



INDONESIEN + MALAYSIA

Export & Niederlassungen

[HIER REGISTRIEREN](#)

28. + 29. November 2023
jeweils 9:00 – 12:00 Uhr MEZ
Online-Training



Praktisches Rechtswissen im Überblick

Für erfolgreiche Geschäfte in der Region ist das entsprechende rechtliche Know-How unbedingt notwendig, sowie ein kulturelles Verständnis für die Geschäftspartner.

Unser Experte kennt aus seiner täglichen Arbeit die Dos & Don'ts des Geschäfts mit und in Indonesien und Malaysia und vermittelt sie Ihnen mit vielen Praxistipps aus seiner langjährigen Erfahrung.

Tag 1: INDONESIEN – Export & Niederlassungen

Tag 2: MALAYSIA – Export & Niederlassungen

[Die Tage können auch einzeln gebucht werden!](#)



Zielgruppe

- Area Sales Manager:innen
- Business Development Manager:innen
- Export-Manager:innen
- Projektleiter:innen kaufmännisch + technisch
- Firmenjurist:innen
- Geschäftsführer:innen

Hintergrund

Die ASEAN Region ist eine der wirtschaftlich wichtigsten Regionen weltweit und liegt im Bereich Wirtschaftswachstum im Spitzenfeld. Nicht nur deshalb wird ASEAN für die EU immer wichtiger.

Malaysia und Indonesien nehmen dabei in ASEAN jeweils eine Sonderrolle ein:

- Indonesien wird als schlafender Riese bezeichnet – als bevölkerungsreichstes Land der Region wird es schon im Jahr 2050 zu den vier größten Volkswirtschaften gehören.
- Malaysia weist bereits jetzt ein Pro-Kopf Einkommen auf, das zumindest mit Ländern aus Osteuropa vergleichbar ist. Ein für die Region sehr hoher Ausbildungsstandard und eine breite Mittelschicht machen Malaysia zu einem immer attraktiveren Investitionsstandort.

Fundiertes (Vor-)Wissen über Marktgegebenheiten, Organisationsstrukturen, rechtliche & soziale Aspekte sind essentiell, um Aktivitäten optimal zu koordinieren und Ihren Gewinn zu steigern.

Das Wesentliche

- Wichtigste Hausaufgaben vor Start von Geschäftsbeziehungen
- Liefervertragsrecht – Besonderheiten in Indonesien und Malaysia
- Rechtsverständnis indonesischer und malaysischer Partner & Kunden
- Rechtliche Aspekte beim Aufbau des Vertriebs (Handelsvertreter etc.)
- Gründung einer Niederlassung (Vertrieb, Einkauf, Produktion)
- Umgang mit lokalen Behörden
- Kulturell richtig Verhandeln – Dos & Don'ts
- Konflikte vorbeugen, Konflikte lösen
- „Verträge leben“ – nach Vertragsabschluss
- Vermeidung von Korruption



Unser Experte

Dr. Harald Sippel, MBA

Österreichischer Rechtsanwalt und foreign lawyer bei der malaysischen Rechtsanwaltskammer. Er betreut seit 2008 österreichische Unternehmen bei deren Ostasien-Aktivitäten und leitet seit 2022 in Kuala Lumpur den DACH-Desk der malaysischen Rechtsanwaltskanzlei Skrine. Der Schwerpunkt seiner Beratungstätigkeit liegt im ASEAN Raum und insbesondere auf Indonesien und Malaysia.

Online-Training

INDONESIEN & MALAYSIA Export & Niederlassungen

28. + 29. November 2023 | jeweils 9 – 12 Uhr MEZ

HIER REGISTRIEREN

Packagepreis pro Person

inkl. elektronischen Trainingsunterlagen, Teilnahmezertifikat

€ 515,00 + 20% USt.

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 412,00 + 20% USt.

Registrierung für Einzeltage möglich:

Teilnahmegebühr pro Tag pro Person

inkl. elektronischen Trainingsunterlagen, Teilnahmezertifikat

€ 285,00 + 20% USt.

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

€ 228,00 + 20% USt.

Erhalten Sie 10% Rabatt p. P. bei zeitgleicher Buchung ab 3 TeilnehmerInnen eines Unternehmens pro Online-Training Termin!

Technische Voraussetzung

Internetfähiger Rechner/Laptop/Tablet oder Smartphone.

Das Online-Training wird über Zoom abgehalten. Sollte Ihr Unternehmen Zoom nicht standardmäßig nutzen, ist dennoch eine Teilnahme möglich.

Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Ihre hausinterne IT oder auch gerne direkt an uns.

Sie erhalten 3 Werktage vor Beginn den Link und die Zugangsdaten zur Teilnahme an der Onlineschulung.

Das Programm im Detail

Einführung

- Aktuelle wirtschaftliche und juristische Entwicklungen – und ein Ausblick
- Verhandeln mit lokalen Partnern – Dos & Don'ts
- Kulturverständnis & richtige Kommunikation – die Basis für Ihren Vertrag
- Rechtsverständnis indonesischer / malaysischer Partner & Kunden
- Konflikte vorbeugen, Konflikte lösen
- „Verträge leben“ – nach Vertragsabschluss
- Information über Ihre lokalen Partner einholen & Verhandlungen professionell planen
- Umgang mit lokalen Behörden

Exportverträge mit Indonesien / Malaysia

- Cross Border-Verträge – indonesisches / malaysisches Vertragsrecht
- Vertragsformulierung – die wichtigsten Vertragsbestandteile
- Allgemeine Geschäftsbedingungen verwenden?
- Vereinbarung und Durchsetzung von Vertragsstrafen
- Gerichts- und Rechtswahlvereinbarungen – Staatliche Gerichte versus Schiedsgerichte
- Erfolgreiche Durchsetzung von Ansprüchen
- Rechtliche Praxistipps zum Export nach Indonesien / Malaysia

Doing Business in Indonesien / Malaysia – rechtliche Aspekte

- Aktuelle Trends & Entwicklungen bzgl. Markteintritt ausländischer Unternehmen
- Vertriebsaufbau (Handelsvertreter, Vertriebspartner, eigener lokaler Vertrieb)
- Gründung von Repräsentanzen, Tochtergesellschaften und Joint Ventures – Trends, Praxistipps
- Gesellschaftsrecht / Niederlassungsformen – Vor- und Nachteile
- Voraussetzungen / Genehmigungen / Ablauf / Zeitaufwand / Kosten
- Standortwahl im Überblick
- Überblick zu Technologie-Transfer – IP-Schutz & Know-How-Schutz rechtlich & praktisch
- Besteuerung der Tochtergesellschaft / Gewinnrückführung
- Vermeidung von Korruption
- Produktzertifizierung – Erfordernisse für den Vertrieb in Indonesien / Malaysia
- Spezielle Zoll-„Herausforderungen“

Arbeitsrecht

- Lokale Mitarbeiter rekrutieren, lokales Arbeitsrecht für Ihre Niederlassung vor Ort

Erweitern Sie Ihr Wissen!

[International Sales – Was Sie rechtlich wissen müssen!](#)

17. Oktober 2023, Wien

[Optimale Vertragsgestaltung in englischer Sprache](#)

4. Oktober 2023, Linz
7. + 8. November 2023, online

Follow us on

