverlust auf Seiten eines ausländischen Gesellschafters unbedingt berücksichtigt werden. Des Weiteren ist aus praktischer Erfahrung anzumerken, dass die Vergabe von

Gesellschaftsaktien lokal als „geeignetes“ Mittel zur Festigung der notwendigen Beziehungsgeflechte verstanden wird. Daher ist durchaus mit einer schnell eintretenden Gesellschaftervermehrung zu rechnen

### Partnership

Ein „Partnership“ ist eine eigenständige juristische Person und lässt sich mit einer deutschen OHG bzw KG vergleichen. Eine „Partnership“ setzt sich aus mindestens zwei uneingeschränkt haftenden Gesellschaftern sowie fakultativ aus auf ihre Einlagen beschränkt haftenden Gesellschafter zusammen, deren Mitwirkungsrechte allerdings auf wesentliche Entscheidungen und Kontrollrechte reduziert sind. Anders als im deutschen Recht müssen die uneingeschränkt haftenden Gesellschafter jedoch natürliche Personen sein, so dass die Konstruktion einer GmbH & Co. KG in Vietnam derzeit nicht möglich ist.

### Sonderformen

Unter bestimmten Voraussetzungen können Direktinvestitionen auch in den besonderen Vertragsarten der sogenannten Built-Operate-Transfers (BOT), Built-Transfer-Operate (BTO) and Build-Transfer (BT) vorgenommen werden. Diese Investitionsformen sind im Bereich von Infrastrukturprojekten von Bedeutung. Der Unternehmer verpflichtet sich dabei das jeweilige Projekt zu errichten und nach einer bestimmt festgelegten Zeit an den Staat unentgeltlich zu übertragen. Im Gegenzug erhält der Unternehmer für einen gewissen Zeitraum die kommerziellen Nutzungsrechte an dem Projekt. Die jeweiligen Projekte sind mit eigener Rechtspersönlichkeit ausgestattet.

### Indirekte Investitionen

Indirekte Investitionen haben in Vietnam an Bedeutung zugenommen. Nach Artikel 26 des „Law on Investment“ sind indirekte Investitionen in Vietnam etwa durch den Kauf von Aktien, Anleihen und anderen Wertpapieren möglich. Beim Erwerb von Aktien und anderen Gesellschaftsanteilen wird die Abgrenzung zu den direkten Investitionen laut Definition des Gesetzes danach getroffen, ob der Investor am Management des Unternehmens teilnimmt oder nicht. Die Abgrenzung stößt jedoch insbesondere bei der Neugründung einer Aktiengesellschaft in der Praxis auf Schwierigkeiten, so dass hier im jeweilige Einzelfall eine Begutachten vor dem Hintergrund der einschlägigen Behördenpraxis zu empfehlen ist.

Bei Investitionen in und dem Handel mit Aktien, insbesondere von börsennotierten Unternehmen, Anleihen und Wertpapieren ist das am 1. Januar 2007 in Kraft getretene „Law on Securities“ sowie die dazu erlassenen Ausführungsbestimmungen einschlägig. Danach ist es grundsätzlich auch für ausländische Investoren nach Erteilung einer Zulassung und eines Tradingcodes möglich, direkt oder unter Zwischenschaltung eines lizenzierten Transaktionsvermittlers bzw. eines lokalen Fundmanagers vietnamesische Wertpapiere anzukaufen.

### WTO-Beitritt

Am 11. Januar 2007 ist Vietnam als 150. Mitglied in die WTO aufgenommen worden. Mit der Aufnahme ist Vietnam eine umfassende Reihe von Liberalisierungsverpflichtungen eingegangen, wie zum Beispiel: die Liberalisierung des Im- und Exportmarktes, die weitgehende Gleichstellung von in- und ausländischer Unternehmen sowie die Beschränkung staatlicher Einflußnahme in das Marktgeschehen. Der rechtliche Umsetzungsprozess ist - sofern nicht bereits vollzogen - gegenwärtig in vollem Gange. Dabei ist zu beachten, dass Vietnam in manchen Gebieten auf Grund der weitgreifenden Eingeständnisse eine stufenweise Umsetzung von bis zu sieben Jahren gewährt wurde

