



Thailand als Produktionsstandort und Absatzmarkt oder Handelsvertretung - Herausforderungen für deutsche Firmen



Thailand als „verlängerte Werkbank“, Absatzmarkt oder Handelsvertretung

Thailand bietet deutschen Unternehmen attraktive Möglichkeiten: als **Produktionsstandort** (etwa für Softwareentwicklung im Offshore-Modell) und zugleich als **Absatzmarkt** in Südostasien. Doch bevor Geschäftsführer und Investoren übereilt nach Thailand expandieren oder eine **Handelsvertretung** eröffnen, lohnt ein Blick auf die rechtlichen Rahmenbedingungen. Besonders der **Foreign Business Act (FBA)** – das thailändische Ausländergesetz für Wirtschaftsaktivitäten – stellt sicher, dass lokale Unternehmen geschützt werden. Dieser Schutzgedanke bedeutet für ausländische Firmen deutliche Einschränkungen, die bei der Planung und dem Geschäftsmodell von Beginn an berücksichtigt werden müssen. Im Folgenden beleuchten wir sachlich-neutral die typischen Hürden und zeigen **Lösungsansätze** auf, wie deutsche Unternehmen trotz der Regulierungen erfolgreich in Thailand produzieren und verkaufen können.

Regulatorische Rahmenbedingungen: Der Foreign Business Act (FBA)

Der [Foreign Business Act B.E. 2542 \(1999\)](#) ist das zentrale Gesetz, das die Geschäftstätigkeit von Ausländern in Thailand regelt. Er definiert, **welche Geschäftsbereiche für Ausländer beschränkt** oder verboten sind. Als „Ausländer“ gelten dabei nicht nur natürliche Personen ohne thailändische Staatsbürgerschaft, sondern auch in Thailand registrierte Firmen mit *ausländischer Mehrheitsbeteiligung*.

Konkret wird eine thailändische Gesellschaft rechtlich als „*ausländisch*“ eingestuft, sobald **50 % oder mehr** der Anteile von Nicht-Thailändern gehalten werden. Für solche ausländisch kontrollierten Firmen verbietet oder beschränkt der FBA viele Tätigkeiten – insbesondere nahezu alle **Dienstleistungen**.

Der Hintergrund: Der thailändische Gesetzgeber möchte einheimische Unternehmen vor übermächtiger Konkurrenz schützen, da diese „*noch nicht*“ bereit für den internationalen Wettbewerb. Deshalb sind Ausländer in zahlreichen Sektoren entweder ganz ausgeschlossen oder benötigen erst eine behördliche Genehmigung (Foreign Business License), um tätig werden zu dürfen. Diese Grundprinzipien haben weitreichende Folgen für deutsche Unternehmen, die in Thailand Fuß fassen wollen – speziell, wenn sie dort **eigene Vertriebskanäle, Service-Teams oder Niederlassungen** aufbauen möchten.

Typische rechtliche Hürden für Unternehmen

Im Folgenden einige zentrale **Hürden durch den FBA**, mit denen Unternehmen rechnen müssen, wenn sie Thailand als Produktions- **und** Absatzstandort oder zum Markteintritt nutzen wollen:

- **Beschränkungen bei Vertrieb und Dienstleistungen:**

Ausländischen beherrschten Firmen ist es untersagt, eigenständig Produkte in Thailand zu vertreiben oder Dienstleistungen für Kunden zu erbringen, sofern sie keine entsprechende Erlaubnis haben. Unter „Vertrieb“ fallen bereits alle Tätigkeiten, die direkt oder indirekt den Verkauf unterstützen – z. B. Marketing für das Produkt, Kundenakquise, Auftragsabwicklung oder sogar die Betreuung lokaler Händler und Endnutzer. Ebenso gilt der **Kundendienst oder Wartungsarbeiten** nach dem Verkauf als Dienstleistung und sind *ohne Sondergenehmigung für Ausländer verboten*.

Mit anderen Worten: Eine deutsche Firma dürfte in Thailand nicht einfach eigene Mitarbeiter einsetzen, um Dienstleistungen oder Produkte zu verkaufen, zu implementieren oder technischen Support zu leisten. Selbst die Unterstützung eines thailändischen Vertriebspartners durch das ausländische Unternehmen kann als unzulässige Serviceleistung gewertet werden. Verstöße gegen diese Bestimmungen werden streng geahndet und können empfindliche Strafen nach sich ziehen.

