



Expansion nach Thailand 2026: Strategien für KMU - Sicher, Kosteneffizient & Rechtssicher



Wie kann man den thailändischen Markt testen oder mit geringem Budget strategisch nach Thailand expandieren?

Der thailändische Markt ist für den DACH-Mittelstand (KMU) attraktiver denn je. Ob als neuer Absatzmarkt, High-Tech-Produktionsstandort oder zur Diversifizierung von Lieferketten – die

Potenziale sind gewaltig. Doch wer den Schritt nach Südostasien wagt, stößt schnell auf bürokratische Hürden und komplexe Eigentumsregeln.

In diesem Leitfaden erfahren Sie, wie Sie den thailändischen Markt 2026 strategisch testen und warum der klassische Weg über das **Board of Investment (BOI)** nicht für jedes Geschäftsmodell die beste Lösung ist.

Der "Königsweg": Förderung durch das Board of Investment (BOI)

Das BOI Thailand lockt ausländische Investoren mit massiven Privilegien. Besonders für Unternehmen in Innovationssektoren ist dies oft die erste Anlaufstelle.

Die Vorteile auf einen Blick:

- **Steuerfreiheit:** Bis zu 13 Jahre Befreiung von der Körperschaftssteuer.
- **Eigentum:** 100 % ausländisches Eigentum (Befreiung von der 51/49-Regel).
- **Grundbesitz:** Das Recht, Land für geschäftliche Zwecke zu erwerben.
- **Visa-Erleichterungen:** Vereinfachte Verfahren für Expats und Fachkräfte.

Förderfähige Zielbranchen:

- Landwirtschaft & Lebensmittel
- Medizin & Biotechnologie
- Fahrzeug- & Maschinenbau
- Elektronik
- Digitalwirtschaft
- hochwertige Dienstleistungen

Voraussetzungen & Fokus 2026:

Das BOI fördert nicht jeden. Ihr Projekt muss in eine der Zielbranchen fallen. **Neu ab 2026:** Ein starker Fokus auf **Nachhaltigkeit und Energieeffizienz**. Ohne Nachweise zur Umweltverträglichkeit und regelmäßiges Reporting der Sozialversicherungsbeiträge (SSC) gehen die Privilegien verloren. Es müssen moderne Produktionsprozesse und neue Maschinen eingesetzt werden. Der Einsatz gebrauchter Maschinen ist nur unter strengen Auflagen (z. B. Maximalalter, Zertifizierung) möglich.

Investitions-Check: Ein Mindestkapital von 1 Mio. THB (ca. 25.000–30.000 EUR) ist Pflicht. Bei Investitionen über 10 Mio. THB müssen innerhalb von zwei Jahren ISO-Zertifizierungen

(9000/14000) nachgewiesen werden.

Ablauf:

- **Beantragung:** Einreichen eines Businessplans und Zusammenstellung der technischen Dokumente.
- **Verteidigung:** Ca. 2 Wochen einreichen des Antrages wird man zu einem Interview eingeladen in dem das Projekt präsentiert werden muss.
- **Prüfungsphase:** Je nach Komplexität und Investitionsvolumen benötigt die Prüfung 3 bis 6 Monate.
- **Annahme & Zertifikatsausstellung:** Nach Erhalt des Genehmigungsbescheids ist eine formelle Annahme der Förderung innerhalb von 30 Tagen erforderlich. Die Ausstellung des endgültigen BOI-Zertifikats erfolgt nach Vorlage der Firmengründungsunterlagen.

Die Hürde: Der Foreign Business Act (FBA)

Für viele Handels- und Dienstleistungsunternehmen ist das BOI keine Option. Hier greift der **Foreign Business Act (FBA)**.

- **Die 51/49-Regel:** Sobald mehr als 50 % der Anteile in ausländischer Hand sind, gilt das Unternehmen als "ausländisch".
- **Einschränkungen:** Eigener Vertrieb, Marketing und Wartungsarbeiten sind für ausländische Firmen ohne Spezialgenehmigung oft untersagt.
- **Das Nominee-Risiko:** Die thailändischen Behörden prüfen 2026 extrem streng auf "Strohmann-Konstruktionen". Ein thailändischer Partner muss ein echter, wirtschaftlich beteiligter Unternehmer sein.