Auf Grund der Öffnungsklauseln können somit nunmehr, entgegen den ehemals bestehenden gesetzlichen Beschränkungen, beispielsweise auch reine Handelsniederlassungen ausländischer Investoren in Vietnam gegründet werden. Dabei ist jedoch zu beachten, dass aus investitionsrechtlicher Sicht sowohl eine Import- als auch eine Vertriebslizenz erforderlich sind, um Handel im eigentlichen Sinne zu betreiben. In der Praxis ist die Umsetzung der einschlägigen Vorschriften jedoch nach wie vor sehr problematisch. Die zuständigen Behörden behandeln entsprechende Gründungsanträge äußerst zögerlich und mit einem nicht immer vorsehbaren Informationsbedürfnis, dessen Befriedigung das jeweilige Gründungsverfahren um einige Monate zurückverwerfen kann. Des Weiteren ist darauf zu verweisen, dass die Erteilung einer Vertriebslizenz der Zustimmung des Handelsministeriums bedarfs und weitere Zweigniederlassungen nur auf Grundlage eines sog. „economic needs“ Tests erteilt werden, so dass auch im Falle der Erteilung einer Vertriebslizenz der flächendeckende Aufbau einer Vertriebsstruktur nicht gewährleistet ist.

## **Arbeitsrechtliche Rahmenbedingungen**

Ein sog. "Foreign-Owned Enterprise" (FOE) kann auf direktem Wege oder durch eine sogenannte „employment service agency“ vietnamesische Arbeitnehmer anstellen. Die Anstellung von ausländischen Arbeitskräften ist dem FOE nur in dem Maße und für einen Zeitraum erlaubt, in dem vietnamesische Arbeitnehmer die erforderlichen Fähigkeiten nicht beziehungsweise noch nicht aufweisen. Die Einsatzbereiche für ausländische Arbeitskräfte sind daher in erster Linie auf Managementpositionen und andere Bereiche mit hoher Qualifizierung und/oder Berufserfahrung begrenzt. Die Beschäftigung von ausländischen Arbeitskräften ist darüber hinaus nur gestattet, sofern die FOEs für die vietnamesischen Arbeitskräfte Schulungsmöglichkeiten bereitstellen, welche geeignet sind die vietnamesischen Arbeitskräfte in kürzester Zeit zum Ersatz der ausländischen Arbeitnehmer zu befähigen. Die Einhaltung der zuletzt genannten Anforderungen wird in der Praxis jedoch nicht stringent kontrolliert.

### **Mindestlöhne**

Mit Wirkung zum 1. Januar 2010 wurden die gesetzlichen Mindestlöhne in FIE's erhöht. Der Mindestlohn eines einfachen Arbeiters beträgt nunmehr:

In Hanoi und HCMC: 1.340.000 VND pro Monat (ca. 73 USD)<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Stand Februar 2010

In den Vororten von Hanoi und HCMC sowie unter anderem in den Städten Haiphong, Halong City, Bien Hoa, Vung Tau: 1.1.90.000 VND pro Monat (ca. 64 USD);  
In den übrigen Gebieten: 1.000.000 bis 1.040.000 VND pro Monat (ca. 54 - 56 USD).

Tatsächlich liegen die zu zahlenden Löhne je nach Örtlichkeit um bis zu 40 % über der oben genannten Werten. Insbesondere in den industrialisierten Ballungsgebieten im Süden des Landes ist dies unbedingt zu beachten. Andernfalls muss mit einer sehr hohen Fluktuationsrate gerechnet werden.

### Lohnnebenkosten

Die vietnamesischen Lohnnebenkosten setzen sich aus Kranken-, Sozial- und Arbeitslosenversicherungsbeiträgen zusammen und betragen insgesamt 28,5 % des Arbeitseinkommens (ab 2012: 30,5 %) und sind zu 20 % (ab 2012: 21 %) vom Arbeitgeber und zu 8,5 % (ab 2012: 9,5 %) vom Arbeitnehmer tragen. Zusätzlich dazu müssen Unternehmen mit ausländischem Kapitalanteil 1 % der an vietnamesische Arbeitnehmer zu zahlenden Gehälter als Gewerkschaftsgebühr abführen.

