

Branchenbericht | Kambodscha | Handel und Vertrieb, übergreifend

Das Kambodschageschäft erfordert gute Vorbereitung

Unternehmen können von dem freundlichen Geschäftsklima profitieren / Von Niklas Harrendorf, Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Phnom Penh (GIZ) - In Kambodscha bestehen für ausländische Unternehmen viele Geschäftsmöglichkeiten. Gleichzeitig werden sie aber auch mit einer Reihe von Herausforderungen konfrontiert.

17.09.2019

Die Regierung Kambodschas hat ein außerordentlich freundliches Geschäftsklima geschaffen, um Investoren anzuziehen. Dies zeigt sich vor allem in einem einfachen Marktzugang und verschiedenen Investitionsanreizen.

Ausländische Unternehmen verfügen nahezu über die gleichen Rechte wie Unternehmen in kambodschanischem Besitz. Restriktionen gelten lediglich beim Landerwerb. Eine Lösung besteht darin, langfristige Verträge abzuschließen, welche die Rechte an Grundstücken für einen langen Zeitraum garantieren. Büro- und Geschäftsflächen können problemlos erworben werden, solange sie sich nicht im Erdgeschoss befinden.

Wenn Kapitalanlagen vom Council for the Development of Cambodia (CDC) als Quality Investment Projects (QIPs) identifiziert werden, gelten großzügige Anreizsysteme wie Zollbefreiungen bei der Einfuhr von Produktionsmitteln und Ausrüstung sowie Steuervergünstigungen.

Die Mindestinvestitionssumme, die zur Beantragung des QIP-Status erforderlich ist, variiert je nach Art der Geschäftstätigkeit. In den Special Economic Zones (SEZ) profitieren Investoren von weiteren Vorteilen wie etwa beschleunigten Zoll- und Verwaltungsverfahren, einer ausgebauten Infrastruktur sowie einer Befreiung von der Mehrwertsteuer.

Mindestinvestitionssumme zur Beantragung des QIP-Status

Geschäftstätigkeit	Mindestinvestitionssumme (in US\$)
100 % Export	100.000
Tierfutter	200.000
Elektroartikel, Leichtindustrie, Kraftfahrzeuge + Zubehör	300.000
Lebensmittel + Getränke, Textilien, Bekleidung, Schuhe, Möbel, Papierprodukte, Gummi und Kunststoffe, traditionelle Medikamente, Exportgetreide und -kulturen	500.000
Chemikalien, Zement, landwirtschaftliche Düngemittel, petrochemische Produkte, moderne Medikamente	1 Million
Bau eines modernen Einkaufs- oder Handelszentrums	2 Millionen
Ausbildungs- und Berufsbildungseinrichtung	4 Millionen
Internationales Messegelände und Kongresshallen	8 Millionen

Quelle: European Chamber of Commerce in Cambodia (2017), S. 22

Eine auf US-Dollar basierte Wirtschaft erleichtert die finanzielle Planung. Kapitalerträge können frei außer Landes gebracht werden. Die Gewinnsteuer liegt für die meisten Unternehmen bei 20 Prozent. QIPs werden optional für einen

Zeitraum von bis zu neun Jahren von der Gewinnsteuer befreit, sofern die Gewinne in Kambodscha reinvestiert werden. Die beliebteste Unternehmensform bei ausländischen Investoren ist die Limited Liability Company, welche die Verbindlichkeiten der Gesellschafter begrenzt und insofern einer GmbH ähnelt.