Das Board of Investment (BOI) **kann** die übliche 51/49-Regel (min. 51 % thailändische Beteiligung) außer Kraft setzen, indem es Unternehmen eine Befreiung vom Foreign Business Act (FBA) gewährt. In den meisten **geförderten** Sektoren gestattet das BOI daher 100 % ausländisches Eigentum.

Die förderfähige Sektoren gehören:

- **Fertigung (Manufacturing):** In fast allen Fertigungssektoren erlaubt das BOI grundsätzlich 100 % ausländisches Eigentum, unabhängig vom Standort.
- **Dienstleistungen & Technologie:** Projekte in den Bereichen Software, Forschung & Entwicklung (F&E) sowie hochwertige Dienstleistungen.
- **Ausnahmen (Einschränkungen):** Landwirtschaft, Fischerei, bestimmte Medien), Herstellung von Lederwaren oder Möbeln

Wenn die Inanspruchnahme einer BOI-Förderung nicht möglich ist oder der Markt zunächst getestet werden soll, fällt man unter den bereits erwähnten "Foreign Business Act" (FBA). In diesem Fall ist ein thailändischer Partner zu suchen, der sich mit 51 % aktiv an dem Vorhaben beteiligt.

Wir möchten an dieser Stelle ausdrücklich auf die geltenden Gesetze verweisen, die eine sogenannte Strohmänner-Version ("Nominees") eindeutig ausschließen. Die thailändischen Partner müssen echte, wirtschaftlich beteiligte Unternehmer sein. Thailändische Behörden führen regelmäßig und umfassende Prüfungen der Konstruktion ausländischer Beteiligungen durch um entsprechende Nominees zu finden.

Warum viele Joint Ventures scheitern

Laut AHK Thailand scheitern Kooperationen selten an der thailändischen Unzuverlässigkeit, sondern an **kulturellen Dissonanzen**. Westliche Management-Logik trifft auf ein völlig anderes Sozialgefüge. Bedenken hinsichtlich unkontrolliertem Kapitalabfluss, intransparenten Gesetzen und insbesondere die gravierenden kulturellen Unterschiede in der Geschäfts- und Personalführung führen oft zum Stillstand, bevor das Geschäft überhaupt Fahrt aufnimmt.

Zudem ist eine Firmengründung (ob BOI oder Joint Venture) viel zu schwerfällig, um lediglich den Markt zu testen. Besonders Firmen, die im Heimatland produzieren und in Thailand "nur" verkaufen wollen, stehen vor einer regulatorischen Wand.

Das 4WT-Modell: Ihr verlängerter Arm in Bangkok

4WT wurde 1990 in Berlin gegründet und agiert seit 2013 direkt aus Bangkok.

Das Besondere: Wir sind offiziell ein **100 % thailändisches Unternehmen**, geführt von Gesellschaftern mit **deutscher Herkunft und thailändischem Pass**.

Ihre Vorteile dieser Konstellation:

1. **Rechtssicherheit:** Wir umgehen die FBA-Beschränkungen vollkommen legal, da wir rechtlich als thailändischer Partner agieren können.
2. **Kultur-Matc:** Wir denken deutsch (Prozesse, Qualität, DSGVO, deutsche Bankkonten und deutsche Telefonnummern), sprechen deutsch und arbeiten zu deutschen Geschäftszeiten (14:00 – 22:00 Uhr Lokalzeit).
3. **Kosteneffizienz:** Keine teure Expat-Entsendung, keine Miete für Luxus-Villen oder internationale Schulen. Wir fungieren als Ihre lokale Interessenvertretung.