### Arbeitszeiten

Die vietnamesische Arbeitswoche beinhaltet in der Regel 6 Werktage. Pro Tag dürfen dabei grundsätzlich maximal 8 Stunden gearbeitet werden, inklusive einer Pause von 30 Minuten pro Tag. Die Überstunden von maximal 4 Stunden pro Tag sind in der Gesamthöhe auf 200 Stunden pro Jahr begrenzt. In Ausnahmefällen ist eine Erhöhung auf 300 Stunden möglich.

An normalen Arbeitstagen sind Überstunden mit mindestens 150 % des normalen Arbeitslohns zu vergüten, an freien Arbeitstagen mit mindestens 200 % und an Feiertagen und während des bezahlten Urlaubs mit mindestens 300 %.

### Urlaub

Bei einem Arbeitsverhältnis von mehr als 12 Monaten steht dem Arbeitnehmer Tätigkeit ein bezahlter Urlaubsanspruch von mind. 12 Tagen zu. Dieser erhöht sich jeweils nach 5 Jahren der Betriebszugehörigkeit um je einen Tag.

### Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Ein befristeter (max. 36 Monate bei einmaliger Verlängerung) oder unbefristeter Arbeitsvertrag kann aus personen-, verhaltens-, krankheits-, oder betriebsbedingten Gründen gekündigt werden.

Dabei variieren die Kündigungsfristen des Arbeitgebers nach der vereinbarten Vertragslaufzeit. Bei unbefristeten Verträgen beträgt die Kündigungsfrist 45 Tage, bei unbefristeten Verträgen in der Regel 30 Tage. Bei saisonalen Verträgen oder Arbeitsverträgen mit einer Laufzeit von weniger als 12 Monaten beträgt die Kündigungsfrist mindestens 3 Tage.

Im Fall einer personenbedingten Kündigung wegen Schlechtleistung sind vorherige schriftliche Abmahnungen notwendig bzw. die Schlechtleistung muss innerhalb eines Monats zweimal protokolliert worden sein. Im Übrigen muss der Arbeitgeber bei der

personenbedingten oder verhaltensbedingten sowie der krankheitsbedingten Kündigung vor Ausspruch der Kündigung die Gewerkschaft anhören und mit dieser eine Einigung über die auszusprechende Kündigung erzielen. Kann eine Einigung nicht erzielt werden, so muss die Anhörung der örtlich zuständigen Arbeitsbehörde erfolgen. Erfolgt auch von dieser Seite innerhalb einer Frist von 30 Tagen keine Entscheidung, so hat der Arbeitgeber das Recht eine vollkommen eigenständige Entscheidung zu fällen. Die Entscheidung kann allerdings von der Gewerkschaft im Rahmen eines arbeitsgerichtlichen Verfahrens überprüft werden.

Kündigungsschutz besteht in den Fällen der krankheitsbedingten Kündigung, falls die Krankheit arbeitsbedingt ist, bei urlaubsbedingter oder genehmigter Abwesenheit des Arbeitnehmers sowie bei Frauen aufgrund von Ehe, Schwangerschaft, Mutterschutz oder Betreuung eines Kleinkindes bis zu 1 Jahr, es sei denn das das Unternehmen/die Betriebsstätte geschlossen wird.

### **Steuerrechtliche Rahmenbedingungen**

Ausländische Investoren werden in Vietnam mit einer Vielzahl steuerlicher Regelungen konfrontiert. Zudem befindet sich das vietnamesische Steuerrecht im stetigen Wandel, wobei eine Tendenz zur Ausweitung des Steuereinkommens des Staates eindeutig zu beobachten ist.

Auch Vietnam hat im Rahmen der weltweiten Finanzkrise verschiedene Gesetze zur Förderung der Wirtschaft und des Konsums verabschiedet, die zum Teil auch für das Jahr 2010 verlängert wurden, etwa in Bezug auf die Möglichkeit zur Aufschiebung/Stundung von steuerrechtlichen Verbindlichkeiten für das Finanzjahr (Kalenderjahr) 2010.

