

Ein Unternehmen in Indonesien gründen - Vertretungsvergabe

Auch bei Investition und Firmengründung im Ausland stehen wir mit Fachwissen und unseren Kontakten an Ihrer Seite

- [Firmengründung in Indonesien](#)
- [Wir unterstützen bei Gründung und Investition](#)
- [Internationale Abkommen und Investitionsschutz](#)
- [Vertretungsvergabe](#)

Firmengründung in Indonesien

Die direkte Marktbearbeitung ist in Indonesien aufgrund der Entfernung, der Größe des Landes, der Sprache und dem Mangel an Beziehungsnetzwerken schwierig. Wenn es nur eine sehr begrenzte Anzahl von potenziellen Kundinnen und Kunden gibt und man bereit ist, Indonesien mit eigenem Personal mehrmals zu besuchen, laufende Kontakte zu pflegen, aber auch das erforderliche After-Sales-Service zu organisieren, dann ist der Direktexport empfehlenswert.

Die Bestellung eines mit den lokalen Gegebenheiten vertrauten und den erforderlichen Beziehungen ausgestatteten Vertreters oder einer Vertreterin führt oftmals zum Erfolg. Der persönliche Kontakt spielt in Indonesien eine sehr wichtige Rolle, es wird eine hohe Flexibilität und Verständnis erwartet und die Anforderungen an Kundennähe und -dienst sind weitaus höher als in europäischen Ländern. In Frage kommen indonesische Fachvertretungen sowie Niederlassungen ausländischer Handelshäuser.

Handelsrepräsentanz: Diese darf keinen Handel treiben, keine Verträge unterschreiben (ausgenommen die Einkaufsrepräsentanz), keine Geldtransaktionen zur Abwicklung von Geschäften durchführen und weder importieren noch exportieren. Eine Handelsrepräsentanz kann deshalb in der Regel nur marktunterstützend tätig werden und wird meist zusätzlich zu einer Vertretung etabliert.

Vertriebstochter/ Vertriebs-Joint-Venture: Der Vorteil einer eigenen Firma ist die direkte Verkaufskontrolle und besseres Kundenservice. Jedoch besteht ein höherer Finanz- und Personalaufwand. Wenn die Finanzkraft und personelle Ressourcen vorhanden sind und hohe Umsätze erwartet werden, ist eine Tochterfirma geeignet. Da aber Erfahrung im Rechtssystem vorhanden sein sollte und oftmals nicht genügend Marktkenntnisse und Beziehungen für einen adäquaten Zugang zum Markt vorhanden sind, ist ein Joint-Venture mit einem indonesischen Partner eine überlegenswerte Alternative.

Produktionstochter/Produktions-Joint-Venture: Insbesondere im Massenkonsumsegment spielen der Preis und die schnelle Verfügbarkeit von Gütern eine wesentliche Rolle. Importwaren können wegen des hohen Preises nur bedingt den Markt durchdringen. Eine eigene Produktion vor Ort mit oftmals weitaus günstigeren Herstellungskosten sollte deshalb in Erwägung gezogen werden.

Lizenzvergabe/Franchising: Um den Markt schneller durchdringen zu können, bieten sich auch eine Lizenzvergabe an einen indonesischen Partner oder Franchising an.

Das AußenwirtschaftsCenter Jakarta steht Ihnen gerne für Auskünfte und eine persönliche Beratung zur Verfügung: Schicken Sie einfach ein [E-Mail](#) oder [rufen Sie uns an](#).

Wir unterstützen bei Gründung und Investition

Damit Ihre Investition im Ausland kein Sprung ins kalte Wasser wird, beraten Sie unsere AußenwirtschaftsCenter bei Gründung und Investition in Ihrem Zielmarkt. Dazu gibt es Startgeld für Mutige: Das Förderprogramm [go-international](#) erleichtert Ihnen Markteintritt, Marktbearbeitung und die Gründung einer Niederlassung im Ausland und ist Teil der Internationalisierungsinitiative des Bundesministeriums für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort und der Wirtschaftskammer Österreich.

Investitionsberatung

Irgendwann ist es soweit. Oft erst später, wenn es richtig gut läuft und die Umsätze stimmen. Manchmal gleich, weil man mit sechs Stunden

Zeitverschiebung keine zwölf Vertriebspartner an der Leine führen kann. Oft, weil der Markt ein Produkt verlangt, das vor Ort gewartet, assembliert oder mit Ihrem Know-how produziert werden muss.

Die eigene Niederlassung ist immer teuer, aber auch immer Ihr bester Vertriebspartner in einem Exportmarkt. Wenn es so weit ist, dann wissen wir, wie es geht. Firmengründung, Rechtsform, Steuern, Visa für entsandtes Personal, Arbeitsrecht, Versicherungen, Standortwahl, Förderungen, Finanzierungen – wir bereiten Sie vor und helfen Ihnen durch.

Wir haben vor Ihnen in Ihrem Zielmarkt viele andere Unternehmen bei Investitionsentscheidungen begleitet und können deren Erfahrungen an Sie weitergeben. Und das Wichtigste: Unser Netzwerk an kompetenten Dienstleistern kann sich überall sehen lassen und erspart viele leere Kilometer.

Sind Sie bereit? Kontaktieren Sie einfach das [AußenwirtschaftsCenter Jakarta](#).