In 3 Phasen zum Erfolg::

- **Phase 1: Markttest.** Wir sondieren Potenziale, führen Behörden- und Partnergespräche und bauen erste Kontakte auf – ohne komplexe Firmenstruktur.
- **Phase 2: Operative Begleitung.** Wir bieten Unterstützung im operativen Tagesgeschäft und stellen regelmäßige Reportings nach Deutschland bereit (Shadow Management). Auf Wunsch kommen wir für das Onboarding direkt zu Ihnen in den Betrieb.
- **Phase 3: Eigene Niederlassung.** Wenn das Geschäft skaliert, überführen wir die Struktur in Ihre eigene Gesellschaft. Hierbei können wir frühestens nach einer einjährigen Zusammenarbeit als thailändischer Gesellschafter fungieren, um die 51/49-Hürde dauerhaft rechtssicher zu meistern.

Fazit: Expansion ohne Blindflug

Thailand bietet 2026 enorme Chancen, erfordert aber einen strategischen Blick auf die rechtlichen Rahmenbedingungen. Nutzen Sie unsere Erfahrung und unser Netzwerk, um den Markt risikoarm zu validieren, bevor Sie große Investitionen tätigen.

Möchten Sie prüfen, ob Ihr Geschäftsmodell für eine BOI-Förderung infrage kommt oder ob unsere Beteiligungsstruktur der schnellere Weg für Sie ist?

Kontaktieren Sie uns für ein unverbindliches Erstgespräch – gerne auch persönlich bei unserem nächsten Besuch in Deutschland.

Die Ingenieure von 4WT werden meist für Unternehmen aus dem DACH-Raum hinzugezogen wenn:

- Sie planen, den südostasiatischen Markt zu erschließen (Expansion, Markteintritt, Diversifizierung von Lieferketten);
- Sie deutsche Ingenieure mit technischem Sachverstand (juristische thailändische Person mit deutscher DNA), lokaler Präsenz und deutscher Management, jedoch keine Folienberatung suchen;
- Sie einen juristischen deutschen Partner vor Ort in Südostasien zur Unterstützung Ihrer Aktivitäten und als verlängerten Arm benötigen (operativ/technisch-exekutiv Betreuung vor Ort);
- Sie den Eindruck haben, dass in Ihrer Niederlassung ein Shadow-Management etabliert werden muss, welches die asiatische Arbeitskultur schon seit Jahrzehnten kennt, aber eine 100-prozentige deutsche DNA besitzt - Cultural Broker.
- Sie eine kulturell angepasste Unterstützung Ihrer thailändischen Geschäftsführung entsprechend deutscher Qualitäts- und Prozessanforderungen suchen.
- Sie die enormen Kosten ihres entsendeten Expat mit Sorge erfüllen und Sie eine deutlich günstigere skalierbare Alternative suchen.
- Sie eine Repräsentation bzw. bevollmächtigte Unternehmensvertretung als Liaison Office, Business Proxy oder Corporate Service Provider benötigen.
- Sie rechtssichere pragmatische FBA-konforme Inkubation suchen.

oder

- die Kosten für Ihre IT nicht mehr kalkulierbar sind und Sie keinen echten Mehrwert spüren,

- operativer Betrieb und IT nicht mehr sauber zusammenpassen und dadurch wirtschaftliche Entscheidungen ins Leere laufen,
- Sie das Gefühl haben, ihre Unternehmen arbeiten für die IT und nicht umgekehrt
- trotz gleicher Sprache es zu Verständnisschwierigkeiten zwischen Ihnen und Ihrer IT-Abteilung kommt und Sie einen Sparringspartner benötigen,
- Sie suchen eine Person, die ihnen in Augenhöhe ehrliche Antworten gibt und nicht aufgrund von Befürchtungen bezüglich seiner nächsten Beförderung oder seines Arbeitsvertrags handelt.
- sich keiner Ihrer Mitarbeiter mehr mit den Legacy-(Alt-)Systemen im Keller auskennt,

Lassen Sie uns konkret über Ihr Vorhaben sprechen.

Kein Pitch.

Keine Verpflichtung.

Keine Vertriebsrhetorik

Austausch zwischen zwei Unternehmer, die Klartext reden.

Nur 15 Minuten zur Einordnung Ihres Themas.

