



# INDONESIEN + MALAYSIA

## Export & Niederlassungen Praktisches Rechtswissen im Überblick

### Tag 1: INDONESIEN

### Tag 2: MALAYSIA

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

**Das Online-Training findet in 2 Modulen à 3 Stunden statt,  
die Module können auch einzeln gebucht werden.**

Modul I	INDONESIEN	16. November 2021	9.00 – 12.00 Uhr
Modul II	MALAYSIA	17. November 2021	9.00 – 12.00 Uhr

Anmeldung unter [www.icc-austria.org](http://www.icc-austria.org)

## Zielgruppe

- ◆ Area Sales Manager
- ◆ Business Development Manager
- ◆ Export-Manager
- ◆ Projektleiter kaufmännisch + technisch
- ◆ Firmenjuristen
- ◆ Geschäftsführer

## Hintergrund & Seminarziel

Obwohl die ASEAN Region schon jetzt eine der wirtschaftlich wichtigsten Regionen weltweit ist, liegt sie im Bereich Wirtschaftswachstum weiterhin im Spitzenfeld. Nicht nur deshalb wird ASEAN für die EU immer wichtiger, was auch durch die *ASEAN-EU Strategic Partnership*, erst im Dezember 2020 unterzeichnet, belegt wird. Malaysia und Indonesien nehmen dabei in ASEAN jeweils eine Sonderrolle ein:

Indonesien ist mit Abstand das größte und bevölkerungsreichste Land. Mit knapp 300 Millionen Einwohnern gilt Indonesien als schlafender Riese, der schon im Jahr 2050 zu den vier größten Volkswirtschaften gehören wird. Alleine deshalb ist Indonesien bereits heute ein Markt, an dem es eigentlich kein vorbei gibt.

Malaysia ist neben Singapur und dem Zwergstaat Brunei das einzige ASEAN Land, welches schon jetzt ein Pro-Kopf Einkommen aufweist, das zumindest mit Ländern aus Osteuropa vergleichbar ist. Ein sehr hoher Ausbildungsstandard und eine breite Mittelschicht machen Malaysia zu einer immer attraktiveren Destination für österreichische Unternehmen, wie die Investitionen von AT & S über ca. EUR 1,5 Milliarden in den nächsten Jahren hier belegen.

Für erfolgreiche Geschäfte ist das entsprechende rechtliche Know-How unbedingt notwendig. Die sorgfältige Vertragsgestaltung (angepasst an die lokalen Gegebenheiten) ist dabei der zentrale Punkt. Durch die geeignete Rechtswahl und die Wahl des Gerichtsstandes schaffen Sie die rechtlichen Voraussetzungen, um Ihre Ansprüche später auch durchsetzen zu können. Auch auf die bei der Verhandlung des Vertrages zu beachtenden interkulturellen Aspekte, sowie auf empfehlenswerte Strategien und Taktiken wird in diesem Online-Training mit vielen Praxistipps aus langjähriger Erfahrung eingegangen.

Die Gründung einer Niederlassung und das anschließende Arbeiten mit und in einer anderen Kultur erfordert sorgfältige Vorbereitung. Fundiertes (Vor-)Wissen über Marktgegebenheiten, Organisationsstrukturen, rechtliche & soziale Aspekte sind essentiell, um Aktivitäten optimal zu koordinieren und Ihren Gewinn zu steigern.

Der vortragende Experte kennt aus seiner täglichen Arbeit die Dos & Don'ts des Geschäfts mit und in Indonesien und Malaysia. Das Online-Training soll Sie in die Lage versetzen Indonesien und Malaysia besser zu verstehen, um unnötige Risiken zu vermeiden und aus der Position eines Wissenden handeln zu können. Der interaktive Charakter des Online-Trainings erlaubt es Ihnen, Ihre konkreten Fragen unmittelbar im Rahmen der Veranstaltung zu vertiefen.

## Referent

**Dr. Harald Sippel, MBA** betreut seit 2008 in international tätigen Rechtsanwaltskanzleien österreichische Unternehmen bei deren Aktivitäten im Ausland, vor allem in Ostasien. Nach Studien- bzw. beruflicher Tätigkeit in China, Korea und Taiwan, ist er seit 2016 dauerhaft in Ostasien tätig. Seit 2018 liegt sein Fokus auf ASEAN und insbesondere Indonesien und Malaysia, wo er mit lokalen Anwaltskanzleien kooperiert.

**Tag 1: INDONESIEN****Tag 2: MALAYSIA****◆ 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
- Konflikten 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 Thailand / Vietnam

**◆ 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

**ICC Austria berät Sie bei:**

- *Internationaler Vertragsgestaltung, Import- und Exportverträge*
- *Finanzieller Absicherung von Verträgen: Dokumentenakkreditiv, Bankgarantie*
- *Taktischem Vorgehen bei internationalen Verhandlungen*
- *Schiedsgerichtsbarkeit und Mediation*
- *Prävention vor Wirtschaftskriminalität, Produktpiraterie, Betrug, Korruption, Spionage*

## Anmeldung

Kontakt:

**Frau Cennet AYGÜN**

ICC Austria – Internationale Handelskammer

@ E-Mail: [c.ayguen@icc-austria.org](mailto:c.ayguen@icc-austria.org)

☎ Tel.: +43-1-504 83 00-3718

Konzept, Inhalt: **Frau Mag.(FH) Doris Feichtl**

weitere ICC Austria Seminare:

- **Erfolgreiche Verhandlungen mit chinesischen Geschäftspartnern**

3. November 2021, Wien

- **JAPAN – Export & Niederlassungen**

22. – 24. November 2021, Online-Training

alle Details und weitere Veranstaltungen unter:

[www.icc-austria.org](http://www.icc-austria.org)

## Online-Training INDONESIEN + MALAYSIA – Export & Niederlassungen

Das virtuelle Training findet in **2 Modulen à 3 Stunden** statt.

### Anmeldung für 16. + 17. November 2021

jeweils von 09:00 – 12:00 Uhr



#### Teilnahmegebühr pro Person

inkl. elektronischen Trainingsunterlagen,  
Teilnahmezertifikat

**€ 480,00** + 20% USt.

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

**€ 384,00** + 20% USt.

Registrierung für Einzeltage möglich:

#### Anmeldung für 16.11.2021

**INDONESIEN – Export & Niederlassungen**

09:00 – 12:00 Uhr

#### Anmeldung für 17.11.2021

**MALAYSIA – Export & Niederlassungen**

09:00 – 12:00 Uhr

#### Teilnahmegebühr pro Tag pro Person

inkl. elektronischen Trainingsunterlagen,  
Teilnahmezertifikat

**€ 250,00** + 20% USt.

Ermäßigter Preis für ICC Austria Mitglieder:

**€ 200,00** + 20% USt.

**Bitte beachten Sie, dass die Teilnahmegebühr vor dem Online-Training entrichtet sein muss!**

### 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 hauseigene IT oder auch gerne direkt an uns.

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