



■■■■ Echte deutsche Unternehmer in Thailand - Realität, Risiko und ein gangbarer Weg.



Was einen echten Unternehmer ausmacht

Ein echter Unternehmer ist kein Verwalter, sondern ein Gestalter.

In der Regel hält er mehr als 50 % seines Unternehmens/Gesellschaft, trägt Haftung und Verantwortung – finanziell, persönlich und moralisch. Er haftet mit seinem Vermögen, trifft Entscheidungen

aus Überzeugung und steht für deren Folgen ein.

Sein Einkommen ist keine feste Vergütung, sondern eine Vorwegnahme des Erfolgs seines Unternehmens, den er mit diesem erzielt hat. Er verfolgt langfristige Ziele, die er oft über mehrere Generationen hinweg umsetzen möchte.

Typische Vertreter entsprechend dieser Definition, sind Familienunternehmen, Ein-Mann-GmbHs oder Einzelunternehmer.

Diese Unternehmensform wird in Deutschland zunehmend seltener. Hohe Steuern, überbordende Verwaltung/Bürokratie und politische Unsicherheit erschweren es, langfristig Verantwortung zu übernehmen.

Der CEO Manager

Viele sogenannter „Unternehmer“ sind heute faktisch angestellte Manager – mit Karriereplänen statt Visionen, Bonuszielen statt Verantwortung. Der angestellte Manager hat nicht zwangsläufig dieselben Interessen wie die Eigentümer (echte Unternehmer). Der Manager will sein Gehalt maximieren, der echte Unternehmer den langfristigen Unternehmenswert steigern.

Während für den Manager kurzfristige Quartalszahlen wichtiger sind als langfristige Visionen, geht der echte Unternehmer durchaus temporäre Risiken für seine langfristigen Ziele ein.

Der wirkliche, echte Unternehmer, sucht stets Wege, nicht Ausreden. Und manche dieser Wege führen nach Thailand.

Unternehmer in Thailand: Theorie und Wirklichkeit

Thailand gilt als wirtschaftlich stabiles Land mit solider Infrastruktur, gut ausgebildeten Fachkräften und wachsendem Technologiesektor.

In vielen Bereichen ist die Regierung bestrebt, Investitionen zu fördern und internationale Kooperationen zu erleichtern – vor allem in zukunftsorientierten Branchen wie IT, Automatisierung und erneuerbaren Energien.

Gleichzeitig gelten klare rechtliche Grenzen für ausländische Investoren.

Der **Foreign Business Act (FBA)** schreibt in zahlreichen Sektoren eine Mehrheitsbeteiligung thailändischer Partner vor. Nur mit einer speziellen Ausnahmegenehmigung, etwa über die **Board of Investment (BOI)**, kann ein Unternehmer auch die Mehrheit halten. Dafür sind jedoch hohe Investitionen, zahlreiche thailändische Arbeitsplätze und monatelange Genehmigungsverfahren erforderlich – realistisch nur für Großunternehmen.

Für den klassischen deutschen Mittelständler ist dieser Weg weder wirtschaftlich noch zeitlich sinnvoll.

Bleibt also die Variante mit einem thailändischen Partner. Doch auch hier lauern Fallstricke:

Viele ausländische Gründer unterschätzen kulturelle Unterschiede, rechtliche Feinheiten oder die Dynamik gemeinsamer Entscheidungsprozesse.

Laut den offiziellen Zahlen der **AHK Thailand** scheitern erstaunlich viele dieser Partnerschaften.

Nicht, weil Thailand unzuverlässig wäre, sondern weil westliche Denkweise auf ein anders funktionierendes System trifft.

Und illegale Konstruktionen mit sogenannten *Strohmännern* – thailändischen Anteilseignern nur auf

dem Papier – sind riskant und können im Ernstfall zur Enteignung und strafrechtlichen Verfolgung führen.

Deutsche Ingenieurslogik trifft thailändisches Recht

Ein deutscher Ingenieur sagt: *„Wo ein Wille ist, findet sich auch ein Weg.“* Das gilt auch hier – aber eben nur **legal, transparent und partnerschaftlich**.