☎ [+49 30 8687094010](tel:+49308687094010) (6:00 bis 16:00 Uhr MEZ)

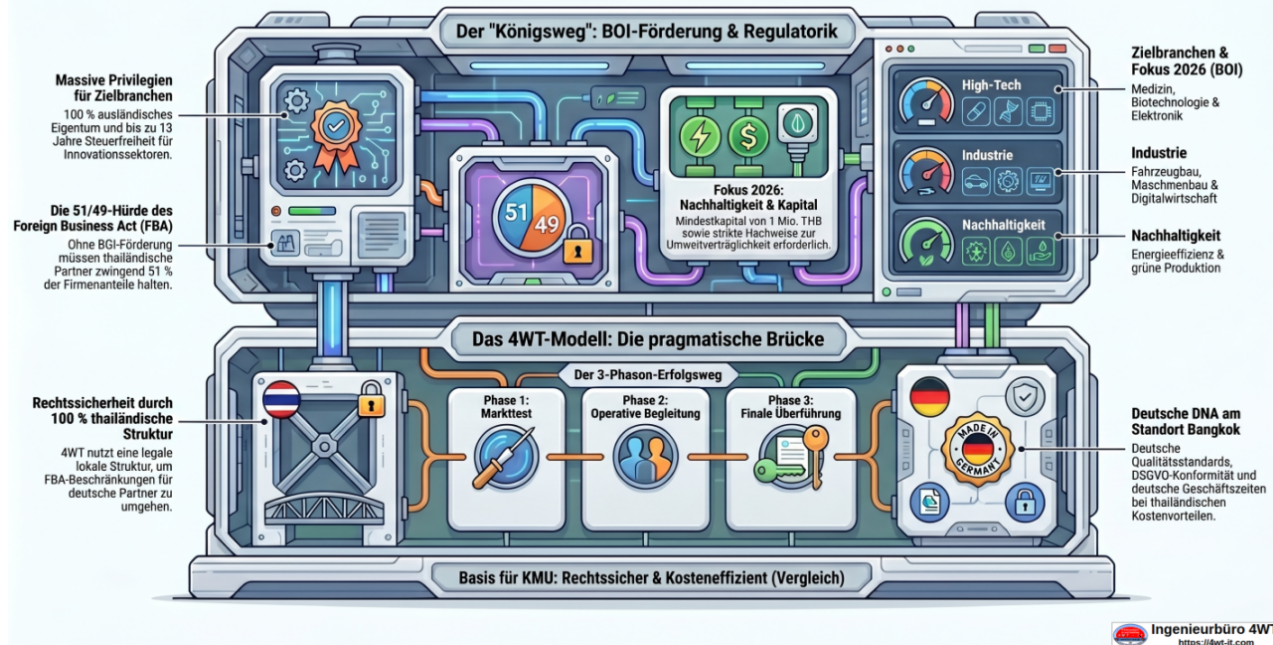
✉ uwe.richter@it-e-com.de

📄 [4WT Kontaktseite](#)

📄 [4WT Firmenseite](#)

Manchmal reicht ein einziges Gespräch, um teure Fehler zu vermeiden.

Expansion nach Thailand 2026: Strategien für den Mittelstand



Zufällige Auswahl von Artikeln zum Thema: **Expansion-Thailand**

- [Full-Service Expansion Agency - Konsolidierte Markt- und Potenzialanalyse für deutsche Unternehmen in Südostasien](#)
- [KI, Standortanalyse oder Sanierung: Strategische Entscheidungshilfe für Geschäftsführer](#)
- [Juristische thailändische Person mit deutscher DNA als operativer Partner für Markteintritt, Expansion oder als Expat-Alternative in Thailand gesucht?](#)
- [Das Beste aus zwei Welten: Wie 4WT als thailändisches Unternehmen zu 100 % deutsche DNA bewahrt](#)
- [Der Expat-Exitus: Warum Ihr Thailand-Investment jetzt einen Sanierer braucht, keinen Touristen.](#)
 - [Warum ich meine Firma mit einem Hubschrauber nach Thailand verlegt habe – ohne die deutsche Betriebs-DNA zu verändern](#)
 - [German Engineering in Asien: Warum ein deutsches Software-Büro in Thailand der ideale Offshore-Partner ist?](#)
- [Thailand als Produktionsstandort und Absatzmarkt oder Handelsvertretung – Herausforderungen für deutsche Firmen](#)