- **Lizenz- und Genehmigungspflichten:**

Für viele der genannten Aktivitäten müsste eine **Foreign Business License (FBL)** beantragt werden, falls das Unternehmen mehrheitlich in ausländischer Hand ist.

Die Hürden dafür sind hoch – eine FBL wird nur erteilt, wenn das Geschäftsmodell *nachweislich erhebliche Vorteile für die thailändische Wirtschaft oder Gesellschaft bringt*. Typische Fälle sind Großprojekte, Infrastruktur oder innovative Technologien.

Der Antrag ist komplex, kostet Zeit (oft 9–12 Monate) und der Ausgang ist ungewiss. Für den alltäglichen Vertrieb von unter anderem Software oder Dienstleistungen stehen die Chancen auf eine FBL eher schlecht. Alternativ existiert die Möglichkeit, vollständig ausländische Tochterfirmen zu betreiben, wenn **hohe Kapitalvorgaben** erfüllt werden: So erlaubt Thailand ein **100 % Foreign Owned Enterprise (WFOE)** im Handelssektor nur, wenn mindestens **100 Millionen THB** (ca. 2,7 Mio. €) Stammkapital einbezahlt wurden. Mit dieser Summe dürfte man entweder Großhändler oder Endkunden beliefern; erst ab 200 Mio. THB Kapital wäre beides möglich Wichtig: **Dienstleistungen bleiben selbst dann untersagt**. Für die meisten mittelständischen Investoren sind solche Kapitalanforderungen in der Praxis kaum erfüllbar.

- **Eigentums- und Beteiligungsregeln:**

Um die Restriktionen des FBA zu umgehen, setzen viele Firmen auf eine **thai-legale** Gesellschaftsstruktur. Denn eine Firma gilt als „thailändisch“, wenn mind.

51 % der Anteile in thailändischer Hand sind. In diesem Fall darf sie – rechtlich gesehen – auch Handel und Dienstleistungen erbringen wie jede lokale Firma. Allerdings bedeutet das für den deutschen Investor den **Verzicht auf die kontrollierende Mehrheit**. Zudem verbietet das Gesetz ausdrücklich **Strohmannen („Nominees“) als Anteilseigner**.

Die thailändischen Partner müssen also echte Unternehmer sein, die wirtschaftlich beteiligt sind, andernfalls macht man sich strafbar. Kurzum: Ohne einen vertrauenswürdigen lokalen *Partner geht nach diesem Gesetz für Ausländer fast nichts*. Eine rein ausländisch kontrollierte Tochtergesellschaft wäre in ihren Geschäftsaktivitäten stark eingeschränkt oder auf Sondergenehmigungen angewiesen – was für den Aufbau eines eigenen Vertriebsnetzes äußerst hinderlich ist.

Hürden beim eigenen Vertriebsnetz ausländischer Firmen

Warum ist speziell der **Aufbau eines lokalen Vertriebs- und Servicenetzes** bzw. einer eigenen **Handelsvertretung** durch eine ausländisch kontrollierte Gesellschaft so schwierig? Die oben genannten Regelungen führen dazu, dass ein deutsches Unternehmen **nicht einfach mit einer 100 % eigenen Tochtergesellschaft in Thailand operieren** kann, um dort Kunden zu gewinnen und zu betreuen. Vertrieb und After-Sales-Service gelten als geschützte Domäne lokaler Firmen. Ohne Thai-Mehrheit oder besondere Genehmigungen darf eine Auslandsgesellschaft weder direkt an Endkunden verkaufen, noch Wartung, Schulung oder andere Dienstleistungen vor Ort anbieten. Dies betrifft sogar Aktivitäten, die man aus deutscher Sicht als selbstverständliche Vertriebsunterstützung sehen würde – etwa technische Beratungsgespräche, Marketingaktionen oder die Betreuung eines Wiederverkäufers.

Die Konsequenz:

Eine ausländisch dominierte Firma stößt an rechtliche Grenzen, sobald sie eigenständig in Thailand operieren will.

Versucht sie es dennoch ohne entsprechende Struktur, bewegt sie sich schnell im illegalen Bereich. Beispielsweise wäre es rechtswidrig, einfach deutsche Mitarbeiter nach Thailand zu schicken oder

lokale Thai-Mitarbeiter direkt für die ausländische Firma arbeiten zu lassen, um Kunden zu akquirieren – das würde als unerlaubte *“Betriebsstätte”* gewertet und mit Strafen geahndet. Folglich bleibt vielen deutschen Unternehmen nur die Wahl, **alternative Markteintrittsstrategien** zu nutzen, anstatt ein vollkommen eigenständiges Vertriebsnetz aufzubauen.