In Vietnam tätigen Unternehmen sind insbesondere von den folgenden Steuern betroffen:

Corporate Income Tax (CIT)  
Various Withholding Taxes,  
Value Added Tax (VAT)  
Import and Export Duties,

Vereinzelt sind zudem u.a. auch folgende Steuern zu beachten:

Special Sales Tax,  
Natural Resources Tax,  
Property Tax.

Nachfolgend sollen die besonderen Merkmale der einzelnen Steuerarten schematisch dargestellt werden. Dabei sei jedoch ausdrücklich, insbesondere in Kombination mit Doppelbesteuerungsfragen, zu einer einzelfallbezogenen Beratung geraten.

Corporate Income Tax (CIT)

Der Körperschaftssteuersatz in Vietnam liegt bei 25 %. Für Unternehmen in der Öl- und Gasbranche fallen Steuersätze von 32 % bis zu 50 % an.

Abhängig vom jeweiligen Betätigungsfeld und dem jeweiligen Standort des Unternehmens sind eine Reihe von Reduzierungen und Befreiungen möglich. Steuererleichterungen mit Raten von 10 % oder 20 % für einen Zeitraum von 10 oder 15 Jahren bzw. sogar unbegrenzt sind möglich, soweit bestimmte Kriterien erfüllt werden, wie beispielsweise: Tätigkeitsbereich, Investment in Economic Zones und entwicklungsbedürftigen Gebieten, Tätigkeit in Forschung und Entwicklung, Beschäftigung von behinderten Arbeitnehmern, etc.

Zusätzlich besteht für ausgewählte Investitionsvorhaben auch eine vollständige Steuerbefreiung für 2 - 4 Jahre und eine anschließende 50 % Befreiung für 4 bis 9 Jahre. Zu beachten ist, dass die vormals insbesondere im Bereich der für den Export produzierenden Industrie großzügige Gewährung von Steuererleichterungen aufgrund des WTO-Beitritts stark eingeschränkt bzw. gänzlich abgeschafft wurde.

#### Withholding Tax

Eine Besteuerungspflicht kann bei der grenzüberschreitenden Zahlung von Zinsen, Lizenz- und Nutzungsgebühren sowie bei Geldleistungen an ausländische Vertragspartner („foreign contractors“) auftreten. Einschlägige Abkommen zur Vermeidung einer Doppelbesteuerung sollten vorab auf Anwendbarkeit geprüft werden.

#### Value Added Tax (VAT)

In Anlehnung an das europäische Umsatzsteuersystem ist auf alle von einem Unternehmen erbrachten entgeltlichen Leistungen eine Umsatz- beziehungsweise Mehrwertsteuer von 10 % zu erheben, welche wiederum mit der errichteten Vorsteuer zu verrechnen ist. Daneben gibt es auch in Vietnam mehrere Tatbestände, in denen die Leistungen mehrwertsteuerbefreit sind bzw. der Mehrwertsteuersatz auf 5 % reduziert wird. Insbesondere der Import von Gütern, die in Vietnam nicht hergestellt werden können, ist in der Regel von der Mehrwertsteuerpflicht befreit. Mehrwertsteuerberichte sind monatlich einzureichen. Refunds können ab einem Betrag von 200 Millionen Dong (Stand Februar 2010 ca. 8.000 EUR) beantragt werden.

#### Import and Export Duties

Importzölle werden grundsätzlich auf alle nach Vietnam eingeführten Waren erhoben. Dabei wird zwischen gewöhnlichen, vergünstigten und besonders vergünstigten Zolltarifen unterschieden. Vergünstigte Zolltarife bestehen zum Beispiel mit Staaten wie Deutschland, Frankreich, India, Italien, Südkorea, besonders vergünstigte Zolltarife insbesondere mit Staaten des ASEAN-Verbunds (AFTA). Es bestehen aber auch einige Ausnahmen von der Zollpflicht, insbesondere für solche Güter, die in Vietnam nicht selbst hergestellt werden können und als Anlagevermögen importiert werden oder die für bestimmte Projekte (BOT, BTO, BT, etc.) bestimmt sind.

Exportzölle werden auf die Ausfuhr einzelner Waren wie beispielsweise Naturressourcen (Fischereiprodukte, Reis, Mineralien, Produkte der Forstwirtschaft) und die Ausfuhr von Altmetall erhoben.