Schritte zur Unternehmensgründung

<p>SCHRITT 1 - Einzahlung des gesetzlich vorgeschriebenen Stammkapitals bei einer Bank und Vorlage des Einzahlungsbelegs</p>	<p>Als Voraussetzung für die Gewerbeanmeldung in Kambodscha müssen Sie einen Kontoauszug vorlegen, der eine Einzahlung von mindestens 4 Millionen KHR (ca. 1.000 US\$) bei einer autorisierten Bank in Kambodscha bestätigt.</p>
<p>SCHRITT 2 - Überprüfung der Verfügbarkeit des gewünschten Firmennamens und Reservierung</p>	<p>Sie müssen zunächst prüfen, dass der gewünschte Name nicht bereits in Kambodscha verwendet wird. Dazu gibt es ein neues Onlineportal. Um die Online-Zahlung abzuwickeln, wird ein ACLEDA-Bankkonto benötigt. Anfragen können alternativ auch bei der Gewerbeanmeldung (Business Registration Department) des Handelsministeriums (Ministry of Commerce) gestellt werden. Die Mitarbeitenden des Ministeriums sind dazu angewiesen, Anträge auf Gewerbeanmeldungen, die eine buddhistische Referenz oder Namen bestimmter Nationalhelden enthalten, abzulehnen. Darüber hinaus können Firmennamen, die offensichtlich irreführen sollen (wie beispielsweise "Koca-Cola"), verweigert werden. Beachten Sie auch, dass die englische Version des Namens phonetisch der Khmer-Version ähneln muss.</p>
<p>SCHRITT 3 - Anmeldung des Unternehmens beim Handelsministerium</p>	<p>Registrieren Sie das Unternehmen online oder beim Business Registration Department des Handelsministeriums. Folgende Angaben sind notwendig: Firmenname, Geschäftsaktivitäten, vorgesehene Anzahl der Mitarbeitenden, Geschäftsadresse und Kontaktinformationen, Informationen über die Geschäftsführung sowie über Anteile und Anteilseigner.</p>
<p>SCHRITT 4 - Anmeldung des Unternehmens bei der Allgemeinen Steuerabteilung (General Department of Taxation)</p>	<p>Bringen Sie das Genehmigungsschreiben und die Gründungsurkunde sowie die Satzung Ihres Unternehmens bzw. den Gesellschaftsvertrag zu einer der sieben Niederlassungen des General Departments of Taxation, um eine TIN (Steueridentifikationsnummer) zu erhalten.</p>
<p>SCHRITT 5 - Benachrichtigung des Ministeriums für Arbeit und Berufsbildung (Ministry of Labour and Vocational Training)</p>	<p>Vor der effektiven Betriebseröffnung müssen Sie eine schriftliche Erklärung beim Arbeitsministerium einreichen. Sie müssen das Ministerium auch jedes Mal benachrichtigen, wenn Sie Mitarbeitende einstellen oder entlassen (innerhalb von 15 Tagen). Wenn Ihr Unternehmen acht oder mehr Personen beschäftigt, müssen Sie beim Ministerium Ihre internen Regelungen zu den Beschäftigungsbedingungen vorlegen (innerhalb von drei Monaten nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit). Diese müssen den Mindestanforderungen des Arbeitsgesetzbuches entsprechen.</p>

Quelle: European Chamber of Commerce in Cambodia (2017), S. 18/19

Kambodschanische Geschäftsleute sind in der Regel offen für alles und an neuen Produkten interessiert. Grundsätzlich ist ein lokaler Partner nicht zwingend erforderlich. Falls dies doch der Fall sein sollte - beispielsweise auch, wenn es um Landerwerb geht - sollte viel Zeit in die Auswahl investiert werden. Tatsächlich kann ein zuverlässiger lokaler Partner den Markteintritt erheblich beschleunigen, da er Marktkenntnisse und Zugang zu etablierten Netzwerken bietet.

In Bezug auf das Personal bietet das Land v.a. den Vorteil einer positiven demographischen Entwicklung mit einem sehr hohen Anteil an jungen und lernwilligen Menschen. Diesem Vorteil steht der Nachteil einer geringen Qualifikation der

Arbeitskräfte gegenüber, weshalb vonseiten der Unternehmen entsprechende Anstrengungen bei der Personalsuche und der Qualifizierung ihrer Arbeitskräfte getätigt werden müssen.

Einbindung lokaler Arbeitskräfte gewünscht

Das Gesetz privilegiert die Einstellung lokaler Arbeitskräfte: Der zulässige Anteil an ausländischem Personal ist auf 10 Prozent begrenzt. Diese Einschränkung kann jedoch umgangen werden, wenn die notwendigen Kompetenzen lokal nicht vorhanden sind. Eine Arbeitserlaubnis für ausländische Mitarbeitende ist schon seit 1997 obligatorisch und in den letzten Jahren zeichnet sich ab, dass dies verschärft durchgesetzt wird.

Die Mechanismen zur Streitbeilegung befinden sich noch im Anfangsstadium der Entwicklung. Kambodscha schneidet im internationalen Vergleich bei der Zuverlässigkeit dieser Mechanismen und der Durchsetzbarkeit von Verträgen historisch gesehen schlecht ab. Der Regierung ist jedoch bewusst, dass eine Verbesserung der Situation notwendig ist, um das Vertrauen der Investoren zu stärken.

Diese trauen dem kambodschanischen Gerichtswesen häufig nicht und erachten es als ineffizient. Deshalb wurde 2013 das »National Arbitration Center« eingerichtet, um Streitfälle schneller, günstiger und zuverlässiger beizulegen. Einige Unternehmen ziehen weiterhin die Inanspruchnahme von Schiedsgerichtsdiensten in Hongkong oder Singapur vor.