Förderungen

Wer sich in einem Auslandsmarkt niederlassen will, muss erst in die Kasse greifen – daran ändern auch guter Service und Beratung nichts. Marketing, Rechtsberatung, Partnersuche: Alles kostet, bevor es etwas bringt. Auch bei guter Vorbereitung gibt es keine Erfolgsgarantie, wenn man Investitions-Neuland betritt.

Die [Direktförderungen](#) aus der Internationalisierungsoffensive go-international federn Risiken ab und entlasten Unternehmen. Förderbar sind unter anderem Reise- und Marketingkosten, Honorare lokaler Branchenexpertinnen und -experten, Messe und Kongressteilnahmen, Rechts- und Steuerberatung zum Thema Unternehmensgründung sowie Marktanalysen.

Darüber hinaus bestehen natürlich auch noch andere [Förderstellen](#) und [Fördermöglichkeiten](#): Unsere [Expertinnen und Experten in den Landeskammern](#) haben den Überblick über viele Fördermaßnahmen und helfen Ihnen, sich im Förderdschungel zurechtzufinden!

Investitionsschutz

Österreich hat im Laufe der Zeit über 60 bilaterale Investitionsschutzabkommen abgeschlossen, um österreichische Unternehmen, die im Ausland investieren, vor Benachteiligung und entschädigungsloser Enteignung zu schützen. Insbesondere für kleine Betriebe, die den Schritt ins Ausland wagen, sind diese Abkommen von großer Bedeutung: Sie erhöhen die Rechtssicherheit für im Ausland investierende Unternehmen.

Das Bundesministerium für Wissenschaft, Forschung und Wirtschaft veröffentlicht eine [Liste aller bilateralen österreichischen Investitionsschutzabkommen](#), einschließlich solcher, die mit anderen EU-Staaten bestehen (Intra-EU-BITs).

Seit Inkrafttreten des Vertrags von Lissabon im Dezember 2009 ist die Zuständigkeit für ausländische Direktinvestitionen auf die Europäische Union übergegangen ([Artikel 207 AEUV](#)). Seither verhandelt auch die EU über Investitionsschutz als Teil von Freihandelsabkommen oder über reine Investitions- und Investitionsschutzabkommen. Dabei dürfen die Mitgliedstaaten weiterhin bilaterale Abkommen mit Drittstaaten abschließen, sofern mit diesen Staaten keine europäischen Abkommen verhandelt werden oder geplant sind.

Wir geben Ihnen einen [Überblick über die Handels- und Investitionsabkommen der EU mit Drittstaaten](#).

Vertretungsvergabe

Vertretung

Die Bestellung einer mit den lokalen Gegebenheiten vertrauten und den erforderlichen Beziehungen ausgestatteten Vertretung durch eine lokale Firma ist empfehlenswert und – wenn erfolgreich etabliert – häufig erfolgreich. Der persönliche Kontakt zu Kunden spielt in Indonesien eine sehr wichtige Rolle und die Anforderungen an Kundennähe und -dienst sind höher als in westlichen Ländern. Diese Anforderungen in Verbindung mit der Marktkennntnis kann ein lokaler Vertreter gut abdecken und es gibt eine große Zahl von indonesischen Firmen und auch Niederlassungen ausländischer Handelshäuser die dafür in Frage kommen.

Direktexport

Die direkte Marktbearbeitung ist in Indonesien aufgrund der Entfernung, der Größe des Landes, der Sprache und dem Mangel an Beziehungsnetzwerken schwierig. Wenn es nur eine sehr begrenzte Anzahl von potenziellen Kundinnen und Kunden gibt und man bereit ist, Indonesien mit eigenem Personal mehrmals zu besuchen, laufende Kontakte zu pflegen, aber auch das erforderliche After-Sales-Service zu organisieren, dann ist der Direktexport empfehlenswert.

Repräsentanzbüro

Ein Repräsentanzbüro darf keinen Handel auf eigene Rechnung betreiben, keine Verträge unterschreiben (ausgenommen die Einkaufsrepräsentanz),

keine Geldtransaktionen zur Abwicklung von Geschäften durchführen und auch nicht selbst importieren oder exportieren. Eine Handelsrepräsentanz kann deshalb nur marktunterstützend tätig werden, ist aber vglw. rasch und kostengünstig zu gründen.

Eigene Firmenniederlassung/Joint-Venture

Bei einer Gesellschaft, die sich vollständig oder teilweise in ausländischem Eigentum befindet, wird in Indonesien der Begriff Auslandsinvestitionsgesellschaft (PMA - Penanaman Modal Asing) verwendet. Eine ausländische Direktinvestition in Indonesien darf nur in der Rechtsform einer Perseroan Terbatas (PT), ähnlich der österreichischen Gesellschaft mit beschränkter Haftung, vorgenommen werden und bedarf zahlreicher Genehmigungen (Lizenzen) durch verschiedene indonesische Behörden (sektorspezifisch).

Dabei ist zu beachten, dass 100 % ausländisches Firmeneigentum nur unter bestimmten Gegebenheiten möglich ist der Gesetzgeber je nach Firmengegenstand starke Einschränkungen machen kann. Die eigene Firma bietet den Vorteil der direkten Marktbearbeitung ist jedoch aufgrund der bürokratischen Vorgaben und Abläufe kosten- und zeitintensiv.

Das AußenwirtschaftsCenter Jakarta unterstützt Sie individuell bei der Suche nach Handelsvertretern oder Fachmedien, wo Sie für Ihre Branche gezielte Schaltungen durchführen können: Schicken Sie uns eine E-Mail oder rufen Sie uns an.