Neben der multilateralen Verpflichtung zum Abbau von Handelsbeschränkungen sind zudem auch die regionalen Vereinbarungen und bilateralen Handelsvereinbarungen im Einzelfall zu beachten.

## Special Sales Tax

Die “special sales tax” wird bei der Veräußerung bestimmter Gegenstände als Lenkungssteuer erhoben. Der Steuersatz kann zwischen 10 bis 70 % des Marktpreises betragen und wird unter anderem auf folgende Waren erhoben:

- 65 %:	Zigaretten und Zigarren	- 15 - 60 %	Kraftfahrzeuge
- 25 - 50 %:	Alkoholische Getränke	- 10 %:	Treibstoff

## Property Tax

Grund und Boden sowie die dazugehörigen Naturressourcen stehen nach vietnamesischem Recht im Gesamteigentum der vietnamesischen Bevölkerung. Ausländische Investoren können Landnutzungsrechte im Zusammenhang mit Investitionsvorhaben erwerben (Nutzungszeitraum normalerweise 50 Jahre). Neben der anfallenden Miete ist für die Nutzung des Grundstücks eine Art Grundsteuer in Form der Property Tax zu zahlen. Die Höhe variiert ja nach Lage und Art des Grundstücks.

## Natural Resources Tax

Aus denselben Erwägungen heraus ist auch für die Verwertung von anderen Naturressourcen eine Art Sondernutzungsgebühr in Form der „natural resources tax“ zu entrichten (beispielsweise Gewinnung beziehungsweise Abbau von Mineralöl, Mineralien, forstwirtschaftlichen Gütern, Wasser sowie Fischereiprodukten).

## Personal Income Tax (PIT)

Der Vollständigkeit halber sei an dieser Stelle noch auf das zum 1. Januar 2009 in Vietnam erstmals als eigenständige Gesetz in Kraft getretene Einkommenssteuergesetz verwiesen. Vietnamesen und Ausländer werden nunmehr ausdrücklich gleichbehandelt. Bemessungsgrundlage für die PIT ist neben dem Einkommen aus selbstständiger und unselbstständiger Arbeit nunmehr auch eine Vielzahl von anderen Einkünften steuerpflichtig, z.B. Kapitalanlagen, Nutzungsgebühren, Kapitaltransfers, etc. Die Steuersätze für Arbeitseinkommen bewegen sich zwischen 5 % (bei einem Arbeitseinkommen von bis zu 5 Million Dong im Monat) und 35 % (bei einem Arbeitskommen von mehr als 80 Millionen Dong im Monat).

## Doppelbesteuerungsabkommen

Das Doppelbesteuerungsnetzwerk Vietnams vergrößert sich zunehmend. Doppelbesteuerungsabkommen wurden unter anderem mit Australien, Belgien, Bulgarien, Kanada, China, Dänemark, Frankreich, Finnland, Deutschland, Ungarn, Indien, Indonesien, Italien, Japan, Laos, Myamar, Luxemburg, Malaysia, Norwegen, Polen, Rumänien, Russland, Singapur, Südkorea, Schweden, Schweiz, Spanien, Taiwan, Thailand, Ukraine und Großbritannien geschlossen. Mit Österreich, Irland und der Slowakei wurden entsprechende Abkommen 2008 geschlossen, die jedoch zum Februar 2010 noch nicht in Kraft getreten sind.

### 7.3. Wichtige Kontakte

Botschaft der Bundesrepublik  
Deutschland in Hanoi  
Adresse: 29 Tran Phu, Hanoi, Vietnam  
Tel.: (84-4) 38453836/37  
Fax I: (84-4) 38453838 (Hauptgebäude)  
Fax II: (84-4) 38439969 (Visastelle)  
Website: [www.hanoi.diplo.de](http://www.hanoi.diplo.de)

Generalkonsulat der Bundesrepublik  
Deutschland in Ho Chi Minh City  
Adresse: 126 Nguyen Dinh Chieu,  
Distrikt 3, Ho Chi Minh City  
Tel.: (84-8) 38291967  
Fax: (84-8) 38291919  
Email: [info@hoch.diplo.de](mailto:info@hoch.diplo.de)