Strategien und Alternativen: So kann es trotzdem gelingen

Trotz der beschriebenen Hindernisse gibt es legale Gestaltungsoptionen, um in Thailand sowohl produzieren als auch verkaufen zu können. Einige bewährte Alternativen für deutsche Unternehmen sind:

- **Joint Venture mit thailändischem Partner:**

Die Gründung eines gemeinsamen Unternehmens mit einem lokalen Partner, bei dem die **thailändische Seite mindestens 51 % der Anteile hält**, ist ein klassischer Weg. Durch die thailändische Mehrheitsbeteiligung wird die Firma als Thai-Gesellschaft behandelt und kann somit ohne *FBA-Beschränkungen* im Vertrieb und Service agieren. Für den deutschen Investor bedeutet dies zwar, die Stimm- und Kapitalmehrheit abzugeben, doch lassen sich über vertragliche Regelungen Mitspracherechte sichern. Wichtig ist, einen **vertrauenswürdigen Partner** zu wählen und transparente Governance zu vereinbaren. Die Kooperation mit einem etablierten thailändischen Unternehmen kann zudem Marktwissen und Netzwerke einbringen, wovon beide Seiten profitieren.

- **Investitionsförderung (BOI-Förderung):**

Thailand bemüht sich, ausländische High-Tech-Investitionen ins Land zu holen. Die **Board of Investment (BOI)**-Behörde fördert bestimmte Branchen – darunter auch Software- und IT-Dienstleistungen – mit speziellen Anreizen. Ein **BOI-gefördertes Unternehmen** kann 100 % *ausländisch* sein und erhält eine Art Ausnahmegenehmigung vom FBA. Für Softwareentwicklung, digitale Plattformen und ähnliche Aktivitäten sind solche BOI-Promotions erhältlich.

Die Vorteile sind beträchtlich: neben voller ausländischer Kontrolle winken oft Steuererleichterungen, einfachere Arbeitserlaubnisse für Expats und das Recht auf Landbesitz. Allerdings muss der Investitionsantrag bestimmten Kriterien genügen (z. B. Mindestkapital, Geschäftsplan, technologischer Nutzen für Thailand). Für innovative Firmen kann dieser Weg sehr attraktiv sein, da er die FBA-Barrieren **de facto aufhebt**. Zu beachten ist jedoch, dass BOI-Auflagen eingehalten werden müssen, z. B. Berichtspflichten oder Vorgaben zur Geschäftstätigkeit im geförderten Bereich.

- **Kooperation mit lokalen Partnergesellschaften:**

Statt sofort eine eigene Niederlassung zu gründen, kann auch die **Zusammenarbeit mit einer thailändischen Partnerfirma** eine sinnvolle Brücke in den Markt sein. Gemeint sind Unternehmen, die nach thailändischem Recht agieren (Thai-Mehrheit), aber bereit sind, eng mit dem deutschen Unternehmen zu kooperieren. Ein solcher Partner kann unter anderem den **Vertrieb, Marketing und Support** für die deutschen Produkte übernehmen – gegen Honorar oder Gewinnbeteiligung – und fungiert als **verlängerte Vertriebs- und Serviceeinheit** vor Ort. Der Vorteil: Die Partnerfirma unterliegt nicht den FBA-Beschränkungen, da sie thailändisch ist, und der deutsche Anbieter zeigt dennoch Präsenz im Markt. Idealerweise verfügt der Partner

über Kenntnisse der deutschen Qualitätsansprüche und technisches Verständnis der deutschen Dienstleistungen und Produkte. Ein praktisches Beispiel hierfür ist ein vollständig in Thailand registriertes **Ingenieurbüro 4WT Co., Ltd.** (also formal eine 100 % thailändische Firma) mit **51 % thailändischen Anteilseignern und deutscher Geschäftsführung**. Durch diese Struktur erfüllt das Unternehmen alle lokalen Vorgaben und kann eigenständig Vertrieb und Service, Beratung und Schulungen in Thailand abwickeln, während die deutsche Leitung sicherstellt, dass Kommunikation und Qualitätsstandards mit den deutschen Partnern harmonisieren. Das IT-Ingenieurbüro 4WT, welches bereits im Jahre 2008 in Bangkok gegründet wurde, hat sich spezialisiert auf Enterprise-Architektur-Beratung (Unternehmensarchitekt) und remote Softwareentwicklungsdienstleistungen von Thailand nach Deutschland, insbesondere für Unternehmen aus Deutschland. Solch ein Partner lässt sich **subtil als strategische Lösung** positionieren: Er erlaubt deutschen Firmen den Marktzugang, ohne dass diese selbst gegen Regulierungen verstoßen, und bietet zugleich die kulturelle und technische Übersetzungsleistung zwischen beiden Welten.