Hierarchien sind zu beachten

Generell gilt: Je älter die Person, desto mehr Respekt wird ihr entgegengebracht. Auch das Bildungsniveau ist ein wichtiger Faktor für den sozialen Status. Im beruflichen Umfeld gebührt den Vorgesetzten der höchste Respekt, deshalb werden diese zuerst begrüßt. Auch Titel sind in der kambodschanischen Kultur sehr wichtig.

Kambodschanerinnen und Kambodschaner mögen es, gute Beziehungen aufzubauen, bevor sie Geschäfte tätigen - besonders, wenn sie mit ausländischen Kolleginnen und Kollegen oder Geschäftspartnern zusammenarbeiten. Es ist daher wichtig, sich bei den ersten Treffen gegenseitig kennenzulernen, um Vertrauen aufzubauen. Eine Einladung zum Mittagessen kann Türen öffnen.

Kambodschanerinnen und Kambodschaner sprechen gerne über ihre Familie (insbesondere ihre Kinder) sowie über ihre Arbeit und ihren Herkunftsort (viele kommen ursprünglich aus kleineren Städten). Sie reden auch gerne über Sehenswürdigkeiten in Kambodscha, vor allem über die berühmten Tempelanlagen von Angkor, die eine besondere Quelle des Stolzes sind. Einige brauchen allerdings etwas Zeit, um sich an neue Leute zu gewöhnen, vor allem an Ausländer.

Eine Begrüßung auf Khmer, Smalltalk und Lächeln sind gute Strategien, um das Eis zu brechen. Es ist besser, (schlechte) Laune zu unterdrücken und Konflikte zu vermeiden. Grundsätzlich sollte man geduldig sein, denn oft laufen viele Dinge nicht im gleichen Tempo wie im Westen. Die Bedeutung von Pünktlichkeit ist kontextabhängig und das Einhalten von Fristen wird oft als weniger relevant erachtet werden als in der westlichen Kultur.

Unternehmerisches Know-how in der Entwicklung

Die meisten lokalen Unternehmen sind private Familienbetriebe. Häufig laufen die Entscheidungen über das Familienoberhaupt. Mittlerweile haben viele Unternehmen allerdings damit begonnen, externes Management in die Entscheidungsprozesse mit einzubeziehen. Die Entscheidungen der Chefs haben in Kambodscha eine größere Bedeutung als Teamkonsens oder gar Richtlinien. Arbeitszufriedenheit und Loyalität sind in Kambodscha eher schwach ausgeprägt. Für die Motivation der Mitarbeitenden erweisen sich finanzielle Belohnungen als effektiv; ein gutes Gehalt ist ein zentraler motivierender Faktor.

Englisch ist weithin als Geschäftssprache etabliert. Zuverlässige Übersetzerinnen und Übersetzer können Geschäftsgespräche vereinfachen - vor allem mit kleineren und mittelständischen Unternehmen (KMUs), deren Mitarbeitenden die englische Sprache oft nicht so gut beherrschen.

Zielmarktanalyse ist erforderlich

In Kambodscha bestehen für ausländische Unternehmen zweifellos viele Geschäftsmöglichkeiten, gleichzeitig werden sie aber auch mit einer Reihe von Herausforderungen konfrontiert; zum Beispiel in Hinblick auf Kultur und Sprache, Gesetze und Vorschriften, Personal, Bürokratie und Korruption. Unternehmen, die sich auf die politischen, sozialen und kulturellen Rahmenbedingungen einstellen, vergrößern ihre Chancen auf erfolgreiche Geschäfte.

Eine Zielmarktanalyse ist unerlässlich, um Potenziale sowie Schwierigkeiten aufzudecken und den Wettbewerb einzuschätzen. Ein Austausch mit Unternehmen, die über Erfahrung in Kambodscha verfügen, kann wertvolle Einblicke bieten. Wer - geblendet vom offenen Markt und seinen Möglichkeiten - unvorbereitet und ohne Beratung vor Ort in das Kambodschageschäft einsteigt, geht ein unnötiges Risiko ein. Generell ist Due Diligence das Schlagwort. Eine gute Vorbereitung ist also unerlässlich, bevor man den Markteintritt nach Kambodscha unternimmt.

Mehr zu:

Kambodscha
Handel und Vertrieb, übergreifend
Branchen

Kontakt

Loan Schwedler

Wirtschaftsexpertin

 [Ihre Frage an uns](#)

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

© 2022 Germany Trade & Invest

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.