#### Deutsche Institutionen in Vietnam:

German Industry and Commerce  
Vietnam  
DIHK Representative Office

Büro in Ho Chi Minh City:  
Adresse: Somerset Chancellor Court,  
5th Floor  
21-23 Nguyen Thi Minh Khai, Dist. 1, Ho  
Chi Minh City  
Tel.: (84-8) 38239775  
Fax: (84-8) 38239773

Büro in Hanoi:  
Adresse: 1303 Vietcombank Tower, 198  
Tran Quang Khai, Hanoi  
Tel.: (84-4) 38251420  
Fax: (84-4) 38251422  
Email: [info@vietnam.ahk.de](mailto:info@vietnam.ahk.de)  
Website: [www.vietnam.ahk.de](http://www.vietnam.ahk.de)

German Business Association - GBA  
Adresse: Somerset Chancellor Court,  
5th Floor  
21-23 Nguyen Thi Minh Khai, Dist. 1,

Ho Chi Minh City  
Tel.: (84-8) 38239772  
Fax: (84-8) 38238909  
Email: [Info@gba-vietnam.org](mailto:Info@gba-vietnam.org)  
Website: [www.gba-vietnam.org](http://www.gba-vietnam.org)

Kreditanstalt für Wiederaufbau - KfW  
Adresse: 6th Floor, Hanoi Towers, 49  
Hai Ba Trung, Hanoi  
Tel.: (84-4) 39345355  
Fax: (84-4) 39345356  
Email: [kfw.hanoi@kfw.de](mailto:kfw.hanoi@kfw.de)  
Website: [www.kfw.de](http://www.kfw.de)

Deutsche Gesellschaft für Technische  
Zusammenarbeit (GTZ) GmbH  
Adresse: 6th Floor, Hanoi Towers, 49  
Hai Ba Trung, Hanoi  
Tel.: (84-4) 39344951  
Fax: (84-4) 39344950  
Email: [gtz-vietnam@gtz.de](mailto:gtz-vietnam@gtz.de)  
Website: [www.gtz.de/vietnam](http://www.gtz.de/vietnam)

Deutscher Entwicklungsdienst - DED  
Adresse: 6th Floor, Hanoi Towers, 49  
Hai Ba Trung, Hanoi  
Tel.: (84-4) 39361974/5/6/7  
Fax: (84-4) 3936168  
Email: [info@ded-vietnam.org](mailto:info@ded-vietnam.org)  
Website: [www.vietnam.ded.de](http://www.vietnam.ded.de)

Internationale Weiterbildung und  
Entwicklung GmbH - InWent  
Adresse: 6th Floor, Hanoi Towers, 49  
Hai Ba Trung, Hanoi  
Tel.: (84-4) 39361974/5  
Fax: (84-4) 39362948  
Email: [hanoi@inwent-vn.org](mailto:hanoi@inwent-vn.org)  
Website: [www.invent.org.vn](http://www.invent.org.vn)

Friedrich Ebert Stiftung - FES  
Adresse: 7 Ba Huyen Thanh Quan, Hanoi  
Tel.: (84-4) 38455108  
Fax: (84-4) 38452631  
Email: [info@fesvietnam.org](mailto:info@fesvietnam.org)  
Website: [www.fesvietnam.org](http://www.fesvietnam.org)

Konrad-Adenauer-Stiftung - KAS  
Adresse: 7 Trieu Viet Vuong, Hanoi  
Tel.: (84-4) 39432791  
Fax: (84-4) 39432790  
Email: [info.hanoi@kas.de](mailto:info.hanoi@kas.de)  
Website: [www.kas.de/Vietnam](http://www.kas.de/Vietnam)

Goethe-Institut Hanoi  
Adresse: 56-58 Nguyen Thai Hoc, Hanoi  
Tel.: (84-4) 37342251/52/53  
Fax: (84-4) 37342254  
Email: [info@hanoi.goethe.org](mailto:info@hanoi.goethe.org)  
Website: [www.goethe.de/hanoi](http://www.goethe.de/hanoi)