Das thailändische Gesetz verlangt thailändische Anteilseigner – es schreibt aber nicht vor, dass diese keine deutsche Mentalität besitzen dürfen.

Hier liegt der Schlüssel für eine nachhaltige Lösung: **ein thailändisches Unternehmen, geführt nach deutschem Verständnis von Verantwortung, Qualität und Fairness.**

4WT - eine Brücke für deutsche Unternehmer in Thailand

Das Ingenieurbüro 4WT Co., Ltd. wurde ursprünglich 1990 in Berlin gegründet und 2013 nach Bangkok verlegt.

Heute ist es ein rechtlich thailändisches, aber in seiner Denk- und Arbeitsweise vollständig deutsches Familienunternehmen.

Die Unternehmensanteile von 4WT werden vollständig innerhalb der Familie gehalten.

51 % gehören Familienmitgliedern mit thailändischer und zugleich deutscher Staatsbürgerschaft, die den größten Teil ihres Lebens in Deutschland verbracht haben.

Die übrigen 49 % hält der deutsche Gründer, Dipl.-Ing. Uwe Richter.

Damit ist 4WT rechtlich ein thailändisches Unternehmen, in seiner Struktur und Arbeitsweise jedoch zu 100 % deutsch geprägt – ein echtes Familienunternehmen im besten Sinne.

Damit erfüllt 4WT alle thailändischen Gesetze und bleibt zugleich zu 100 % der deutschen Ingenieurtradition verpflichtet.

Die Brücke für deutsche Unternehmen

4WT bietet deutschen Unternehmern und mittelständischen Firmen eine **rechtssichere, praxisnahe und vertrauenswürdige Unternehmensvertretung** in Thailand.

Wir übernehmen auf Wunsch die Rolle eines lokalen, deutsch geführten **Partners**, um den Markteintritt vorzubereiten, bestehende Projekte zu begleiten oder Kooperationen aufzubauen.

Nach einer erfolgreichen Zusammenarbeit von mindestens einem Jahr können wir – bei passenden Projekten und Rahmenbedingungen – auch eine aktive oder passive **Beteiligung** in Betracht ziehen. Dies ist insbesondere dann interessant, wenn bereits Kapitalanteile vorhanden sind und nur noch ein zusätzlicher Partner benötigt wird. Unser Ansatz: Erst vertrauensvolle Vertretung, dann – wenn sinnvoll – gemeinsames Engagement.

So schaffen wir eine solide Brücke zwischen zwei Wirtschaftswelten – mit deutschem Verantwortungsbewusstsein und thailändischer Rechtskonformität.

Fazit

Ein echter deutscher Unternehmer sucht Verantwortung, keinen Umweg. Thailand bietet Chancen, aber nur, wenn man die Regeln versteht und mit Respekt handelt. 4WT ist keine Briefkastenlösung, sondern eine gewachsene Brücke – von deutschen Unternehmern für deutsche Unternehmer, die in Thailand nachhaltig gestalten wollen.

□ Weitere Informationen hierzu finden Sie auf unserer Firmenwebseite:

[4WT Ingenieurbüro Bangkok](#)

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.

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

- [Juristische thailändische Person mit deutscher DNA als operativer Partner für Markteintritt, Expansion oder als Expat-Alternative in Thailand gesucht?](#)
- [Rezessionsdruck als Chance: Warum smarte Geschäftsführer jetzt nach Bangkok blicken \(ohne auf deutsche Qualität zu verzichten\).](#)
- [Kapital wird immer knapper – Jetzt oder nie: Expansion oder Neuanfang.](#)
- [Thailand als Produktionsstandort und Absatzmarkt oder Handelsvertretung – Herausforderungen für deutsche Firmen](#)

In welchem Blogartikel kommt folgendes Suchwort vor?

Filter:

Weiterführende Links

- [Warum deutsche Projekte in Thailand oft scheitern – und wie sie erfolgreich werden können.](#)
 - [Alternative zur Entsendung nach Thailand für mittelständische Unternehmen: Interim-Management & bevollmächtigte deutsche Unternehmensvertretung in Thailand](#)