Fazit

Der thailändische Markt ist für deutsche Unternehmen durchaus vielversprechend – doch die **regulatorischen Klippen des Foreign Business Act** dürfen nicht unterschätzt werden. Vorwiegend der Aufbau eines eigenen Vertriebs- und Servicenetzes erfordert **kreative, aber legale Strukturen**, da Thailand ausländische Einflussnahme im Tagesgeschäft stark limitiert. Geschäftsführern und Investoren ist zu raten, frühzeitig eine maßgeschneiderte Strategie zu entwickeln: Sei es durch ein lokales Joint Venture, durch BOI-geförderte Tochtergesellschaften oder durch enge Partnerschaften mit bereits etablierten Thai-Firmen. Jede dieser Optionen hat Vor- und Nachteile, doch sie zeigen auf, **dass es Lösungen gibt**, um Thailand sowohl als „Werkbank“ als auch als Absatzmarkt erfolgreich zu nutzen. Mit der richtigen Vorbereitung, vertrauensvollen lokalen Partnern und gegebenenfalls professioneller rechtlicher Beratung können deutsche Firmen die Hürden meistern – und die Chancen des thailändischen Marktes voll ausschöpfen.

P.S. Die Offshoredienstleistungen von 4WT Ltd. sind nicht nur auf den Softwaresektor begrenzt, sondern sind auch offen für weitere Gewerke.

Outsourcing neu denken? Lesen Sie: [Offshore-Outsourcing im Umbruch](#).

Unsere Erfahrung: Standort Thailand spart nicht nur Kosten, sondern liefert auch Qualität – Details auf <https://it-e-com.de/Deutsches-Ingenieurbuero-Thailand>.

☐ Weitere Informationen hierzu finden Sie auf unserer Firmenwebseite:
[Repräsentanzbüro in Thailand eröffnen](#).

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,

Kein Vertrieb.

Kein Marketing.

reine Ingenieur-Analyse.

Austausch zwischen zwei Unternehmer, die Klartext reden.

Wenn Sie eine fachlich saubere Zweitmeinung brauchen:

- ☎ [+49 30 8687094010](tel:+49308687094010) (Bitte Zeitverschiebung nach Bangkok beachten.)
- ✉ uwe.richter@it-e-com.de
- 📄 [4WT Kontaktseite](#)

Ich sage Ihnen auch ehrlich, wenn kein Handlungsbedarf besteht.

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

- [Expansion nach Thailand 2026: Strategien für KMU – Sicher, Kosteneffizient & Rechtssicher](#)
- [KI, Standortanalyse oder Sanierung: Strategische Entscheidungshilfe für Geschäftsführer](#)
- [Der Expat-Exitus: Warum Ihr Thailand-Investment jetzt einen Sanierer braucht, keinen Touristen.](#)
- [Das Erbe von Horst Kuchling – Warum Fachwissen ohne Methode wertlos ist](#)
- [Expat-Alternative für Thailand: Wie deutsche Unternehmen in Südostasien Präsenz zeigen und gleichzeitig Kosten senken.](#)
- [Expansion nach Südostasien: Wie der Markteintritt in Thailand gelingt – ohne Qualitätsverlust](#)
- [Warum ich meine Firma mit einem Hubschrauber nach Thailand verlegt habe – ohne die deutsche Betriebs-DNA zu verändern](#)
- [Thailand als Offshore-Outsourcing-Destination: Chancen für deutsche Unternehmen mit Ingenieurbüro 4WT Ltd. Thailand – Die unterschätzte Offshore-Outsourcing-Perle für deutsche Unternehmen](#)

In welchem Blogartikel kommt folgendes Suchwort vor?

Filter:

Weiterführende Links

- Expansion nach Südostasien: Wie der Markteintritt in Thailand gelingt – ohne Qualitätsverlust
- Expat-Alternative für Thailand: Wie deutsche Unternehmen in Südostasien Präsenz zeigen und gleichzeitig Kosten senken.