Deutscher Akademischer  
Austauschdienst - DAAD  
Adresse: 1 Dai Co Viet, Hanoi  
Tel.: (84-4) 38683773  
Fax: (84-4) 38683772  
Email: [daad@daadvn.org](mailto:daad@daadvn.org)  
Website: [www.daadvn.org](http://www.daadvn.org)

#### Andere Institutionen

Weltbank  
Adresse: 63 Ly Thai To, 8th Floor,  
Hanoi  
Tel.: (84-4) 39346600  
Fax: (84-4) 39346597  
Email: [Webmaster.worldbank@fpt.vn](mailto:Webmaster.worldbank@fpt.vn)  
Website: [www.worldbank.org.vn](http://www.worldbank.org.vn)

Asian Development Bank - ADB  
Adresse: 23 Phan Chu Trinh, 7<sup>th</sup> Floor,  
Hanoi  
Tel.: (84-4) 39331374  
Fax: (84-4) 39331373  
Email: [adbvrm@adb.org](mailto:adbvrm@adb.org)  
Website: [www.adb.org/vnm](http://www.adb.org/vnm)

International Monetary Fund - IMF  
Adresse: 63 Ly Thai To, 6th Floor,  
Hanoi  
Tel.: (84-4) 38243350  
Fax: (84-4) 38251885  
Email: [sadams@imf.org](mailto:sadams@imf.org)  
Website: [www.imf.org](http://www.imf.org)

#### Auswahl vietnamesischer Ministerien

Ministerium für Planung und Investition  
- MPI  
Adresse: 2 Hoang Van Thu, Hanoi  
Tel.: (84-4) 38455298  
Fax: (84-4) 38234453  
Website: [www.mpi.gov.vn](http://www.mpi.gov.vn)

Außenministerium - MoFA  
Adresse: 1 Ton That Dam, Hanoi  
Tel.: (84-4) 38452980  
Fax: (84-4) 38231872  
Website: [www.mofa.gov.vn](http://www.mofa.gov.vn)

Ministerium für Industrie und Handels -  
MoiT  
Adresse: 54 Hai Ba Trung, Hanoi  
Tel.: (84-4) 22101910  
Fax: (84-4) 22202359  
Website: [www.moit.gov.vn](http://www.moit.gov.vn)

Ministerium für Finanzen - MoF  
Adresse: 28 Tran Hung Dao, Hanoi  
Tel.: (84-4) 22202828  
Fax: (84-4) 22208020  
Website: [www.mof.gov.vn](http://www.mof.gov.vn)

Ministerium für Bildungswesen - MoET  
Adresse: 49 Dai Co Viet, Hanoi  
Tel.: (84-4) 38692252  
Fax: (84-4) 38694085  
Email: [bogddt@moet.edu.vn](mailto:bogddt@moet.edu.vn)  
Website: [www.moet.gov.vn](http://www.moet.gov.vn)

Vietnam Chamber of Commerce and  
Industry - VCCI  
9 Dao Duy Anh, Hanoi  
Tel.: (84-4) 35742022  
Fax: (84-4) 35742020  
E-Mail: [vcci@fmail.vnn.vn](mailto:vcci@fmail.vnn.vn)  
Website: [www.vcci.com.vn](http://www.vcci.com.vn)

Vietnam Trade Promotion Agency -  
VINATRADE  
20 Ly Thuong Kiet, Hanoi  
Tel.: (84-4) 39347628  
Fax: (84-4) 39344260  
E-Mail: [Qhqt@vietrade.gov.vn](mailto:Qhqt@vietrade.gov.vn)  
Website: [www.vietrade.gov.v](http://www.vietrade.gov.v)

**Eine Zusammenarbeit von:**

Germany Trade And Invest  
Gesellschaft für Außenwirtschaft  
und Standortmarketing mbH  
(GTAI)

[www.gtai.de](http://www.gtai.de)

AHK Indonesien  
AHK Malaysia  
ECCP Philippinen  
AHK Singapur  
AHK Thailand  
AHK Vietnam

<http://indonesien.ahk.de>  
<http://malaysia.ahk.de>  
[www.eccp.com](http://www.eccp.com)  
[www.sgc.org.sg](http://www.sgc.org.sg)  
<http://thailand.ahk.de>  
[www.vietnam.ahk.de](http://www.vietnam.ahk.de)